

110
ZET



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

REGIONALIZACION Y POLITICA
INDUSTRIAL:

Una reflexión para el caso de México

T E S I S

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN ECONOMIA

p r e s e n t a

Ana Margarita Quiroz Pérez

Director de Tesis: Dra. Flor Brown Grossman

MEXICO, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A mis queridos hijos,
porque su presencia le ha dado un nuevo sentido a mi vida.

A mi esposo,
porque hemos formado juntos una alianza de amor inquebrantable.

A mi papá,
por enseñarme con su ejemplo a amar la vida.

A mis hermanos,
Martha, Maru, Jorge, Tere, Gloria, Jesús, Leonor y Franco,
porque a través de ellos he sentido, de distintas maneras, la presencia de
mi madre.

A mi mamá,
por acompañarme desde el cielo.

AGRADECIMIENTOS

No me bastará la vida entera para agradecerle a Paco, mi mejor amigo y compañero, su confianza, su estímulo, su apoyo incondicional... sin los cuales no hubiera sido posible culminar uno de mis más grandes anhelos. Gracias Gordito.

Agradezco profundamente el desinteresado y cálido apoyo que en todo momento recibí de la Dra. Flor Brown Grossman para la elaboración de este trabajo.

Mi gratitud a mi Facultad y al Sistema de Universidad Abierta (SUA) por haberme dado la oportunidad de estudiar.

Por todo esto, Gracias a Dios.

CONTENIDO

INTRODUCCION

**CAPITULO I : LA TASA DE GANANCIA. UNA REVISION
TEORICA**

CAPITULO II : REGIONALIZACION

**CAPITULO III : LA TASA DE GANANCIA Y LA
REGIONALIZACION: EL CASO DE MEXICO**

**CAPITULO IV : LA POLITICA INDUSTRIAL EN MEXICO
(1962-1994)**

CAPITULO V : CONCLUSIONES

ANEXO

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

INTRODUCCION

La economía mexicana ha experimentado en los últimos años importantes cambios en su estructura. El mayor peso otorgado a los mecanismos del mercado ha permitido la mayor participación de la inversión privada en el desarrollo económico. En ello, la apertura comercial ha contribuido a elevar el nivel de competencia, especialmente en la producción de manufacturas. Por su parte, el sector público disminuyó considerablemente su papel de empresario para convertirse en un regulador y promotor eficiente del crecimiento.

En el caso específico de las manufacturas, la creciente competencia con los mercados internacionales, obliga al empresario de las distintas ramas industriales a buscar técnicas, métodos y programas alternativos para reducir costos, con la finalidad de no afectar su nivel de rentabilidad, y más concretamente su tasa de ganancia.

De esta manera, puede afirmarse que la inversión en la industria está condicionada en gran medida por las expectativas de ganancia, tanto para el caso de una industria que presenta elevada competencia como para aquella en la que predominan las características oligopólicas. La tasa de ganancia sería entonces un elemento que, de tomarse en cuenta, favorecería la reorientación de los recursos económicos hacia aquellas

divisiones fabriles que presenten mejores perspectivas de rentabilidad. De hecho, las diferencias de las condiciones productivas y de requerimientos de capital, así como los distintos grados de concentración y extranjerización, junto a las características de demanda que se derivan de lo anterior, son las que determinan las condiciones de rentabilidad y crecimiento entre las diferentes ramas industriales.¹

Bajo este contexto y considerando la importancia de la tasa de ganancia en las distintas estructuras industriales, surgen algunas interrogantes: por una parte, ¿cómo se comporta este indicador en las nueve divisiones manufactureras?, ¿es posible proponer una regionalización por especialidad productiva a partir del análisis de las distintas ganancias regionales?, y a partir de esto, ¿cuáles serían los elementos que se toman en cuenta en la formulación de las políticas de desarrollo regional?, ¿cómo puede utilizarse la información del análisis de las distintas tasas regionales en el diseño de una política industrial regional?

Para responder a estas preguntas se formularon una serie de objetivos específicos, ellos son:

1) Revisar el comportamiento de los indicadores del nivel de rentabilidad en los distintos sectores de la producción manufacturera por entidad federativa. El cálculo de las tasas de ganancia para los treinta y dos estados de la república permitirá ordenar y jerarquizar los datos para un mejor análisis posterior.

¹ Véase Huerta, A. *Economía Mexicana, Más Allá del Milagro*. Editorial Diana. México, 1991. pag. 35

2) Establecer una regionalización por especialidad productiva basada en el criterio de las tasas de ganancia. La organización de la información obtenida por estado y para cada una de las divisiones manufactureras facilitará la conformación de regiones con niveles de rentabilidad similares.

3) Evaluar la necesidad de incluir en los programas de desarrollo industrial (a nivel regional) el criterio de las tasas de ganancia. La revisión de los programas industriales de los últimos años que se propone en este objetivo pretende identificar los elementos comúnmente empleados en la formulación de políticas de desarrollo fabril. De esta manera podrá reflexionarse sobre la posibilidad de considerar la tasa de ganancia como un factor de regionalización que pueda utilizarse en el diseño de estos programas.

Los resultados obtenidos a lo largo de la investigación muestran una regionalización por especialidad de producción que difiere en varios aspectos de las regionalizaciones tradicionales. Mientras que en el sector alimentos, por ejemplo, fue posible conformar siete regiones, en el sector maderero sólo se conformaron cuatro zonas con tasas de ganancia similares. Además, dentro de cada sector industrial existen varios niveles de rentabilidad que dan lugar a regiones con tasas de ganancia superiores al promedio nacional; o bien, regiones con tasas de ganancia muy por debajo de la media del país. Las diferencias y similitudes encontradas en estos y otros resultados del análisis constituyen la base a partir de la cual se sugiere

la utilización de la tasa de ganancia como un elemento a considerar en el diseño de la política industrial regional.

Por otra parte, la reflexión realizada en torno a la tasa de ganancia, motivo de este trabajo, puede servir de punto de partida para la elaboración de futuras investigaciones sobre desarrollo regional.

Con el propósito de cumplir con los objetivos mencionados anteriormente, el trabajo se dividió en cinco capítulos: en el primero se presenta un breve análisis de algunos estudios de carácter teórico y empírico que permitirán hacer la elección de los indicadores de las tasas de ganancia más adecuados para los propósitos de esta investigación.

El capítulo II está dedicado a la descripción de los criterios utilizados por Carrillo Arronte y Hernández Laos en la elaboración de la regionalización del espacio territorial del país.

En el siguiente capítulo se exponen los resultados obtenidos en el cálculo de las tasas de ganancia, así como la confrontación de estos resultados con la regionalización expuesta en el capítulo anterior. En este tercer capítulo se especifica la propuesta de regionalización por especialidad productiva.

En el capítulo IV se revisan las políticas y programas de fomento a la industria de los últimos años, que han estado enfocadas al desarrollo

regional. Con esta revisión podrá evaluarse la posibilidad de incluir la tasa de ganancia como criterio de zonificación.

Finalmente, se presenta un capítulo en el cual se precisan las conclusiones de la investigación.

CAPITULO I

LA TASA DE GANANCIA. UNA REVISIÓN TEÓRICA

CAPITULO I

LA TASA DE GANANCIA. UNA REVISION TEORICA

El modelo de competencia perfecta señala que el objetivo fundamental que persiguen las empresas es la maximización de beneficios. Se trata de un esquema en donde compiten gran cantidad de vendedores y compradores, los productos son homogéneos, no hay barreras a la entrada, no interviene el gobierno, hay una perfecta movilidad de factores y además, se conocen perfectamente las condiciones del mercado.¹ Aunque es posible que existan ganancias extraordinarias en el corto plazo, en este modelo la libre entrada de empresas evita que en el largo plazo estas ganancias permanezcan. Esto quiere decir que, en el largo plazo, el precio de los productos de las empresas no podrá ser mayor a su costo medio, por lo que la estructura del mercado limita la instrumentación de estrategias para obtener ganancias extraordinarias.²

Por otra parte, la Teoría de la Organización Industrial³ argumenta que estas condiciones no siempre se cumplen dentro de una situación real. Las industrias tienden a concentrarse y a presentar barreras que impiden la entrada

¹ Véase Kutsogiannis, A. *Microeconomía Moderna*, Edit. Amorrortu, Buenos Aires, 1979, pags. 165-167

² Op. cit. pags. 171-173.

³ Op. cit. 2a. Parte pag. 225.

de nuevas firmas. Existe, por lo tanto, una interdependencia entre las empresas, toda vez que cada una de ellas puede influir de manera individual sobre el precio o bien sobre la cantidad de bienes producidos. Así, dentro de una estructura de corte oligopólico, los niveles de beneficio tenderán a ser mayores que los que se presentan en el caso de competencia perfecta.

Ahora bien, de lo anterior debe destacarse que la concentración industrial es uno de los factores que más afectan los niveles de ganancia de las empresas. Por ello, numerosos autores han desarrollado investigaciones empíricas en donde intentan encontrar las variables, incluyendo el grado de concentración, que influyen en los niveles de rentabilidad en la industria. Tales estudios involucran diferentes herramientas de análisis dependiendo del propósito de cada trabajo y por supuesto, distintos indicadores del nivel de rentabilidad.

Uno de los primeros estudios efectuados sobre lo anterior es el de Bain (1951 y 1956)⁴, quien, basándose en los datos de la industria norteamericana, relaciona el grado de concentración de cada industria con su tasa de ganancia. En su primer estudio, el autor concluye que hay una diferencia significativa entre la tasa de ganancia promedio de las industrias con un grado de concentración mayor al 70% y de aquellas con un grado de concentración menor. Posteriormente, Bain reconoce en su segundo estudio, que el grado de concentración es una condición necesaria pero no suficiente para la obtención

⁴ Bain, J. "Relation of profit rate to industry concentration: American Manufacturing 1936-1940" en *Quarterly Journal of Economics*, Vol. LXV, Núm. 3

_____ "Barriers to new competition", Cambridge, Mass., Harvard University Press

de mayores tasas de ganancia, e introduce un elemento adicional: las condiciones de entrada.

En suma, el análisis de la dinámica de la ganancia es un elemento que requiere ser analizado en economías no competitivas, como es el caso de la industria manufacturera mexicana.

Desde el punto de vista empírico no existe una única medida del nivel de rentabilidad. Por ejemplo, en la investigación empírica realizada para el caso de la industria manufacturera se han utilizado varias medidas, algunas de las cuales se presentan a continuación:

En primer lugar, destaca el trabajo de Fajnzylber y Martínez Tarragó⁵ en el cual se analizan las diferencias de comportamiento de las empresas transnacionales respecto a las nacionales, utilizando los distintos niveles de rentabilidad. Como variable aproximada de la rentabilidad bruta los autores utilizan el cociente entre la diferencia del valor agregado y las remuneraciones sobre el capital invertido neto (en un nivel de desagregación de cuatro dígitos para el año 1970):

$$TGKF = (VACB - RT) / K$$

Donde:

TGKF = Tasa de ganancia sobre capital fijo

⁵ Véase Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T. *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, México. Fondo de Cultura Económica. México, 1976 .

VACB = Valor Agregado Censal Bruto

RT = Remuneraciones Totales al Personal Ocupado

K = Formación Bruta de Capital Fijo

A grandes rasgos las conclusiones a las que llegan estos autores son las siguientes:

- En promedio para el conjunto de la industria, la tasa de ganancia de las empresas trasnacionales (ET) es 31% superior a las de las empresas nacionales.

- Los diferenciales de las tasa de ganancia entre las ET y las nacionales son mayores en los sectores altamente concentrados y con fuerte presencia de ET, encontrándose las mayores diferencias en los sectores de bienes de consumo.

- Cuando se compararon las tasas de ganancia promedio entre sectores, destacó que hay una mayor tasa de ganancia en el grupo de mayor concentración y fuerte participación de empresas trasnacionales.

Un segundo estudio es el de Jacobs y Martínez (1980)⁶. Los autores realizan su trabajo partiendo de un esquema de competencia capitalista y las formas que adopta en la industria manufacturera entre 1970 y 1975. Analizan el efecto que tiene la concentración en el funcionamiento del sector manufacturero considerando la relación entre la concentración y la tasa (TG) y

⁶ Véase Jacobs, E. y Martínez "Competencia y Concentración: el caso del sector manufacturero 1970-1975" en *Economía Mexicana*, Num. 2 CIDE.

el margen de ganancia (MG). Para estos autores es muy importante considerar el efecto de la intensidad de capital, dado que la obtención de mayores márgenes brutos de ganancia pueden o no traducirse en mayores tasas de ganancia por los mayores gastos que se derivan de una mayor intensidad en el uso de capital.

Los autores concluyen que las ramas más concentradas presentan un mayor margen medio de ganancia. No obstante, se presenta una débil relación entre concentración y tasa de ganancia y, por otra parte, ésta se relaciona fuertemente con la intensidad en el uso del capital.

Otro análisis sobre este tema es el que presenta Kurt Unger (1985),⁷ en el cual trata de explicar los márgenes de ganancia (MG)⁸ en relación con variables estructurales: concentración, diferenciación del producto y nacionalidad del capital de la empresa, y también en relación con variables como transferencia tecnológica, tamaño de la empresa y crecimiento de la misma, apertura comercial, productividad e intensidad de capital. Los principales resultados son:

- El grado de concentración no tiene un efecto importante en el margen de utilidad.
- El tamaño de la empresa tiene un efecto significativo y negativo sobre la obtención de beneficios.

⁷ Véase Unger, K. *Competencia Monopólica y tecnológica en la industria mexicana*, El Colegio de México. 1985

⁸ El modelo planteado para explicar los márgenes de ganancia contempla variables relacionadas con la estructura (concentración, diferenciación y nacionalidad del capital de la empresa), así como variables que cuantifican la transferencia de tecnología, el tamaño de la empresa y su crecimiento, la apertura al comercio exterior, la productividad y la intensidad de capital.

