



Análisis Económico

ISSN: 0185-3937

analeco@correo.azc.uam.mx

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad
Azcapotzalco
México

Merchand Rojas, Marco Antonio

El comercio exterior manufacturero y los procesos de producción internacionalizados de México

Análisis Económico, vol. XXI, núm. 47, segundo cuatrimestre, 2006, pp. 179-207

Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco

Distrito Federal, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41304709>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Análisis Económico

Núm. 47, vol. XXI

Segundo cuatrimestre de 2006

El comercio exterior manufacturero y los procesos de producción internacionalizados de México*

(Recibido: mayo/05–aprobado: septiembre/05)

*Marco Antonio Merchand Rojas***

Resumen

Se analiza cómo la política industrial en México se fundamenta en el pensamiento neoliberal, al visualizar la intervención del gobierno como un simple facilitador del entorno en donde se desempeñan las empresas. Esto ha tenido efectos hacia el fortalecimiento acumulativo de espacios nacionales preferidos por las empresas transnacionales, pero éstas no podrían implementar sus modalidades de cooperación intrafirma, si no se instrumenta una macroeconomía emergente de rápida apertura y desregulación legislativa para atraer capital foráneo que dé continuidad a la producción internacional de redes típicas de configuraciones regionales globalizadas.

Palabras clave: manufacturas, política industrial, comercio exterior intrafirma y localizaciones industriales.

Clasificación JEL: A00, F14, F43, L1.

* De acuerdo a INEGI se clasifica la industria manufacturera en nueve divisiones: Alimentos, bebidas y tabaco; Textiles y vestido; Madera y sus productos; Papel, imprentas y editoriales; Químicos derivados del petróleo caucho y plástico; Minerales no metálicos; Industria metálicas básicas; Productos metálicos maquinaria y equipo y otra industria manufacturera. En este trabajo sólo se analizará los subsectores que integran la industria automotriz, electrónica y de arneses. Se entiende por procesos de producción internacionalizado aquellos en los que sólo una parte, relativamente reducida del mismo, es realizada en México, sobre la base de insumos importados y cuyo destino de consumo es principalmente la exportación.

** Profesor-Investigador de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima (merchand@vcol.mx).

Introducción

El propósito básico de este artículo, consiste en explicar que la instrumentación de la política industrial en México, ha configurado una industria manufacturera sustentada en ciertos espacios productivos que desarrollan una base exportadora de productos industrializados. Sin embargo, dicho patrón de localización industrial, se desenvuelve sólo en algunos estados de la República, que cuentan con condiciones económicas o geográficas que puedan dar viabilidad al proyecto productivo basado en inversiones extranjeras. Estos espacios productivos, que se especializan en determinados subsectores manufactureros, obedecen a estrategias de aprovisionamiento mundial llevadas a cabo por empresas transnacionales.

En el transcurso del trabajo, se analizará como la economía mexicana es un caso peri-central, dada su alta dependencia e intercambio comercial con Estados Unidos. Este concepto peri-central, tiene que ver con una relocalización geográfica de procesos productivos fragmentados provenientes de una dislocación económica de las transnacionales para aprovechar las diferencias que derivan de las ventajas comparativas salariales, o de la edificación de ventajas competitivas en el ámbito regional con la que cada país o estado cuenta.

La hipótesis que fundamenta los siguientes párrafos, consiste en analizar hasta qué grado la política industrial aplicada con una tendencia exportadora, ha tenido consecuencias para configurar un nuevo orden territorial, sustentado en una especialización manufacturera consistente en procesos de producción internacionalizados, y en el cual, las inversiones de los capitales transnacionales son los encargados de acelerar la especialización sectorial (productos exportables) esparcidos en la geografía nacional.

La explicación general, consistirá en analizar cómo la política industrial es garante de las condiciones macroeconómicas que permite desarrollar esquemas de producción regionales-globales: automotriz, autopartes, electrodomésticos y electrónica (computadoras, impresoras, etcétera).

La secuencia del documento, está estructurada de la siguiente forma: en primera instancia se desarrolla el planteamiento del objeto de estudio; posteriormente se expone la aplicabilidad de algunos conceptos sobre política industrial y su vinculación con el comercio exterior; al final se presentan los procesos de producción internacionalizados y sus mercados de exportación.

1. Planteamiento del objeto de estudio

El eje articulador del presente artículo, consiste en demostrar cómo el modelo exportador manufacturero que pone en práctica el Estado mexicano a mediados de los ochenta, se expresa territorialmente en determinadas zonas de producción regio-

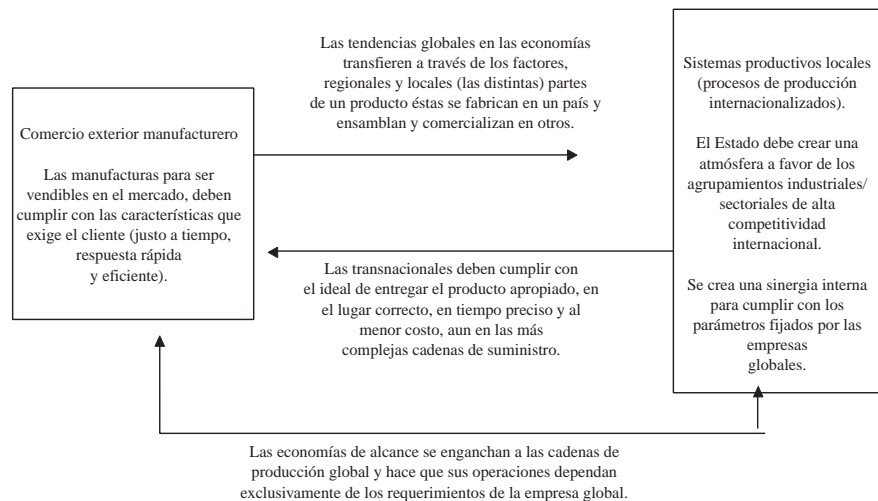
nales-globales, siendo éstas, las que desarrollan una orientación exportadora con una definida especialización manufacturera de procesos de producción internacionalizados.

Estos procesos, localizados en algunos estados de la República trabajan sobre la base de insumos importados; donde el destino del producto, es fundamentalmente el mercado externo, sobre todo hacia los EUA.

La justificante de este documento, consiste en analizar cómo el comercio exterior manufacturero cobra fuerza, debido a las sinergias territoriales que dan albergue a estos procesos productivos regionales-globales y que representan los espacios locales-globales que reproducen el capital productivo, comercial y financiero del mercado mundial.

El Esquema 1, muestra los efectos retroalimentadores entre el comercio exterior manufacturero y los procesos de producción regionales globales. El éxito del comercio externo manufacturero está fincado en los espacios (localizaciones productivas) donde las empresas hacen posible las conquistas de su competitividad externa, pero también estos espacios (zonas de producción regionales-globales) cifran su desarrollo en que los productos procesados en estas localidades, sean en su mayoría comercializados en el mercado internacional.

Esquema 1
Efectos retroalimentadores entre el comercio exterior manufacturero y los procesos de producción regionales globales (automotriz, autopartes y electrónico)



2. La aplicabilidad de algunos conceptos sobre política industrial y su vinculación con el comercio exterior¹

Se procederá a explicar, primero, el complejo concepto de política industrial, para después ver cómo tal política, ha configurado un comercio exterior fundamentado en el sector manufacturero orientado sobre todo al mercado estadounidense.

Sin embargo, más allá de las diversas posturas teóricas sobre cómo concebir la política industrial,² el gobierno federal y los gobiernos estatales, la definen como una instancia de promoción económica, capaz de crear un entorno favorable para que los capitales decidan invertir en la localidad, como lo explica (Coria, 1994), la política industrial tiene como fin, modificar de manera deliberada las asignaciones espontáneas del mercado.

En este sentido, el Estado concibe esta política como la instancia encargada de modificar las asignaciones espontáneas del mercado, tendientes a construir un nuevo modelo de política industrial. Como lo señala (Porter, 1995), el desempeño industrial es una función propia de las “acciones de las empresas (decisiones de inversión, tecnología y producción), y no la de los estados”.

