

# El auge exportador mexicano desde una perspectiva espacio-sectorial y de política

GUILLERMO OLIVERA\*

*Resumen: Se analizan las exportaciones manufactureras mexicanas de los tres últimos lustros, su influencia en los niveles de competitividad del sector, en la capacidad de los empresarios locales para controlar decisiones estratégicas del proceso productivo. Para tal fin, se ubica a las ramas de actividad donde prevalecen las exportaciones; se compara su aporte al empleo, al PIB manufacturero y al fortalecimiento de las cadenas productivas internas con el de las ramas no exportadoras; se reconoce la potencial contribución de cada grupo para conformar un sector manufacturero mejor articulado y complementario con otros sectores económicos; asimismo, se muestra el nuevo mapa industrial que se ha conformado.*

*Abstract: Mexican manufacturing exports over the past fifteen years are analyzed, together with their influence on the levels of competitiveness of the sector and the capacity of local businessmen to control strategic decisions within the productive process. To this end, the article locates the industries in which exports dominate, comparing their contribution to employment, the manufacturing GDP, and the strengthening of internal productive chains with that of non-exporting industries. It acknowledges the potential contribution of each group to creating a manufacturing sector that is more effectively coordinated and able to complement other economic sectors better. Likewise, it shows the new industrial map that has been created.*

Palabras clave: comercio exterior, exportaciones manufactureras, desarrollo regional.

Key words: foreign trade, manufactured exports, regional development.

## I. VÍNCULOS ECONOMÍA-TERRITORIO

CON EL FINAL DEL CICLO ECONÓMICO DE CRECIMIENTO MUNDIAL a partir de la crisis de 1974-1975, el espacio económico inició una nueva ampliación y, con ello, el mercado de bienes y servicios se descentralizó. Por esta razón, a los tradicionales asuntos de interés de la economía (qué y cómo producir), se agregó otro aspecto de igual importancia para cumplir con los estándares que exigía la competencia internacional: la cuestión de dónde producir. Si bien ello nunca ha dejado de considerarse, la posibilidad tecnológica de fragmentar procesos productivos y reducir distancias para disminuir costos, acentuó la pertinencia de su inclusión en las decisiones estratégicas de las empresas.

El territorio deja de pensarse como un elemento estructurado por la economía para ser un factor estructurante, en el entendido de que las ventajas o desventajas que éste representa para competir en la economía mundial están determinadas socialmente. Es decir, la posibilidad de potenciar o anular las condiciones de ubicación geográfica y la disponibilidad de recursos naturales de los países están dadas por las característi-

\* Dirigir correspondencia al Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias, UNAM, Av. Universidad s/n, Circuito 2, Col. Chamilpa, 62210, Cuernavaca, Morelos. Tel. (73) 17-50-11 y 622-78-36, fax: (73) 17-59-81, e-mail: gol@servidor.unam.mx.

cas de su población, su base económica, el nivel de desarrollo tecnológico alcanzado, la gestión económico-administrativa de los distintos niveles de gobierno, las estrategias de inversión de las corporaciones transnacionales, el marco jurídico y orden institucional, los atributos del empresariado local y los rasgos físicos del territorio. Este conjunto de factores internos, externos, estructurales y de coyuntura se traduce en una determinada capacidad de las empresas nacionales para articularse, favorable o desfavorablemente, en las redes productivas globales y se concreta en la desigual participación de los países en los flujos internacionales de inversión y de comercio; con ello se configura un cambiante mapa económico mundial, y en el interior de cada nación se modifica la organización regional de la producción —en el caso mexicano, anteriormente relacionado con el mercado interno y ahora con el mercado externo.

El origen de la reconfiguración territorial se encuentra en la reestructuración económica mundial, en la base de la cual, a su vez, está el agotamiento de las condiciones económicas, tecnológicas y sociales que hicieron posible el rápido crecimiento económico de la posguerra y la crisis estructural global de rentabilidad y de regulación (cf. Dabat y Rivera, 1994: 6). En la complejidad del cambio desatado destacan el cambio de modelo económico dominante y el advenimiento de notables avances tecnológicos (o “tercera revolución industrial”). Lo primero se concretó en la pérdida de respaldo internacional a las prácticas del Estado de bienestar y los instrumentos tradicionales (fiscales, crediticios y cambiarios) de apoyo al crecimiento económico y en la presión por favorecer el imperio del mercado y fortalecer la capacidad competitiva de las empresas.

En el aspecto tecnológico y de organización industrial, llegó a su límite el modelo de producción en serie o fordista, debido a su rigidez para responder a las nuevas condiciones de los mercados fragmentados, a su dependencia de economías de aglomeración (concentración urbana) y de escala (predominio de la gran industria), y al alto costo que le representaban las conquistas laborales de años anteriores; todo ello le restaba competitividad a las grandes empresas en un mercado mundial cada vez más diferenciado.

Las nuevas tecnologías (informática, microelectrónica y biotecnología) y los nuevos métodos organizacionales vinieron a terminar con la rigidez mencionada, a facilitar la producción en pequeños lotes *en el momento exacto* y a reducir el capital fijo, con lo cual se favorece una desconcentración territorial de la producción y una descentralización técnica (disminución del tamaño medio de las firmas). Lo anterior ha redundado en mejoras a la calidad y diseño de los productos, así como en la reducción de la etapa de circulación.

El efecto de la reestructuración económica en los países del Primer Mundo y la revaloración del territorio (nuevos factores de localización) fue una notable redistribución de las actividades industriales —principalmente— entre estas naciones y los países de industrialización tardía de Asia y América Latina. El dinamismo industrial que ellos han mostrado en los últimos lustros en ciertas ramas es la contraparte del

proceso de desindustrialización<sup>1</sup> que ha mostrado el Primer Mundo en el mismo tiempo y en las mismas ramas.

En México, el resultado del conjunto de los factores externos e internos ya mencionados, y sobre todo de la apertura económica de mediados de los años ochenta y el decidido impulso a las exportaciones manufactureras, fue la conformación de una nueva estructura industrial, una inevitable reestructuración urbana y la reconfiguración de la geografía de la producción. En términos de estructura, se desarrolla un sector manufacturero profundamente desarticulado en el que pocas ramas y empresas industriales resultan beneficiadas; las ramas de mayor contenido tecnológico, que coinciden en gran parte con las que han mostrado mayor dinamismo exportador, son las que muestran mayor crecimiento; las empresas de gran tamaño, por su parte, acaparan la generación de la mayor parte del PIB del sector (62% en 1993), por lo cual queda a los pequeños y medianos productores la generación de la mayor parte del empleo (56%).<sup>2</sup>

En términos geográficos, las áreas protagónicas ya no son solamente las grandes zonas metropolitanas asociadas al mercado interno y a la industrialización sustitutiva de importaciones (ciudades de México y Puebla en el centro, Guadalajara en el occidente y Monterrey en el noreste), con predominio de ramas tradicionales y maduras, y vinculadas en forma importante a capitales nacionales; ahora tienen similar importancia las ciudades de los estados del norte del país, asociadas al mercado estadounidense y con importante presencia de ramas modernas, aunque insuficientemente integradas a la economía nacional.

La evolución del sector manufacturero mexicano y la forma en que se ha sustentado su incorporación a la economía globalizada plantean una paradoja y un desafío para el futuro económico del país. Una paradoja porque, a pesar de que las estrategias instrumentadas de política económica han sentado las bases macroeconómicas para una mayor competitividad y eficiencia de la industria, éstas se sustentan en capital y organizaciones productivas no territorializadas en el espacio nacional, lo cual parece conducir a una desnacionalización del aparato productivo; es decir, al no crear también las fuerzas necesarias para una mayor cohesión interna, el esfuerzo realizado hasta el momento es insuficiente. De ahí que el desafío sea sentar y vigorizar a nivel

<sup>1</sup> Datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) muestran con claridad la pérdida de empleos en el sector industrial (descentralización) de los países del Primer Mundo o Grupo de los Siete. De hecho, en los dos últimos decenios se creó en ellos un poco más de la mitad de lo que logró el grupo de países de industrialización reciente (NIC) y otros. En términos más precisos, el Grupo de los Siete tenía, en 1991, 2 373 000 empleos manufactureros menos que en 1971, mientras que en el grupo de los NIC y otros se crearon casi 20 millones de plazas. Las pérdidas para los primeros se concentraron en el Reino Unido (2.7 millones), Italia (0.7), Francia (1.1) y Alemania (0.8) con un total de 5.4 millones; en tanto que los aumentos de 1.6 millones en Estados Unidos, 1.2 en la antigua Alemania Federal y 0.2 en Japón no compensaron las pérdidas. Las ganancias para el grupo de los NIC y otros se repartieron en Corea del Sur (3.5 millones), Indonesia (2.9), Tailandia (1.8), ex Yugoslavia (1.1), India (1.1), Brasil (6.3), Filipinas (0.7), México (0.6) y Venezuela (0.5) con un total de 19.5 millones (cf. Guadarrama, 1995).

<sup>2</sup> Otra muestra no menos importante de la fuerte desigualdad interindustrial es el hecho de que únicamente 15% de las empresas del padrón de exportadoras da cuenta del 80% de las ventas al exterior.

microeconómico las bases de un desarrollo del sector industrial en particular y de la economía en general, territorializado en las fronteras nacionales; ello no sólo tiene que ver con la capacidad de elevar la participación en el comercio exterior —como hasta ahora—, sino también con la capacidad de sustituir importaciones, expandir el mercado interno, controlar la orientación estratégica de los procesos productivos y lograr articular un sistema de conglomerados de pequeñas y grandes empresas vinculadas por procesos de subcontratación y comercio interindustrial, todo lo cual conduciría a un desarrollo endógeno que fortaleciera verdaderamente la posición mundial del país. Éstos son rasgos de una reestructuración industrial con mayores probabilidades de éxito que la puesta en práctica hasta el momento.

En esa línea, la distribución espacial de la industria es importante no sólo por la reconfiguración urbana y regional a que está vinculada, sino también porque tiene bastante que ver con las opciones de política que deben impulsarse, desde el punto de vista de que cada espacio o región procesa de manera diferente sus respuestas a los cambios mundiales en función de sus especificidades (Alba *et al.*, 1998) y porque sólo a nivel subnacional es posible impulsar acciones concretas para retirar los obstáculos al crecimiento.

Un ejemplo concreto en relación con las opciones de política industrial que deberán considerarse ya sea a nivel de entidad federativa o de centros urbanos, es que tendrán que recibir nuevos apoyos los espacios que concentran las actividades tradicionales exportadoras y no exportadoras, porque son las que generan mayores efectos multiplicadores, tienen una mayor participación de capital nacional y fortalecen al centro económico ubicado en el territorio nacional, en vez de acentuar la integración periférica a un núcleo continental ubicado en los Estados Unidos, como ocurre con el tipo de industrias asentadas en el norte. Esto último es un hecho inobjetable si se toma en cuenta que la intensidad de las relaciones comerciales y el flujo de factores de los estados nortños es mayor con Estados Unidos que con la capital mexicana, y tal vez en el futuro ocurra lo mismo con estados del interior.<sup>3</sup>

Se corre el peligro de tener que lamentar que la oportunidad para articular y reducir la heterogeneidad y vulnerabilidad del sector industrial haya pasado hace tiempo, cuando los grandes proyectos industriales del Estado ignoraron a los agentes locales y optaron por importar insumos y bienes de capital, conformando enclaves económicos con escasos efectos multiplicadores. Aquellas entidades implicadas (Campeche, Michoacán, Tabasco, Tamaulipas y Veracruz) que en su momento descollaron a nivel nacional, ahora tienen en su conjunto el menor dinamismo —a excepción de Tamaulipas— (*cf.* Ruiz, 1997: 440). El fuerte peso económico de los sectores modernos de la industria, “al mismo tiempo que estrecha los lazos de dependencia respecto

<sup>3</sup> Al respecto Pólese y Pérez (1995) argumentan, con base en el caso canadiense, que la actividad económica y el poder político cambiarán con el tiempo en dirección del socio comercial y la fuente de inversión directa más importante de la nación; en este caso, con Estados Unidos. De aquí se desprende que para una mejor comprensión de la reestructuración territorial es importante abordar en forma paralela las lógicas espacial y territorial de los procesos económicos.

a la economía norteamericana (por la forma en que operan), acrecienta las diferencias regionales dentro del territorio nacional” (García, 1993: 16).

Es fundamental considerar, sin embargo, que en gran parte los nuevos esquemas de apoyo y actuación tendrán que surgir de los mismos espacios económicos involucrados, y que no se trata tan sólo de un desafío económico, sino también social.