- La diferenciación del producto favorece la obtención de mayores márgenes de utilidad.
- Las empresas trasnacionales tienen mayores márgenes de utilidad que las nacionales.
- Los gastos en tecnología tienen un efecto negativo y muy significativo.

Como cuarto estudio tenemos el de Tovar Armendáriz (1986)⁹ en donde se estima un modelo de la relación estructura-desempeño en la industria alimentaria mexicana, utilizando datos censales de 1975. El autor considera como variables estructurales explicativas del margen de ganancia (MG), entre otras, el grado de concentración, la diferenciación del producto, gastos en investigación y desarrollo y tamaño de la empresa. Introducen además algunas variables de control como son: intensidad de capital, crecimiento promedio de la industria, coeficientes de importación y exportación, participación de empresas extranjeras e intervención estatal. Las estimaciones realizadas para el margen de ganancia arrojaron los siguientes resultados:

- La concentración afecta positivamente al margen de ganancia.
- La diferenciación ejerce una fuerte influencia positiva sobre el margen.
- La presencia de ET afecta positivamente al margen de ganancia.
- La mayor intervención del gobierno influye negativamente sobre el margen.

⁹ Véase Tovar Armendáriz, *Multinational Corporation, market structure and performance in the food processing industry of Mexico: an economic analysis*, M.S. Thesis. Cornell University .

Finalmente, el trabajo de Susana Marván¹⁰ se basa en los datos censales del año de 1980. Esta investigación se lleva a cabo utilizando tres indicadores de nivel de rentabilidad:

- tasa de ganancia sobre capital fijo :

$$TGKF = (VACB - RT) / K$$

- tasa de ganancia sobre capital total :

$$TGKT = (VACB - RT) / (K + PBT - (VACB - RT))$$

- margen de ganancia sobre costo :

$$MGC = (VACB - RT) / (PBT - (VACB - RT))$$

Donde :

TGKF = Tasa de Ganancia sobre Capital Fijo

TGKT = Tasa de Ganancia sobre Capital Total

MGC = Margen de Ganancia sobre Costos

VACB = Valor Agregado Censal Bruto

RT = Remuneraciones Totales

K = Formación Bruta de Capital Fijo

PBT = Producto Bruto Censal

Las variables explicativas del nivel de rentabilidad que se consideran en este estudio son el grado de concentración de vendedores y compradores, el

¹⁰ Véase Marván, S. "La rentabilidad: análisis de los diferenciales entre industrias", en La Organización Industrial en México. Siglo XXI, ILET. México, 1990.

grado de diferenciación del producto, la presencia de empresas transnacionales, los costos de transporte, el control de precios y el tamaño del mercado. El análisis se lleva a cabo en dos niveles:

- En el primer nivel la autora emplea herramientas de estadística descriptiva; agrupa las actividades industriales de acuerdo con los distintos patrones de competencia que rigen en la industria manufacturera mexicana, definidos en función del nivel de concentración y el grado de diferenciación del producto.
- El segundo nivel de análisis constituye la estimación del modelo econométrico de corte transversal, de acuerdo a las variables explicativas mencionadas anteriormente.

De manera general, Susana Marván concluye lo siguiente:

- Los sectores concentrados y con fuertes barreras a la entrada obtienen mayores niveles de rentabilidad, por lo que poseen cierta influencia en la fijación de precios.
- La diferenciación del producto y la presencia de firmas extranjeras afectan positivamente al nivel de rentabilidad.
- El control de precios, como factor institucional, tiene un efecto negativo en el nivel de rentabilidad.

- El tamaño mínimo eficiente de planta influye positivamente sobre la rentabilidad, en tanto que el tamaño de mercado ejerce un efecto negativo.

La investigación realizada por Javier Gutiérrez Rojas (1993)¹¹ para la industria manufacturera en 1985, corrobora lo que otros autores han encontrado; esto es, que la concentración representa una condición necesaria pero no suficiente para la obtención de mayores niveles de rentabilidad ante la ausencia de barreras a la entrada.

En suma, la mayor parte de los trabajos coinciden en señalar que los mayores niveles de beneficio (tasa y márgenes) están estrechamente relacionados con altos niveles de concentración. Cada uno de los autores hace uso de diferentes indicadores del nivel de rentabilidad, dependiendo de los propósitos de cada investigación.

Para el presente trabajo se han elegido tres indicadores del nivel de rentabilidad ¹²:

1) **tasa de ganancia sobre capital fijo (TGKF)**: definido como el cociente que resulta de dividir las ganancias brutas (valor agregado censal menos remuneraciones totales), entre el capital. Esto es:

$$TGKF = (VACB - RT) / K$$

Donde:

¹¹ Gutiérrez Rojas, J. "Nivel de Rentabilidad Industrial y Estructura de Mercado en México", 1985. Tesis de Maestría. UNAM, México, 1993 .

¹² Ver Anexo para información sobre los conceptos censales utilizados .

TGKF = Tasa de Ganancia sobre Capital Fijo

VACB = Valor Agregado Censal Bruto

RT = Remuneraciones Totales

K = Formación Bruta de Capital Fijo

2) **margen de ganancia sobre costo (MGC)**: definido como el cociente que resulta de dividir las ganancias brutas de cada clase industrial (valor agregado menos remuneraciones) entre los costos totales de la clase en cuestión (producto bruto total menos ganancias brutas):

$$\text{MGC} = (\text{VACB} - \text{RT}) / \text{PBT} - (\text{VACB} - \text{RT})$$

Donde:

MGC = Margen de Ganancia sobre Costos

VACB = Valor Agregado Censal Bruto

RT = Remuneraciones Totales

K = Formación Bruta de Capital Fijo

PBT = Producto Bruto Censal

3) **tasa de ganancia sobre capital total (TGKT)**: definido como el cociente que resulta de dividir las ganancias brutas (valor agregado menos remuneraciones), entre el capital más los costos totales (producto bruto total menos ganancias totales):

$$\text{TGKT} = (\text{VACB} - \text{RT}) / (\text{K} + \text{PBT} - (\text{VACB} - \text{RT}))$$

Donde:

TGKT = Tasa de Ganancia sobre Capital Total

VACB = Valor Agregado Censal Bruto

RT = Remuneraciones Totales

K = Formación Bruta de Capital Fijo

PBT = Producto Bruto Censal

En virtud de que son escasos los estudios que estudian estas relaciones, la intención de esta investigación es analizar las diferencias regionales en términos de rentabilidad. Antes de iniciar este análisis se consideró conveniente discutir en el siguiente capítulo las regionalizaciones más importantes para el caso de México, con la finalidad de puntualizar más adelante las diferencias en términos de rentabilidad.

CAPITULO II

REGIONALIZACION

CAPITULO II

REGIONALIZACION

La realización de cualquier programa de desarrollo regional requiere de la existencia de una regionalización del país que sea viable y que generalmente consiste, como señala Carrillo Arronte (1970), en la partición del espacio en regiones geográficas continuas que sean adecuadas para el análisis social, económico o político que se esté llevando a cabo.

Para definir estas regiones deberán seleccionarse y ponderarse los elementos relevantes que sinteticen las características propias de cada caso en particular, toda vez que no existe un criterio general que pueda ser utilizado en todos los casos de regionalización económica. Estas consideraciones puedan incluir factores políticos, geográficos, financieros, demográficos, tecnológicos, etc., que cambian con el tiempo y el espacio. De esta manera, según el propósito que se persiga, es posible encontrar diversos criterios: "Divisiones Políticas", "Regiones Naturales", "Regiones Naturales", "Cuencas Hidrológicas", etc. Algunos ejemplos para el caso de México son: la regionalización elaborada en 1959 por la Secretaría de Economía¹, donde se definen ocho grandes zonas geo-económicas; la obra

¹ Véase Gómez, P. y Cortés A. *Experiencia Histórica y Promoción del Desarrollo Regional en México*, México 1987, pag. 49.

de Y.C. Mashbitz (1963): *Las Regiones Básicas de México* ², en las que se establecen siete regiones; o bien la regionalización elaborada por Luis Unikel, Crescencio Ruiz y Gustavo Garza en la que se precisan ocho zonas.³

La regionalización que realiza Carrillo Arronte en su interesante estudio sobre planificación interregional en México con datos de 1970⁴, parte de la siguiente definición de región: "un espacio geoeconómico integrado por uno o más Estados contiguos, cuya homogeneidad o similitud interna (económica, social, natural, etc.) sea mayor entre sí que la observada con cualquier otro Estado colindante".

Así, los factores de regionalización que Carrillo Arronte identifica como los de mayor influencia son:

a) Elementos Naturales: topografía, clima, suelo y subsuelo (estructura y calidad), flora, hidrología, recursos naturales inexplorados y productos agrícolas típicos.

b) Aspectos Demográficos: estructura rural y urbana de la población, composición de la población económicamente activa, movimientos migratorios, componentes etnológicos, densidad de población y grado de concentración urbana.

² Véase Mashbitz, Y. C. *Las Regiones Básicas de México*, 1963.

³ Véase Unikel, L. Ruiz, C. y Garza, G. *El Desarrollo Urbano de México*. El Colegio de México. México, 1976.

⁴ Carrillo Arronte, R. *Ensayo Analítico-Metodológico de Planificación Interregional en México*. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

c) Consideraciones económicas, estáticas y dinámicas: ingreso per cápita, orientación y especialización económica, interdependencia económica, grado de industrialización, red de transporte y comunicación, intensidad de inversión por trabajador, dinamismo y potencialidad económicos, salarios mínimos, estructura del valor agregado, índices de la actividad financiera, productividad del trabajo en la agricultura, coeficiente fiscal per cápita y grado de disponibilidad de infraestructura.

d) Componentes de bienestar social: coeficiente de alfabetización, número de personas por habitación, porcentaje de obreros sindicalizados, total de ventas comerciales per cápita, número de camas de hospital per cápita, número de automóviles per cápita, gasto per cápita en diversiones, consumo per cápita en gasolina, disponibilidad per cápita de servicios públicos, condiciones habitacionales (porcentaje de casas con agua, drenaje y baño), facilidades o servicios de seguridad por persona, gasto público per cápita en educación e índice del consumo de alimentos (porcentaje de habitantes que normalmente comen pan de trigo, carne y leche o huevos).

Partiendo de la ponderación e interrelación de estos factores naturales, económicos y sociales del país, el autor realiza la delimitación de las 10 regiones geoeconómicas adecuadas para su investigación sobre planificación, como se muestra en el cuadro a continuación:

REGIONES CARRILLO ARRONTE

RANGO Y NÚMERO	NOMBRE	ESTADOS INTEGRANTES
I	Distrito Federal	Distrito Federal
II	Golfo-Norte	Nuevo León Tamaulipas
III	Norte	Chihuahua Coahuila
IV	Pacífico Norte	Baja California N. Sonora Baja California S. Sinaloa Nayarit
V	Peninsular	Campeche Yucatán Quintana Roo
VI	Pacífico-Centro	Colima Jalisco Michoacán
VII	Golfo-Centro	Veracruz Tabasco
VIII	Centro	Morelos México Guanajuato Puebla Querétaro Tlaxcala Hidalgo
IX	Centro-Norte	Aguascalientes Durango San Luis Potosí Zacatecas
X	Pacífico-Sur	Chiapas Guerrero Oaxaca

Por otra parte, el estudio que realiza Enrique Hernández Laos⁵ sobre la productividad en la industria mexicana, incluye dentro de su esquema analítico un panorama de las tendencias de la estructura espacial de las manufacturas mexicanas. Esta distribución regional le permite construir un marco de referencia para el análisis de los efectos de la localización sobre la productividad industrial, en base a los datos disponibles para el año 1975.

Los criterios de regionalización que utiliza Hernández Laos en su obra son los siguientes :

1) Producto per cápita, urbanización y bienestar social: producción per cápita, población económicamente activa (agropecuaria y manufacturera), proporción de población urbana respecto al total, ingreso familiar mensual promedio, índice de bienestar (porcentaje de personas que consumen huevos, carne, leche o pescado, porcentaje de hogares con agua y tubería, porcentaje de la población que usa algún tipo de calzado, porcentaje de hogares con radio, estufas de gas o eléctricas y porcentaje de hogares con suministro de energía) y grado de alfabetización.

2) Mercados: densidad de población.

3) Disponibilidad de fuerza de trabajo calificada: grado de alfabetización y porcentaje de población con seis años o más de educación formal.

⁵ Hernández Laos, E. *La Productividad y el Desarrollo Industrial en México*, Fondo de Cultura Económica. México, 1985.

PAGINACION VARIA

COMPLETA LA INFORMACION

4) Disponibilidad de servicios financieros: ahorro per cápita captado por el sistema financiero, crédito per cápita concedido por el sistema financiero y relación entre ambos.

5) Infraestructura en transporte y comunicaciones: vías férreas por cada 1 000 km², carreteras por cada 1 000 km² y número de teléfonos por cada 1 000 habitantes.

6) Disponibilidad de energía: generación de electricidad per cápita y consumo de electricidad per cápita.

Partiendo de las anteriores consideraciones y tomando en cuenta los criterios de regionalización de Carrillo Arronte, Hernández Laos regionaliza el país en 10 zonas de características homogéneas, como se observa en el siguiente cuadro:

REGIONES HERNANDEZ LAOS

RANGO Y NÚMERO	NOMBRE	ESTADOS INTEGRANTES
I	Distrito Federal	Distrito Federal Estado de México
II	Golfo-Norte	Nuevo León Tamaulipas
III	Norte	Chihuahua Coahuila
IV	Pacífico Norte	Baja California N. Sonora Baja California S. Sinaloa Nayarit
V	Peninsular	Campeche Yucatán Quintana Roo
VI	Pacífico-Centro	Colima Jalisco Michoacán
VII	Golfo-Centro	Veracruz Tabasco
VIII	Centro	Morelos Guanajuato Puebla Querétaro Tlaxcala Hidalgo
IX	Centro-Norte	Aguascalientes Durango San Luis Potosí Zacatecas
X	Pacífico-Sur	Chiapas Guerrero Oaxaca

Como puede observarse de todo lo anterior, la diferencia fundamental entre las dos distribuciones espaciales es la modificación que hace Hernández Laos a la regionalización presentada por Carrillo Arronte, para fines del análisis industrial. Esta modificación consiste en la inclusión del Estado de México en la Región Capital.