Porter, considera que las empresas y no los gobiernos, son los actores fundamentales que determinan la competitividad nacional:

Si bien el papel del gobierno en la creación y sostenimiento de la ventaja nacional es significativo, también es, no obstante, inevitablemente parcial. Sin la presencia de las circunstancias nacionales inherentes que dan sustento a la ventaja competitiva en una

¹ Por cuestión de espacio y porque no es propiamente el tema a tratar, no se profundizará en el arduo debate en torno a la concepción de lo que debe ser una política industrial para México; simplemente se presentan algunas variantes sobre el concepto de política industrial y que integran varios estudiosos del tema, los cuales coinciden en que México necesita diseñar una política industrial que genere las condiciones necesarias para el desarrollo industrial del país, pues las anteriores políticas industriales no han cumplido con las expectativas esperadas (entre ellas generación de empleos, decadencia de la producción manufacturera, disminución de la inversión, ruptura de las cadenas productivas, modernización tecnológica selectiva, competitividad de la industria en el ámbito internacional y crecimiento).

² Algunos autores postulan que la política industrial es un conjunto de instrumentos que inciden en la asignación de sus recursos (Casar, 1990); para otros, consiste en que los gobiernos pueden alterar la estructura industrial (Waeselynk, 1993). En tanto que Bekerman y Sirlin (1998), opinan que es aquella que tiene el propósito de orientar a las economías, en búsqueda de mayor bienestar y crecimiento a partir de un conjunto de instrumentos vinculados a enfrentar las fallas del mercado a través de fomentar las economías de escala, desarrollo tecnológico, externalidades, etcétera. Otras posturas señalan que la política industrial se concibe como el conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas (Buigues y Sapir, 1993). En cambio para Chang (1994), es un instrumento destinado a afectar industrias específicas y lograr resultados que son percibidos por el Estado, como eficientes para la economía como un todo.

industria particular, no sería posible alcanzar el éxito empresarial. Sin embargo, los gobiernos no controlan la ventaja competitiva nacional, únicamente pueden influir sobre ella (Porter, 1995: 85).

Estas circunstancias nacionales a las que se refiere Porter han tenido un cambio en México, respecto a una interinfluencia entre el desempeño de las empresas y la aplicación de la política del Estado, para hacer funcional tanto al capital que se localiza en un espacio industrial determinado como las condiciones territoriales que le permitan su reproducción.

En relación a brindar condiciones de excepcionalidad al capital para invertir en nuestro país, fue necesario dar un cambio drástico en la concepción del desarrollo industrial y uno de estos cambios operó a favor de la Inversión Extranjera Directa (IED), pues ésta ya no representa una amenaza al desarrollo nacional, más bien se considera como una posibilidad real para competir en el mercado internacional. El contar con flujos de capitales externos, representa una vía de acceso a la tecnología extranjera y un medio para aumentar las inversiones productivas; el aspecto crucial fue la liberalización del régimen de inversión extranjera y las iniciativas de desregulación que la acompañaron. Así, la restrictiva Ley sobre inversión extranjera directa de 1973, fue remplazada en 1984 por otra más liberal en su interpretación, en la cual se permitió la participación mayoritaria del capital extranjero (Carrillo *et al.*, 1998).

La función del Estado debería de ser en este nuevo marco de política industrial, la de garantizar estructuras de mercados competitivos que aseguren la asignación eficiente de los recursos en un marco de estabilidad económica. Los mecanismos propuestos para lograr lo anterior serían la consolidación de la apertura comercial y la desregulación económica. Dentro del postulado que fundamenta esta nueva política industrial se establece que:

[...] el libre mercado es la manera más efectiva para promover el desarrollo económico del país y el bienestar de su población, pues un mercado eficiente y competitivo, permite tomar decisiones de inversión, producción y de empleo a los empresarios, en condiciones que redundarán en la asignación más eficiente de los escasos recursos con que cuenta la economía. Condiciones de mercado más propicias para fomentar ahorro, inversión, y por tanto, crecimiento económico (Sánchez, Fernández y Pérez, 1994).

Las reformas económicas iniciadas por Miguel De la Madrid, fueron fundamentalmente apuntadas hacia la liberalización de la economía mexicana; sin embargo, las emprendidas por el gobierno de Salinas, apuntaron con más insis-

tencia a consolidar la apertura económica con una serie de instrumentos como los permisos de importación, con una drástica reducción de tarifas, y que culmina con la asociación del GATT en la reducción gradual de tarifas y barreras no tarifarias.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el incremento de los flujos externos superó con creces a los acumulados hasta fines de los ochenta, comportamiento determinante en el auge de las exportaciones manufactureras en los últimos años, tal como se analizará más adelante. El programa de liberalización y el acuerdo de libre comercio de Salinas, pronosticaba el éxito del modelo exportador, fundamentado en las empresas transnacionales estadounidenses:

En estos años, sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales. Conviene poner este hecho en la perspectiva adecuada. Si nosotros en México no tuviéramos grandes grupos, difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad, y quedaríamos fuera de los mercados mundiales (Salinas, 1993: s/p).

El gobierno de Salinas vinculó expresamente a la globalización con la formación de grandes grupos financieros y empresariales, atribuyéndoles “capacidad para vincular al país con la economía global” y lograr competitividad internacional, con el propósito fundamental de no quedar al margen del mercado mundial.³

En lo que corresponde a la concepción ideológica para el fomento de la industria y los instrumentos de políticas que se utilizaron en el gobierno de Zedillo para el desempeño productivo del sector, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, reconocen explícitamente en las líneas estratégicas del *Plan Nacional de Desarrollo, 1995-2000*, que sólo es con el apoyo a la integración de cadenas sectoriales y el programa de desarrollo de proveedores para industrias manufactureras, que puede crearse una atmósfera industrial en el país y en las regiones, a través de intercambio de habilidades y complementación de procesos.

³ La política industrial propuesta por SECOFI en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE) para el periodo 1990-1994, y las medidas recomendadas y puestas en práctica hasta 1994 se acercan más a los principios de la escuela no intervencionista. Se considera que la corrección de las distorsiones en la asignación de recursos y la adopción por parte del Estado de una política firme a favor de la competencia en los mercados de bienes y factores, son suficientes para impulsar el crecimiento del sector manufacturero (Clavijo y Valdivieso, 1994).

La distribución de las actividades industriales no es, por lo general, ni uniforme ni aleatoria en ningún territorio y sector. Por el contrario, si algún rasgo distingue al desarrollo industrial moderno, es la aglomeración de las industrias de un país en regiones o sectores particularmente exitosos.

De ahí que la política industrial tenga que abocarse a propiciar condiciones favorables para el desarrollo de agrupamientos industriales de creciente competitividad internacional, proceso que requiere de una política que genere certidumbre y confianza en el inversionista y, sobre todo, reduzca los costos de la inversión. Por lo que las líneas estratégicas instrumentadas de la política industrial para crear las condiciones idóneas en la instalación de capital extranjero, deberán fundamentarse en las siguientes políticas:

- 1) Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.
- 2) Creación y mejoramiento de infraestructura física y de la base institucional y de recursos humanos.
- 3) Desregulación económica.
- 4) Promoción de importaciones temporales para la exportación (Altex, Pitex, Drawback, Ecex y Femex).⁴
- 5) Negociaciones comerciales internacionales.

Como lo explica Ruiz (1996), a lo largo de la historia industrial de México, los programas de fomento industrial se han diseñado con una visión macroeconómica y en algunos casos –como fue el programa elaborado a finales de los años setenta–, con un esquema de desarrollo sectorial. En cambio en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior del gobierno de Zedillo, se presenta una “visión” de política económica e industrial diferente a la implementada en el sexenio pasado, enfatizando la necesidad e implementar las acciones en el ámbito sectorial y regional (Dussel, 1996).⁵

⁴ Al Estado le compete la promoción de nuevos exportadores y nuevos mercados de exportación, esto reviste una importancia fundamental en la estrategia de la política industrial. Esquemas como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex, Drawbrack, Ecex, Altex y Femex) y el programa maquilador han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país. Sin embargo, estos mecanismos de importación temporal tendrán que ser eliminados por completo a partir del año 2001, debido a los compromisos negociados en el TLC (Dussel, 1996).

⁵ Como bien lo explica Dussel (1996), el Programa de Política Industrial en el gobierno de Zedillo, presentó además de graves deficiencias en cuanto al diagnóstico y a los montos y fuentes de financiamiento, éste no llevó a cabo las concertaciones y el implemento de mecanismos que permitieran “aterrizar” dicho programa en el ámbito regional y sectorial.

Con respecto al actual gobierno foxista, los propios organismos empresariales, como la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), y la Confederación de Cámaras Industriales de la República Mexicana (CONCAMIN),⁶ señalan que la política industrial ha sido la “gran ausente” de las últimas administraciones sexenales, situación que ha contribuido a acentuar los problemas estructurales y los impactos negativos de la apertura externa sobre la planta industrial del país.⁷

Las características y orientación de la política industrial en México en las dos últimas décadas han respondido al enfoque neoliberal que –aún con sus matices y cambios más recientes–, ha definido la propia orientación de las reformas estructurales iniciadas desde la década de los 1980.