El propósito de este trabajo es, en primer término, acotar los alcances y las limitantes que para el desarrollo económico y la articulación del sector manufacturero de México tiene el dinamismo exportador alcanzado desde la segunda mitad de los ochenta en función del protagonismo que muestran tanto las empresas nacionales como las de capital transnacional; asimismo, mostrar la desigual y aún limitada participación de México en los flujos de inversión y comercio mundiales en función de los determinantes externos e internos al país. En una segunda parte, se aborda la reconfiguración de la geografía industrial mediante la distribución territorial por ramas (4 dígitos) del auge exportador, para lo cual se ubica a las ramas de actividad que comandan las exportaciones manufactureras y se determina su peso en el empleo y PIB manufactureros. Con el fin de contrastar el comportamiento económico de las diferentes ramas del sector y de comprobar que la apertura comercial y el fomento a las exportaciones está configurando un nuevo mapa industrial en México, se compara la aportación a los indicadores mencionados de las ramas manufactureras “no exportadoras” con las “exportadoras”; de estas últimas se distingue además entre ramas exportadoras “líderes” o “modernas”, “tradicionales” y “otras exportadoras”. Del mismo modo, se consideran los aportes que cada uno de estos grupos de industrias puede hacer para alcanzar un sector manufacturero mejor articulado y complementario de los otros sectores económicos. El periodo considerado abarca los años 1980 a 1997, en los que se dan y consolidan los cambios económicos e institucionales de la transición económica y territorial en curso.

En la parte de conclusiones se hacen algunos señalamientos relacionados con las repercusiones de política industrial que tiene el comportamiento espacio-sectorial de la industria en el país en los últimos años.

### *Los supuestos*

Se parte de la certeza de que la geografía de la producción y el grueso de los flujos del comercio internacional están estrechamente ligados, y de que la posición central o periférica que los distintos países tienen, apoyada en la capacidad de los empresarios y el Estado para incidir en ello —aunada a factores históricos y culturales—, resulta clave para la construcción y sostenimiento de la competitividad tanto de las empresas en lo individual como del conjunto del sector manufacturero en cada nación.

En términos espaciales o de la división internacional del trabajo, si bien se asume que un esquema centralizado en lo geográfico y lo económico no es compatible con una opción de crecimiento que se sustente en la búsqueda de eficiencia y competitividad mundiales y que lo más importante no es producir todos los componentes de un producto en un mismo sitio, sino tener acceso a ellos en donde quiera

que se produzcan a los costos más bajos posibles (Trejo, 1987: 244), también se considera que para alcanzar un desarrollo nacional armónico es fundamental mantener el control interno de la orientación estratégica de los procesos productivos. Por otra parte, debe esperarse que a un impulso a la división espacial del trabajo le corresponda un aumento de los flujos de comercio.

Para ahondar en los determinantes del cambiante mapa mundial de manufacturas, se asume la posición de Storper (1993: 5), quien habla de *territorialización* de la producción, la cual ocurre cuando la viabilidad económica de las actividades depende de su localización (*place-dependence*) en un lugar específico con arraigo de prácticas y recursos no disponibles en otros lugares o que no pueden fácil ni rápidamente ser creados o imitados. Generalmente las actividades clave, como son las que requieren de alta calificación, conocimiento o contenido de tecnología, están *territorializadas* en áreas centrales; pero al mismo tiempo que conforman redes de relaciones con otros centros también territorializados, *desterritorializan* parte de la producción no clave en lugares no centrales. De manera que *territorialización-desterritorialización* constituyen un mismo proceso en los sistemas de producción globalmente distribuidos.

Ahora bien, dicho proceso puede ocurrir en el interior de un solo país, pero lo común es que involucre a varios; en este sentido los beneficios se distribuyen de diferente manera —como ya se dijo— según se participe como centro o como periferia. Es claro que los resultados son favorables para el centro, ya que las formas en que se organiza la división espacial del trabajo y se estructuran sus redes de intercambio son funcionales a sus necesidades; los ingresos generados se revierten *in situ* en la investigación y fortalecimiento de las actividades “motor” intensivas de conocimiento, que además tienen efectos multiplicadores al construir una base amplia de industrias de apoyo, proveedoras de insumos de la calidad y precio requeridos.

Por el contrario, para la periferia, los beneficios van de más a menos debido a que les son transferidas principalmente actividades secundarias del proceso productivo poco creadoras de valor agregado, con escasos vínculos interempresariales que no echan raíces territoriales y no tienen posibilidad de retener excedentes que creen un círculo virtuoso de crecimiento.<sup>4</sup> De tal manera que es importante promover un desarrollo industrial desde dentro.

Las cifras para la producción manufacturera y el comercio mundiales muestran claramente la correspondencia entre ambos fenómenos económicos: los principales países productores son los principales exportadores. Pero además, en los países exportadores periféricos, cuya planta productiva nacional corresponde en un alto porcentaje a partes desterritorializadas de países centrales, las exportaciones correspondientes son de tipo intraindustrial que sólo refuerzan la “división internacional del trabajo” ya mencionada y la posición central y periférica de uno y otro grupo de países.

<sup>4</sup> Aquí nos referimos sobre todo al caso latinoamericano, pues se reconoce que en el mejor momento de los “tigres asiáticos” sí hubo acumulación de capital, acompañada de una sucesión sectorial de ramas intensivas en mano de obra a otras como la electrónica que incorporan mayor densidad tecnológica; incluso hubo capacidad de reinversión en áreas periféricas de Asia (véase Bustelo, 1992).

No obstante lo anterior, si se parte de la idea y las evidencias de modelos de crecimiento que basen su nivel exportador en las capacidades productivas nacionales (es decir, con predominio de una base económica territorializada dentro de sus propias fronteras), habría entonces que poner a discusión el modelo económico, de política industrial y de comercio exterior que sustentan tales experiencias, con el fin de aprender de ellas. Asimismo, la única posibilidad de revertir las desventajas de la situación periférica de México en la producción y el comercio mundiales, y de extraer los mayores beneficios de la nueva geografía de la producción que experimenta, es reconocer en qué medida la forma de interrelacionarse con el mundo de este momento le es favorable o desfavorable y qué sería necesario modificar para que el balance sea positivo.

Algunos autores (Ros, 1997) opinan que la posición de México en la economía mundial debiera merecer mejor suerte, ya que reúne condiciones básicas para ello, como son un ingreso medio, fuerza de trabajo calificada, infraestructura, avanzado proceso de liberalización, cambios institucionales como el Tratado del Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, y una ubicación geográfica estratégica. Lamentablemente —se opina— su desempeño económico ha sido decepcionante, ya que no se cumple con otras características fundamentales y porque se han elegido opciones erróneas cuyo resultado es una inserción problemática que acentúa las desigualdades socioeconómicas. A ello cabría agregar como una limitante sería la falta de consenso detrás de la política económica y por lo tanto de apoyo social.

En la siguiente sección se revisa la participación de México en el comercio y la producción mundial de manufacturas, con base en que el impulso al comercio exterior tuvo notoriedad en los años ochenta y que en ello se basó en gran parte la recuperación de la crisis económica de 1982, junto con la fuerte apertura comercial, la desregulación económica y la política de contención salarial.

## II. CARACTERÍSTICAS DE LA PARTICIPACIÓN DE MÉXICO EN EL COMERCIO Y PRODUCCIÓN MUNDIAL DE MANUFACTURAS

Uno de los logros económicos que se atribuye al gobierno mexicano es el dinamismo exportador que desde hace más de 10 años muestra el sector manufacturero, y que es considerado también el medio por el cual el país se ha insertado de forma aparentemente exitosa en los flujos mundiales de comercio. Entre los hechos que sustentan tal apreciación destacan los siguientes:

1) En primer término se ubica un importante cambio en la estructura de las exportaciones totales: de ser predominantes las de productos basados en recursos naturales como el petróleo con el 61.7% en 1983, se pasó al predominio de las manufacturas con 82% en 1994. Otros productos primarios cambiaron del 6.6 al 5.5% en el mismo lapso.

2) La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones manufactureras durante los años ochenta (17.9%) duplicó el promedio internacional. Esto provocó

que del lugar 40 que México ocupaba en las exportaciones totales mundiales en 1978, alcanzara la posición 20 en 1989 (Dicken, 1992). Al inicio de 1998, el gobierno mexicano ubica al país como la decimotercera economía del mundo y en el décimo lugar entre los principales exportadores.

3) El coeficiente de exportación (relación entre el valor de las exportaciones y el valor bruto de la producción) aumentó de 3.1% en los setenta a 10.9% en 1992 (Bielchowsky y Stumpo, 1995). Asimismo, la suma de importaciones-exportaciones como porcentaje del PIB fue de 24% en 1985 y 55% en 1994.

4) Por último, el aumento en las ventas al exterior ha coincidido con un incremento en las corrientes de inversión extranjera directa (IED) hacia el país, cuyos montos en la primera mitad de los noventa se multiplican por cinco en relación con 1980; asimismo, México fue el único país de los más industrializados de América Latina que logró atraer capitales en la segunda mitad del decenio pasado, de los cuales una parte importante se dirigió al sector manufacturero.

Ahora bien, no obstante que lo señalado representa cambios estructurales de importancia en la economía mexicana con fines de una inserción favorable en la economía internacional, es difícil estar de acuerdo con que al dinamismo exportador manufacturero deba considerársele un éxito. Son ya numerosas las opiniones en el sentido de que sus beneficios han sido exagerados, como lo demuestra el hecho de que la participación de México en el comercio internacional sigue siendo marginal (Vázquez, 1997; Conde, 1996; Casar, 1993); que sus exportaciones se concentren en un reducido número de empresas, productos y ciudades o regiones (Unger, 1993; Olivera, 1997), y por estar sustentada no en la capacidad productiva nacional sino de corporaciones transnacionales, lo cual se refleja en un sector industrial desarticulado en lo interno y con los demás sectores, así como marcado por agudas desigualdades.

#### *Una participación problemática*

Para que al dinamismo exportador mexicano pudiera considerársele un proceso exitoso, tendría que superar varios escollos, entre ellos los siguientes:

1) Debido al predominio de capital extranjero en las empresas que comandan las exportaciones, no hay incorporación de insumos nacionales en cantidad suficiente para fortalecer las cadenas productivas internas e integrar al sector manufacturero nacional. Por lo contrario, ocurre una progresiva desnacionalización de la planta productiva, ya que se está dando de manera ininterrumpida una transferencia de empresas nacionales al capital extranjero vía adquisiciones, fusiones e inversiones.<sup>5</sup> Esto

<sup>5</sup> Debilitadas por la más reciente crisis de 1995 y un exiguo mercado interno, las grandes empresas mexicanas que habían superado las crisis anteriores están siendo absorbidas por capital extranjero, principalmente estadounidense. Cigarrera La Moderna, por ejemplo, una gran industria tabacalera, quedó bajo el control de BAT Industries PLC de Inglaterra en una operación de 1 500 millones de dólares; Phillip Morris aumentó su participación de 29% a 50% en la Tabacalera Mexicana, otra gran compañía, en una operación de 400 millones de dólares; Wal-Mart Stores tomó el control de CIFRA, la minorista más grande del país, por 1 300 millones de dólares; Nheuser Bush esperaba comprar una participación de 50.2% en el Grupo Modelo que produce la cerveza Corona, por unos 1 600 millones de dólares; en

incluye desde bancos, ferrocarriles, telecomunicaciones, seguros, cadenas comerciales, grandes agroindustrias, etcétera.

2) Como corolario de la elevada participación de las maquiladoras en las exportaciones manufactureras (49% del total del sector) y de que éstas concentran parte importante de los productos modernos y líderes, México está lejos de ser una potencia exportadora y más bien se constituye en un complejo maquilador que beneficia a corporaciones globales, con lo que los costos quedan a cargo de la población y los gobiernos locales. El grado de integración de las maquiladoras es tan bajo que del total de insumos que utilizan, únicamente entre dos y tres por ciento es de origen nacional.

3) Si bien en conjunto maquiladoras y no maquiladoras han generado ingresos brutos de 222 342 millones de dólares entre 1983 y 1994, con una tasa de crecimiento media anual (TCMA) de 17.9, por concepto de importaciones han erogado 208 038 millones en el mismo periodo (TCMA de 16.0), lo que da un saldo de 14 304 millones (*cf. Vázquez, 1997: 598*).

Llama la atención el hecho de que los años con saldo negativo coinciden con aquellos en que hubo reactivación económica (1990-1994 y muy próximo al equilibrio en 1997), mientras que los saldos positivos coinciden con los años de ajuste (1983-1987 y después 1995-1996); en el primer caso, en condiciones de un peso sobrevaluado, y en el segundo, después de un ajuste en el tipo de cambio.

Ahora bien, si se ajustan los datos de las exportaciones netas a precios constantes del dólar y se considera al conjunto de sectores económicos, las exportaciones tuvieron un crecimiento poco significativo (TCMA de 1.1), contrario a lo que sucedió con las importaciones (TCMA de 16.0); las primeras acumularon ingresos por 186 065 millones de dólares, y las segundas representaron egresos por 210 815 millones, de tal manera que el saldo negativo neto fue de 24 750 millones. En otras palabras, mientras en 1983 de cada dólar de exportación 88 centavos en promedio correspondían a insumos mexicanos (materia prima, mano de obra, partes, componentes, otros insumos), para 1994 esta participación había disminuido a 42 centavos (Loría, 1997: 22); o en valores absolutos, de los casi 35 000 millones de dólares brutos exportados en el periodo, únicamente 3 000 fueron los realmente exportados por México. En síntesis,

[...] el volumen creciente de comercio exterior no está asociado a mayor generación de divisas, sino lo contrario; cuando lo deseable sería que aumente este saldo aun cuando no necesariamente aumente el volumen total intercambiado [...] Un verdadero logro macroeconómico sería que a cualquier nivel de comercio exterior se generaran superávits comerciales altos y crecientes (*ibid.*).