De hecho, los criterios son muy parecidos. Sin embargo, resalta el mayor peso que le da Hernández Laos a los factores económicos (específicamente en relación al sector manufacturero), dadas las características y requerimientos de su investigación.

En una obra posterior sobre desigualdad regional, Hernández Laos (1984) precisa que según la teoría de la "causación acumulativa" de Myrdal y Hirschman, el incremento de las disparidades interregionales obedece al impacto de diferente magnitud que provocan las economías de aglomeración y de escala entre distintas regiones, a los efectos que éstas imponen sobre el proceso de acumulación y a los efectos que se derivan de la transferencia selectiva de recursos (humanos y de capital) de las regiones pobres a las regiones dinámicas.

Ahora bien, la creación selectiva de infraestructura energética y educativa, la implantación de subsidios a los bienes salario en las zonas urbanas y al transporte de materias primas procedentes de las zonas rurales (durante el período sustitutivo de importaciones) favorecieron la concentración manufacturera en los principales centros urbanos del país (especialmente en el Valle de México) a consecuencia de las economías de

escala y de aglomeración que fueron gestándose y que las convirtió en un poderoso factor de atracción de nuevas inversiones industriales y de servicios.

Al mismo tiempo, la concentración industrial en unos cuantos centros urbanos (característica de las manufacturas mexicanas), facilita el acceso a la realización de economías de escala tanto internas como externas, dando lugar a mayores niveles de eficiencia que permiten a su vez reducir costos. Bajo un esquema de costos menores es viable la obtención de mayores tasas de ganancia. De hecho, las políticas de desarrollo gubernamentales tienden a favorecer a los grandes centros industriales: mejores transportes y comunicaciones, suministro de energéticos abundante y barato, fácil acceso a las materias primas, etc., con lo cual se logran reducir costos al crear condiciones que ofrecen la posibilidad de aumentar la escala de producción e inciden positivamente en su tasa de ganancia.

Por otra parte, de acuerdo a lo que señalan Pablo Gómez y Armando Cortés en su estudio⁶ el proceso de concentración en unas zonas y de expulsión en otras no es permanente ni indefinido. Cuando se llega a un cierto nivel de concentración, las economías de escala tienden a transformarse en deseconomías y se presenta un fenómeno de estancamiento (probablemente baja la tasa de ganancia) o expulsión, motivado no sólo por la baja en la tasa de ganancia, sino por el abatimiento

⁶ Véase Gómez, P. y Cortés, A. *Experiencia Histórica y Promoción del Desarrollo Regional en México*, México 1987, pag. 82.

de los niveles de bienestar general, en los que se pone en evidencia la acción del gobierno como regulador de la economía.

En suma, la división de un país en regiones es un ejercicio dinámico que debe incluir diversos aspectos. La intención de esta investigación es evaluar hasta qué punto es adecuado incluir como criterio de regionalización las diferencias de tasas de ganancia existentes en las distintas regiones.

CAPITULO III

LA TASA DE GANANCIA Y LA REGIONALIZACIÓN: EL CASO DE MÉXICO

CAPITULO III

LA TASA DE GANANCIA Y LA REGIONALIZACION: EL CASO DE MEXICO

Con el objetivo de analizar la relación entre tasas de ganancia y las diferentes regiones del país se procedió a calcular los tres indicadores del nivel de rentabilidad (TGKF, TGKT y MGC), tomando como base los datos del sector manufacturero para el año de 1989¹ y considerando las nueve divisiones de esta actividad para cada entidad federativa. Cabe hacer notar que para el sector maquinaria y equipo se consideraron únicamente las ramas automotriz y la fabricación de equipo de transporte, dada la mayor representatividad de éstas en el sector.

Después del análisis de los resultados obtenidos con los tres indicadores mencionados en el capítulo anterior se decidió utilizar para esta investigación la tasa de ganancia sobre capital total (TGKT), por las siguientes razones:

¹ INEGI, XIII Censo Industrial 1989.

Por una parte, el indicador del nivel de rentabilidad que relaciona las ganancias brutas con el capital ($TGKF = GBC / K$) presenta el problema de sobrestimar (o subestimar) la medida, en virtud de que al verificarse datos de formación bruta de capital fijo reducidos, el cociente que se obtiene es al parecer elevado. Por el contrario, el indicador que involucra únicamente los costos totales, es decir, el margen de ganancia sobre costos ($MGC = GBC / PBC - (VAC - RTC)$), tiene el inconveniente de subestimar (o sobrestimar) los resultados, debido a que no considera el factor capital.

Por consiguiente, el indicador de la tasa de ganancia sobre capital total ($TGKT = GBC / K + PBC - (VAC - RTC)$) resultó ser el más adecuado para la presente investigación, en virtud de que toma en cuenta tanto los costos totales, esto es, los insumos utilizados en el proceso de producción más las remuneraciones totales ($PBC - (VAC - RTC)$), como el acervo de capital fijo (K). Por tanto, es un indicador "intermedio" que resuelve el problema de la "sobrestimación" o "subestimación" en el caso del capital fijo (K) y al mismo tiempo, involucra a todos los factores productivos.

Una vez seleccionado el indicador del nivel de rentabilidad, es pertinente realizar algunas reflexiones sobre los resultados iniciales. En primer lugar, partiendo de datos organizados de forma decreciente, se observó la presencia del Estado de México dentro de los diez primeros estados con mayores tasas de ganancia en sectores como el alimenticio, papel, química y petroquímica y metálica básica. Asimismo, el estado de Coahuila destaca en sectores como el textil, papel, minerales no metálicos,

metálica básica y maquinaria y equipo. Por su parte, el estado de Morelos presenta elevadas tasas en los siguientes sectores: madera, papel, química y petroquímica, y maquinaria y equipo.

Contrariamente a lo esperado, el estado de Guerrero, aparece como uno de los estado con mayores tasas de ganancia en sectores como el de alimentos, madera, metálica básica y el sector denominado "otras industrias".

En segundo lugar, se observó que, con excepción de los sectores textil y maquinaria y equipo, en todos los demás sectores el Estado de México se encuentra por arriba de la tasa de ganancia nacional. Por su parte, el Distrito Federal presenta este comportamiento en los siguientes sectores: alimentos, textiles, madera, papel, química y petroquímica, y otras industrias. En tanto que en maquinaria y equipo se encuentra dentro de los diez estados con las tasas de ganancia más bajas. Los datos muestran que el estado de Oaxaca registra tasas de ganancia superiores a la tasa nacional en la fabricación de alimentos, textiles, madera, química y petroquímica, minerales no metálicos y otras industrias.

Cabe señalar, además, que en el caso del sector de maquinaria y equipo, sólo once estados (Morelos, Coahuila, Quintana Roo, Baja California Sur, Colima, Michoacán, Tamaulipas, Tabasco, Campeche, Guanajuato y Chihuahua) muestran tasas de ganancia superiores al promedio nacional. En otros sectores, los estados con mayor margen

pertenece a zonas geográficas distintas y por lo tanto con características diferentes. Tal sería el caso de la industria textil, en la que destacan los estados de Veracruz, Chiapas, Colima, Tabasco, Quintana Roo, Nayarit, Oaxaca, Campeche, Querétaro y Coahuila.

Como puede observarse, los datos obtenidos por actividad presentan cierta irregularidad en cuanto a uniformidad regional. Lo anterior se refiere a que dentro de una misma industria, las tasas de ganancia son muy diferentes para estados que geográficamente se encuentran enmarcados dentro de una misma zona. Evidentemente esto no sucede en todos los casos, sobretodo en sectores en donde la dotación de recursos naturales juega un papel relevante. Por esta razón, se consideró que sería interesante organizar la información de tal manera que pudiera contarse con datos más precisos acerca del comportamiento regional de los márgenes de ganancia.

Con el propósito de analizar este comportamiento, se eligió el esquema de regionalización elaborado por E. Hernández Laos², en el cual se divide el territorio nacional en 10 zonas con características homogéneas. En el cuadro que se encuentra a continuación, se observan las diferentes regiones y las tasas de ganancia correspondientes a cada estado, según el sector de que se trate, de acuerdo con esta regionalización:

² Hernández Laos, E. *La productividad y el Desarrollo Industrial en México*, Cap. III "Un siglo de industrialización regionalmente desbalanceada", Fondo de Cultura Económica, México 1985, pag. 66

REGIONALIZACION (HERNANDEZ LAOS)

TGKT POR SECTORES

No	REGION	EDOS	ALIMENTOS	TEXTIL	MADERA	PAPEL	QUIM/PET	MINMET	METBAS	MAQ/EQ	OTRAS
			31	32	33	34	35	36	37	38	39
I	CAPITAL	DF	0.410057	0.275582	0.260280	0.346707	0.450471	0.408363	0.187806	0.129238	0.283959
		MEX	0.368854	0.251753	0.263294	0.385851	0.336217	0.436914	0.234065	0.414321	0.342407
II	GOLFO NORTE	NLN	0.419758	0.256080	0.252515	0.268888	0.415626	0.342961	0.443289	0.253001	0.217086
		TAM	0.277401	0.196126	0.500266	0.419371	0.238585	0.245419	0.189644	0.558688	0.386771
III	NORTE	CHI	0.247876	0.197523	0.136355	0.451929	0.025006	0.477716	0.049404	0.998821	0.069144
		COA	0.284327	0.405847	0.238481	0.457773	0.288977	0.714189	0.200256	2.542401	-0.093844
IV	PACIFICO NTE	BCN	0.212400	0.130937	0.110060	0.095506	0.238561	0.525050	-0.147110	0.066851	0.031399
		BCS	0.140212	0.082252	0.802109	0.276250		1.081313	0.618656	0.702931	
		SIN	0.213459	0.191285	0.176221	0.255230	0.146647	0.125734	0.079902	0.074251	1.966946
		SON	0.237129	0.290272	0.316660	0.209284	0.234356	0.650841	0.816873	0.064979	0.300029
		NAY	0.392857	0.641125	0.372581	0.262072	0.161228	0.365652	-0.010107	0.005956	0.458087
V	GOLFO CENTRO	VER	0.168093	1.103901	0.351206	0.109444	0.138207	0.480538	0.155364	0.016925	0.171986
		TAB	0.127097	0.800698	0.554446	0.381122	0.089479	0.407222	-	0.558988	0.934813
VI	PACIF CENTRO	COL	0.183687	0.900495	0.334957	0.371298	0.006562	0.436295	-	0.998202	-
		JAL	0.342582	0.203066	0.203891	0.414828	0.272019	0.127294	0.009511	0.260845	0.257072
		MIC	0.191279	0.397068	0.445084	0.523749	0.173361	0.279791	0.091480	0.558739	0.333714
VII	CENTRO	MOR	0.201402	0.365222	0.658822	1.301239	0.392525	0.365551	-0.170079	2.542426	0.293392
		GTO	0.282277	0.210496	0.399993	0.195766	1.016685	0.468327	0.228556	0.788506	0.234647
		PUE	0.140372	0.141596	0.247188	0.224861	0.331952	0.486145	0.306539	0.217515	0.443920
		QRQ	0.339467	0.450507	0.075897	0.316770	0.324237	0.546556	0.185181	0.419042	0.361345
		TLA	0.119406	0.164891	0.116569	0.185636	0.446891	0.308057	0.227177	-0.107100	0.088057
		HGO	0.076199	0.400241	0.256763	0.556357	0.129640	0.710642	0.121577	0.162327	0.348613
VIII	CENTRO NTE	AGS	0.123050	0.175410	0.167545	0.264453	0.250834	0.113947	0.121454	0.206614	0.085469
		OGO	0.219752	0.187655	0.226113	0.212454	0.115154	0.199777	0.417249	0.016834	0.008804
		SLP	0.690075	0.204906	0.285211	0.183205	0.253315	0.293571	0.182697	0.217489	0.482666
		ZAC	0.312184	0.256468	0.415536	0.177131	0.096418	0.167831	-	-	0.658635
IX	PENINSULAR	CAM	0.188349	0.499071	0.200999	0.316211	0.503809	0.052570	-	0.435729	0.744681
		YUC	0.253268	0.198456	1.893878	0.324712	0.330489	0.596515	0.153514	0.164694	-0.055724
		QTO	0.137038	0.745734	0.075897	0.316770	0.168196	0.266989	-	1.003898	0.199413
X	PACIFICO SUR	CHS	0.262782	1.073275	0.136355	0.451929	0.025006	0.477716	-	0.162343	0.429704
		GRO	0.364574	0.363091	0.405878	0.266100	0.141001	0.006305	1.106509	0.084846	1.065216
		OAX	0.354044	0.631796	0.363647	-0.040098	0.62480	0.537019	-	0.182701	1.379415
PROM NACIONAL	NAL	0.3083	0.2533	0.2595	0.3009	0.3082	0.4201	0.2171	0.431611	0.2637	

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL INEGI

En base a este cuadro es posible señalar lo siguiente:

1) La Región Capital, que incluye el Distrito Federal y el Estado de México, presenta tasas de ganancia similares en todos los sectores, a excepción del sector maquinaria y equipo; de hecho el nivel de rentabilidad en la industria manufacturera de estos estados muestran una escasa diferencia. De esta manera, puede considerarse que en esta región el criterio de regionalización de acuerdo a los márgenes de ganancia, coincide con el esquema de Hernández Laos. Las mayores tasas para esta región se registraron en alimentos, industria química y minerales no metálicos.