Bajo el dogma de la no intervención estatal en la economía, el impulso dominante durante esta etapa fue evitar cualquier tipo de política industrial explícita, asumiendo que las fuerzas del mercado conducirían de manera espontánea a la asignación más eficiente de recursos. Esta orientación se sintetiza en la frase utilizada por el ex-secretario de SECOFI, Jaime Serra Puche: “la mejor política industrial es no tener política industrial”.

Esta orientación de *laissez faire* se acompañó con los principios del Consenso de Washington,⁸ consistente en implementar procesos de liberalización comercial, financiera y de inversión extranjera, al tiempo que se establecieron acuerdos de libre comercio, se redujo el déficit fiscal, se privatizaron la casi totalidad de las empresas públicas y, en general, se abandonaron las políticas activas de regulación económica (Merchand, 2005).

⁶ La presidenta de la CANACINTRA Yeidckol Polevnsky, señala que la administración de Vicente Fox sólo ha emprendido programas de apoyo para el aparato productivo, pero no existe una política del sector de largo plazo (*El Financiero*, 2002).

⁷ En general, se cuestiona la ausencia de una estrategia de largo plazo y de carácter integral que promueva el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Esta opinión es compartida desde el sexenio de Ernesto Zedillo (1994-2000), por los líderes de la CONCAMIN y CANACINTRA (*El Universal*, 2000).

⁸ La expresión Washington Consensos fue utilizada por primera vez por Jonh Williansom, investigador del Institute for International Economics, uno de los más célebres *think tanks* (centros de reflexión de un grupo de intelectuales de diversos países, reunidos en el seno de la Sociedad del Mont Pelerin que trabajan para la renovación del liberalismo económico) del gobierno norteamericano. El programa de ajuste y estabilización propuesto en el marco de este “consenso” incluye diez tipos específicos de reforma que, tal como señala Williamson, han sido implementados casi siempre con intensidad por los gobiernos latinoamericanos a partir de la década de los ochenta: 1) disciplina fiscal, 2) prioridades en el gasto público, 3) reforma tributaria, 4) liberación del sector financiero, 5) mantenimiento de tasas de cambio competitivo, 6) liberación comercial, 7) atracción de inversiones de capital extranjero, 8) privatización de empresas estatales, 9) desregulación de la economía, y 10) garantía de los derechos de propiedad (Merchand, 2005).

La lógica del modelo implementado por Vicente Fox es una continuación del ejercido por Zedillo, consistente en que:⁹

[...] ambos gobiernos han instrumentado y operado con los mismos principios rectores: la apertura exterior permitirá que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas, el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra barata), que generará un modelo industrial exportador como motor del crecimiento económico (Villarreal y Ramos, 2001).

Este proceso de liberalización indiscriminada fue rebautizado por el gobierno como “cambio estructural” y tuvo cambios significativos en la economía mexicana, en particular en el sector manufacturero (Cimoli, 2000).

A partir de aquí, hay una fuerte incidencia del sector manufacturero hacia el cambio que experimenta la economía mexicana en los indicadores económicos más importantes. Esto se constata en el viraje que ha experimentado la industria en general al insertarse en procesos de producción globalizados, siendo el sector industrial uno de los más dinámicos, en cuanto a los cambios en la composición de la producción y el registro creciente de las exportaciones mexicanas en el ámbito de las manufacturas, correspondientes a procesos de producción internacionalizados.

Más adelante veremos, cómo el mayor dinamismo de la producción industrial del país correspondió a la división de productos metálicos, maquinaria y equipo. Dentro de estas divisiones, es claro el liderazgo de la industria automotriz, equipo y aparatos electrónicos (televisión, radio, computadoras), que tienen un repunte significativo a partir de 1988, una vez superada la crisis interna y el acelerado proceso de apertura con desregulación de la economía.

Cabe insistir, que las manufacturas correspondientes a procesos de producción internacionalizados, tales como el conjunto de actividades productivas, asociadas con los programas de importación temporal y con la industria maquiladora de exportación, observaron un crecimiento muy elevado desde inicio de los noventa. Como lo sostienen Flores y Capdevielle (2000), el crecimiento de la actividad productiva internacionalizada tuvo inicialmente su explicación en la conformación de un nuevo modelo de desarrollo hacia fuera que correspondió con un alto crecimiento en el nivel de actividad de EUA, principal socio comercial de México.

⁹ El gobierno actual no ha cuestionado el modelo neoliberal e incluso las políticas de privatización, apertura comercial indiscriminada o la desregulación financiera no sólo se ha seguido aplicando al pie de la letra, sino incluso se han instrumentado con mayor rigor políticas discriminatorias a favor de las inversiones extranjeras tanto en el sector financiero como productivo.

Como se muestra en el Cuadro 1, la dependencia de nuestro país se agudiza, pues desde los años 80, 46% de lo que se exportaba se destinaba al mercado estadounidense y 48.4% de las importaciones que realizaba el país, provenían de los EUA. Trece años después, en 1994, fecha en la que entra en vigor el TLCAN, México pasó a depender de 85% de sus exportaciones y de 69.0% de sus importaciones; nueve años más tarde, en el 2003, el país aumentó aún más su dependencia respecto a sus exportaciones, debido a que éstas se ubicaron en 88.8%, por lo que respecta a las importaciones provenientes de EUA, éstas tuvieron un decremento de 61.8%, pues se diversificó el mercado importador del país con Europa (11.8%), Asia (18.7%), Canadá (2.4%), América del Sur (3.8%) y resto del mundo (1.5%).¹⁰

Cuadro 1
Estructura de las exportaciones e importaciones de México
con Estados Unidos
(porcentajes)

	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>
1981	46	48
1994	85	69
2003	89	61

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

El aumento importante de las exportaciones e importaciones entre México y Estados Unidos es consecuencia no sólo de la apertura comercial, sino de la creciente complementariedad de sus economías, en las que numerosas industrias han reubicado su producción atendiendo a las ventajas comparativas que ofrece cada país.

La cuestión como la analiza Arroyo (2002), es que las exportaciones crecen. Se multiplicaron un poco más de tres veces durante el TLCAN. Pasaron de ser (incluyendo la maquila) 51.886 millones de dólares antes del TLCAN en 1993 a

¹⁰ Todo indica que China desplazará a México como segundo proveedor de Estados Unidos; en el 2001, la participación de México en el mercado de las importaciones de Estados Unidos fue de 11.5%, sólo debajo de Canadá con 18.9%, y en tercer lugar se ubicó China, con 8.9%; para el 2003, Canadá aportó 17.8% de las importaciones estadounidenses, China 12.1%, y México pasó al tercer lugar con 10.9%.

160.682 millones al finalizar 2002. Durante los 9 años de vigencia del tratado, acumulamos una exportación de un poco más de un billón de dólares.

Estas exportaciones en su mayoría son manufacturas. En promedio durante el TLCAN, 87,35% de las exportaciones son manufacturas (en las que se incluye la maquila). Se supera así la petrolización del comercio exterior. Antes México era exportador primario, vendía al exterior básicamente productos agrícolas y minerales. En los 70, gran parte de la exportación fue petróleo crudo. En 1981 el petróleo significaba 72,5% de las exportaciones, para 2002 sólo representa 9% del total de exportaciones.¹¹

El Cuadro 2, ilustra de que forma crecieron las exportaciones manufactureras.

Cuadro 2
Exportaciones
(miles de millones de dólares)

	1980	2003	Aumento
Total	18.0	165.4	9 veces
Manufacturas	5.5	141	25 veces

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

Algunos señalan, que más importante que el aumento en el monto de las exportaciones del país, es el cambio registrado en su composición. En 1986, las exportaciones petroleras representaban casi 60% del total, mientras que las de productos manufacturados sólo aportaban 31%. Lo anterior contrasta con lo observado en 2003, cuando la participación de las exportaciones petroleras se redujo a más de 11%, mientras que la de los productos manufacturados llegó a casi 86% del total (Espinosa y Serra, 2004).

Sin embargo, las exportaciones manufactureras entre 1989 y 2003 se deben a que el valor de las exportaciones de la manufactura maquiladora ha crecido, el Cuadro 3 ilustra tal comportamiento.