### *Una participación desigual*

Según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 1992), las exportaciones de los países industrializados representaban más del 90% del comercio mundial ma-

tidades extranjeras controlan plenamente 15% de las instituciones bancarias mexicanas; y en ese tenor se realizaron numerosas operaciones en 1997 (véase *Proceso*, núm. 1095, 1997).

nufacturero en 1990, con todo y que han crecido menos de la mitad que en los países recientemente industrializados de Asia. Estos últimos han aumentado su participación de 2% al iniciar los setenta a más del 6% en la segunda mitad de los ochenta, mientras que los industrializados han bajado del 97% al 92% (con una tasa de crecimiento de 6.3%). Aunque América Latina duplicó la tasa de crecimiento (11%) de los países industrializados, aún resultó inferior a la de las principales economías asiáticas (15%); por lo tanto, su participación todavía es pequeña y podría ser incrementada.

La primacía de los países industrializados en las exportaciones es más notable al desagregarlas según su densidad de capital (maquinaria eléctrica, equipo de transporte, equipo profesional y científico) o de mano de obra (alimentos, bebidas, textiles, prendas de vestir). Las primeras, con un crecimiento importante de 4.0% en 1995, contra 3.1% de las segundas, dominan el valor manufacturero mundial (23.2% por 18.2% de las tradicionales) y se localizan principalmente en dichas naciones y en menor medida en las economías emergentes.

En cuanto al valor agregado manufacturero (VAM), el conjunto de países en desarrollo alcanzó una participación de 20% en el total mundial en 1995. Pero el crecimiento se repartió desigualmente: Asia oriental y Asia suroriental han sacado ventaja, en tanto que África subsahariana está marginada. América Latina, mientras tanto, redujo su participación en el VAM mundial y más aún entre los países en desarrollo: de 37% a 24% entre 1985 y 1995. De esta manera, el VAM que se ha desplazado de los países del Primer Mundo no ha tenido a América Latina como beneficiario principal (ONUDI, 1997). México, por ejemplo, participó con el 1.5% del VAM mundial en 1985, y el 0.8% en 1990 y 1995.

Por lo que atañe a la inversión extranjera, ésta subyace a la dinámica del crecimiento industrial y la modernización tecnológica. Sin embargo, hay algunas variantes: únicamente cuando se trata de IED hay creación o ampliación de la capacidad productiva y se generan utilidades; cuando es inversión de cartera o portafolio no necesariamente implica mayor capacidad productiva y lo que genera son dividendos o intereses (Vera, 1996: 130). Un tipo de inversión directa a largo plazo es considerado un estímulo real al desarrollo de la planta productiva del país receptor, mientras que una inversión predominantemente de cartera y a corto plazo es vista como factor de riesgo. El saldo para América Latina y México, aun cuando ha significado un cambio notable en la estructura de las economías nacionales, no es del todo favorable.

Durante los últimos años predomina en América Latina la inversión privada de capital extranjero; ya en 1990 representaba dos tercios y en 1994 superaba el 95% del total. Pero el cambio principal fue que la inversión de cartera pasó del 4% al 42% en los mismos años, con un máximo en 1993 (62%) y el predominio de la inversión de corto plazo; esta última superaba el 70% a finales de los ochenta para reducirse a 58% en 1994. Peor aún, más del 40% de la IED en la región entre 1988 y 1993 fue producto de programas de reconversión de deuda externa y privatizaciones (*ibid.*: 133), con lo cual la inversión real resulta bastante menor. Esta grave ausencia de ahorro interno y predominio de inversión extranjera de corto plazo, en combinación con una política

cambiaría de sobrevaluación, mostró sus efectos negativos en la crisis mexicana de finales de 1994.

No está de más reconocer que más del 60% del comercio mundial de manufacturas y cerca del 85% de las corrientes mundiales de IED en 1995 ocurrieron entre países industrializados (ONUDI, 1997: 15). En tanto que en América Latina las tasas de inversión interna están bajando de 19.6% en los primeros años del decenio de los ochenta, a 18.5% en la primera mitad de los noventa (frente a 27.3% y 31.7% en Asia oriental). Al mismo tiempo, las tasas de ahorro están disminuyendo en la región y son más bajas que las tasas de inversión, lo cual pone en duda la capacidad de un desarrollo sostenido (*ibid.*: 19).

La desigual participación de las naciones en los flujos de inversión y comercio, entre otras causas, sostiene a la nueva división internacional del trabajo. Lo principal, sin embargo, es crear ventajas comparativas dinámicas; y aquí la capacidad competitiva no depende de un solo factor ni está dada para siempre. Más que de la disponibilidad de recursos y el precio del producto, la competitividad tiene que ver con la calidad de los recursos humanos y la capacidad para absorber y difundir avances tecnológicos. Asimismo, es fundamental la capacidad de los empresarios para construir vínculos internacionales con proveedores de insumos, de servicios, con inversionistas e instituciones científicas y de investigación (*ibid.*). No puede olvidarse por supuesto la acción estatal; de hecho, la causa del desempeño desigual de la industrialización de los NIC asiáticos y los países de reciente industrialización en América Latina se atribuye a la diferente concepción de lo que debe ser la promoción de las exportaciones. Los países orientales<sup>6</sup> combinaron un tipo de cambio real alto y estable con uso de protección a industrias nacientes; se apoyó la liberalización de importaciones y se impulsó el desarrollo de los factores productivos junto con el ahorro y la inversión (Ros, 1997). Los grandes países latinoamericanos han combinado apertura económica con apreciación cambiaria, liberalización financiera plena, bajas tasas de ahorro e inversión y escasos esfuerzos por promover políticas sectoriales de apoyo (*ibid.*).

### III. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL Y REGIONAL DEL DINAMISMO EXPORTADOR

Uno de los efectos de la apertura comercial que se realizó en 1986 es la polarización de la capacidad competitiva de los diversos sectores y ramas de la industria; una minoría logró adaptarse a las nuevas condiciones de competencia internacional, mientras que la mayor parte vio caer su producción y empleo. La política de contención salarial y de austeridad, combinada con la inflación galopante, constituyó un contexto absolutamente negativo para la recuperación.

<sup>6</sup> Se está haciendo referencia a la situación previa a los graves problemas que tuvieron los países asiáticos a finales de 1997.

El sector exportador de la industria no escapa a la polarización, por lo que lo distinguen su alta concentración en términos de productos de empresas y de mercado de ventas. En cuanto a productos, por ejemplo, 50 de ellos representan 75% de las exportaciones y 15, el 50%; en cuanto al tamaño de los establecimientos, domina un grupo relativamente pequeño de grandes empresas; y en cuanto al destino, a Estados Unidos se dirige 85% de las ventas en promedio.

Ahora bien, aunque el interés particular de este trabajo es el comportamiento regional y por ramas de las exportaciones, resulta apropiada una muy breve semblanza del sector manufacturero en general, que servirá como punto de referencia en el momento de abordar ramas de actividad específicas.

Una primera referencia al total del sector es que, no obstante la caída de la tasa de ganancia y el cierre de empresas, se crearon entre 1980 y 1993 más de 1 100 000 empleos manufactureros en todo el país, con una tasa de crecimiento de 3.2%, superando al 2.0% con que creció la población en el mismo lapso. Aunque debe señalarse que el 55% de dichos empleos se creó entre 1988 y 1993, y el resto entre 1980 y 1987; es decir, cuando la apertura fue mayor. Un dato revelador de la mayor adversidad para el crecimiento industrial en la primera parte de los años ochenta es que entre 1982 y 1986 hubo desindustrialización al tener el producto interno bruto (PIB) manufacturero una tasa de crecimiento promedio anual de -0.7% (cf. Rueda, 1995: 150).

Otros indicadores también demuestran un mayor dinamismo del periodo 1988-1993 en comparación con el comprendido entre 1980 y 1987. En cuanto a establecimientos, por ejemplo, del 108% que crecieron entre 1980 y 1993, 8.7% se dio en la primera mitad, contra 91.4% de la segunda; para las remuneraciones la relación fue de -21.4% y 86.8%, respectivamente; para el valor de la producción fue de 10.8% y 51.3%, y para el PIB, de 17.4% y 50.1 por ciento.

Entre las distintas fases de crisis y ajuste, sin embargo, el rostro de la industria manufacturera, como el de la economía en general, no es el mismo. En términos de valor agregado, algunas divisiones se vieron beneficiadas y otras resultaron perdedoras. A nivel de subsector industrial, por ejemplo, los cambios de 1982 a 1994 consistieron en la reducción del dinamismo de algunos de los considerados tradicionales: confección, que fue la más afectada en un principio, y madera y productos de madera, tuvieron tasas negativas de crecimiento; papel-impresión-editoriales, metálicas básicas, minerales no metálicos y otras industrias, tuvieron tasas de crecimiento positivas, pero inferiores a la media nacional; por su parte, alimentos, sustancias químicas y productos metálicos, maquinaria y equipo, crecieron por arriba del promedio. En general, retroceden los bienes de capital y de consumo durable para el mercado interno y crecen las actividades de exportación, sobre todo la maquila (*ibid.*: 158).

Un aspecto notable de los cambios cualitativos es el de las ocupaciones, donde los nuevos empleos no son iguales a los que se pierden. Ello lo ilustra la situación posterior a la última gran crisis de 1994-1995. Así, de acuerdo con cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), de los 750 000 empleos creados en 1997, considerado como un año de crecimiento económico, 90% corresponde a ingresos de entre uno y

dos salarios mínimos (entre 26 y 52 pesos diarios, o entre 3.2 y 6.5 dólares al tipo de cambio promedio del año, *El Financiero*, 26/XII/97). En el caso exclusivo del ámbito urbano, 47.5% de los nuevos empleos corresponde a menos de 1 y hasta 2.5 salarios mínimos; si se suman trabajadores sin ingresos y los no especificados, el 56.7% del nuevo empleo urbano del primer cuatrimestre del año referido fue de ínfima calidad.

En suma, aun cuando el periodo de mayor apertura económica tiene como resultado una recuperación del sector manufacturero, ésta se ve relativizada al haber incrementado las desigualdades entre los distintos tipos de industria, reducido la calidad del empleo, polarizado el mercado de trabajo, cambiado las relaciones laborales y contribuido a una profunda desintegración del sector.

### *Cambios en la localización*

Destaca en primer término la pérdida absoluta de 94 804 empleos industriales en el Distrito Federal entre 1980 y 1993, lo cual le hace bajar más de 12 puntos porcentuales en su participación nacional. También disminuyen su participación en forma importante los estados de México, Nuevo León y Veracruz. Las cuatro entidades contenían 57.3% (1 226 911) de los empleos del sector en 1980 y sólo 39.8% (1 290 459) en 1993. Por el contrario, entidades como Aguascalientes, Baja California, Coahuila, Chihuahua, Guanajuato, San Luís Potosí, Sonora y Tamaulipas, que generaban 17.3% (370 163) de los empleos en el primer año, lo hacían con 30.8% (994 318) en el último (mapa 1).

Este surgimiento de “nuevos” centros de crecimiento industrial representa una descentralización de la actividad en el territorio nacional, al mismo tiempo que la consolidación de dos grandes ejes de crecimiento. Aunque, como se ha dicho, es producto de la inserción de México en la división internacional del trabajo y en las corrientes de comercio exterior, por lo que responde más a decisiones exógenas que a un fortalecimiento de la capacidad productiva del país, y sólo en alguna medida a las políticas industriales del Estado. No puede ignorarse, desde luego, la activa participación de los grupos empresariales locales fronterizos en la concreción de dicha dinámica.

En seguida se profundiza en el efecto de la apertura comercial y la promoción de las exportaciones sobre la relocalización de la actividad manufacturera, el dinamismo de las exportaciones en cada una de las ramas y los cambios en productividad y competitividad con que están relacionados.

### *Distribución de las exportaciones por rama de actividad*

Según Unger (1993: 185), si se toma en cuenta el dinamismo tecnológico de las industrias, éstas forman tres grupos: las industrias moderno-innovadoras, las industrias maduras y las industrias basadas en recursos naturales.

*Industrias moderno-innovadoras.* Enfrentan una fuerte reestructuración competitiva en el mercado mundial y participan con casi la mitad de las exportaciones manufactureras recientes. Aquí se ubican automóviles y autopartes, computadoras, materiales plásticos y resinas, películas y barras de hierro, máquinas de oficina y química. Su comercio

es realizado por subsidiarias de empresas transnacionales, por lo que se trata de un comercio predominantemente intraindustrial. Destaca la industria automotriz, que representa la tercera parte del comercio total manufacturero del país.

*Industrias maduras.* Han aumentado su participación en las ventas foráneas y alcanzan una cuarta parte del total. Éstas han adquirido importancia gracias a las ventajas comparativas dinámicas que les ha proporcionado la absorción de tecnología difundida desde el exterior. Son vidrio y productos de vidrio, productos de hierro y acero, cemento, juguetes, artículos deportivos y algunos tintes y barnices. A diferencia de los otros dos grupos, tienen un mercado de ventas más diversificado, aunque algunos de ellos constituyen monopolios nacionales; los dos primeros participan con una cuarta parte de las exportaciones del total de este grupo.