2) En el caso de la Región Golfo Norte (Nuevo León y Tamaulipas), los datos no resultan tan congruentes como en el caso anterior. Los únicos sectores que presentan algún grado de similitud entre estados son el textil y el de minerales no metálicos. Los demás sectores registran tasas con diferencias mayores; sin embargo, en ningún caso, los niveles de ganancia se comportan con un patrón determinado.

3) Chihuahua y Coahuila son los estados que integran la Región Norte. En esta región se observa que el indicador para el caso de la industria del papel es prácticamente el mismo. Asimismo, en la industria de alimentos, en la maderera, en la de maquinaria y equipo y en el sector "otras industrias", las tasas de ganancia son muy similares. No obstante que, en los demás sectores, las diferencias entre ambos estados son significativas,

sólo en la industria química y petroquímica, y en menor medida, en el sector textil los indicadores presentan divergencias extremas.

4) La Región Pacífico Norte, que está integrada por Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora y Nayarit, arroja resultados muy diversos. En primer lugar, el sector alimentos presenta indicadores similares, con excepción de Nayarit, que muestra una tasa de ganancia muy por encima de la que registran los otros cuatro estados. De la misma manera, en la industria química y petroquímica las tasas son muy semejantes, aunque en este sector Baja California Sur no registra datos de formación bruta de capital fijo³, por lo que no fue posible calcular la tasa de ganancia para este sector. En las industrias del papel y de maquinaria y equipo se registran márgenes parecidos entre los estados y todos ellos se encuentran por debajo del margen de ganancia nacional, a excepción de Baja California Sur en la producción de maquinaria y equipo, donde se registra una tasa muy superior. Por el contrario, el comportamiento del indicador en los sectores textil, madera, minerales no metálicos y otras industrias registra una gran divergencia entre los cinco estados, por lo que desde el punto de vista de niveles de rentabilidad, estos estados no conformarían una zona homogénea.

5) En la Región Golfo Centro (Veracruz y Tabasco), con excepción de la industria del papel, maquinaria y equipo y del sector otras industrias, todos los demás sectores presentan tasas de ganancia similares para ambos

³ Véase INEGI, XIII Censo Industrial 1989.

estados. Debe tomarse en cuenta que, aunque los valores registren alguna diferencia absoluta, la posición de estos estados dentro del total nacional es bastante cercana. En el caso del sector de minerales no metálicos el estado de Tabasco no presenta datos. En general, puede afirmarse que Veracruz y Tabasco conforman un región desde la perspectiva de los niveles de rentabilidad.

6) Los estados localizados en la parte central de la costa pacífico integran la Región Pacífico Centro. Estos estados son: Colima, Jalisco y Michoacán. En el sector alimentos, sólo Colima y Michoacán tienen tasas de ganancia similares. Tanto en el sector de otras industrias como en el de metálica básica, Jalisco y Michoacán presentan márgenes parecidos; en este sector, Colima no presenta datos. Los sectores de textiles, madera, química y petroquímica, minerales no metálicos y maquinaria y equipo presentan tasas de ganancia que no tienen relación entre los tres estados. El único caso en el que Jalisco, Michoacán y Colima se ajustan a una tasa de ganancia regional es en el sector papelerero.

7) Los estados de Morelos, Guanajuato, Puebla, Querétaro, Tlaxcala e Hidalgo conforman la Región Centro. Los datos obtenidos en este grupo arrojaron resultados interesantes: por un lado, las industrias de alimentos, textil y madera muestran tasas de ganancia muy diferentes, que no tienen relación entre sí. Por otra parte, la industria del papel presenta dos estados con los niveles de rentabilidad más altos del país (Morelos e Hidalgo) y al mismo tiempo, se registra similitud entre los demás estados que conforman

esta región, aunque se colocan entre los de menor nivel de ganancia nacional. Tlaxcala, Morelos, Puebla y Querétaro presentan márgenes semejantes en el sector químico, entanto que Guanajuato se coloca muy por encima de ellos y en contraparte, Hidalgo registra márgenes inferiores. Las tasas de ganancia de los sectores de minerales no metálicos, de metálica básica y de otras industrias no presentan diferencias significativas entre los estados. Dentro del sector de maquinaria y equipo, se observa una clara divergencia en las tasas de ganancia de los cinco estados que conforman esta región.

8) La octava región está conformada por Aguascalientes, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas; la llamada Región Centro Norte presenta las siguientes características: en primer lugar, los sectores papel, textil y minerales no metálicos muestran tasas de ganancia relativamente cercanas entre los cuatro estados. Puede decirse para este caso que Aguascalientes, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas podrían formar una región homogénea. Por el contrario, la división alimentos y la división madera registran tasas de ganancia diferentes entre sí. Los estados de San Luis Potosí y Aguascalientes muestran márgenes prácticamente iguales en el sector químico; lo mismo sucede con Durango y Zacatecas, aunque con márgenes inferiores. Dentro del sector de metálica básica, Durango registra la mayor tasa, mientras que San Luis Potosí y Aguascalientes presentan, nuevamente, tasas similares; es necesario mencionar que sobresale el hecho de que Zacatecas no registra datos de formación bruta de capital fijo en este sector. Por su parte, San Luis Potosí y Aguascalientes denotan

márgenes de magnitud parecida en el sector maquinaria y equipo; Zacatecas no presenta datos, y Durango se coloca dentro de los estados con menores márgenes. Por último, en el sector otras industrias se forman también dos pares de estados con tasas de ganancia similares; por un lado, están Zacatecas y San Luis Potosí con márgenes superiores al nacional y por otro, Aguascalientes y Durango, con tasas inferiores al nacional.

9) La Región Peninsular (Campeche, Yucatán y Quintana Roo) es una de la zonas con mayores diferencias de tasas de ganancia entre los estados que la conforman. El único sector que presenta márgenes prácticamente iguales es el sector productor de papel. Los demás sectores, alimentos, textiles, madera, productos químicos, minerales no metálicos, maquinaria y equipo y otras industrias, presentan tasas con diferencias significativas entre los estados. Cabe mencionar que para el estado de Campeche no fue posible obtener la tasa de ganancia de los sectores de minerales no metálicos y de otras industrias, pues en el primer caso, no existe dato para el capital, y en el segundo caso no se registran remuneraciones totales.

10) Finalmente, la región integrada por Chiapas, Guerrero y Oaxaca, es decir, la Región Pacífico Sur, presenta el siguiente comportamiento: en los sectores alimenticio y otras industrias, Guerrero y Oaxaca tienen tasas de ganancia muy semejantes, en tanto que Chiapas se encuentra rezagado; en el sector textil, el químico y petroquímico y el de minerales no metálicos no se presentan similitudes entre los estados. En este último sector, ni Chiapas, ni Oaxaca registran información censal de formación bruta de

capital fijo ni de remuneraciones totales⁴. La producción de madera en esta región presenta tasas de ganancia muy parecidas. En la producción de papel y de maquinaria y equipo, Guerrero y Chiapas muestran márgenes similares. El sector de metálica básica no registra datos para los estados de Chiapas y Oaxaca. Sin embargo, cabe señalar que Guerrero se perfila como el estado de mayor tasa de ganancia del país en este sector.

En suma, estos resultados sugieren que han ocurrido cambios en la regionalización de 1975 (Hernández Laos)⁵ a la actual, si se toman en cuenta los cambios en la estructura industrial. Por tanto, si se tomaran en cuenta los márgenes de ganancia que se generan en las diferentes divisiones industriales, la **regionalización por especialización productiva** quedaría como se muestra en el cuadro a continuación:

⁴ *Idem. op.cit*

⁵ Hernández Laos E. *La productividad y el desarrollo industrial en México*, México 1985. pag. 66

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA

ALIMENTOS		TEXTILES		MADERA		PAPEL		QUIM/PETQ		MINNoMET		METALBAS		MAQ/EQ		OTRAS IND	
SLP	0.690	VER	1.104	MIC	0.445	COA	0.458	GRO	0.266	BCS	1.081	SON	0.817	COA	2.542	OAX	1.379
NLN	0.420	CHS	1.073	GTO	0.400	CHI	0.452	GRO	0.254	SON	0.651	BCS	0.617	CHI	1.000	GRO	1.065
DF	0.410	TAB	0.801	GRO	0.406	JAL	0.415	DF	0.450	QRO	0.547	MEX	0.234	GTO	0.789	TAB	0.935
MEX	0.359	OAX	0.632	OAX	0.394	COL	0.371	TLA	0.447	GTO	0.459	GTO	0.229	MIC	0.559	CAM	0.745
NAY	0.393	QTR	0.747	CHS	0.360	MEX	0.386	MOR	0.393	MEX	0.437	TLA	0.227	QRO	0.419	ZAC	0.660
JAL	0.343	CAM	0.469	QRO	0.305	DF	0.347	MEX	0.336	DF	0.408	QRO	0.188	MEX	0.414	SLP	0.483
QRO	0.339	QRO	0.451	SLP	0.285	YUC	0.325	PUE	0.332	QRO	0.324	OAX	0.537	DF	0.188	TAB	0.559
ZAC	0.312	HGO	0.400	MEX	0.263	QTR	0.317	QRO	0.324	OAX	0.537	PUE	0.486	TAM	0.200	CAM	0.436
GTO	0.282	MIC	0.397	DF	0.260	CAM	0.316	JAL	0.272	VER	0.481	VER	0.481	SLP	0.183	QRO	0.361
GRO	0.365	MOR	0.365	HGO	0.257	AGS	0.251	AGS	0.251	NLN	0.343	VER	0.155	AGS	0.207	HGO	0.349
OAX	0.364	GRO	0.363	NLN	0.253	BCS	0.276	SLP	0.253	SLP	0.294	MIC	0.091	JAL	0.261	MEX	0.342
CHI	0.248	DF	0.276	COA	0.238	NAY	0.262	TAM	0.239	TAM	0.245	SIN	0.080	PUE	0.218	MIC	0.334
SON	0.237	MEX	0.252	DGO	0.225	SIN	0.255	BCN	0.239	DGO	0.200	CHI	0.049	SLP	0.217	MOR	0.293
DGO	0.220	GTO	0.210	SIN	0.176	DGO	0.212	SON	0.234	ZAC	0.168	JAL	0.007	HGO	0.162	DF	0.284
SIN	0.213	SLP	0.205	CHI	0.136	SON	0.209	SON	0.234	ZAC	0.168	NAY	-0.010	HGO	0.162	JAL	0.257
BCN	0.212	JAL	0.203							JAL	0.127			OAX	0.183	GTO	0.235
MIC	0.191	TAM	0.196			GRO	0.266	MIC	0.173	SIN	0.126			CHS	0.162	CHI	0.069
COL	0.184	AGS	0.175			CHS	0.254	GRO	0.144	AGS	0.114					DGO	0.009
VER	0.168	CHI	0.198			PUE	0.225	NAY	0.161					SIN	0.074	COA	-0.094
PUE	0.140	SIN	0.191			TLA	0.186	SIN	0.147					BCN	0.066		
TAB	0.127	DGO	0.188			GTO	0.196	DGO	0.115					SON	0.065		
TLA	0.119	TLA	0.165			SLP	0.193	ZAC	0.096					DGO	0.017		
HGO	0.076	PUE	0.142			ZAC	0.177	VER	0.138					NAY	0.006		
						VER	0.109	HGO	0.130								
		BCN	0.131			OAX	-0.040	TAB	0.099								
		BCS	0.082			CHS	0.055	CHS	0.055								

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

A partir de este cuadro puede realizarse el siguiente análisis:

a) El sector alimentos presenta tres regiones bien definidas. La primera de ellas está integrada por Nayarit, Jalisco, Querétaro, Zacatecas y Guanajuato. El estado de Aguascalientes, que geográficamente pertenece a esta zona del país, no se incluye pues presenta un margen muy inferior, mientras que los otros cinco estados se encuentran muy cerca del margen de ganancia nacional de este sector. Otra región la conforman los estados de Chihuahua, Sonora, Durango, Sinaloa y Baja California Norte, con márgenes intermedios que se encuentran por debajo del nivel nacional. La tercera región la forman estados con las menores tasas de ganancia del país en la división alimentos; estos son: Veracruz, Puebla, Tabasco, Tlaxcala e Hidalgo.

Existen también dentro del sector alimentos cuatro pequeñas regiones formadas únicamente por dos estados: San Luis Potosí y Nuevo León; Distrito Federal y Edo. de México; Guerrero y Oaxaca; Colima y Michoacán. Los primeros seis estados mencionados muestran las mayores tasas de ganancia, incluso por encima del promedio nacional. Colima y Michoacán presentan tasas parecidas, que sin embargo son de las más bajas de la república. Los demás estados se encuentran dispersos, sin formar parte de alguna zona en particular (Coahuila, Tamaulipas, Chiapas, Yucatán, Morelos, Campeche, Baja California Sur, Quintana Roo y Aguascalientes). (Ver Cuadro 1 y Mapa 1 en el Anexo)

b) Por su parte, para el sector textil se localizaron cuatro regiones, la primera esta integrada por los siguientes estados: Veracruz, Chiapas, Tabasco y Oaxaca. Estos cuatro estados registran las mayores tasas de ganancia de esta división. De la tercera región: Distrito Federal, Edo. de México, Michoacán, Morelos y Guerrero, sólo el Edo. de México presenta un margen ligeramente inferior al nacional. Otra región la conforman Guanajuato, San Luis Potosí, Jalisco, Tamaulipas y Aguascalientes. Y finalmente, la cuarta región está formada por Chihuahua, Sinaloa y Durango. Estas dos últimas regiones registran tasas de ganancia por debajo de la tasa nacional.