¹¹ “Debe tenerse en cuenta que el objetivo no es exportar, sino que la estrategia era exportar para crecer y generar empleos. Paradójicamente, estas enormes ventas al exterior no se tradujeron en un crecimiento de la economía mexicana ya que, la tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante es menor a 1 por ciento. El gobierno mexicano concibió el TLCAN como un elemento fundamental en su estrategia económica. La estrategia era y sigue siendo exactamente la receta del FMI y del Banco Mundial: crecer con base en la demanda externa (exportar) y el impulso de la inversión extranjera. El crecimiento generaría empleos y permitiría disminuir la pobreza. Efectivamente las exportaciones crecieron enormemente y se atrajo una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso directa; pero no se logró un crecimiento significativo y no se generaron ni más ni mejores empleos. Hay que buscar explicación a estos resultados” (Arroyo, 2002: 78).

Cuadro 3
Exportaciones manufactureras
porcentajes

	<i>1989</i>	<i>2003</i>
Maquiladoras	49	55
No maquiladoras	51	45

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

Como se muestra, las exportaciones manufactureras terminaron por ser predominantemente de tipo maquilador, contrariamente a las exportaciones manufactureras no maquiladoras que disminuyeron su contribución en el mercado externo.

Tanto el sector no maquilador y maquilador manufactureros son sumamente dependientes de las importaciones, en general, según estimaciones realizadas por INEGI (2004), la maquila sólo compra aproximadamente 7% de insumos de origen nacional. En el caso de la industria manufacturera no maquiladora, en 1983 tenía un contenido nacional de 91% y para 1996 sólo era 37%. Esto significa, que también las exportaciones manufactureras no maquiladoras tienden a maquilizarse por la creciente dependencia que éstas tienen respecto a las importaciones del exterior (Merchand, 2003).

Aunque efectivamente, las exportaciones manufactureras aumentaron considerablemente al pasar de 35 mil millones de dólares en 1992, a 164 mil millones de dólares en 2003; las importaciones aumentaron aún más, al pasar de 58 mil millones de dólares en 1992, a 170 mil millones en 2003. Es decir, que el incremento de las exportaciones no pudo neutralizar el aumento de las importaciones, por lo que el sector exportador manufacturero mantiene en déficit permanente la balanza comercial, la cual registró un saldo negativo de 6 mil millones de dólares al cierre del 2003.

Cuadro 4
Exportaciones e importaciones de manufacturas de México
(miles de millones de dólares)

	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>	<i>1992</i>	<i>1993</i>
Exportaciones	35	41	50	66	80	94	106	122	145	141	142	164
Importaciones	58	61	74	67	81	101	116	133	165	159	160	170

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

Ahora bien, destaca que los sectores de exportación más importantes del país son por ejemplo el de la industria automotriz y el de equipo electrónico, conformados por subsidiarias de corporativos transnacionales (GM, Ford, IBM, etcétera), que efectúan sus operaciones a través del comercio intrafirma (entre unidades de corporaciones transnacionales),¹² estas operaciones representan ahora la mayor parte del comercio global, por lo que los flujos comerciales sólo serían una transferencia entre dos firmas de un mismo país.

Lo anterior se corrobora si desglosamos la dinámica de las exportaciones manufactureras de México por tipo de producto en el mercado estadounidense.

Cuadro 5
Importaciones de Estados Unidos
provenientes de México, 2003

<i>Productos importados</i>	<i>Porcentajes</i>	<i>El lugar que ocupa México en los productos que importa a los EUA</i>
Generadores, transformadores y accesorios	31	México ocupa uno de los primeros lugares como proveedor del mercado estadounidense.
Computadoras	20	México ocupa uno de los primeros lugares aunque ya ha sido desplazado por China. El estado de Jalisco es el principal proveedor de computadoras para el mercado norteamericano.
Accesorios de computadoras y equipo periférico	7	
Receptores de televisores y otros equipos de video	28	
Industria automotriz	14	
Radios, fonógrafos, tocacintas y equipos estereofónicos	8	China tiene predominancia en estos productos, pues suministra a Estados Unidos 54% de ellos.
Textiles y fibras de algodón	8	
Textiles terminados	8	

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

¹² El comercio intrafirma, es aquella modalidad del comercio que se realiza al interior de una misma empresa. Esto es, aquel comercio que se desarrolla entre empresas que pertenecen a una misma estructura organizacional y de propiedad de capital, para la existencia de este tipo de comercio deben existir 5 actores principales: empresas matrices, empresas filiales, empresas subsidiarias, empresas subcontratadas y los precios de transferencia.

Este tipo de productos que se comercializan con EUA se localizan en unas cuantas empresas y en unos cuantos productos, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI, 2002), sostiene que el crecimiento de las exportaciones tiende a concentrarse en un número progresivamente menor de productos, y refiere que el grado de concentración o de “no diversidad” se incrementó en los últimos años, al pasar de un nivel de 0.0423 en 1997, a otro de 0.0481 en el 2000, lo que significa un aumento del índice de 13.7% en el periodo. Afirma que el deterioro de las exportaciones responde, por una parte, al aumento en la participación de productos como: 1) máquinas para procesamiento de información; 2) máquinas e instrumentos para la comunicación electrónica; 3) automóviles para transporte de personas; 4) piezas para instalaciones eléctricas; y 5) partes sueltas para automóvil.

Por otra parte, INEGI (2002), explica que el aumento del índice de concentración es también a consecuencia de la caída de la participación en las exportaciones totales de productos como: 1) automóviles para transporte de carga; 2) motores para automóviles; 3) hierro en barras y en lingotes; 4) cables aislados para electricidad; y 5) hierro o acero manufacturado en diversas formas.

Si consideramos las exportaciones por sector de origen, en el 2003, tenemos que 59.4% se concentró en sólo tres segmentos económicos: industria automotriz, con 17.5%; maquinaria y equipos especiales para industrias diversas, con 16.1%, y equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, con 25.7%. Otros sectores de menor participación incluyen: alimentos, bebidas y tabaco, con 2.8%; textiles, con 6.3%; química, con 3.5%; productos de plástico y caucho, con 1.7%, y fabricación de otros productos hechos con minerales no metálicos, con 1.8%, 24.5% de las exportaciones se distribuyen en el resto de los segmentos.

Ahora bien, si el comercio exterior que realiza México se da gracias a la competencia de sectores manufactureros transnacionalizados, es posible hablar de un comercio intrafirma que se ha dado especialmente en un proceso atomizado de producción mundial.¹³ Esta fragmentación puede atribuirse por lo menos a dos causas: los esfuerzos por lograr competitividad internacional –mediante economías de escala o el uso de ventajas nacionales específicas–, y la necesidad de eludir barreras no arancelarias.

¹³ El comercio intrafirma es la expresión de la integración internacional de la producción, como resultado de las decisiones de las empresas transnacionales acerca de la localización de sus actividades productivas en diferentes regiones del globo. El comercio intrafirma o intraindustrial, es aquel que resulta de los intercambios o transferencias de bienes, tecnologías, partes, piezas o insumos entre empresas que pertenecen a una misma firma, independiente del lugar o la región en la que se encuentren dichas empresas (Ventura y Durán, 2003).

Este comercio intrafirma, del cual se ha hecho referencia, pone en práctica la estrategia productiva de fragmentar procesos productivos que consisten en reubicar en el extranjero las etapas ineficientes para que la mano de obra barata, entre otros componentes, pudiera abatir los costos de producción. Este tipo de inversión externa motivó que la maquila empezara a extenderse en forma considerable en los países en desarrollo (Mattar y Schatan, 1993).

Entonces, cabe preguntarnos, dónde se producen todas las manufacturas que se exportan y qué papel tiene el espacio o territorio como concepto rico y espeso que puede plasmarse de varias formas: “(...) como distrito industrial, como crecimiento endógeno, como ambiente local y como economías externas de aglomeración” (Borello y Yoguel, 2001).

3. Procesos de producción internacionalizados y sus mercados de exportación

La interrogante que guía los siguientes párrafos, consiste en explicar por qué y cómo el patrón de localización industrial opera, sólo en ciertos territorios (entidades federativas y municipios) y para determinados sectores económicos que son escenarios de la nueva lógica de producción global.¹⁴

El proceso de especialización productiva se intensificó hacia los sectores de mayor intensidad tecnológica (divisiones VII, VIII y IX), en los estados fronterizos y los que se han denominado de reconversión industrial. Dichas entidades recibieron una fuerte inversión por parte de empresas extranjeras, lo cual logró consolidar agrupamientos industriales.