*Industrias basadas en recursos naturales.* Son consumidoras de tecnología, han disminuido su participación desde 50% en 1982 a un tercio al inicio de los noventa. Se trata de alimentos y bebidas, textiles y confección, madera, papel y minerales. Involucran transacciones entre agentes comerciales independientes entre sí y enfrentan una amplia competencia de productores en Estados Unidos, razón por la que ha disminuido el volumen de sus exportaciones. También hay marcada heterogeneidad en tamaño y capacidad tecnológica.

Considerando los tres grupos anteriores, se puede dividir al conjunto de la actividad manufacturera nacional en ramas exportadoras y no exportadoras. Del grupo de las exportadoras se desprenden a su vez las ramas líderes, las tradicionales y "otras". Las ramas exportadoras líderes son las de vehículos, autopartes, maquinaria no eléctrica, hierro-acero, maquinaria eléctrica e industria química, las cuales participaban con 67.4% de las exportaciones en 1991, cuando entre 1975 y 1981 lo hacían con menos del 40% (cuadro 1); las industrias tradicionales son alimentos, bebidas, textil y confección, papel y minerales, que redujeron su participación de 36.7 a 17.7. "Otras industrias exportadoras" constituyen un grupo más amplio, pero sólo participan con 14.9% en 1991.<sup>7</sup>

*Contribución de las diferentes ramas exportadoras en los establecimientos, el empleo y el PIB manufacturero*

Es importante considerar que los datos de establecimientos, empleo y PIB para cada uno de los grupos es una aproximación, puesto que las fuentes que indican exportaciones no consideran dichos aspectos. No obstante, sí permiten identificar a grandes

<sup>7</sup> Las industrias enlistadas corresponden a las siguientes ramas de los censos industriales: 1) ramas exportadoras líderes: 3 512, 3 710, 3 822, 3 823, 3 831 y 3 841; 2) ramas exportadoras tradicionales: 3 113, 3 130, 3 140, 3 212, 3 213, 3 220, 3 230, 3 311, 3 410, 3 611, 3 612, 3 620 y 3 691; 3) otras exportadoras: 3 211, 3 240, 3 320, 3 511, 3 513, 3 540, 3 560, 3 720, 3 814, 3 821, 3 832, 3 833, 3 842, 3 850 y 3 900; 4) ramas no exportadoras: 3 111, 3 112, 3 114, 3 115, 3 116, 3 117, 3 118, 3 119, 3 121, 3 122, 3 214, 3 312, 3 420, 3 521, 3 522, 3 530, 3 550, 3 811, 3 812 y 3 813. Si bien esta clasificación constituye un ejercicio modesto, los resultados ofrecen un panorama bastante interesante del comportamiento diferenciado de la manufactura.

rasgos cómo contribuyen dichas ramas en cada uno de tales indicadores y cuál es su distribución espacial en el país.

Según se muestra en el cuadro 1, en 1993 es mayor la cantidad de establecimientos manufactureros en las ramas no exportadoras que en las exportadoras, aunque en estos últimos se desempeñan dos terceras partes del total de trabajadores; ello se debe a que, en general, son unidades de tamaño casi tres veces mayor que las no exportadoras. Las variaciones ocurridas entre 1980 y 1993 indican poca probabilidad de cambio en los años posteriores.

Un desglose de los diferentes tipos de ramas exportadoras indica que la importancia de las ramas líderes en el total de exportaciones no tiene correspondencia con el número de establecimientos involucrados ni con el empleo que generan. Si bien aportaban el 63.4% de las ventas al exterior en 1991, sólo involucraban a 3.4% de los establecimientos y aportaban el 17% del empleo en 1993; estas cifras son aún menores a las de 1980 y constituyen el resultado de la concentración técnica que experimentan las unidades productoras, pues el número promedio de trabajadores por cada uno es de 60.8, muy superior al de las otras ramas. El mayor peso social lo tienen las ramas tradicionales y después "otras", donde se hallaba el 26.4% y 15.4% de los establecimientos y el 28.2% y 24.1% del empleo, respectivamente, en 1993.

En cuanto al PIB, si bien las ramas exportadoras aportan 66.3% contra 33.7% de las no exportadoras en 1993, el mayor aporte lo hacen las exportadoras tradicionales (26.7%), seguidas por las líderes (20.2%) y "otras" (19.3%); debe resaltarse, no obstante, que en relación con 1980, las ramas no exportadoras y las exportadoras tradicionales han aumentado su participación a costa de las exportadoras y exportadoras líderes; en ese mismo orden, sus tasas de crecimiento respectivas han sido de 7.4, 5.0, 3.2 y 2.4 por ciento.

Ahora bien, lo anterior ha sido suficiente para modificar el mapa nacional de la industria, como se mostrará en la sección siguiente.

#### IV. EL CAMBIANTE MAPA NACIONAL DEL EMPLEO MANUFACTURERO

##### *a) Distribución por entidad federativa*

En el cambio total ocurrido entre 1980 y 1993, nueve entidades absorbieron 71.3% de los nuevos empleos, cada una aportó una cantidad entre 50 000 y 100 000 (cuadro 2a y mapa 1). Éstas son Baja California, Coahuila, Chihuahua, Guanajuato, Jalisco, México, Nuevo León, Puebla y Tamaulipas; Nuevo León y Chihuahua son las que se ubican en los extremos: la primera con 55 361 empleos y la segunda con 163 282. No es despreciable, sin embargo, el aporte de Aguascalientes, Michoacán, San Luís Potosí y Sonora, con más de 30 000 cada uno.

A excepción de Jalisco, Nuevo León y México, que pierden peso relativo, los demás estados aumentaron notablemente su participación en el total nacional. Esta situación se asemeja a los cambios que experimentaron años atrás los viejos centros industriales

de los países desarrollados, ya que junto con el Distrito Federal, que tuvo pérdidas totales (94 804 empleos), coinciden las tres grandes metrópolis del país (ciudad de México, Monterrey y Guadalajara), que fueron las ciudades más dinámicas en el periodo de sustitución de importaciones y ahora, con la apertura comercial, han entrado en un proceso de reestructuración (principalmente las dos primeras) cuyo desenlace se desconoce.<sup>8</sup> Lo único claro hasta ahora es la coexistencia de dos grandes ejes de desarrollo industrial: uno en la franja norte del país y otro en la porción central. Los distintos estados del sur, mientras tanto, con excepción de la península de Yucatán, no se incorporan de lleno a la industrialización.

*Ramas exportadoras y no exportadoras.* Destacan dos grupos de entidades (mapas 2 y 6): el que conforman Baja California, Coahuila, Chihuahua, Sonora y Tamaulipas; y el que corresponde a Guanajuato, Jalisco, México, Nuevo León, Puebla y Veracruz; en cada caso corresponden a los lugares de reciente y antigua industrialización, y en términos generales a los dos ejes territoriales mencionados, con excepción de Nuevo León, que es un estado nortero así como un antiguo polo industrial. En el primer grupo de entidades se localiza el 55.8% de los nuevos empleos en ramas exportadoras (mapa 2) y el 12% de las no exportadoras; en el segundo grupo los datos son 30.3% y 46.6 por ciento. El Distrito Federal, como caso aparte, muestra valores positivos únicamente en las ramas no exportadoras (mapa 6), aunque con una participación de apenas 2 por ciento.

*Ramas exportadoras líderes.* Continuando con la agrupación anterior, los datos de estas ramas muestran con claridad la desindustrialización relativa que se presenta en el país (mapa 3). En el primer grupo se generó el 99.8% de los empleos; el segundo, por su parte, decreció 1.2 unidades porcentuales. Y si se añade el Distrito Federal, el descenso fue de casi 19 puntos.

*Ramas exportadoras tradicionales.* Aquí no hay diferencias que comentar ya que el primer grupo aporta el 27.8% de los nuevos empleos y el segundo, 26.5% (mapa 4). En estas ramas el Distrito Federal tuvo un decremento de 10.8 por ciento.

*Otras ramas exportadoras.* Nuevamente el primer grupo mostró mayor dinamismo (mapa 5), aportó 63.7% de los nuevos empleos, mientras que el segundo grupo sólo 24 por ciento. El Distrito Federal perdió 15.3 unidades.

#### b) Distribución por regiones

Con una tasa de crecimiento promedio anual de 3.3% en el periodo de referencia, para el empleo total del sector manufacturero, el mayor dinamismo le correspondió a las regiones norte, noroeste y centro-norte, con tasas de crecimiento de 8.1%, 7.6% y 6.2%, respectivamente, que juntas aportaron 55.8% o 618 424 de los empleos creados (gráfica 1). El menor dinamismo, tal como lo indicaban ya los datos por estado, lo tuvo

<sup>8</sup> El Distrito Federal parece recuperarse de la desindustrialización que sufrió en los ochenta, cuando perdió 95 000 empleos, ya que en la primera mitad de los noventa volvió a presentar números positivos. Su recuperación en el PIB, mientras tanto, fue mayor.

ron la región centro (0.7), Golfo (2.7), occidente (3.7) y noreste (3.6), aunque su aporte en conjunto también se mantuvo elevado (44.4% o 490 558). Al distinguir entre ramas exportadoras y no exportadoras, en las tres regiones del norte del país y el centro-norte se concentraba el 83.4% del empleo generado en las exportadoras, aunque es notoria la mayor importancia de la región norte. El mayor incremento en las no exportadoras se dio en el centro, occidente y centro-norte (cuadro 2b y gráfica 2).

Es la región norte precisamente donde se concentra el 66% de los nuevos empleos en las *ramas exportadoras líderes* (gráfica 3), y junto con el noroeste y noreste, el 99%; en este caso el centro perdió 17.8 puntos y el Golfo, 0.6. De las *ramas exportadoras tradicionales* (gráfica 4), aunque las regiones norteañas y el centro-norte tienen la más alta participación en conjunto, es en el centro donde se crearon más empleos. *Otras ramas exportadoras* (gráfica 5) están completamente volcadas hacia el norte, mientras que el centro muestra desindustrialización. Finalmente, es en las *ramas no exportadoras* (gráfica 6) donde la región centro hace su mayor aportación.

#### *Comportamiento del PIB*

Continuando con la distinción entre nuevos y viejos centros industriales—excluido el Distrito Federal—,<sup>9</sup> los hallazgos realizados a partir del cuadro 3 resultan bastante interesantes ya que, aun cuando los nuevos centros tienen tasas de crecimiento superiores al promedio nacional y al conjunto de los centros tradicionales, son estos últimos los que aportaron 47% del PIB manufacturero en el periodo analizado, contra 24.3% de los primeros.

En las ramas exportadoras, los viejos centros industriales aportaron 45.5% del PIB generado, por 36.7% de los nuevos centros. En las no exportadoras, la relación fue de 49.1% y 10.5 por ciento. En las ramas exportadoras tradicionales y “otras” exportadoras la situación es parecida. Sólo en las ramas exportadoras líderes la relación es opuesta: los viejos centros aportaron 3.5% y los nuevos, 62.8 por ciento.

A nivel de regiones hay variaciones importantes en relación con lo que sucede con el empleo. Llama la atención la fuerte presencia que mantiene la región centro (cuadro 3b), donde se creó la mayor parte del PIB total manufacturero (19.6%). Igual ocurre con las ramas exportadoras (20.2%), las tradicionales (26.6%) y las no exportadoras (18.8%). En las ramas líderes el mayor aporte lo hacen las regiones noroeste (15.4%), norte (38.5%) y centro-norte (19.6%), aunque es importante la contribución del centro (14.9%) y occidente (12.2%). Finalmente, en “otras exportadoras”, aunque las regiones del norte concentran la aportación del PIB, el Golfo, occidente y centro hacen un aporte muy importante (véanse gráficas 7 a 12).

Una síntesis de la distribución sectorial y regional del auge exportador manufacturero podría ser la siguiente:

<sup>9</sup> A diferencia del empleo, el Distrito Federal tuvo un desempeño positivo en la generación de valor agregado: aun cuando fue producto de una baja tasa de crecimiento, representó el 6.7% del incremento nacional entre 1980 y 1993.

1. Las ramas exportadoras líderes tienen alto peso en las exportaciones, pero muy bajo peso en la generación de empleo y regular en el PIB.

2. La mayor contribución en la generación de empleo manufacturero, por lo tanto, lo tienen las ramas exportadoras tradicionales, otras exportadoras y no exportadoras.

3. La mayor parte del PIB es creada en las ramas no exportadoras, seguidas por las exportadoras tradicionales; las ramas líderes se ubican en tercer lugar, con una participación muy parecida a la de "otras exportadoras".

4. El empleo creado en los sectores líderes y "otros exportadores" es el de mayor concentración territorial en el país: su ubicación preferida, el norte y centro-norte; el de los sectores exportadores tradicionales se reparte entre los nuevos y viejos centros tradicionales con un predominio del centro; y el de las ramas no exportadoras es el que tiene una distribución más homogénea, pero también con un predominio del centro.

5. El centro y D. F. son los mayores generadores del PIB manufacturero; sin embargo, el de las ramas exportadoras líderes se reparte entre los viejos y nuevos centros industriales con predominio de la región norte. La distribución se da igual en las exportadoras tradicionales, pero esta vez con un predominio del centro.

6. En el caso de "otras exportadoras" participan igual las dos franjas geográficas, mientras que en las no exportadoras, las que comparten participación son las antiguas regiones industriales y las del sur.