Para la industria textil se registran también algunos pares de estados con márgenes similares. En primer lugar tenemos a Quintana Roo y Campeche con ganancias elevadas. En seguida tenemos a Querétaro e Hidalgo también con elevados márgenes. En tercer sitio están Tlaxcala y Puebla con márgenes muy inferiores al nacional y por último a Baja California Norte y Baja California Sur con las menores tasas del país. Se observa la presencia de estados que no forman parte de alguna de las regiones anteriormente mencionadas; se trata de estados cuya tasa de ganancia no tiene relación con las tasas de otros estados cercanos. Estos estados son: Colima, Nayarit, Coahuila, Sonora, Zacatecas, Nuevo León y Yucatán. (Ver Cuadro 2 y Mapa 2 en el Anexo)

c) En el caso de las industrias de la madera, se registraron sólo tres regiones bien delimitadas. La primera de ellas esta formada por Guerrero,

Oaxaca y Chiapas, cuyas tasas de ganancia son superiores a la tasa nacional. Otra región la integran Querétaro, San Luis Potosí, México, Distrito Federal e Hidalgo, con ganancias cercanas al promedio nacional. Y Nuevo León, Coahuila, Durango, Sinaloa y Chihuahua conforman la tercera zona con niveles de rentabilidad similares, aunque por debajo del promedio nacional. Podría definirse una cuarta pequeña región con Michoacán y Guanajuato, con tasas de ganancia por arriba del promedio nacional.

Contrariamente a lo esperado, la división madera presentó discrepancias en los resultados de la regionalización por especialidad productiva, toda vez que 17 estados de la república no pudieron ser integrados por zonas con tasas de ganancia homogéneas. Estos resultados podrían variar si se considera un mayor nivel de desagregación, que permita diferenciar ramas específicas dentro de esta industria. (Ver Cuadro 3 y Mapa 3 en el Anexo)

d) Los estados de la península de Yucatán (Campeche, Quintana Roo y Yucatán) conforman una de las regiones dentro de la industria del papel. Estos tres estados presentan tasas de ganancia muy similares entre sí y a su vez muy cercanas a la tasa nacional. Los estados de Baja California Sur, Nayarit, Sinaloa, Durango y Sonora integran otra gran región cuyas tasas de ganancia son menores a la nacional. En la parte central del país se forma una tercera región con los estados de Guanajuato, San Luis Potosí y Zacatecas.

Cabe hacer notar que el estado de Morelos destaca por su elevado nivel de rentabilidad en esta industria, quedando muy por encima de los demás estados, pero sin formar parte de alguna región. Los estados de Coahuila y Chihuahua forman, por su parte, una de las parejas de estados con márgenes similares. También se registran los casos de Jalisco y Colima, el Edo. de México y el Distrito Federal, Tlaxcala y Puebla, y por último Veracruz y Oaxaca. Estas últimos cuatro entidades se encuentran dentro de los estados con menores márgenes; de hecho, Oaxaca muestra una tasa negativa. Las demás entidades federativas (Morelos, Hidalgo, Michoacán, Tamaulipas, Tabasco, Nuevo León, Guerrero, Aguascalientes, Chiapas, Baja California Norte y Querétaro) no presentan relación definida con alguna de las regiones establecidas anteriormente. (Ver Cuadro 4 y Mapa 4 en el Anexo)

e) Tres grandes regiones pudieron ser establecidas para la industria química y petroquímica. Por una parte, se integró una región con el Distrito Federal, Tlaxcala, Morelos, Edo. de México, Puebla y Querétaro. Todos estos estados presentan tasas de ganancia mayores a la tasa nacional. Por otro lado, tenemos a Nayarit, Sinaloa, Durango y Zacatecas formando otra región con márgenes inferiores al nacional. La tercera zona que presenta márgenes similares entre los estados está integrada por Veracruz, Hidalgo, Tabasco y Chiapas; el nivel de rentabilidad en esta región es reducida.

De la misma manera que en las divisiones anteriores, se formaron para la industria química y petroquímica pequeñas regiones de dos estados;

para todas estas parejas se observa una tasa de ganancia menor a la tasa nacional. Una de estas pequeñas regiones la integran San Luis Potosí y Tamaulipas; otras parejas serían Baja California Norte y Sonora, Michoacán y Guerrero y, Jalisco y Aguascalientes. Varios estados de la república quedaron fuera de esta regionalización, pues los márgenes de cada uno de ellos presentan discrepancias con las tasas de ganancia de los estados vecinos. De esta manera se encuentran aislados: Guanajuato (con el mayor margen del país), Oaxaca, Campeche, Nuevo León, Yucatán, Coahuila, Quintana Roo, Chihuahua y Colima. (Ver Cuadro 5 y Mapa 5 en el Anexo)

f) Dentro de la división de minerales no metálicos se conformaron cuatro regiones. Los estados de Querétaro, Guanajuato, Edo. de México y el Distrito Federal integran una de estas regiones; por su parte, Oaxaca, Puebla y Veracruz representan una segunda zona de márgenes similares. En la parte noreste del país se formó otra región, cuyas tasas de ganancia son menores a la tasa de ganancia promedio del país: Nuevo León, San Luis Potosí y Tamaulipas. Por último tenemos a los estados de Durango, Zacatecas, Jalisco, Sinaloa y Aguascalientes, formando una cuarta región en la parte centro-occidente. Estas últimas entidades muestran tasas de ganancia muy reducidas.

Para esta división sólo se tiene una pareja de estados con márgenes de ganancia similares; éstos son: Baja California Sur y Sonora, siendo el primero de ellos el de mayor nivel de rentabilidad del país. Se observa además que 15 entidades federativas no presentan relación alguna con las

regiones mencionadas: Coahuila, Hidalgo, Yucatán,, Baja California Norte, Chihuahua, Colima, Tabasco, Nayarit, Morelos, Chiapas, Tlaxcala, Michoacán, Quintana Roo, Campeche y Guerrero. (Ver Cuadro 6 y Mapa 6 en el Anexo)

g) La industria de metales básicos se regionalizó en tres zonas principales: en primer lugar, el Edo. de México, Guanajuato, Tlaxcala, Querétaro y Distrito Federal, con tasas de ganancia muy cercanas al nivel nacional; la segunda región está integrada por Tamaulipas, San Luis Potosí y Veracruz, con márgenes inferiores al nacional, y por último tenemos a Michoacán, Sinaloa, Chihuahua, Jalisco y Nayarit conformando una tercera región de nivel de ganancia mucho menor. De hecho, Nayarit y otros dos estados, Baja California Norte y Morelos, registran tasas negativas.

Una pequeña región la integran Sonora y Baja California Sur, con elevadas tasas; mientras que Guerrero se coloca en el primer sitio, pero sin formar parte de alguna región específica. Otros estados como Nuevo León, Durango, Puebla, Coahuila, Yucatán, Hidalgo, Aguascalientes, así como Baja California Norte y Morelos se encuentran de manera dispersa.

Como puede observarse, esta industria tiende a regionalizarse en base a las características geográficas de cada estado. Sin embargo, deben mencionarse algunas discrepancias, como sería la supremacía de Guerrero o bien, el reducido margen que presentan estados como Hidalgo o

Aguascalientes, quedando ambos fuera del esquema regional. (Ver Cuadro 7 y Mapa 7 en el Anexo)

h) Para la división maquinaria y equipo fue posible reunir tres grandes regiones, además de cuatro pares de estados que integran pequeñas regiones. Así, tenemos por un lado, a Baja California Norte, Sonora, Sinaloa, Durango y Nayarit, con márgenes muy reducidos, pero similares. Por otro lado, se encuentran San Luis Potosí, Hidalgo y Puebla, que integran una región central cuyas tasas no rebasan el nivel de ganancia nacional. Los estados de Michoacán, México y Querétaro conforman una tercera región con niveles de rentabilidad muy cercanas al nacional. Por su parte, Oaxaca y Chiapas integran otra zona de ganancias similares, de la misma manera que Aguascalientes y Jalisco, en las cuales se observaron márgenes inferiores al promedio del país. Otra región la conforman Tamaulipas y Campeche, con márgenes similares al nacional y por último, se encuentran Chihuahua y Coahuila con tasas de ganancia muy por encima del que se registra para el país en su conjunto.

En este caso quedaron fuera del esquema de regionalización trece entidades por presentar discrepancias en las tasas de ganancia con los estados vecinos. Es necesario resaltar que, contrariamente a lo esperado, el Distrito Federal se encuentra dentro de estos trece estados, presentando además una tasa de ganancia muy por debajo de la tasa promedio nacional. (Ver Cuadro 8 y Mapa 8 en el Anexo)

i) Finalmente tenemos la división "otras industrias" que incluye productos de joyería, escobas, cepillos, sellos metálicos y de goma, entre otros productos no clasificados en los demás sectores. Se formaron para esta división dos grandes regiones y cuatro pequeñas zonas de márgenes homogéneos. Una de las regiones muestra tasas mayores a la nacional y está formada por Querétaro, Hidalgo, el Edo. de México, Michoacán, Morelos y el Distrito Federal. La otra gran región reúne a tres estados del norte: Chihuahua, Durango y Coahuila, que sin embargo presenta tasas muy pequeñas o incluso negativas para el caso de Coahuila. Las pequeñas regiones serían en primer lugar, Oaxaca y Guerrero con tasas de ganancia que sólo supera el estado de Sinaloa; en segundo lugar Tabasco y Campeche también con márgenes elevados, en seguida Zacatecas y San Luis Potosí, y por último con márgenes menores al nacional, Jalisco y Guanajuato.

Los estados que no presentaron similitud en los márgenes de ganancia con las entidades vecinas son: Sinaloa, Nayarit, Puebla, Chiapas, Tamaulipas, Sonora, Nuevo León, Quintana Roo, Veracruz, Tlaxcala, Aguascalientes, Baja California Norte y Yucatán. (Ver Cuadro 9 y Mapa 9 en el Anexo)

Como puede observarse, los resultados obtenidos en la regionalización por especialización productiva difieren en su mayoría del esquema de regionalización de Hernández Laos (1975), si se toma en cuenta el nivel de rentabilidad de cada sector de la industria manufacturera.

De esta manera, un desglose comparativo podría resumirse de la siguiente manera:

I. Al considerar la primera región definida por Hernández Laos, integrada por el Distrito Federal y el Edo. de México, vemos que para las industrias de alimentos y papel estas entidades efectivamente conforman una región homogénea. En los sectores restantes, el Distrito Federal y el Edo. de México forman parte de una misma región que incluye también otros estados vecinos. Se tiene por ejemplo, el sector textil que integra además a Michoacán y a Guerrero; o bien a la división de productos químicos y petroquímicos que incluye también a Querétaro, Morelos, Tlaxcala y Puebla. Sobresale el caso de la industria productora de maquinaria y equipo, para la cual el Distrito Federal y el Edo. de México muestran márgenes claramente disímolos.

II. Los estados de Tamaulipas y Nuevo León, que forman la región Golfo Norte, sólo conforman una zona de tasas de ganancia similares en el sector de minerales no metálicos, que incluye también al estado de San Luis Potosí. En todos los demás sectores Tamaulipas y Nuevo León pertenecen a regiones diferentes, o incluso uno de ellos o ambos no forman parte de alguna región claramente definida.

III. La tercera región que presenta Hernández Laos sólo incluye a Chihuahua y Coahuila, cuyas tasas de ganancia son muy cercanas para el caso de la industria del papel y la industria de maquinaria y equipo, por lo

que para este sector representan una región de características homogéneas. Para la división madera, Chihuahua y Coahuila forman parte de la misma región conjuntamente con otros estados: Sinaloa, Durango, y Nuevo León. Esto mismo acontece en la división de otras industrias en donde se incluye también a Durango. Para las industrias de alimentos, textil, química, minerales no metálicos y metálica básica no existe relación entre los estados de esta tercera región; de hecho, es interesante mencionar que Coahuila queda fuera de la regionalización por especialidad productiva en estas cinco divisiones.

IV. Los estados del noroeste del país que conforman la región Pacífico Norte (Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora y Nayarit) en ningún caso integran una región por especialidad productiva. Para el sector papelerero se registra una región similar a la descrita, que excluye a Baja California Norte e incluye a Durango, en tanto que para la división maquinaria y equipo ocurre algo semejante, pues se forma una región con Baja California Norte, Sonora, Sinaloa y Nayarit quedando fuera Baja California Sur e incluyéndose Durango. En los casos restantes dos o tres de estos estados forman alguna región junto con otras entidades cercanas.

V. Veracruz y Tabasco forman parte de una misma región en cuatro de las nueve divisiones manufactureras. Sin embargo, en ninguna de ellas se forma una región conformada sólo por estos dos estados. En el sector alimentos además de Veracruz y Tabasco están Hidalgo, Tlaxcala y Puebla;

en el textil forman una región: Veracruz, Tabasco, Oaxaca y Chiapas; en el químico y petroquímico: Hidalgo, Veracruz, Tabasco y Chiapas.

VI. Los estados de la región Pacífico Centro: Jalisco, Colima y Michoacán no presentan una zona con niveles de rentabilidad similares en ninguna de las divisiones industriales. En tres sectores se presentan sólo dos de estas entidades formando una región: en el sector alimentos, Colima y Michoacán; en el sector papelerero: Jalisco y Colima; y el en sector de metales básicos, Jalisco, Michoacán, además de Nayarit.

VII. La gran región central definida por Hernández Laos integra a Morelos, Guanajuato, Puebla, Querétaro, Tlaxcala e Hidalgo. Sin embargo, en el esquema de regionalización por especialización productiva, este grupo de estados no integran una región homogénea. En algunos casos, se agrupan algunos de ellos con otras entidades, o se forman pequeñas regiones de dos estados, como sería el caso de Tlaxcala y Puebla en la industria textil y en la industria del papel.