Este modelo productivo de orientación exportadora ha creado un incentivo desconcentrador de la actividad productiva fuera de los centros económicos tradicionales que se desarrollaron durante el periodo de sustitución de importaciones, en especial de la Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara, el indicador tradicional que puede ser empleado para demostrar una disminución de la participación en la actividad manufacturera, sobre todo de la Ciudad de México, es a través del análisis de la redistribución regional del PIB industrial (ver Cuadro 7).

La reubicación de la producción ha correspondido a las oportunidades derivadas de expansión del mercado externo y como lo señala Hiernaux y Carmona (2003), este crecimiento hacia el norte se debe a tres tipos de actividades: creci-

¹⁴ Las entidades del norte han desarrollado una dinámica industrial anclada en la industria maquiladora y vinculada fuertemente a los sistemas de producción de los estados del sur de los EUA.

miento de la actividad maquiladora; instalación de nuevas plantas relacionadas con la exportación de productos como el cemento, el cobre o la cerveza hacia los EUA en plantas tradicionales, aunque de mayor productividad que sus equivalentes anteriores; y la construcción progresiva de un espacio automotriz estadounidense, integrando subespacios de producción en los tres países de América del Norte. En estos nuevos nodos, como Hermosillo, Chihuahua, Saltillo-Ramos Arizpe y Monterrey, se han instalado plantas de montaje y, en las mismas ciudades o centros urbanos secundarios, plantas de subcontratación, sean o no maquiladoras.

Otro autor, (Castaingts, 2001), clasifica tres tipos de regiones las cuales denomina: diamantosas, Jade y Carbón. Las regiones diamantosas son aquellas que tienden a configurar algunas cadenas de valor agregado importantes. En ellas se ha conseguido economías externas y de escala que les permite ser competitivas, es decir, son las regiones que se han integrado adecuadamente al mundo económico actual; éstas se localizan principalmente en la Zona Metropolitana de Guadalajara, y los corredores Querétaro-Aguascalientes, Torreón-Saltillo-Monterrey y en algunos otros puntos del país.

Las jade son las viejas regiones de industrialización que no han podido reestructurar en los términos de la modalidad actual y cuyo principal eje es la Ciudad de México. Finalmente, se encuentra las carbón que son las regiones pobres, sin industrias y casi carentes de servicios y que constituyen el grueso del territorio nacional.

Para Medrano (2002), el proceso de reconversión industrial que se desarrolla en México manifiesta un impacto diferencial, al incorporar sólo ciertos territorios y determinados sectores económicos a la “nueva lógica de producción global”. Esto hace que los patrones territoriales, imperantes hasta los años setenta, se vean modificados. Este autor, recalca que la reestructuración productiva implementada en México, principalmente desde el decenio de los ochenta, se presenta de forma selectiva, tanto en el sentido de las actividades económicas como del territorial. Con lo anterior, se tienen efectos que, por un lado, han generado el declive de regiones tradicionalmente importantes por sus niveles de industrialización y, por otro, se manifiestan nuevas áreas capaces de atraer e incentivar inversiones en espacios históricamente no destacados.

El nuevo paradigma de producción acompañado con la aplicación de políticas de apertura comercial en el decenio de los ochenta y principios de los noventa han representado cambios sustanciales en la participación y la conformación de la actividad manufacturera. Este fenómeno, evidencia en buena medida, la creciente importancia del sector manufacturero en la región fronteriza del norte y el declive de la tradicionalmente protagonista región del centro.

Las estadísticas disponibles evidencian que el norte del país es una zona industrialmente especializada en sectores de productos metálicos, maquinaria y equipo, donde sobresalen ciertas ramas, como las del automóvil, eléctrica y electrónica. Se identifica a esta región como un territorio en donde las empresas transnacionales juegan un papel primordial dentro de su estructura y dinámica industrial.

La industria automotriz en particular hace de la región fronteriza un espacio estratégico que conduce a la localización o relocalización de determinados procesos de ensamble de autopartes, motores y automóviles. Esto configura una nueva lógica funcional del capital transnacional que se manifiesta regionalmente en múltiples escalas y que, para el caso de México, se percibe un desplazamiento de inversiones del centro hacia el norte del país. Desde hace tiempo, dicha región, ha creado espacios productivos especializados que obedecen a estrategias de aprovisionamiento mundial llevadas a la práctica por las grandes transnacionales.

Los procesos de producción internacionalizados en la región norte que dan albergue en su mayoría a la industria maquiladora y que con la apertura comercial, en especial en el periodo del TLCAN, se ha propiciado un traslado masivo de la manufactura de proveedores de televisores, tanto asiáticas y de Estados Unidos hacia México, mediante una cuantiosa afluencia de inversión extranjera directa en el marco del programa de maquiladoras, lo que fomentó procesos de integración vertical en la mayoría de las empresas del segmento (Contreras y Evans, 2003).¹⁵

Como resultado de ello, la frontera norte de México se convirtió en la zona más importante de producción de televisores para el mercado norteamericano, en particular las ciudades de Tijuana,¹⁶ Mexicali (San Luis Río Colorado), Ciudad Juárez y Torreón, los cuales desarrollan una fuerte especialización en la cadena de producción de la electrónica de consumo, esto se demuestra con la presencia de trece grandes firmas productoras (Zenith, Daewoo, LG Electronics Hitachi, Goldstar, Matsushita, JVC, Mitsubishi, Thomson, Sony, Philips, Sanyo y Samsung), estas empresas generan más de veinte mil empleos en las plantas ensambladoras, además de conformar una nutrida red de proveedores.

¹⁵ Tijuana, Mexicali, Nogales, Ciudad Juárez, Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa o Matamoros, son ciudades binacionales que forman unidades físicas con sus "ciudades gemelas" en EUA. Más importante, las ciudades binacionales no sólo forman unidades físicas, sino también funcionales. Las dinámicas económicas de Tijuana, Ciudad Juárez y otras resultan en gran parte de su integración en el espacio económico del sur de los EUA. Además, el mercado laboral en la zona fronteriza es un mercado efectivamente binacional, con miles de trabajadoras y trabajadores cruzando la frontera diariamente (Parrreiter, 2002).

¹⁶ La cual ha llegado a ser considerada como la "capital mundial del televisor" o la meca del televisor y ha pasado a convertirse en la principal fuente de estos aparatos importados a EUA (Contreras y Carrillo, 2003).

Según datos manejados por Contreras y Evans (2003), desde el punto de vista del valor de la producción y de su contribución a las exportaciones, el segmento de televisores ha sido el más dinámico dentro de la electrónica de consumo. El crecimiento del segmento de televisores fue el más alto del sector durante el periodo 1990-2000, llegando desde 1997 a más de la mitad del valor de las exportaciones anuales de la electrónica de consumo y logrando una tasa de crecimiento promedio superior a 400% en el periodo.

Lo anterior se confirma, pues de acuerdo a las proyecciones del Banco de Comercio Exterior (Bancomext),¹⁷ en el 2003 el consumo de televisores nuevos en Estados Unidos se estabilizó en un monto aproximado de 29 millones de aparatos al año, en tanto que la región de América del Norte en su conjunto se consumió un total de 33 millones de aparatos.

Para entonces, la producción de dichos aparatos en México superó la demanda de la región norteamericana y abasteció a otros mercados como Centro y Sudamérica. Otro de los productos de exportación y que se ensamblan en México es el de arneses, siendo Ciudad Juárez donde se establecen las principales empresas arneseras (United Technology Automotive, Yazaki, Delphi Packard Electric Sytem, Electric Wire Products, Alcoa Fijikura, Sumitomo).¹⁸ En 1997 Estados Unidos importó arneses por 5.9 billones de dólares, siendo México el que suministró 63.4% de la producción total al mercado norteamericano (Carrillo e Hinojosa 2003).

El ensamble de arneses se realiza en 58 plantas ubicadas en 15 estados de la República (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Sinaloa, Guanajuato, Zacatecas, Guanajuato, San Luis Potosí, Querétaro, DF, Estado de México, Tlaxcala y Colima), siendo los estados del norte donde se localizan el mayor número de empresas arneseras.

Las exportaciones de este producto tuvieron un crecimiento meteórico del orden de 500%. Al pasar de mil millones de dólares en 1992 a 5 mil millones de 1997 (USITC, diversos años),¹⁹ constituyéndose en el principal producto bajo el programa de maquiladoras. La industria arnesera se caracteriza por estar muy internacionalizada, altamente especializada y cada vez más concentrada.

¹⁷ Fuente citada por Contreras y Evans (2003).

¹⁸ El diseño y la producción global de arneses, están destinados a los vehículos de motor. Los arneses más evidentes se encuentran ubicados en los motores y en los paneles de las puertas, asientos y en los diversos sistemas de iluminación.