7. Por lo anterior, se puede hablar de un proceso de desindustrialización relativa en la región centro (según empleo), y otro más de desindustrialización absoluta en la ciudad capital.

Ahora bien, la industrialización con vínculos internacionales en su gran mayoría presenta un carácter exógeno que tiene poco que ver con las capacidades de innovación tecnológica de los productores mexicanos. En este sentido, falta mucho para alcanzar objetivos de conformación de cadenas productivas y de sustitución eficiente de importaciones, aspectos propuestos en el más reciente plan nacional de desarrollo industrial.

En suma, el crecimiento de las industrias de alta tecnología aceleró el desarrollo desigual por una diferenciación intersectorial de la economía y profundizó la reorganización espacial de la producción.

#### CONCLUSIONES: IMPLICACIONES ECONÓMICAS Y DE POLÍTICA INDUSTRIAL DE LA NUEVA GEOGRAFÍA INDUSTRIAL

La distribución de la industria manufacturera en el territorio y por tipo de ramas exportadoras y no exportadoras, además de mostrar su reacomodo en dos grandes franjas del país, permite proponer argumentos para un replanteamiento de los objetivos y estrategias de política industrial. Para tal propósito resulta útil preguntarse sobre los beneficios y costos que ha traído consigo el dinamismo de las exportaciones de las di-

visiones ganadoras y de las perdedoras, así como explorar las condiciones que a distintos niveles territoriales afectan su desempeño económico.

Las ganancias y pérdidas se entienden básicamente en términos de la difusión de beneficios que se dan o dejan de dar al resto de la economía por efecto del crecimiento de uno u otro tipo de industria, y por el grado de autonomía que se tiene para ejercer capacidades decisorias. No menos importantes, aunque en sentido neutro desde el punto de vista de que no son exclusivos de un grupo, son los avances o retrocesos en términos de productividad y competitividad.

Sobre la competitividad se sabe que se da en función de factores que afectan ya sea al salario, a la capacidad organizativa y tecnológica de las empresas o a las políticas monetarias y comerciales. Los dos primeros inciden directamente sobre la productividad ya sea del trabajo o del total de los factores; la productividad es considerada poco benéfica en términos sociales. Pues bien, en opinión de varios autores citados a lo largo del trabajo, en la mayoría de las ramas cuya competitividad mejoró en el periodo considerado el factor determinante fue la mayor productividad del trabajo; en las ramas rezagadas, mientras tanto, la competitividad estuvo más relacionada con los bajos salarios (Casar, 1993). Para Unger (1993), con pocas excepciones, los sectores logran aumentos de productividad más por reducción de la fuerza laboral que por otros efectos.

Sobre los beneficios para el conjunto de la economía, las exportaciones de manufacturas ligeras (las perdedoras), aun cuando dependen de insumos del exterior, son poco relevantes para la balanza comercial mexicana. Por lo contrario, el hecho de estar mejor distribuida territorialmente su producción y tener efectos multiplicadores de arrastre, difunde el desarrollo al resto de la economía nacional. Son asimismo ramas en las que muchas regiones se han especializado, donde es importante la presencia de capital nacional y se tiene por consiguiente capacidad de decidir sobre las estrategias productivas y las políticas comerciales.

Las ramas ganadoras, por su parte, al ser resultado de la vinculación intrasectorial entre México y Estados Unidos, con alta demanda de bienes intermedios, afectan negativamente la balanza comercial del país. Y si bien están comprendidos los bienes de capital y tienen importantes efectos de arrastre hacia atrás en el caso de los bienes intermedios, se trata de ramas controladas por empresas transnacionales que dinamizan fuertemente sólo el mercado estadounidense. Más aún, el importante volumen de transacciones que implican se da únicamente dentro de un sector (como el automotriz y el químico), pero fuera de la estructura productiva nacional.

Con pocas excepciones, las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos se caracterizan por su nula participación como insumos en la producción, en tanto que las exportaciones estadounidenses a México sí generan efectos hacia adelante. No obstante, son las exportaciones tradicionales las que más benefician la estructura industrial mexicana en cuanto a valor de la producción, empleo y efectos de arrastre (*cf.* Martínez, 1994).

En descargo de la industria exportadora del norte del país, cabe señalar que representa beneficios en términos de las mejoras organizacionales de las empresas, en la difusión de avances tecnológicos y en absorción de empleos.

Las implicaciones políticas son claras y se resumen en cómo articular el sector manufacturero de México mediante el fortalecimiento de las cadenas productivas y cómo *territorializar* la producción, es decir, cómo fortalecer la capacidad de mantener el control estratégico de la planta productiva y difundir sus beneficios adonde sea necesario, sin que ello signifique aislarse de las tendencias mundiales. En este caso se cuenta con varias ventajas: son ramas que se reestructuran; que conservan en parte el mercado nacional; que participan —algunas de ellas— en forma importante en el mercado internacional; en los casos en que no han fortalecido las cadenas productivas internas estarían en posibilidad de hacerlo y conservan el espíritu colectivo en las negociaciones laborales, aun cuando las relaciones hayan variado ostensiblemente.<sup>10</sup>

Para finalizar, es indispensable considerar dos aspectos en cualquier propuesta de apoyo a la actividad industrial, aunque también son válidos para los demás sectores:

1) “Los países que aparecen como los más eficientes son aquellos cuyos grupos de actores han logrado organizar procesos de aprendizaje y de decisión rápidos y efectivos, y han podido plasmar las nuevas exigencias en el ámbito empresarial” (Messner, 1996: 14).

2) La política industrial constituye solamente una escala (macro) de atención a los problemas económicos; quedan los niveles meso y micro, que es donde realmente se construye la competitividad con base en la movilización de recursos monetarios y productivos a partir de acuerdos sociales entre los distintos gobiernos y grupos de actores.

La territorialización de las políticas es un medio práctico y operacional para contribuir al balance entre crecimiento económico y estabilidad social.

## BIBLIOGRAFÍA

Alegría, Tito *et al.*, 1997, “Reestructuración productiva y cambio territorial: un segundo eje de industrialización en el norte de México”, *Revista de la Cepal*, abril, núm. 61, pp. 187-204.

Alba, Carlos *et al.* (comp.), 1998, *Las regiones ante la globalización*, CEMCA, ORSTOM, El Colegio de México, México.

<sup>10</sup> Una diferencia importante entre la industrialización del norte y la del centro de México es que en el norte, por tratarse de un proceso relativamente reciente bajo una lógica de despegue y con fuerte presencia de capital extranjero, la organización industrial muy probablemente profundizará en los aspectos de flexibilidad laboral sin participación colectiva de los trabajadores, y en la falta de encadenamientos locales. En la región central, mientras tanto, con una trayectoria de más larga duración, se da una recomposición de las actividades en donde los grupos oligopólicos nacionales aún mantienen el control de las decisiones más importantes, lo cual podría favorecer el desarrollo regional.

- Bielschowsky, R. y G. Stumpo, 1995, "Empresas transnacionales en las industrias de Argentina, Brasil, Chile y México", *Revista de la Cepal*, abril, núm. 55, pp. 139-164.
- Banco Interamericano de Desarrollo, 1992, *Progreso económico y social en América Latina*, Informe 1992, Washington, EE UU.
- Bustelo, Pablo, 1992, "La industrialización en América Latina y Asia oriental: un análisis comparado", *Comercio Exterior*, diciembre, vol. 42, núm. 12, pp. 1111-1119.
- Casar, Jorge, 1993, "La competitividad de la industria manufacturera mexicana, 1980-1990", *El Trimestre Económico*, vol. LX (1), pp. 113-184.
- Conde, Raúl, 1996, "Políticas de comercio exterior: evaluación y alternativas", en Enrique de la Garza (coord.), *Políticas públicas alternativas en México*, La Jornada Ediciones/UNAM, México, pp. 141-169.
- Dabat, Alejandro y Miguel A. Rivera, 1994, "Las transformaciones de la economía mundial", en Alejandro Dabat (coord.), *México en la economía global*, UNAM, México, pp. 15-38.
- Dicken, Peter, 1992, *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*, The Guilford Press, Nueva York.
- García, Patricia, 1993, *El capitalismo de frontera en el norte de México. El caso de la industria automotriz*, UAM-X, México.
- Guadarrama, Julio, 1995, "El desarrollo urbano y metropolitano ante la reestructuración económica del capitalismo, 1970-1990", México (mimeo.).
- Loría, Jorge, 1997, "Boom exportador, crecimiento y bienestar", *La Jornada*, 1 de junio, año trece, núm. 4575, p. 22.
- Martínez Morales, Gerardo, 1994, "Libre comercio, maquiladoras y desarrollo regional. La industria maquiladora en la región noreste ante el TLC", en Héctor Dávila, *TLC: impactos en la Frontera Norte*, Fac. de Economía-UNAM, libros de Investigación Económica, pp. 53-69, México.
- Messner, Dirk, 1996, "Dimensiones espaciales de la competitividad internacional", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 2, núm. 3, pp. 15-40.
- Olivera, Guillermo, 1997, "Transformación metropolitana en México: efectos económico-territoriales del comercio exterior", *Comercio Exterior*, abril, vol. 47, núm. 4, pp. 259-269.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), 1997, *Desarrollo industrial. Informe mundial 1996*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Pólese, Mario y Salvador Pérez, 1995, "Integración económica norteamericana y cambio regional en México", *Comercio Exterior*, febrero, vol. 45, núm. 2, pp. 132-139.
- Proceso*, 1997, núm. 1095.

- Ros, Jaime, 1997, "La enfermedad mexicana", *Nexos*, julio, año 20, vol. LI, núm. 235, pp. 57-59.
- Rueda, Isabel, 1995, "La industria manufacturera mexicana y la crisis actual", *Problemas del Desarrollo*, abril-junio, 1995, vol. 26, núm. 101, pp. 145-172.
- Ruiz, Clemente, 1997, "Lo territorial como estrategia de cambio", en Enrique Dussel *et al.*, *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, UNAM-Fundación Friedrich Ebert-Ed. Jus, México, pp. 433-463.
- Storper, Michael, 1993, *The Global Economy and Territoriality of Economic Development: Notes on a Research Agenda for the 1990s*, Graduate School of Architecture and Urban Planning, University of California, Los Ángeles.
- Trejo, Saúl, 1987, *El futuro de la política industrial en México*, El Colegio de México, México.
- Unger, Kurt, 1993, "Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana", *Economía Mexicana*, Nueva Época, vol. II, núm. 1, México, pp. 183-237.
- Vázquez, Héctor, 1997, "Medición y flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Comercio Exterior*, abril, vol. 47, núm. 4, pp. 595-600.
- Vera, Alejandro, 1996, "La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América Latina y El Caribe", *Revista de la Cepal*, diciembre, núm. 60, pp. 129-149.

CUADRO 1  
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SEGÚN  
CONDICIÓN EXPORTADORA, 1980-1993

	Participación en las exportaciones		Participación en el ním. de establec.		Participación en el empleo		Participación en los nuevos establec.		Participación en los nuevos empleos		Participación en Tamaño prom. del establec.		Participación en el PIB		Participación en el PIB creado en el periodo (miles de pesos de 1980)	
	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	3.3	1.107.037	17.0	12.4	100.0	100.0	4.5	449.306.051		
Ramas exportadoras	100.0	100.0	43.6	44.8	6.0	46.0	3.1	66.6	27.3	19.0	76.6	66.3	3.2	52.7		
a) Líderes	38.6	63.4	4.8	3.3	2.9	2.0	17.6	16.7	2.8	14.8	62.2	61.7	26.3	20.2	2.4	12.3
b) Tradicionales	36.7	17.7	21.3	26.5	7.6	31.4	91.4	29.4	23.0	13.2	25.0	26.7	5.0	28.9		
c) Otras	24.7	18.9	17.5	14.9	4.5	12.6	24.1	22.4	24.3	20.0	25.3	19.3	2.3	11.6		
No exportadoras	-	-	56.4	55.2	5.6	54.0	31.0	33.4	9.0	7.0	23.4	33.7	7.4	47.5		

\* Tasa de crecimiento promedio anual.

a) Datos para 1991.

FUENTE: INEGI, IX y XIV Censos Industriales, a partir de los indicadores del sector de las dos primeras columnas que presenta K. Unger (1983), "Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana", *Economía Mexicana*, Nueva Época, vol. II, núm. 1, pp. 183-237.