VIII. Aguascalientes, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas son estados que ocupan la parte norte del centro de la república. Para este conjunto de estados tampoco se conformaron regiones para cada una de las especialidades manufactureras. Se presentan, no obstante, varios casos en los que dos de estas entidades forman parte de una misma región, junto con otros estados cercanos; tenemos por ejemplo, el sector textil en el cual, además de San Luis Potosí y Aguascalientes, se encuentran Tamaulipas,

Jalisco y Guanajuato. En la industria de minerales no metálicos se reúnen Durango, Zacatecas y Aguascalientes, con Sinaloa, Nayarit y Jalisco para formar una región.

IX. Los estados de Yucatán, Campeche y Quintana Roo, que forman la región Peninsular, sólo integran una zona de márgenes homogéneos en la industria del papel. En la división textil sólo se agrupa a Campeche y Quintana Roo, mientras que en las divisiones de maquinaria y equipo y otras industrias, Campeche forma una pequeña región con Tabasco. Para todos los demás sectores estos tres estados se encuentran fuera del esquema de regionalización por especialización productiva.

X. Finalmente, la región Pacífico Sur integra a Chiapas, Guerrero y Oaxaca, cuya agrupación sólo fue posible para la industria maderera. Para algunos sectores, dos de estos estados conformaron una región, como es el caso de la industria de alimentos y otras industrias (Guerrero y Oaxaca) o el sector maquinaria y equipo (Chiapas y Oaxaca); en otros sectores como el textil o el del papel uno de ellos se agrupa con otros estados vecinos; y por último, se da el caso de que ninguno de estas entidades pertenezca a una región definida, como sucede en el sector otras industrias.

En los cuadros presentados al final de este capítulo se puede observar que los resultados obtenidos muestran una especialización productiva que no necesariamente coincide con la regionalización tradicional, salvo algunas excepciones. Además, los datos sugieren la

necesidad de tomar en consideración los aspectos relacionados con los márgenes de ganancia para la formulación de una política industrial regional, toda vez que es posible conformar regiones específicas para cada una de las divisiones manufactureras.

Si tomamos, por ejemplo, el caso de Querétaro comprobaremos que presenta tasas de ganancia por arriba del promedio nacional en los sectores industriales: alimentos, textiles, madera, química y petroquímica, minerales no metálicos y otras industrias. En los sectores de maquinaria y equipo (automotriz y de transporte) y metálica básica el nivel de rentabilidad del estado es ligeramente inferior a la media nacional. Lo anterior apunta hacia la existencia de una creciente actividad industrial en estos sectores, pues únicamente para el sector papelerero se registra una baja tasa de ganancia en el estado.

Partiendo de este ejemplo, puede sostenerse que una política de fomento industrial debería promover industrias con tasas de ganancia por arriba del promedio nacional. Sin embargo, el cuadro que presenta las regiones con tasas de ganancia inferiores a la tasa nacional muestra que existen algunos estados, como Puebla y Tlaxcala en la industria textil, que precisan de un estudio específico y minucioso, en virtud de que se trata de entidades que pudieran presentar una saturación del mercado en el ramo, o bien, una saturación de inversión en capital fijo. En esta medida, la formulación de políticas de industrialización regional debería presentar un

carácter particular y flexible para ser capaz de responder a las necesidades y potencialidades de cada zona del país.

**SECTORES QUE CUMPLEN CON
LA REGIONALIZACION DE HERNANDEZ LAOS (1975)**

REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	SECTORES PRODUCTIVOS
I	Distrito Federal, Edo. de México	* Alimentos * Papel
II	Tamaulipas, Nuevo León	* Min. no metálicos
III	Chihuahua, Coahuila	* Papel * Maquinaria y equipo
IV	Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa, Sonora, Nayarit	—
V	Veracruz, Tabasco	—
VI	Jalisco, Colima, Michoacán	—
VII	Morelos, Guanajuato, Puebla Querétaro, Tlaxcala, Hidalgo	—
VIII	Aguascalientes, Durango San Luis Potosí, Zacatecas	—
IX	Yucatán, Campeche, Quintana Roo	* Papel
X	Chiapas, Guerrero, Oaxaca	* Madera

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DE HERNANDEZ LAOS 1975

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA

(Regiones con Tasas de Ganancia superiores o muy cercanas a la Tasa Prom Nacional)

SECTOR	REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN
Alimentos	I	- San Luis Potosí, Nuevo León
	II	- Distrito Federal, Edo. México
	III	- Guerrero, Oaxaca
	IV	- Nayarit, Jalisco, Querétaro, Zacatecas, Guanajuato
Textiles	I	- Veracruz, Chiapas, Tabasco, Oaxaca
	II	- Quintana Roo, Campeche
	III	- Querétaro, Hidalgo
	IV	- Michoacán, Morelos, Guerrero, Distrito Federal, Edo. México
Madera	I	- Michoacán, Guanajuato
	II	- Guerrero, Oaxaca, Chiapas
	III	- Querétaro, San Luis Potosí, Edo. México, Distrito Federal, Hidalgo
Papel	I	- Coahuila, Chihuahua
	II	- Jalisco, Colima
	III	- Distrito Federal, Edo. de México
	IV	- Yucatán, Quintana Roo, Campeche
Química y Petroquímica	I	- Distrito Federal, Tlaxcala, Morelos, Edo. México, Puebla, Querétaro
Minerales No Metálicos	I	- Baja California Sur, Sonora
	II	- Oaxaca, Puebla, Veracruz
	III	- Querétaro, Guanajuato, Edo. México, Distrito Federal
Metálica Básica	I	- Sonora, Baja California Sur
	II	- Edo. México, Guanajuato, Tlaxcala, Querétaro, Distrito Federal
Maquinaria y Equipo	I	- Coahuila, Chihuahua
	II	- Guanajuato, Michoacán, Querétaro, Edo. México
	III	- Tabasco, Campeche
Otras Industrias	I	- Oaxaca, Guerrero
	II	- Tabasco, Campeche
	III	- Zacatecas, San Luis Potosí
	IV	- Querétaro, Hidalgo, Edo. México, Michoacán, Morelos, Distrito Federal

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL INEGI

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA
(Regiones con Tasas de Ganancia inferiores a la Tasa Promedio Nacional)

SECTOR	REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN
Alimentos	V	- Chihuahua, Sonora, Durango, Sinaloa Baja California Norte
	VI	- Michoacán y Colima
	VII	- Veracruz, Puebla, Tabasco, Tlaxcala Hidalgo
Textiles	V	- Guanajuato, San Luis Potosí, Jalisco, Tamaulipas, Aguascalientes
	VI	- Chihuahua, Sinaloa, Durango
	VII	- Tlaxcala, Puebla
	VIII	- Baja California Norte, Baja California Sur
Madera	IV	- Nuevo León, Coahuila, Durango, Sinaloa, Chihuahua
Papel	V	- Baja California Sur, Nayarit, Sinaloa, Durango, Sonora
	VI	- Puebla, Tlaxcala
	VII	- Guanajuato, San Luis Potosí, Zacatecas
	VIII	- Veracruz, Oaxaca
Química y Petroquímica	II	- Jalisco, Aguascalientes
	III	- San Luis Potosí, Tamaulipas
	IV	- Baja California Norte, Sonora
	V	- Michoacán, Guerrero
	VI	- Nayarit, Sinaloa, Durango, Zacatecas
	VII	- Veracruz, Hidalgo, Tabasco, Chiapas
Minerales No Metálicos	IV	- Nuevo León, San Luis Potosí, Tamaulipas
	V	- Durango, Zacatecas, Jalisco, Sinaloa, Aguascalientes
Metálica Básica	III	- Tamaulipas, San Luis Potosí, Veracruz
	IV	- Michoacán, Sinaloa, Chiapas, Jalisco Nayarit
Maquinaria y Equipo	IV	- Aguascalientes, Jalisco
	V	- Puebla, San Luis Potosí, Hidalgo
	VI	- Oaxaca, Chiapas
	VII	- Sinaloa, Baja California Norte, Sonora, Durango, Nayarit
Otras Industrias	V	- Jalisco, Guanajuato
	VI	- Chihuahua, Durango, Coahuila

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL INEGI

CAPITULO IV

LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO (1962 - 1994)

CAPITULO IV

LA POLITICA INDUSTRIAL EN MEXICO

(1962 - 1994)

La segmentación del país en regiones, obedece en gran medida a la necesidad de elaborar políticas de desarrollo económico más acordes con los diferentes requerimientos regionales. Así, si partimos de la consideración de que es precisamente en el ámbito espacial en donde se manifiestan de manera más clara las desigualdades del país, cabe hacer algunas reflexiones sobre el desarrollo de programas industriales a escala regional.

De acuerdo a lo expuesto por Pablo Gómez y Armando Cortés,¹ la preocupación del gobierno de México por la planeación regional del desarrollo cobró mayor relevancia a partir de 1970, ya que anteriormente la política regional se aplicaba fundamentalmente en las comunidades indígenas y en el desarrollo de las cuencas hidrológicas. Este cambio de perspectiva obedeció a que se detectaron serios problemas sociales y económicos como desempleo, bajos niveles de bienestar y excesiva concentración de la actividad productiva y de servicios.

¹ Véase Gómez, P. y Cortés, A. *Experiencia Histórica y Promoción del Desarrollo Regional en México*. NAFIN. México, 1987. Pag. 31.

La estrategia seguida en los años setenta incluye algunos programas y políticas de industrialización regional que se implantan con la idea de deconcentrar las actividades socioeconómicas dinámicas en un número pequeño de áreas urbanas y al mismo tiempo generar oportunidades de desarrollo industrial en otras zonas del país. Al respecto, Allan M. Lavell² realiza un análisis en el cual destaca tres políticas:

1) Las Leyes de Exención Fiscal Estatal para la industria incluyen exenciones al impuestos sobre ventas, impuesto del timbre e impuestos prediales locales. Según Lavell, la influencia de estas exenciones sobre la localización de la industria es insignificante, debido a que todos los estados conceden exenciones, de manera que resultan mutuamente excluyentes.

2) La Ley de Industrias Nuevas y Necesarias estuvo vigente de 1941 a 1975; tiempo durante el cual, se concedieron exenciones por períodos de 5, 7 y 10 años a las industrias nuevas y a las industrias necesarias para la continuación del desarrollo industrial del país. Esta ley efectivamente benefició la industrialización del país, sin embargo ésta se dió de manera arbitraria, pues no consideró la localización de la planta para la concesión de una exención al no responder a un programa racional de ocupación territorial.

² Véase Lavell, A. M. "Industrialización Regional en México. Algunas Consideraciones Políticas". en *Lecturas*, Fondo de Cultura Económica No. 15. México. 1972. Pag. 309-319

3) El Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria (FOGAIN) es un programa de concesión de créditos a las industrias mediana y pequeña. De acuerdo a lo señalado por Lavell, el FOGAIN, que es un fideicomiso del gobierno federal administrado por NAFIN, atiende los criterios de descentralización y desarrollo regional para la industria, a pesar de la limitación de sus recursos. No obstante, propone tres posibilidades para lograr una mayor participación regional: a) generar en la diferentes regiones una mayor información acerca de las facilidades del crédito; b) simplificar el procedimiento de tramitación de créditos y c) estimular la demanda de créditos con la generación de un desarrollo industrial espontáneo de base regional.

De acuerdo a lo que señala A. M. Lavell,³ en la mayoría de los casos, las empresas mexicanas de las diferentes ramas industriales consideran de vital importancia la localización del mercado y la localización de las materias primas para el establecimiento de sus plantas; sin dejar de mencionar la importancia del desarrollo en infraestructura, la existencia de oportunidades educativas y de capacitación y el llamado "espíritu empresarial".

Pablo Gómez y Armando Cortés⁴ confirman la vigencia de estas políticas en los años ochenta y añaden los siguientes programas:

1) El Programa Nacional Fronterizo (1961), además de dedicarse a mejorar la imagen física de las principales ciudades fronterizas, ofreció diversos

³ Idem. Pag. 335

⁴ Op. Cit

incentivos a los empresarios norteamericanos para el establecimiento de maquiladoras del lado mexicano, con lo cual se ha dado ocupación a un número significativo de personas.

2) El Programa de Parques y Ciudades Industriales, que se inició en 1953, tendría por objetivo aumentar la producción industrial, promover la descentralización y el desarrollo regional. Aún cuando se consideró que las instalaciones y servicios comunes proporcionarían a las industrias ventajas técnicas y económicas similares a las de los centros más avanzados del país, prevalecieron los criterios de la cercanía del mercado por encima de los criterios de planeación industrial o regional.

Otra propuesta⁵ para la formulación de políticas industriales sugiere los siguientes objetivos de fomento industrial:

- Descentralización regional de la actividad productiva mediante la promoción de programas especiales de infraestructura y vivienda en ciudades medias prioritarias.
- Aprovechamiento de la capacidad ociosa existente, aumentando la producción y el empleo, con base en la reactivación del mercado interno.
- Incremento de las exportaciones de productos industriales, con el propósito de generar divisas y aprovechar la capacidad instalada,

⁵ Véase Marcos, E. *Propuestas para una Nueva Política Industrial en México*. NAFIN. México, 1988. Pag. 5-6

especialmente en las ramas de bienes de capital y bienes de consumo durable.

- Aumento y fortalecimiento del grado de integración de la capacidad productiva de las industrias de bienes de consumo y de aquellas actividades orientadas al mercado externo.
- Reajuste de la actividad productiva: corrección de desequilibrios sectoriales y de debilidades financieras, tecnológicas y organizacionales de las empresas, por medio de la realización de inversiones complementarias.
- Orientación de la producción para atender las necesidades básicas de la población y de la industria.