¹⁹ Citado por Carrillo e Hinojosa (2003).

Su nivel de internacionalización se observa en que 90% del conjunto de arneses consumidos por EUA son ensamblados en países con bajos costos de mano de obra, siendo México el principal abastecedor de esta industria (83.6% de las importaciones en octubre de 1998), con Filipinas y Tailandia en segundo y tercer lugar aunque con porcentajes bastante menores de participación (4.1% y 3.7%), respectivamente.

Las nuevas actividades industriales con las plantas maquiladoras de autopartes y electrónica en sus tres grandes segmentos o grupos de productos (componentes electrónicos, equipo electrónico y electrónica de consumo)²⁰ y la industria automotriz al frente, configuran un nuevo espacio económico vinculado a la lógica de la producción global y a una creciente demanda de capacidades locales.

En cuanto a la localización regional, la proveeduría en el sector eléctrico-electrónico la encontramos de acuerdo al subsector en cuestión. Por ejemplo, el de audio y video se localiza principalmente en la frontera norte del país, especialmente en Tijuana y Mexicali, San Luis Río Colorado, Ciudad Juárez, y Reynosa. El subsector de cómputo y telecomunicaciones se concentra en el área metropolitana de Guadalajara; en tanto que el subsector electrodomésticos, se ubica en la zona centro y noreste del país. Destaca por supuesto el estado de Jalisco (Merchand, 2002), que cuenta con 150 empresas electrónicas y es el principal productor de computadoras con un destino internacional.

El (Cuadro 6), refleja las perfiles industriales vinculados a los mercados de exportación que se desarrollan en algunas ciudades de la frontera norte.

La Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP, 2001), reporta 138 parques industriales en 42 ciudades, entre los que destacan Mexicali y Tijuana (de orientación preeminente en electrónica y telecomunicaciones); Agua Prieta (autopartes); Nogales (automotriz); Ciudad Juárez, Chihuahua (electrónica, automotriz-autopartes); Torreón (maquinaria y telecomunicaciones); Guadalajara (electrónica e informática); Aguascalientes (automotriz-autopartes); San Luis Potosí (electrónica-automotriz); Querétaro (papel –autopartes-electrónica y electrodomésticos–); Estado de México (automotriz, química-alimentos y bebidas); el

²⁰ Los segmentos de componentes electrónicos incluyen la producción de parte y componentes que intervienen en la manufactura de aparatos y equipos electrónicos. Se divide a su vez en dos subgrupos, dependiendo de su función en el producto final: componentes pasivos y componentes activos. El segmento de equipo electrónico abarca computadoras y periféricos, equipos de telecomunicaciones, sistemas de control industrial, equipos de prueba y medición, equipos de oficina, equipos aeroespaciales y militares, además de una gran cantidad de dispositivos específicos en productos de consumo.

Cuadro 6 Exportaciones de los estados fronterizos

Tijuana-Mexicali*	Televisores, componentes electrónicos, arneses o partes automotrices y microcomputadoras.
Nogales-Agua Prieta, Sonora	Televisores, arneses o partes automotrices y componentes electrónicos
Hermosillo, Sonora	Automóviles, cemento
Ciudad Juárez, Chihuahua	Televisores, componentes electrónicos, arneses o partes automotrices y microcomputadoras
Chihuahua, Chihuahua	Televisores, arneses o partes automotrices, microcomputadoras y motores
Gómez Palacios, Durango	Motores
Ramos Arizpe-Saltillo, Coahuila	Automóviles y motores
Monterrey, N.L.	Cerveza, cemento, microcomputadoras, química, alimentos procesados
Nuevo Laredo, Tamaulipas	Televisores Accesorios y equipo de cómputo, arneses o partes automotrices
Matamoros, Tamaulipas	Televisores, componentes electrónicos, arneses o partes de automotrices

área Metropolitana del Distrito Federal (automotriz, de rango amplio); Puebla (automotriz y textiles).²¹ La información revela que con la excepción de PEMEX en Tabasco y Campeche, una planta de Philip Morris en Tuxtla Gutiérrez y, desde luego, los avances en Yucatán y Oaxaca, el Sur y el Sureste de México están sin huella en lo que a parques industriales se refiere (Román, 2002).

En resumen, la industria electrónica y de autopartes han tenido un notable crecimiento en México, basadas éstas en inversión extranjera y muy particularmente en empresas transnacionales estadounidenses. El TLCAN precipitó estas tendencias mediante la eliminación de barreras a la inversión, la desgravación arancelaria y el establecimiento de normas de contenido regional que incentivan la fabricación de partes y componentes en la propia región (Contreras y Carrillo, 2003).

²¹ Un parque industrial es una instalación de producción industrial y de servicios construida en forma de planta (fábrica), capaz de proveer las condiciones indispensables para que empresas de distinto tamaño manufacturen productos (modernos, demandados por la economía global o por lo sectores estratégicos de la economía local) con tecnologías modernas (y lo hagan con el nivel más alto de desempeño).

Respecto a la producción de la industria automotriz, inicialmente ésta se desarrolló en la Ciudad de México y en el Estado de México, aunque hoy se ha instalado en otros estados de la República y de acuerdo a datos de la AMIA (2001), los principales estados productores, por orden de importancia son: Coahuila, Guanajuato, México y Puebla. Su relevancia es significativa en el valor agregado, en donde por ejemplo para el caso de Puebla, 50% de su producción proviene de la industria automotriz, 40% le corresponde a Coahuila, 30% para Guanajuato y 25% para el Estado de México.

Cabe aclarar que para Aguascalientes y Morelos, aunque la industria automotriz no es significativa en el ámbito nacional, sí lo es localmente, pues en general 40% del PIB manufacturero en ambos estados, se debe a ella. Las plantas especializadas en producción destinadas a la exportación son la FORD localizada en Sonora y Chihuahua y la Chrysler en Coahuila (AMPIP, 2001).

Destaca que las filiales de transnacionales como General Motors, Daimler-Chrysler, Volkswagen, Ford y Nissan tienen su casa matriz en el Distrito Federal, con la excepción de Volkswagen, que se estableció en Puebla. Sin embargo, las plantas de estas compañías se ubican en su mayoría en otros estados federativos. General Motors las tiene en Toluca, Ramos Arizpe y Silao; Daimler-Chrysler en Saltillo, Toluca y el Distrito Federal; Ford en Hermosillo, Chihuahua y Cuautitlán, comunidad del Estado de México conurbada con la región centro este; Nissan en Aguascalientes, Cuernavaca; y Zivac (ambos en Morelos), y Lerma (Estado de México). De tal manera, la evidencia sugiere que en el caso de esta industria hay una división de trabajo en la cual México, Guanajuato, Aguascalientes, Morelos, Coahuila y Chihuahua se especializan en la producción de automóviles, mientras que sus oficinas en el Distrito Federal lo hacen en los servicios necesarios para la producción.

A la fecha, la participación de México en el proceso de la producción automovilística tiende a ser más diversificada y compleja, pasando de las industrias, según los esquemas de Dicken (1998),²² de estrategias “multidomésticas” a las de estrategias “globales”. Esto mediante un proceso de reestructuración industrial que da respuesta a las nuevas formas de inserción de su economía en el mercado internacional que, a la vez, se refleja en el esfuerzo de las plantas por modernizar la base tecnológica del proceso de manufactura y hacer un uso más eficiente de sus recursos humanos. Lo anterior, a través de nuevos patrones de localización que reflejan las nuevas ventajas comparativas entre las diferentes regiones del país.

²² Citado por Medrano (2000).

Su localización tiende a concentrarse en dos principales áreas del territorio mexicano, aquella en donde por primera vez se impulsaron las empresas pioneras del ramo en el país y que corresponde a algunos estados del centro: DF, México, Morelos y Puebla y aquella otra en donde a la fecha se presenta un vertiginoso desarrollo económico, producto de la relocalización y emplazamiento de múltiples empresas que deciden trasladarse a los estados del norte, entre los que destacan, Coahuila, Sonora, Chihuahua y Tamaulipas.

La importancia que dichas entidades han cobrado en el sector automotriz se debe, entre otras razones, a la implantación de empresas multinacionales provenientes de EUA. Aquí han encontrado un sinnúmero de ventajas comparativas que permiten al proceso productivo ser más eficiente y rentable, lo cual ocasiona mayor competitividad en un mercado cada vez más globalizado.