CUADRO 2a

## MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE LOS ESTADOS EN EL EMPLEO MANUFACTURERO POR TIPO DE RAMAS EXPORTADORAS, 1980-1993

Entidad	PO total promedio		Participación porcentual		Incremento absolutos		Aporte al incremento		Ramaz exportad.		Aporte al incremento		Ramaz líderes		Aporte al incremento		Ramaz tradic.		Aporte al incremento		Otras exportad.		Aporte al incremento		Ramaz no exportad.		Aporte al incremento	
	1980	1993	1980	1993	80-93	%	exportad.	%	líderes	%	tradic.	%	líderes	%	tradic.	%	exportad.	%	no exportad.	%	exportad.	%	no exportad.	%				
Nacional	2 139 005	3 246 042	100.0	100.0	1 107 037	1 107 037	736 963	100.0	163 689	100.0	325 643	100.0	247 631	100.0	247 631	100.0	370 074	100.0	370 074	100.0	6 487	2.0	6 487	1.8	10 271	2.8	1 939	0.5
Aguascalientes	17 122	47 264	0.8	1.5	30 142	2.7	23 655	3.2	8 186	5.0	10 593	3.3	4 876	2.0	4 876	2.0	6 487	1.8	6 487	1.8	10 271	2.8	1 939	0.5	3 175	0.9	3 175	0.9
Baja California	43 431	142 983	2.0	4.4	99 552	9.0	89 281	12.1	17 770	10.9	12 158	3.7	59 353	24.0	59 353	24.0	10 271	2.8	10 271	2.8	1 939	0.5	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Baja California S	3 090	8 631	0.1	0.3	5 541	0.5	3 602	0.5	34	0.0	3 202	1.0	366	0.1	366	0.1	1 939	0.5	1 939	0.5	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Campeche	4 975	10 559	0.2	0.3	5 584	0.5	2 409	0.3	12	0.0	2 247	0.7	150	0.1	150	0.1	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Coahuila	60 463	129 210	2.8	4.0	68 747	6.2	59 856	8.1	27 295	16.7	23 238	7.1	9 323	3.8	9 323	3.8	8 891	2.4	8 891	2.4	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Colima	4 091	7 783	0.2	0.2	3 692	0.3	522	0.1	-91	-0.1	357	0.1	256	0.1	256	0.1	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Chiapas	11 557	27 246	0.5	0.8	15 689	1.4	7 509	1.0	75	0.0	4 286	1.3	3 148	1.3	3 148	1.3	8 186	2.2	8 186	2.2	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Chihuahua	63 330	226 612	3.0	7.0	163 282	14.7	147 232	20.0	78 907	48.2	26 956	8.3	41 369	16.7	41 369	16.7	16 050	4.3	16 050	4.3	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Distrito Federal	595 546	500 742	27.8	15.4	-94 804	-8.6	-102 382	-13.9	-28 818	-17.6	-35 522	-10.9	-38 042	-15.4	-38 042	-15.4	7 578	2.0	7 578	2.0	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Durango	24 132	49 821	1.1	1.5	25 689	2.3	19 595	2.7	2 187	1.3	15 281	4.7	2 127	0.9	2 127	0.9	6 094	1.6	6 094	1.6	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Guanaxuato	67 855	160 730	3.2	5.0	92 875	8.4	68 005	9.2	5 994	3.3	29 032	8.9	33 579	13.6	33 579	13.6	24 870	6.7	24 870	6.7	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Guerrero	12 369	26 490	0.6	0.8	14 121	1.3	7 316	1.0	-2	-0.0	4 091	1.3	3 227	1.3	3 227	1.3	6 094	1.6	6 094	1.6	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Hidalgo	41 044	55 484	1.9	1.7	14 440	1.3	3 958	0.5	-2 972	-1.8	15 241	4.7	-8 311	-3.4	-8 311	-3.4	10 482	2.8	10 482	2.8	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Jalisco	150 201	222 742	7.0	6.9	72 541	6.6	36 804	5.0	5 189	3.2	16 248	5.0	15 367	6.2	15 367	6.2	35 737	9.7	35 737	9.7	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
México	354 959	431 596	16.6	13.3	76 637	6.9	28 857	3.9	-5 219	-3.2	26 686	8.2	7 390	3.0	7 390	3.0	47 780	12.9	47 780	12.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Michoacán	30 492	67 683	1.4	2.1	37 191	3.4	24 404	3.3	2 511	1.5	14 428	4.4	7 465	3.0	7 465	3.0	12 787	3.5	12 787	3.5	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Morelos	21 415	38 375	1.0	1.2	16 960	1.5	8 031	1.1	3 449	2.1	4 194	1.3	388	0.2	388	0.2	8 299	2.4	8 299	2.4	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Nayarit	9 699	13 218	0.5	0.4	3 519	0.3	945	0.1	244	0.1	719	0.2	-18	0.0	-18	0.0	2 574	0.7	2 574	0.7	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Nuevo León	193 569	248 930	9.0	7.7	55 361	5.0	32 529	4.4	-3 293	-2.0	15 282	4.7	20 540	8.3	20 540	8.3	22 832	6.2	22 832	6.2	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Oaxaca	15 844	40 057	0.7	1.2	24 213	2.2	12 838	1.7	651	0.4	9 492	2.9	2 695	1.1	2 695	1.1	11 375	3.1	11 375	3.1	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Puebla	86 969	160 161	4.1	4.9	73 192	6.6	48 489	6.6	2 116	1.3	40 088	12.3	6 285	2.5	6 285	2.5	24 703	6.7	24 703	6.7	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Querétaro	39 802	60 518	1.9	1.9	20 716	1.9	17 525	2.4	498	0.3	10 890	3.3	6 137	2.5	6 137	2.5	3 191	0.9	3 191	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Quintana Roo	1 927	8 307	0.1	0.3	6 380	0.6	3 277	0.4	55	0.0	2 713	0.8	509	0.2	509	0.2	3 103	0.8	3 103	0.8	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
San Luis Potosí	30 670	66 628	1.4	2.1	35 958	3.2	23 127	3.1	4 776	2.9	8 222	2.5	10 129	4.1	10 129	4.1	12 831	3.5	12 831	3.5	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Sinaloa	21 224	40 452	1.0	1.2	19 228	1.7	8 677	1.2	337	0.2	7 810	2.4	530	0.2	530	0.2	10 551	2.9	10 551	2.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Sonora	39 907	86 539	1.9	2.7	46 632	4.2	38 521	5.2	10 278	6.3	15 150	4.7	13 093	5.3	13 093	5.3	8 111	2.2	8 111	2.2	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Tabasco	7 977	18 453	0.4	0.6	10 476	0.9	5 473	0.7	270	0.2	1 559	0.5	3 644	1.5	3 644	1.5	5 003	1.4	5 003	1.4	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Tamaulipas	47 385	134 352	2.2	4.1	86 967	7.9	77 371	10.5	28 907	17.7	13 668	4.2	34 796	14.1	34 796	14.1	9 596	2.6	9 596	2.6	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Tlaxcala	20 258	33 486	0.9	1.0	13 228	1.2	8 805	1.2	2 232	1.4	6 078	1.9	495	0.2	495	0.2	4 423	1.2	4 423	1.2	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Veracruz	82 837	109 191	3.9	3.4	26 354	2.4	8 891	1.2	-1 277	-0.8	2 414	0.7	7 754	3.1	7 754	3.1	17 463	4.7	17 463	4.7	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Yucatán	28 600	55 472	1.3	1.7	26 872	2.4	14 530	2.0	1 382	0.8	15 193	4.7	-2 045	-0.8	-2 045	-0.8	12 342	3.3	12 342	3.3	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9
Zacatecas	6 265	16 327	0.3	0.5	10 062	0.9	7 311	1.0	2 606	1.6	3 649	1.1	1 056	0.4	1 056	0.4	2 751	0.7	2 751	0.7	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9	3 175	0.9

FUENTE: INEGI, IX y XIV Censos Industriales.

CUADRO 2b

MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE LAS REGIONES EN EL EMPLEO MANUFACTURERO POR TIPO DE RAMAS EXPORTADORAS, 1980-1993

Regiones	PO total propia		Participación porcentual		Incremento absoluto 80-93	Aporte al incremento %	Ramas exportad.	Aporte al incremento %	Ramas líderes	Aporte al incremento %	Ramas tradit.	Aporte al incremento %	Otras exportad.	Aporte al incremento %	Ramas no exportad.	Aporte al incremento %
	1980	1993	1980	1993	80-93	%		%		%		%		%		%
Nacional	2 139 005	3 246 042	100.0	100.0	1 107 037	100.0	736 963	100.0	163 689	100.0	325 643	100.0	247 631	100.0	370 074	100.0
Región Noroeste	107 652	278 605	5.0	8.6	170 953	15.4	140 081	19.0	28 419	17.4	38 320	11.8	73 342	29.6	30 872	8.3
Región Norte	147 925	405 643	6.9	12.5	257 718	23.3	226 683	30.8	108 389	66.2	65 475	20.1	52 819	21.3	31 035	8.4
Región Noreste	240 954	383 282	11.3	11.8	142 328	12.9	109 900	14.9	25 614	15.6	28 950	8.9	55 336	22.3	32 428	8.8
Región Centro-Norte	161 714	351 467	7.6	10.8	189 753	17.1	139 623	18.9	21 460	13.1	62 386	19.2	55 777	22.5	50 130	13.5
Región Golfo	90 814	127 644	4.2	3.9	36 830	3.3	14 364	1.9	-1 007	-0.6	3 973	1.2	11 398	4.6	22 466	6.1
Región Occidente	194 483	311 426	9.1	9.6	116 943	10.6	62 675	8.5	7 853	4.8	31 752	9.8	23 070	9.3	54 268	14.7
Región Centro	524 645	719 102	24.5	22.2	194 457	17.6	98 140	13.3	-394	-0.2	92 287	28.3	6 247	2.5	96 317	26.0
Distrito Federal	595 546	500 742	27.8	15.4	-94 804	-8.6	-102 382	-13.9	-28 818	-17.6	-35 522	-10.9	-38 042	-15.4	7 578	2.0
Región Pacífico	39 770	93 793	1.9	2.9	54 023	4.9	27 663	3.8	724	0.4	17 869	5.5	9 070	3.7	26 360	7.1
Reg. Pen. Yucatán	35 502	74 338	1.7	2.3	38 836	3.5	20 216	2.7	1 449	0.9	20 153	6.2	-1 386	-0.6	18 620	5.0

FUENTE: INEGI, IX Y XIV Censos Industriales.

CUADRO 3a

CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN Y CRECIMIENTO DEL PIB MANUFACTURERO POR ESTADO Y TIPO DE RAMAS EXPORTADORES, 1980-1993