Además, con el propósito de resolver el problema de duplicidad de funciones, el autor plantea la creación de una institución coordinadora (Consejo Nacional de Política Industrial) cuya tarea consistiría en formular y orientar la política industrial y establecer los objetivos y directrices que orientarían las políticas de comercio exterior, crédito, tecnología, compra, inversiones del sector público, incentivos fiscales y de desarrollo regional en los aspectos referentes al sector industrial.

E. Marcos⁶ propone la descentralización como eje de la Política Industrial. Para ello, plantea la difusión de una amplia red de pequeñas y

⁶ Idem. Pag. 19

medianas empresas orientadas fundamentalmente hacia los mercados regionales. Asimismo, sugiere que el uso de tecnologías medianamente intensivas en trabajo constituiría simultáneamente un estímulo a la producción de bienes de capital y, al mismo tiempo, permitiría la progresiva acumulación de conocimientos técnicos potencialmente orientados hacia la innovación en el terreno tecnológico.

Dentro del plan de fomento formulado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, surge el "Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994"⁷. Este proyecto de gran envergadura establece los siguientes objetivos:

- Propiciar el crecimiento de la industria nacional, mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.
- Lograr un desarrollo industrial mas equilibrado propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.
- Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

⁷ Véase SECOFI "Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994" Pag. 23-24

Para el logro de estos objetivos el mencionado documento precisa la puesta en marcha de las siguientes líneas de acción:

- * Concertación de la estructura industrial y programas sectoriales.
- * Perfeccionamiento de la apertura comercial.
- * Promoción a la inversión.
- * Revisión del marco regulatorio.
- * Desarrollo tecnológico y capacitación de recursos humanos.
- * Desconcentración Regional de la Industria.
- * Normalización y Calidad.
- * Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana industria.
- * Desarrollo comercial e industrial de las franjas fronterizas y zonas libres.
- * Promoción de la industria maquiladora.
- * Promoción de las exportaciones.
- * Promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior.
- * Acciones conjuntas para el desarrollo de la industria y del comercio exterior.

Dentro de la estrategia de desconcentración regional, que es el tema que nos ocupa, el programa describe los siguientes puntos⁸:

1) Se redefinirá la zonificación geográfica de la industria, a fin de adecuarla a las circunstancias que vive el país. La nueva zonificación estará integrada por zonas de crecimiento controlado, ordenado y de prioridad industrial,

⁸ Idem. pag. 35

considerando para ello aquellas regiones que cuenten con infraestructura básica, con recursos naturales susceptibles de industrializarse y con posibilidades exportadoras.

2) Se racionalizará el crecimiento de las áreas metropolitanas, autorizando en estas zonas sólo la ampliación de la planta productiva ya existente y el establecimiento o ampliación de micro y pequeñas industrias que no sean contaminantes ni grandes consumidoras de agua y energéticos.

3) Se fomentará la creación y consolidación de parques industriales con un enfoque integral, que incluya el fortalecimiento de la infraestructura y servicios en los mismos. Para ello, se propiciará una participación más activa de los gobiernos estatales y municipales, así como los sectores privado y social, en el desarrollo de infraestructura.

4) En las zonas fronterizas y libres, se efectuarán convenios con las instancias correspondientes para apoyar el desarrollo de infraestructura y promover a nivel regional la descentralización industrial. Estos convenios alentarán el proceso de desconcentración industrial, con la base en los recursos, infraestructura y potencial industrial existentes en cada entidad.

De la misma manera, el "Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994"⁹ considera como uno de sus objetivos, fomentar el establecimiento de este tipo de industrias en todo

⁹ Véase SECOFI "Programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994"
Pag. 13

el territorio, así como coadyuvar al desarrollo regional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente.

Un estudio reciente sobre política industrial¹⁰ considera que dentro de las medidas para impulsar la inversión y el proceso de industrialización sobresalen entre otros:

- Debe determinarse en qué ramas se van a impulsar niveles de especialización aprovechando procesos productivos que cuentan con ventajas comparativas naturales, y en cuáles se promoverá la creación de desarrollos tecnológicos para obtener mayor competitividad a escala mundial y generar crecimientos más dinámicos en la industria.

- Construir ventajas productivas (desarrollos tecnológicos, niveles de integración y de especialidad) que incrementen la productividad para encarar la competencia internacionalmente.

- Dar tratamiento impositivo diferencial e incentivos fiscales en función de las ramas prioritarias a impulsar.

- Desarrollar la infraestructura, lo cual requiere crecientes inversiones públicas dada la pésima situación y obsolescencia en que se encuentran las carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, puertos, los transportes de carga, etc.

¹⁰Huerta. Arturo. "Hacia una política industrial en México" en *Economía Informa* No.229 Pags. 40-42

- Asegurar relaciones intersectoriales e intraindustriales que generen sólidos efectos multiplicadores internos que retroalimenten el crecimiento de la demanda, del empleo, del ingreso y del ahorro y, que economicen y aporten divisas para originar efectos positivos sobre el sector externo.

- Propiciar fusiones para alcanzar tamaños mínimos eficientes de escala que permitan a las empresas reducir costos y mejorar su posición competitiva, tanto para preservar la planta productiva, y el empleo, como para incrementar exportaciones.

- Mayor interrelación entre el sector financiero y el sector industrial para asegurar flujos crediticios baratos y de mediano y largo plazos para impulsar el proceso de industrialización.

La revisión realizada anteriormente a los programas y propuestas de política industrial hace posible apreciar su carácter general. Aún cuando el programa de modernización industrial vigente hasta 1994 (Programa para la Modernización Industrial y el Comercio Exterior 1990-1994) concede gran importancia a la desconcentración de la industria, el impacto regional que ésta tenga debe analizarse con cuidado.

Si se toma por ejemplo, la redefinición de las zonas geográficas, el programa considera que la nueva regionalización estaría integrada por zonas de crecimiento controlado y de prioridad industrial que cuenten con ciertas características como infraestructura, recursos naturales y capacidad

de exportación. En este marco de acción las regiones que recibirían mayor apoyo serían aquellas que presentan las condiciones más favorables en cuanto a economías externas (tal sería el caso de un patrón de polos de desarrollo). Cabría entonces cuestionarse sobre el futuro de aquellas regiones que no recibirían estímulos para la industria y que, en consecuencia quedarían al margen del desarrollo económico del país.

En base a lo anterior, pueden examinarse dos aspectos: por una parte vemos que, en ninguno de los programas y políticas mencionadas anteriormente se hace alusión a la dinámica de la tasa de ganancia como un criterio más a considerar en la formulación de las estrategias de desarrollo industrial en el ámbito regional. Por otra parte, los resultados de la tesis sugieren la necesidad de considerar este elemento. La regionalización por especialización productiva en base a las tasas de ganancia, que se ha propuesto a lo largo de esta investigación, podría formar parte de una acción de política industrial que involucre el espacio territorial en función de mayores beneficios económicos para los empresarios de los distintos sectores manufactureros y al mismo tiempo, contribuir a mejorar las condiciones de bienestar de la población de cada una de las regiones del país.

Al considerar otros criterios específicos de regionalización como sería el caso de la tasa de ganancia, la aplicación particular de las políticas industriales arrojaría resultados más acordes con la especialización manufacturera de cada una de las distintas zonas geográficas previamente definidas. Además, la formulación de programas de fomento en base a este

criterio permitiría estimular aquellas regiones con altas tasas de ganancia en los distintos sectores manufactureros, para que continúen perfilándose como oportunidades reales de inversión. O bien, cuando la finalidad consista en aplicar incentivos concretos a aquellas zonas o entidades que dentro del esquema de regionalización propuesto en esta tesis no presenten niveles de rentabilidad atractivos para la inversión. Un ejemplo concreto de lo anterior podría ser el análisis de las causas del deterioro sufrido por los estados de Tlaxcala y Puebla en la industria textil.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

CAPITULO V

CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos a lo largo de la investigación muestran la posibilidad de proponer una regionalización por especialidad productiva, en virtud de que cada división manufacturera presenta un esquema regional de características distintas. Tenemos en primer lugar, el sector productor de alimentos en el cual se conformaron siete regiones, cuatro de las cuales están integradas únicamente por dos estados. San Luis Potosí y Nuevo León integran la región con las tasas de ganancia más elevadas. Cabe destacar que la región con los niveles más bajos de rentabilidad en la producción de alimentos incluye los estados de Veracruz, Puebla, Tabasco, Tlaxcala e Hidalgo.

La segunda especialidad de producción manufacturera es la industria textil. En esta industria se agruparon veinticinco estados en ocho diferentes regiones, entre las cuales sobresalen, por sus altos niveles de ganancia, la zona que reúne a los estados de Veracruz, Chiapas, Tabasco y Oaxaca; en contraparte la región integrada por Baja California Norte y Baja California Sur presenta niveles muy reducidos. La producción de madera sólo presenta cuatro regiones, destacando Michoacán y Guanajuato como los estados con las tasas de ganancia más altas.

Para la industria del papel fue posible formar ocho regiones. Las entidades que integran la región de mayores tasas son Coahuila y Chihuahua, quedando Veracruz y Oaxaca muy por debajo de este nivel de ganancias, incluso éste último registra un dato negativo.

Una de las industrias más importantes del quehacer fabril en México es, sin lugar a dudas, la industria química y petroquímica. De las siete regiones formadas dentro de esta industria, la zona central del país muestra las mayores tasas de ganancia: Distrito Federal, Tlaxcala, Morelos, Estado de México, Puebla y Querétaro.

La producción de minerales no metálicos está estrechamente vinculada a las características del suelo de cada región. Así, Baja California Sur y Sonora destacan como las zonas de mayores ganancias, quedando rezagada la región centro-occidente del país integrada por Durango, Zacatecas, Jalisco, Sinaloa y Aguascalientes.

La industria de metales básicos presenta cuatro zonas principales. Sonora y Baja California Sur destacan como los estados de mayores márgenes, mientras que Michoacán, Sinaloa, Chihuahua, Jalisco y Nayarit registran tasas muy reducidas.

En el sector de maquinaria y equipo (considerando sólo las ramas automotriz y la fabricación de equipo de transporte) se registraron siete regiones. De acuerdo a los resultados, las tasas de ganancia más elevadas se obtuvieron para los estados de Coahuila y Chihuahua. Los menores

niveles se presentaron en la región formada por Sinaloa, Baja California Norte, Sonora, Durango y Nayarit.

Finalmente, el sector "otras industrias" muestra seis regiones de tasas similares, de las cuales sobresalen las conformadas por Oaxaca y Guerrero, y por Tabasco y Campeche.

Por otra parte, las características y el comportamiento de las distintas tasas de ganancia regionales en la industria manufacturera es un aspecto que no ha sido analizado con profundidad. De hecho, podría decirse que los estudios empíricos para el caso mexicano son escasos y varios de ellos abordan el análisis de la tasa de ganancia en relación a la estructura y concentración del mercado.

Sin embargo, la presente investigación propone la posibilidad de considerar este indicador del nivel de rentabilidad como un elemento que podría emplearse como criterio para zonificar el espacio territorial del país. Esta zonificación coadyuvaría en el diseño de políticas industriales de carácter regional que contribuyan, a su vez, a incentivar tanto el desarrollo de aquellas regiones con altas tasas de ganancia como de aquellas con menores atractivos para la inversión. Este criterio favorecería la diversificación de la estructura industrial, toda vez que se contaría con una gama más amplia de posibilidades para invertir. Podría citarse, por ejemplo, el caso de las industrias del papel y la industria maderera que han aminorado su ritmo de crecimiento a consecuencia de la entrada de productos del exterior, por lo que resultan poco atractivas. Al contar con

elementos para atraer capitales hacia estas industrias (concretamente el incentivo de la ganancia) se estaría fortaleciendo la diversificación industrial.

El estudio minucioso de cada estado de la república permitiría el establecimiento de estrategias de desarrollo concretas para aquellas industrias en las que se tuvieran mejores perspectivas para la inversión. Además del ejemplo citado en el trabajo para el estado de Querétaro, el cual presenta diversas alternativas favorables de inversión, podría mencionarse el caso del estado de Coahuila que presenta tasas de ganancia superiores a la media nacional para los sectores textil, papel, minerales no metálicos y maquinaria y equipo; y tasas muy cercanas al promedio en las industrias de alimentos, química y petroquímica y metálica básica. Así, esta entidad del norte del país destaca por su amplia gama de posibilidades de desarrollo industrial.

El criterio de la tasa de ganancia también podría ser utilizado para el diseño de políticas enfocadas a reactivar aquellas regiones con fuertes rezagos en materia industrial. Un ejemplo de esta situación sería el estado de Tlaxcala, que según los resultados de la investigación registra tasas de ganancia muy bajas en varias de las divisiones manufactureras: alimentos, textil, madera, papel, maquinaria y equipo, y otras industrias. Sólo en la industria metálica básica y especialmente en la química y petroquímica se registran tasas superiores al promedio nacional. De esta manera, la aplicación de políticas de fomento adecuadas estimularían el crecimiento industrial del estado.

Un caso similar al anterior sería el del estado de Aguascalientes. Esta entidad presenta niveles de rentabilidad inferiores al promedio nacional en todas las divisiones manufactureras; por lo tanto, basándose en esta información inicial, resultaría conveniente analizar su estructura industrial, y en su oportunidad formular y aplicar las políticas e incentivos necesarios para la reactivación de la producción manufacturera del estado.

La propuesta que se hace en este trabajo deja de lado muchos otros aspectos vinculados con el análisis de la tasa de ganancia que podrían ser abordados en investigaciones futuras. El estudio de la relación entre la tasa de ganancia y otras variables como por ejemplo las economías externas, permitiría explicar la presencia de distintas tasas de ganancia en las diversas regiones en virtud de que la amplia variedad de condiciones geográficas, así como el nivel alcanzado en infraestructura, afectan de manera directa el desempeño de este indicador.