De este modo, territorios como el de la frontera norte de México, a lo largo de los últimos cinco años, observan un notable crecimiento en la participación nacional. La proliferación de la industria automotriz de exportación en esta zona es sorprendente, a tal grado que ya para finales de la década anterior sus ingresos se mostraban superiores a los obtenidos por las ventas nacionales. Estados como Sonora, Chihuahua y Coahuila destacan por ser las entidades en donde se localizan las plantas más modernas de todo el país e incluso su importancia en el exterior es considerable.

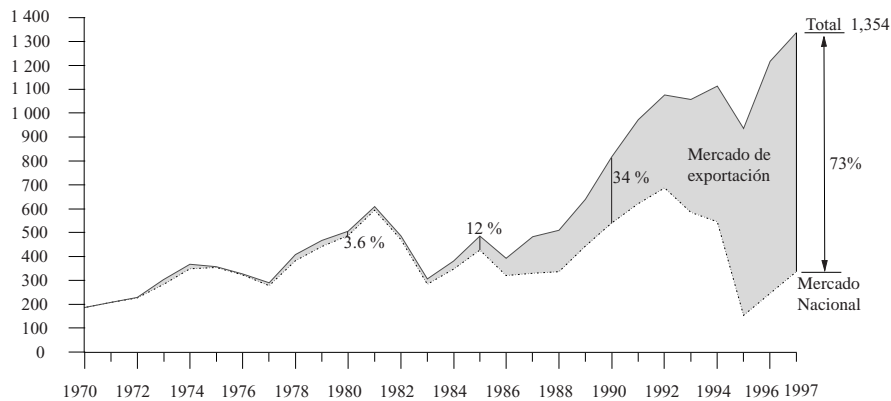
Éstas pertenecen a firmas tan importantes como la Ford, General Motors y Chrysler. En la actualidad, México es considerada la novena economía exportadora de automóviles por arriba de Italia y el Reino Unido con una producción de 1.800.000 automóviles por año.

La Gráfica 1, muestra cómo las ensambladoras de automóviles son plataformas de transnacionales localizadas en México, en donde su objetivo es hacer frente a las cuotas de exportación que exige el mercado internacional.

Ahora bien, por lo que respecta, al dinamismo industrial en el ámbito nacional, el Cuadro 7 muestra, cómo se registran cifras ganadas o perdidas en relación con la aportación de los estados al total nacional de la industria manufacturera. Como se muestra, el DF perdió 8.9 puntos porcentuales, en cambio las entidades federativas de la frontera norte ganaron en el mismo lapso 9.5 puntos porcentuales (con excepción de Nuevo León, que disminuyó ligeramente su participación en 0.11 puntos). El dinamismo regional de la industrialización de México perdió vigor a favor de una descentralización productiva hacia el norte del país.²³

²³ Pero a pesar de que se ha registrado una “desindustrialización relativa” en el DF y la región centro, se cuenta todavía con altos grados de concentración industrial con respecto al PIB sectorial (20.0% del DF; 37.4%

Gráfica 1



Fuente: Asociación Mexicana de la Industria del Automóvil.

Cuadro 7
Balance de generación de ganancias o pérdidas en el PIB
en la industria manufacturera en el PIB.
Comparaciones entre los estados de la frontera norte
y el Distrito Federal, 1980-1999

Baja California	1.50
Chihuahua	2.54
Coahuila	2.22
Distrito Federal	-8.90
Nuevo León	-0.11
Sonora	1.07
Tamaulipas	1.38

Fuente: Elaboración a partir de INEGI y del Sistema de Cuentas Nacionales (2000).

para el DF y Estado de México y 48.2% en la región centro en el 2001). En otras palabras, para Aguilar (2002), este proceso de desconcentración urbana nos señala dos niveles de análisis: 1) la desconcentración de población y actividades productivas orientadas a ciudades secundarias localizadas fuera de la principal región metropolitana, proceso que sucede en el ámbito nacional, donde todas las regiones están involucradas; y 2) desconcentración al interior de la mega-ciudad hacia zonas periféricas, a lo largo de corredores de transporte y otros subcentros urbanos, dentro de la "región central".

Sin embargo, aunque la Ciudad de México ha perdido alguna participación en el rubro de la industria manufacturera, continúa manteniendo importancia económica, pues se considera una ciudad global al contar con el mayor número de casas matrices y que para su caso, el de Guadalajara y Nuevo León, la mayoría de las grandes empresas establecen su casa matriz en éstas, sobre todo en la primera, donde esta preferencia aumenta con el volumen de las ventas de una compañía y con su integración en el mercado mundial.

En cuanto a las ventas, 42% de las 500 empresas más grandes establecieron su casa matriz en la capital del país en 1998. De las diez más grandes, 70% tuvo su oficina principal en el Distrito Federal y la participación sube, si se considera al Estado de México y no sólo al Distrito Federal (*Expansión*, 2001).

Lo anterior se constata en el Cuadro 8, donde se muestra en qué sectores productivos se invierte y cuáles son los estados donde llega la mayor cantidad de recursos vía IED.

La IED que recibe el Distrito Federal siguen reafirmando que todavía es una plaza preferente del capital extranjero, ya que en promedio durante los seis años considerados, la IED en el sector automotriz fue de 41% en el Distrito Federal. Sin embargo, también se observa la importancia de los estados fronterizos que en conjunto captan en promedio más que un tercio de los flujos de capital provenientes del extranjero.

Cuadro 8
IED por sector y entidad federativa más importante, 1999-2004
porcentajes

	<i>Automotriz</i>	<i>Maquinaria y equipo</i>	<i>Equipo eléctrico y electrónico</i>
Aguascalientes	1.8		0.4
Baja California	1.0	20.2	21.6
Distrito Federal	40.9	10.6	9.5
Sonora	1.0	3.2	5.1
Guanajuato	7.2	0.5	
Jalisco	1.8	9.5	12.5
Estado de México	7.0	2.3	1.8
Chihuahua	8.5	20.1	23.6
Querétaro	1.7	1.7	0.2
Tamaulipas	4.5	3.9	11.5
Nuevo León	7.6	14.8	9.1
Puebla	11.5	7.3	2.4
Coahuila	3.3	3.1	1.8

Fuente: Secretaría de Economía.

La estructura y operación de estos nuevos estados que albergan un conglomerado, responden no sólo a la lógica del capital internacional, sino también al modelo industrial adoptado por los países periféricos en razón de sus propias circunstancias nacionales y que para el caso de México, éstos “agrupamientos industriales” se han desarrollado porque se ha propiciado una política industrial consistente en atraer inversiones destinadas a crear *exprofeso* este tipo de agrupamientos empresariales, ocasionando que sólo algunos estados sean seleccionados de manera selectiva para integrarse a la cadena de grandes corporativos o formen parte de la cadena de especialización de una gran empresa, ya sea en calidad de maquiladora o de subsidiaria de una empresa transnacional.

Cabe destacar que aun cuando las trayectorias de algunas regiones como Tijuana, Ciudad Juárez, Sonora, Aguascalientes, y otras especializadas en determinados productos específicos, constituyen un potencial local de capacidades de manufactura de clase mundial, los efectos sobre dicho modelo de industrialización es mínimo, pues no genera encadenamientos locales significativos.

Conclusiones

Se ha analizado cómo el Estado mexicano emprendió a mediados de los años ochenta una política industrial encaminada a fortalecer el mercado externo manufacturero del país apoyado con una fuerte atracción de inversión extranjera, en especial en la zona fronteriza con los EUA y en algunas entidades federativas del centro y Occidente (Querétaro, Aguascalientes y Jalisco), donde se han creado sinergias locales que responden exclusivamente a un mercado externo.

El modelo de apertura comercial implementado en los ochentas ha sido el detonante del creciente desarrollo del comercio intrafirma y del establecimiento de las empresas maquiladoras en México, y que si bien ambos procesos se inician desde mediados de los años sesenta, es claro que tanto las maquiladoras y el comercio intrafirma que éstas generan, han experimentado un crecimiento notable no sólo en la frontera norte, sino que éste se ha extendido por todo el territorio nacional. La cuestión es que la evolución de las exportaciones e importaciones, demuestra que el incremento considerable de las primeras se debe a un explosivo incremento de las importaciones, esto es, exportamos lo que con anterioridad importamos.

El proceso sectorial-territorial aludido ha cobrado fuerza económica en México y tiene su origen en un proceso de globalización que conlleva a una lógica de capital, fuertemente localizada y fragmentada en cadenas productivas internacionalizadas albergadas en países “periféricos” y/o regiones productivas y comer-

ciales, estas cadenas de valor global son las instancias que viabilizan y dan respuesta a un entorno económico global fuertemente volatizado y dependiente de los intereses de grandes capitales transnacionales.