	Total TC	Incremento TC	Aporte al incremento	Ramas export. TC	Incremento TC	Aporte al incremento	Ramas líderes TC	Incremento TC	Aporte al incremento	Ramas tradic. TC	Incremento TC	Aporte al incremento	Otras export. TC	Incremento TC	Aporte al incremento	Ramas no TC	Incremento TC	Aporte al incremento
Nacional	4.5	449 306 051	100.0	3.3	236 946 853	100.0	2.4	55 173 578	100.0	5.0	129 832 105	100.0	2.3	51 941 170	100.0	7.4	212 359 198	100.0
Agascalientes	12.3	8 604 549	1.9	12.9	7 170 472	3.0	39.4	4 897 044	8.9	3.7	975 190	0.8	17.5	1 298 238	2.5	10.2	1 434 077	0.7
Baja California	7.7	15 405 046	3.4	8.1	13 563 838	5.7	12.6	3 472 114	6.3	2.4	1 678 345	1.3	13.2	8 415 379	16.2	5.7	1 841 208	0.9
Baja California S	7.7	746 171	0.2	7.4	548 826	0.2	7.7	18 399	0.0	7.2	494 067	0.4	10.5	36 361	0.1	8.6	197 345	0.1
Campeche	3.0	295 712	0.1	0.7	46 339	0.0	-0.7	-1 384	0.0	0.9	55 814	0.0	-1.5	-8 091	0.0	9.1	249 373	0.1
Coahuila	6.7	23 067 475	5.1	7.3	20 164 605	8.5	8.0	9 475 974	17.2	11.5	7 532 723	5.8	3.5	3 155 907	6.1	4.4	2 902 870	1.4
Colima	5.8	650 074	0.1	1.9	114 999	0.0	-6.2	-31 860	-0.1	2.4	121 307	0.1	6.5	25 553	0.0	11.1	535 074	0.3
Chiapas	-7.7	-6 912 890	-1.5	-11.0	-7 483 876	-3.2	2.5	8 572	0.0	3.8	263 299	0.2	-13.4	-7 755 748	-14.9	3.4	570 987	0.3
Chihuahua	10.2	24 809 481	5.5	10.0	20 910 960	8.8	16.9	10 261 896	18.6	6.7	5 398 077	4.2	8.4	5 250 988	10.1	11.4	3 898 521	1.8
Distrito Federal	1.2	29 994 390	6.7	-1.0	-13 676 508	-5.8	-1.4	-5 208 572	-9.4	0.3	1 468 520	1.1	-2.2	-9 936 457	-19.1	4.2	43 670 899	20.6
Durango	2.2	2 012 072	0.4	1.2	729 820	0.3	16.1	1 477 884	2.7	-0.7	-296 435	-0.2	-4.	-451 629	-0.9	4.6	1 282 252	0.6
Guanajuato	21.6	33 390 467	7.4	7.3	11 835 778	5.0	7.0	2 456 845	4.5	6.7	3 837 169	3.0	7.9	5 541 764	10.7	-209.4	21 554 689	10.2
Guerrero	5.4	1 613 729	0.4	5.9	1 120 706	0.5	-1.6	-2 122	0.0	5.8	975 953	0.8	8.1	146 876	0.3	4.6	493 024	0.2
Hidalgo	5.1	8 570 757	1.9	2.5	3 173 131	1.3	-1.2	-493 133	-0.9	7.6	4 473 595	3.4	-3.3	-807 332	-1.6	16.4	5 397 626	2.5
Jalisco	6.4	46 483 770	10.3	6.2	27 632 790	11.7	5.7	4 374 100	7.9	8.2	16 619 458	12.8	4.0	6 639 232	12.8	6.7	18 850 981	8.9
México	2.6	52 769 240	11.7	1.8	27 100 442	11.4	0.3	1 539 122	2.8	4.1	21 804 181	16.8	0.8	3 757 139	7.2	5.3	25 668 798	12.1
Michoacán	4.5	6 697 008	1.5	4.4	5 373 753	2.3	3.3	2 330 645	4.2	8.4	2 741 603	2.1	1.7	301 505	0.6	4.9	1 323 255	0.6
Morelos	9.7	16 396 965	3.6	10.0	12 860 568	5.4	13.0	11 100 008	20.1	5.8	1 546 170	1.2	1.6	214 391	0.4	8.7	3 536 397	1.7
Nayarit	-0.5	-208 508	0.0	-2.4	-687 236	-0.3	27.1	33 969	0.1	-2.6	-732 684	-0.6	1.8	11 480	0.0	5.9	478 728	0.2
Nuevo León	3.0	28 955 965	6.4	2.3	18 551 209	7.8	-1.	-4 286 974	-7.8	5.6	15 896 078	12.2	3.8	6 942 105	13.4	6.1	10 404 756	4.9
Oaxaca	-220.8	24 358 120	5.4	-205.6	7 880 045	3.3	9.3	111 979	0.2	-204.3	7 411 354	5.7	16.9	356 712	0.7	28.2	16 478 075	7.8
Puebla	1.9	6 749 422	1.5	0.6	1 789 190	0.8	-3.0	-4 304 674	-7.8	4.2	4 267 857	3.3	5.8	1 826 008	3.5	8.0	4 960 232	2.3
Querétaro	4.6	9 575 954	2.1	5.5	8 167 354	3.4	2.2	1 175 215	2.1	11.7	5 445 308	4.2	3.5	1 546 831	3.0	2.4	1 408 600	0.7
Quintana Roo	17.8	1 380 113	0.3	19.7	688 835	0.3		6 475	0.0	20.	647 703	0.5	11.7	34 657	0.1	16.4	691 279	0.3
San Luis Potosí	8.3	14 429 959	3.2	9.7	11 991 245	5.1	4.9	1 883 072	3.4	11.3	7 248 295	5.6	14.4	2 859 878	5.5	4.9	2 438 714	1.1
Sinaloa	5.1	3 841 610	0.9	5.0	2 184 817	0.9	3.9	208 378	0.4	5.4	1 794 971	1.4	3.4	181 468	0.3	5.3	1 656 793	0.8
Sonora	9.9	17 397 641	3.9	13.2	16 227 858	6.8	15.4	4 785 854	8.7	13.2	7 652 397	5.9	11.1	3 789 607	7.3	2.5	1 169 783	0.6
Tabasco	-2.3	-2 757 116	-0.6	-3.8	-3 691 907	-1.6	13.9	171 586	0.3	16.1	1 035 091	0.8	-5.7	-4 898 585	-9.4	4.8	934 791	0.4
Tamaulipas	21.9	28 717 430	6.4	11.1	16 307 238	6.9	9.9	6 607 451	12.0	11.5	3 327 530	2.6	12.3	6 372 256	12.3	-208.4	12 410 192	5.8
Tlaxcala	4.7	3 408 512	0.8	4.7	2 988 071	1.3	2.1	395 726	0.7	7.1	2 410 119	1.9	1.7	182 226	0.4	4.8	420 442	0.2
Veracruz	9.4	43 532 742	9.7	5.9	20 896 814	8.8	2.4	2 143 928	3.9	1.0	1 061 844	0.8	11.7	17 691 043	34.1	32.4	22 635 928	10.7
Yucatán	4.5	3 616 461	0.8	2.2	1 159 430	0.5	16.5	187 455	0.3	6.6	1 954 550	1.5	-4.8	-982 575	-1.9	9.3	2 457 031	1.2
Zacatecas	14.0	1 713 729	0.4	17.2	1 307 250	0.6	35.5	378 609	0.7	14.5	722 658	0.6	16.2	205 982	0.4	9.1	406 479	0.2

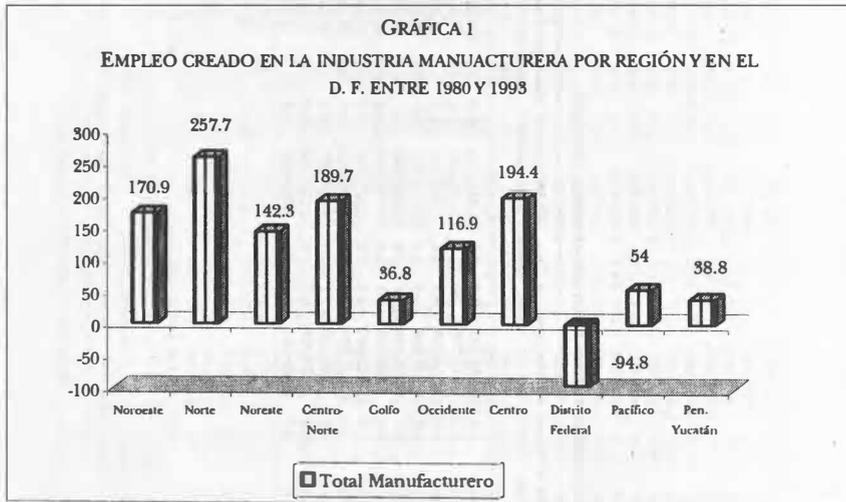
FUENTE: INEGI, IX y XIV Censos Industriales.

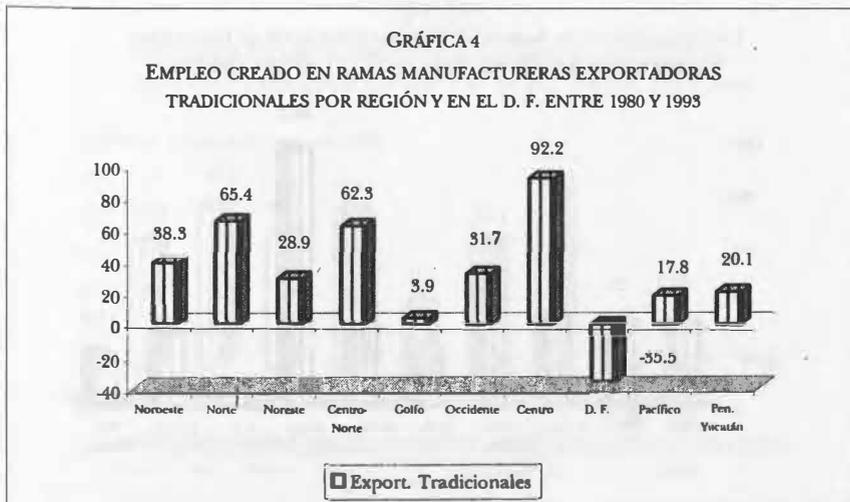
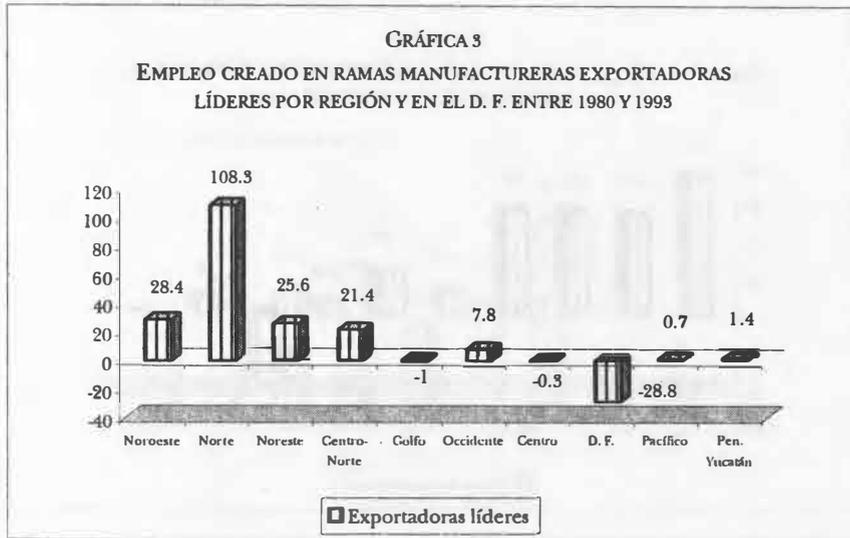
CUADRO 3b

CAMBIOS EN LA DISTRIBUCIÓN Y CRECIMIENTO DEL PIB MANUFACTURERO POR REGIÓN Y TIPO DE RAMAS EXPORTADORAS, 1980-1993

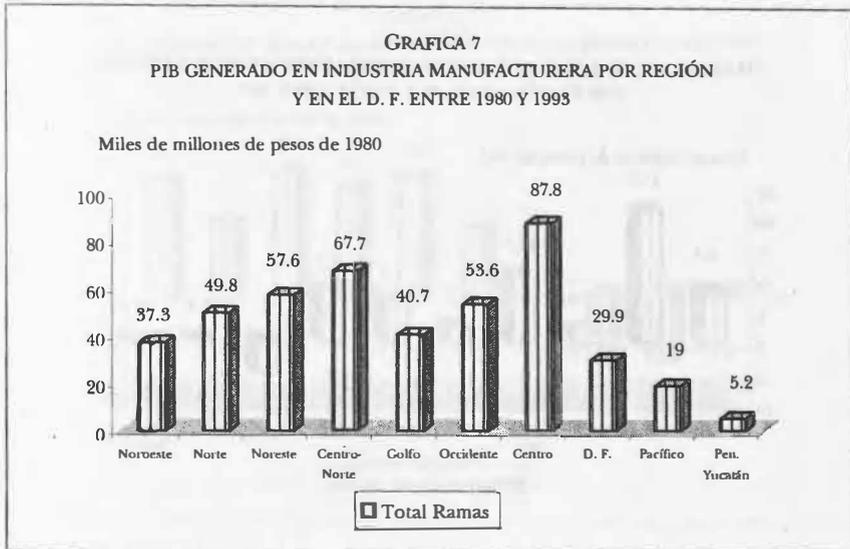
Regiones	Total TC	Incremento	Aporte al Ramas incred. export. TC	Incred.	Aporte al incred.	Ramas líderes TC	Incred.	Aporte al incred.	Ramas trad. TC	Incred.	Aporte al incred.	Otras export. TC	Incred.	Aporte al incred.	Ramas no export. TC	Incred.	Aporte al incred.	
Nacional	4.5	449 306 051	100.0	3.3	236 946 853	100.0	2.4	55 173 578	100.0	5.0	129 832 105	100.0	2.3	51 941 170	100.0	7.4	212 359 198	100.0
Región Noroeste	8.1	37 390 469	8.3	9.4	32 525 339	13.7	13.1	8 484 744	15.4	6.7	11 619 779	8.9	11.9	12 420 816	23.9	4.3	4 865 129	2.3
Región Norte	7.3	49 889 027	11.1	7.5	41 805 384	17.6	11.0	21 215 754	38.5	6.6	12 634 365	9.7	4.8	7 955 266	15.3	6.2	8 083 643	3.8
Región Noreste	5.0	57 673 395	12.8	3.6	34 858 447	14.7	0.6	2 320 478	4.2	6.2	19 223 608	14.8	5.6	13 314 361	25.6	13.1	22 814 948	10.7
Región Centro-Norte	10.4	67 714 658	15.1	8.1	40 472 099	17.1	7.0	10 790 785	19.6	9.1	18 228 620	14.0	7.8	11 452 694	22.0	21.4	27 242 559	12.8
Región Golfo	6.8	40 775 626	9.1	3.7	17 204 907	7.3	2.5	2 315 514	4.2	1.9	2 096 935	1.6	4.9	12 792 458	24.6	23.0	23 570 719	11.1
Región occidente	5.8	53 622 344	11.9	5.3	32 434 306	13.7	4.5	6 706 854	12.2	6.9	18 749 683	14.4	3.8	6 977 769	13.4	6.6	21 188 038	10.0
Región Centro	3.2	87 894 896	19.6	2.2	47 911 402	20.2	1.0	8 237 048	14.9	4.6	34 501 921	26.6	1.0	5 172 432	10.0	6.3	39 983 494	18.8
Distrito Federal	1.2	29 994 390	6.7	-1.0	-13 676 508	-5.8	-1.4	-5 208 572	-9.4	0.3	1 468 520	1.1	-2.2	-9 936 457	-19.1	4.2	43 670 899	20.6
Región Pacífico	8.4	19 058 960	4.2	1.3	1 516 874	0.6	7.0	118 428	0.2	-213.6	8 650 606	6.7	-11.0	-7 252 160	-14.0	17.9	17 542 086	8.3
Región Pen. Yucatán	5.3	5 292 286	1.2	2.9	1 894 603	0.8	13.6	192 545	0.3	6.7	2 658 067	2.0	-4.5	-956 009	-1.8	10.1	3 397 683	1.6

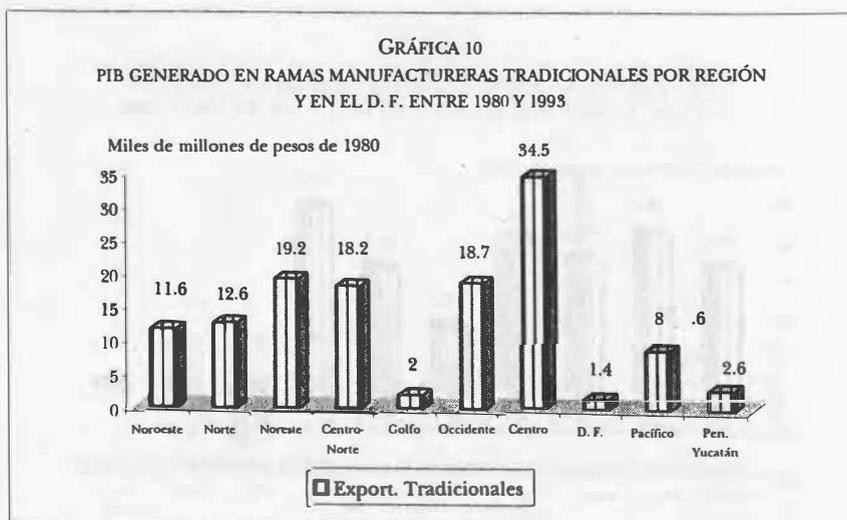
FUENTE: INEGI, IX y XIV Censos Industriales.

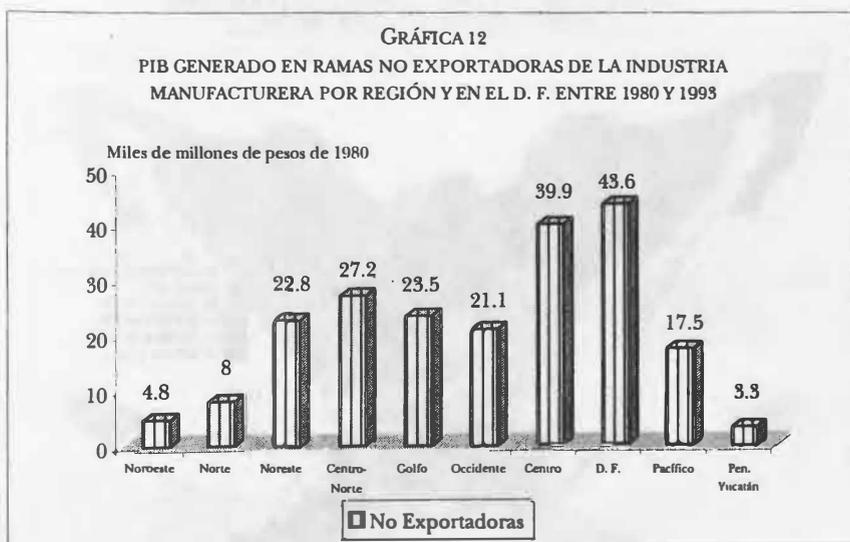
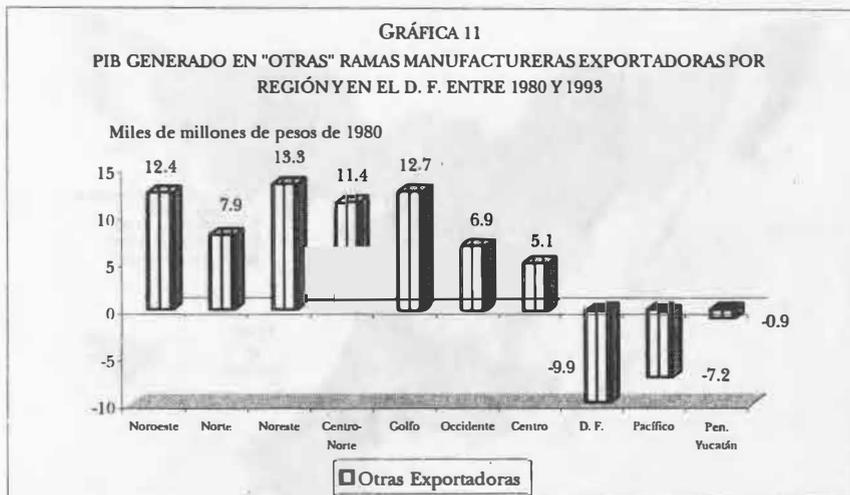




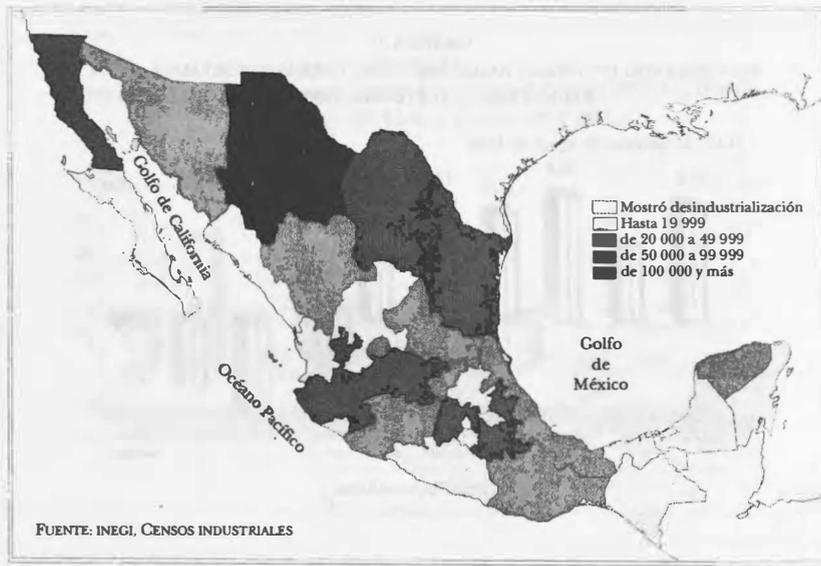




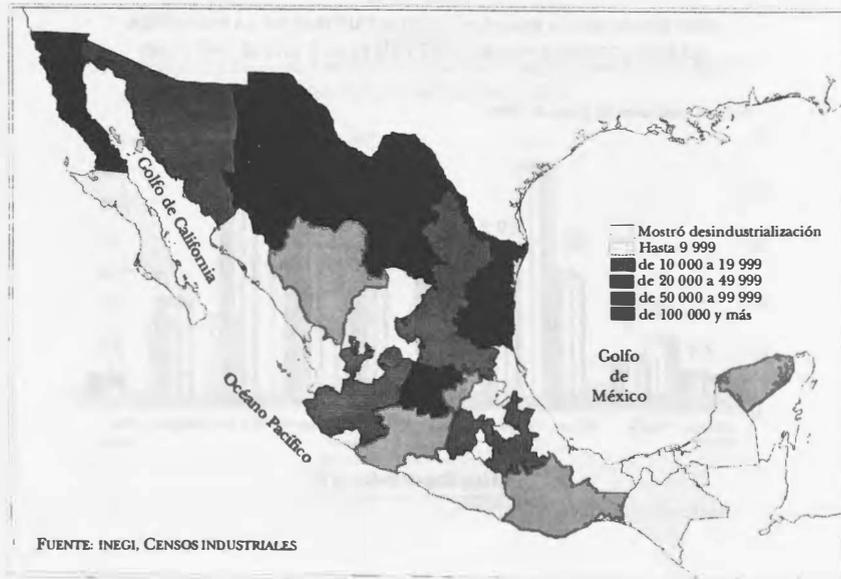




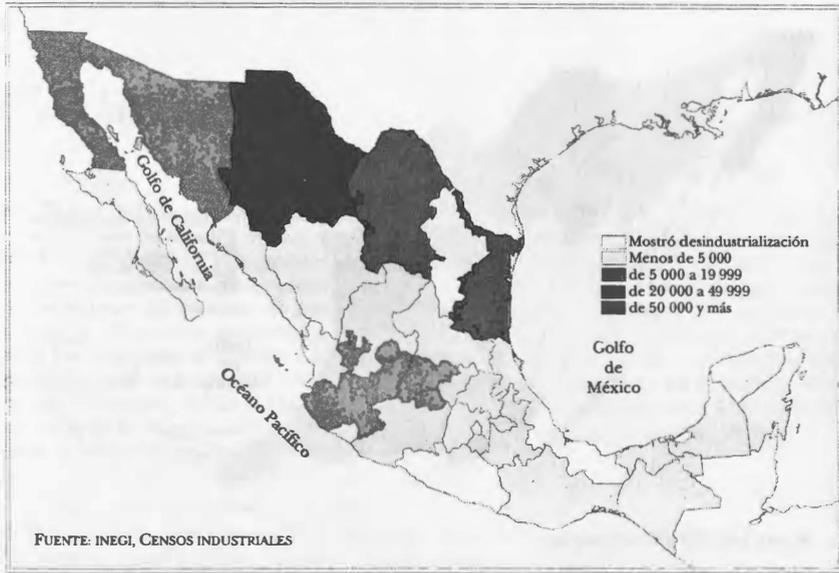
MAPA 1  
 EMPLEO CREADO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR ENTIDAD  
 FEDERATIVA, ENTRE 1980 y 1993



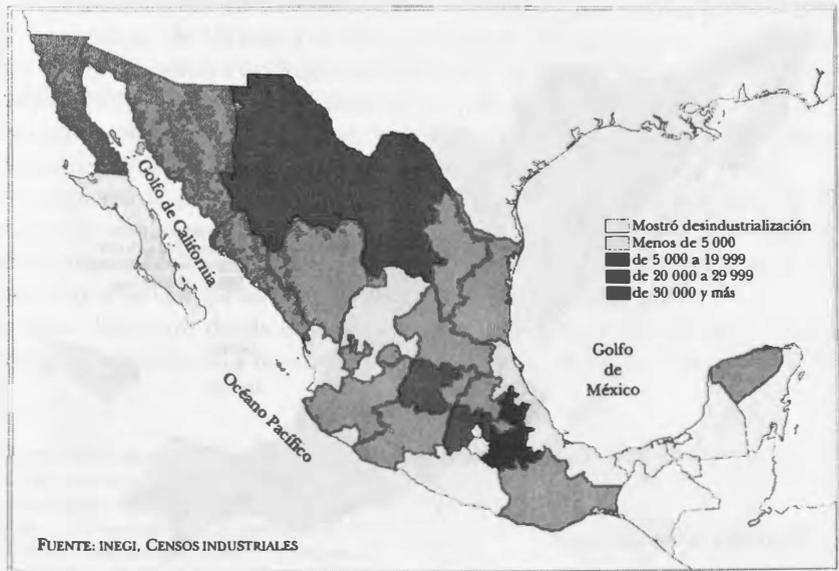
MAPA 2  
 EMPLEO CREADO EN LAS RAMAS MANUFACTURERAS EXPORTADORAS  
 POR ENTIDAD FEDERATIVA, ENTRE 1980 y 1993



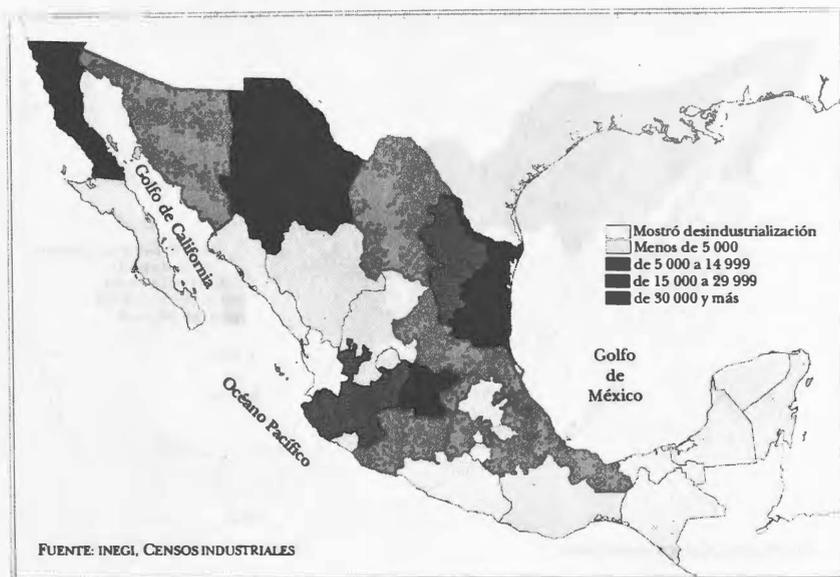
MAPA 3  
EMPLEO CREADO EN LAS RAMAS MANUFACTURERAS EXPORTADORAS  
LÍDERES POR ENTIDAD FEDERATIVA, ENTRE 1980 Y 1993



MAPA 4  
EMPLEO CREADO EN LAS RAMAS MANUFACTURERAS EXPORTADORAS  
TRADICIONALES POR ENTIDAD FEDERATIVA, ENTRE 1980 Y 1993



MAPA 5  
 EMPLEO CREADO EN OTRAS RAMAS MANUFACTURERAS EXPORTADORAS  
 POR ENTIDAD FEDERATIVA, ENTRE 1980 Y 1993



MAPA 6  
 EMPLEO CREADO EN LAS RAMAS MANUFACTURERAS NO EXPORTADORAS  
 POR ENTIDAD FEDERATIVA, ENTRE 1980 Y 1993