Por lo cual se sostiene que los nuevos perfiles productivos que albergan los llamados agrupamientos industriales tienen que ver más con las empresas manufactureras de capital transnacional, que con el desenvolvimiento interno de dichos espacios o subespacios nacionales.

La complejidad de la nueva geografía de la producción en México muestra de que manera la mayor industrialización no estuvo basada en todos los casos en una especialización manufacturera similar. Coahuila mantuvo su especialización metálica básica pero combinándola con el proyecto automotriz de Chrysler; Querétaro mantuvo una especialización muy diversificada con una gama de empresas de la industria de alimentos, papel, maquinaria y equipo; Aguascalientes y Puebla renovaron la industria del vestido y consolidaron un *cluster* automotriz con la Nissan y la Volkswagen; las otras entidades con intensidad en su industrialización fueron los estados fronterizos en donde la industria maquiladora permitió desarrollar un perfil industrial *ad hoc* a las condiciones impuestas por las inversiones extranjeras estadounidenses

El hecho de que algunas empresas influyan como protagonistas en el estilo o patrón de desarrollo industrial, orientando las estructuras productivas hacia el mercado internacional, se debió a la liberalización de los marcos regulatorios (fiscal, comercial, financiero, etcétera) que han permitido a la inversión extranjera, fluir libremente hacia los sectores exportadores.

Bibliografía

- Aguilar, A. (2002). "Las mega-ciudades y las periferias expandidas", EURE (Santiago), [online], dic. 2002, vol. 28, núm. 85 [citado 22 octubre 2004], p.121-149 (http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612002008500007&lng=es&nrm=iso), ISSN 0250-7161.
- AMPI (2001). Asociación Mexicana de Parques Industriales.
- AMIA (2001). Asociación Mexicana de la Industria del Automóvil.
- Arroyo, Pablo (2002). "El TLCAN en México: promesas, mitos y realidades" (http://www.deslinde.org.co/DsI34/Alberto_Arroyo.htm), Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC).
- Banco de México (2003). *Informe de coyuntura*.
- Bekerman, M. y P. Sirlin (1998). "Política industrial y estabilización, apertura e integración económica" en *Comercio Exterior*, vol. 48, núm 7.

- Buigues, P. y R. Sapir (1993). *Community industrial policies*, Comisión de Comunidades Europeas, Bruselas.
- Borello y Yoguel (2001). Desarrollo local en áreas metropolitanas, Curso de Posgrado (<http://urbared.ungs.edu.ar/textos/taller-escritos.doc>).
- Casar, J. (1990). "Una nota sobre política industrial" en Casar J., Márquez Padilla, Marván S. Rodríguez G. y Ros (coord.), *La organización industrial en México*, México: Siglo XXI.
- Carrillo, J. M. Mortimore y A. Estrada (1998). "El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y televisores", Serie: *Desarrollo productivo No 50 de la red de inversiones y estrategias empresariales de la CEPAL*, Santiago de Chile.
- Carrillo, J. R. Hinojosa (2003). "Cableado a Norteamérica: la industria de los arneses automotrices" en Contreras y Carrillo (coordinadores), *Hecho en Norteamérica: cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*, México: Cal y Arena y El Colegio de Sonora.
- Carrillo, J. y O. Contreras (2003). "México en Norteamérica: reorganización industrial e integración regional" en Contreras y Carrillo (coordinadores), *Hecho en Norteamérica: cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*, ediciones Cal y Arena y El Colegio de Sonora.
- Cimoli, M. (2000). *Developing innovation systems: México in a global context*. Londres-Nueva York: Continuum.
- Castaignes, Juan (2001). *Los procesos comerciales y financieros en la triada excluyente. Un Punto de vista latinoamericano*, México: Plaza y Valdes.
- Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso (1994). *La política industrial de México, 1988-1994*, México: FCE, Trimestre económico.
- Coria, B. (1994). "Política industrial, modelo de organización empresarial y competitividad", Seminario intensivo de investigación, organizado por PIETTE (Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología y Empleo), del CONICIT y CREEDLA del CNRS (Centre d'Études et Documentación sur l'Amérique Latine).
- Contreras, O. y R. Evans (2003). "Más allá de las maquiladoras: el complejo manufacturero del televisor en el norte de México" en Contreras y Carrillo (coordinadores), *Hecho en Norteamérica: cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*, México: ediciones Cal y Arena y El Colegio de Sonora.
- Dussel, Peters (1996) "La Nueva política industrial ¿buenas intenciones?" en *Revista Economía Informa*, Facultad de Economía, núm. 249/julio-agosto de 1996.

- El Financiero* (2002). 18 de junio.
- El Universal* (2000). 31 de agosto.
- Expansión* (2001). “Las 500 empresas más grandes de México”.
- Espinosa, J. y J. Serra (2004). “Diez años del tratado de libre comercio de América del Norte” en García-Alba, *et al.* (coordinadores), *El nuevo milenio mexicano*, Tomo I: México en el mundo, México: editorial EON.
- Flores, J. y M. Capdevielle (2000). *Especialización productiva y comercial de las manufacturas mexicanas: determinantes y problemáticas* (o jsalgado@cueyatl.uam.mx) y Mario Capdevielle (camj3660@cueyatl.uam.mx).
- INEGI (2004). Banco de Información Estadística.
- (2002). “¿Qué tan diversificada están nuestras exportaciones?” *Boletín de prensa*, abril de 2002.
- Mattar, J. y C. Schatan (1993), “El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos: autopartes, electrónicos y petroquímicos” en *Comercio Exterior*, febrero.
- Mendoza, M. (2004). “Economía regional: la recuperación económica de la frontera norte” en *Territorio y economía*, núm. 7/otoño, México DF.
- Merchand, Marco (2005). “Globalización y problemas de América Latina” en *Aportes*, revista de la Universidad de Colima.
- (2003). La política industrial y el proceso maquilador en México sustentado en una mano de obra barata. Un caso muestra sobre doce empresas del sector electrónico en Guadalajara, ponencia presentada en el V Congreso Latinoamericano de Sociología de Trabajo, celebrado en la Habana Cuba, septiembre de 2003.
- (2002). *La política de promoción industrial jalisciense y las empresas transnacionales de la industria electrónica en la dinámica económica de la Región Metropolitana de Guadalajara (RMG)*, México: desde una perspectiva regional y un enfoque de competitividad sistémica, Tesis para obtener el grado de doctor en Ciencias Sociales de la Universidad de Guadalajara y CIESAS-Occidente.
- Medrano, José (2000). *Reconversión industrial, gran empresa y efectos territoriales: el caso del sector automotriz en México*, EURE (Santiago), [online], mayo 2000, vol. 26, núm. 77 [citado 22 octubre 2004], p. 25-47, disponible en (http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612000007700002&lng=es&nrm=iso), ISSN 0250-7161.
- Parnreiter, Ch (2002). *Ciudad de México: el camino hacia una ciudad global*, EURE (Santiago), [online], dic. 2002, vol. 28, núm. 85 [citado 21 octubre 2004], p. 89-119 (http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612002008500006&lng=es&nrm=iso), ISSN 0250-7161).

- Porter, Michael (1995). *El modelo de Porter*, capítulo III, “La competitividad de la empresa mexicana” en biblioteca NAFIN, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.
- Román, F. (2002). “Programa fundamental para el desarrollo económico del Estado de México hacia el 2005 y competitividad visión 2020”, Tecnológico de Monterrey (<http://www.edomexico.gob.mx/sedeco/pdf/clusters/parques.pdf>).
- Ruiz Durán, Clemente (1999). “Lo territorial como estrategia de cambio” en Dussel, P, Piore, M y Ruiz, D. (coordinadores). *Pensar globalmente y actuar regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*. México: Universidad Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert y editorial Jus.
- (1996). “Redimensionamiento territorial de la política industrial” en *Economía Informa*, Facultad de Economía, núm. 249/julio-agosto de 1996.
- Salinas, Carlos (1993). *Quinto informe de gobierno*.
- Sánchez, Fernando; Manuel Fernández y Eduardo E. Pérez (1994). *La política industrial ante la apertura*, México: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica.
- Ventura, Viviane y José Durán (2003). *Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud*, CEPAL (<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=publicaciones/xml1=2/14482/P14482.xml&xsl=/comercio>).
- Villareal, Rene y R. Ramos de Villareal (2001). “La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica” en *Comercio Exterior*, núm. 9, septiembre.
- Waeselynck, Michael (1993). *Economic Growth and public policy. The East Asian Mirecle*, Nueva York: Oxford University Press.