Otra vertiente de investigación podría estar encaminada a puntualizar el análisis del comportamiento de la tasa de ganancia ante variaciones en el uso del capital. Una sobrecapitalización de la producción en algunos sectores puede actuar de manera negativa sobre la tasa; no obstante, esta tendencia puede ser contrarrestada por el crecimiento de la productividad y el mercado. Este aspecto podría ser abordado también desde el punto de vista del avance técnico, y del grado de dependencia tecnológica del aparato productivo con el exterior.

Además de lo anterior, la evaluación de la incidencia de algunas variables macroeconómicas sobre la tasa de ganancia, como serían la estabilidad cambiaria, la disponibilidad de créditos y de divisas, y el mecanismo de precios, entre otras, constituye una pauta adicional que puede dar lugar al desarrollo de futuras investigaciones.

A N E X O

DEFINICION DE LOS CONCEPTOS CENSALES

La formulación de los indicadores de los niveles de rentabilidad se realizó en base a los datos que ofrece el XIII Censo Industrial elaborado por el INEGI. Como se recordará, estos indicadores manejan los siguientes conceptos censales:

$$\text{TGKF} = (\text{VACB} - \text{RT}) / \text{K}$$

$$\text{TGKT} = (\text{VACB} - \text{RT}) / (\text{K} + \text{PBT} - \text{VACB} + \text{RT})$$

$$\text{MGC} = (\text{VACB} - \text{RT}) / (\text{PBT} - \text{VACB} + \text{RT})$$

Donde:

TGKF = Tasa de Ganancia sobre Capital Fijo

TGKT = Tasa de Ganancia sobre Capital Total

MGC = Margen de Ganancia sobre costos

VACB = Valor Agregado Censal Bruto

RT = Remuneraciones Totales al Personal Ocupado

K = Formación Bruta de Capital Fijo

PBT = Producto Bruto Censal

A continuación se definirán cada una de variables censales con la finalidad de precisar su conceptualización:

VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO (VACB)

Es el valor que resulta de restar, a la producción bruta total, el valor de los insumos totales, lo que refleja el valor que se le añade a los insumos durante el proceso productivo hasta convertirse en productos terminados (riqueza generada). Se le llama "censal" porque se refiere sólo a las unidades económicas censadas, y "bruto" porque a este valor agregado no se le han deducido las asignaciones efectuadas por la depreciación de activos fijos.

REMUNERACIONES TOTALES AL PERSONAL OCUPADO (RT)

Son todos los pagos en salarios y sueldos realizados por las unidades económicas durante 1988, así como las prestaciones sociales y utilidades repartidas en ese período al personal ocupado.

FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO (K)

Es el valor de los activos fijos comprados por las unidades económicas durante 1988, hayan sido nacionales o importados, nuevos o

usados, tales como: maquinaria y equipo de producción, edificios, locales y otras construcciones e instalaciones, unidades y equipo de transporte, mobiliario, equipo de oficina y otros bienes. A este valor se deduce el de los ingresos obtenidos por la venta de activos fijos en el mismo período. Incluye el valor de las renovaciones, mejoras y reformas mayores realizadas en 1988 a los activos fijos y que prolongan su vida útil en más de un año o su productividad, así como los activos fijos producidos en ese período por las unidades económicas para uso propio.

PRODUCCION BRUTA TOTAL (PBT)

Es el valor de los bienes y servicios producidos por las unidades económicas durante 1988 como resultado del ejercicio de sus actividades. Comprende el valor de la producción industrial, que se refiere al de todos los productos (vendidos o no) que fueron beneficiados, extraídos o elaborados por las unidades económicas (incluyendo los no terminados, los que fueron maquilados por terceros para las unidades económicas y los defectuosos); los activos fijos producidos para uso propio; y los ingresos brutos derivados de la actividad.

TESIS SIN PAGINACION

COMPLETA LA INFORMACION

TASAS DE GANANCIA ESTATALES POR SECTOR MANUFACTURERO

ALIMENTOS		TEXTIL		MADERA		PAPEL		QUIM/PET		MINNoMET		METBAS		MAQ/EQ		OTRAS	
SLP	0.690	VER	1.104	YUC	1.894	MOR	1.301	GTO	1.017	BCS	1.081	GRO	1.107	MOR	2.542	SIN	1.967
NLN	0.420	CHS	1.073	BCS	0.802	HGO	0.555	OAX	0.602	COA	0.714	SON	0.817	COA	2.542	OAX	1.379
DF	0.410	COL	0.900	MOR	0.659	MIC	0.524	CAM	0.504	HGO	0.711	BCS	0.617	QTR	1.034	GRO	1.065
NAY	0.393	TAB	0.801	TAB	0.554	COA	0.458	DF	0.450	SON	0.651	NLN	0.443	CHI	1.000	TAB	0.935
GRO	0.365	QTR	0.747	TAM	0.500	CHI	0.452	TLA	0.447	YUC	0.599	DGO	0.417	COL	0.998	CAM	0.745
OAX	0.364	NAY	0.641	MIC	0.445	TAM	0.419	NLN	0.416	QRO	0.547	PUE	0.309	BCS	0.703	ZAC	0.660
MEX	0.359	OAX	0.632	ZAC	0.416	JAL	0.415	MOR	0.393	OAX	0.537	MEX	0.234	GTO	0.789	SLP	0.483
JAL	0.343	CAM	0.469	GRO	0.406	TAB	0.391	MEX	0.336	BCN	0.525	GTO	0.229	MIC	0.559	NAY	0.459
QRO	0.339	QRO	0.451	GTO	0.400	MEX	0.386	PUE	0.332	PUE	0.486	TLA	0.227	TAM	0.559	PUE	0.444
ZAC	0.312	COA	0.426	OAX	0.394	COL	0.371	YUC	0.330	VER	0.481	NAL	0.217	TAB	0.559	CHS	0.430
NAL	0.308	HGO	0.400	NAY	0.373	DF	0.347	QRO	0.324	CHI	0.478	COA	0.200	CAM	0.436	TAM	0.387
COA	0.284	MIC	0.397	CHS	0.360	YUC	0.325	NAL	0.308	GTO	0.459	TAM	0.200	NAL	0.432	QRO	0.361
GTO	0.282	MOR	0.365	VER	0.351	QTR	0.317	COA	0.289	MEX	0.437	QRO	0.188	QRO	0.419	SON	0.354
TAM	0.277	GRO	0.363	COL	0.335	CAM	0.316	JAL	0.272	COL	0.436	DF	0.188	MEX	0.414	HGO	0.349
CHS	0.263	SON	0.290	SON	0.317	NAL	0.301	SLP	0.253	NAL	0.420	SLP	0.183	AGS	0.207	MEX	0.342
YUC	0.253	DF	0.276	QRO	0.306	BCS	0.276	AGS	0.251	DF	0.408	VER	0.155	JAL	0.261	MIC	0.334
CHI	0.248	ZAC	0.266	SLP	0.285	NLN	0.267	TAM	0.239	TAB	0.407	YUC	0.154	NLN	0.253	MOR	0.293
SON	0.237	NLN	0.256	MEX	0.263	GRO	0.266	BCN	0.239	NAY	0.366	HGO	0.122	PUE	0.218	DF	0.284
DGO	0.220	NAL	0.253	DF	0.260	AGS	0.264	SON	0.234	MOR	0.366	AGS	0.121	SLP	0.217	NAL	0.264
SIN	0.213	MEX	0.252	NAL	0.260	NAY	0.262	MIC	0.173	CHS	0.350	MIC	0.091	OAX	0.183	JAL	0.257
BCN	0.212	GTO	0.210	HGO	0.257	SIN	0.255	QTR	0.168	NLN	0.343	SIN	0.080	YUC	0.165	GTO	0.235
MOR	0.201	SLP	0.205	NLN	0.253	CHS	0.254	NAY	0.161	TLA	0.308	CHI	0.049	CHS	0.162	NLN	0.217
MIC	0.191	JAL	0.203	PUE	0.247	PUE	0.225	SIN	0.147	SLP	0.294	JAL	0.007	HGO	0.162	QTR	0.199
CAM	0.188	YUC	0.198	COA	0.238	DGO	0.212	GRO	0.144	MIC	0.280	NAY	-0.010	DF	0.129	VER	0.172
COL	0.184	CHI	0.198	DGO	0.225	SON	0.209	VER	0.138	QTR	0.267	BCN	-0.147	GRO	0.085	TLA	0.098
VER	0.168	TAM	0.196	CAM	0.210	GTO	0.196	HGO	0.130	TAM	0.245	MOR	-0.170	SIN	0.074	AGS	0.086
PUE	0.140	SIN	0.191	JAL	0.204	SLP	0.193	DGO	0.115	DGO	0.200	-	-	BCN	0.066	CHI	0.069
BCS	0.140	DGO	0.188	SIN	0.176	TLA	0.186	TAB	0.099	ZAC	0.168	-	-	SON	0.065	BCN	0.031
QTR	0.137	AGS	0.175	AGS	0.168	ZAC	0.177	ZAC	0.096	JAL	0.127	-	-	DGO	0.017	DGO	0.009
TAB	0.127	TLA	0.165	CHI	0.136	VER	0.109	CHS	0.055	SIN	0.126	-	-	NAY	0.006	YUC	-0.056
AGS	0.123	PUE	0.142	TLA	0.117	BCN	0.096	CHI	0.025	AGS	0.114	-	-	VER	0.017	COA	-0.094
TLA	0.119	BCN	0.131	BCN	0.110	QRO	0.088	COL	0.007	CAM	0.053	-	-	TLA	-0.107	-	-
HGO	0.076	BCS	0.082	QTR	0.076	OAX	-0.040	-	-	GRO	0.009	-	-	-	-	-	-

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

CUADRO No. 1

ALIMENTOS		
REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	San Luis Potosí	0.690075
	Nuevo León	0.419758
II	Distrito Federal	0.410057
	Edo. de México	0.358854
III	Guerrero	0.364674
	Oaxaca	0.364044
IV	Nayarit	0.392869
	Jalisco	0.342882
	Querétaro	0.339467
	Zacatecas	0.312184
	Guanajuato	0.282277
V	Chihuahua	0.247876
	Sonora	0.237129
	Durango	0.219752
	Sinaloa	0.213459
	Baja California Norte	0.212400
VI	Michoacán	0.191279
	Colima	0.183687
VII	Veracruz	0.168093
	Puebla	0.140372
	Tabasco	0.127097
	Tlaxcala	0.119406
	Hidalgo	0.076199

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A DATOS DEL INEGI

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA
SECTOR ALIMENTOS



1. San Luis Potosí, Nuevo León
2. Distrito Federal, Estado de México
3. Guerrero, Oaxaca
4. Nayarit, Jalisco, Querétaro, Zacatecas, Guanajuato
5. Chihuahua, Sonora, Durango, Sinaloa, Baja California Norte
6. Michoacán, Colima
7. Veracruz, Puebla, Tabasco, Tlaxcala, Hidalgo

CUADRO No. 2

TEXTILES

REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	Veracruz Chiapas Tabasco Oaxaca	1.103901 1.073275 0.800698 0.631796
II	Quintana Roo Campeche	0.746734 0.469071
III	Querétaro Hidalgo	0.450507 0.400241
IV	Michoacán Morelos Guerrero Distrito Federal Edo. de México	0.397068 0.365222 0.363091 0.275582 0.251753
V	Guanajuato San Luis Potosí Jalisco Tamaulipas Aguascalientes	0.210496 0.204806 0.203086 0.196126 0.175410
VI	Chihuahua Sinaloa Durango	0.197523 0.191285 0.187655
VII	Tlaxcala Puebla	0.164891 0.141596
VIII	Baja California Norte Baja California Sur	0.130937 0.082252

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE DEL INEGI

CUADRO No. 3**MADERA**

REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	Michoacán	0.445084
	Guanajuato	0.399993
II	Guerrero	0.405878
	Oaxaca	0.393647
	Chiapas	0.359924
III	Querétaro	0.306069
	San Luis Potosí	0.285211
	Edo. de México	0.263294
	Distrito Federal	0.260280
IV	Hidalgo	0.256763
	Nuevo León	0.252515
	Coahuila	0.238481
	Durango	0.226113
	Sinaloa	0.176221
Chihuahua	0.136355	

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA
SECTOR MADERA



1. Michoacán, Guanajuato
2. Guerrero, Oaxaca, Chiapas
3. Querétaro, San Luis Potosí, Edo. de México, Distrito Federal, Hidalgo
4. Nuevo León, Coahuila, Durango, Sinaloa, Chihuahua

CUADRO No. 4

PAPEL		
REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	Coahuila Chihuahua	0.457773 0.451929
II	Jalisco Colima	0.414828 0.371288
III	Distrito Federal Edo. de México	0.346707 0.385851
IV	Yucatán Quintana Roo Campeche	0.324712 0.316770 0.316211
V	Baja California Sur Nayarit Sinaloa Durango Sonora	0.276250 0.262072 0.255230 0.212454 0.209284
VI	Puebla Tlaxcala	0.224861 0.185636
VII	Guanajuato San Luis Potosí Zacatecas	0.195766 0.193205 0.177131
VIII	Veracruz Oaxaca	0.109444 -0.040098

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

CUADRO No. 5

QUIMICA Y PETROQUIMICA

REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	Distrito Federal	0.450471
	Tlaxcala	0.446891
	Morelos	0.392525
	Edo. de México	0.336217
	Puebla	0.331962
	Querétaro	0.324237
II	Jalisco	0.272019
	Aguascalientes	0.250934
III	San Luis Potosí	0.253315
	Tamaulipas	0.238585
IV	Baja California Norte	0.238561
	Sonora	0.234356
V	Michoacán	0.173361
	Guerrero	0.144001
VI	Nayarit	0.161228
	Sinaloa	0.146647
	Durango	0.115154
	Zacatecas	0.096418
VII	Veracruz	0.138207
	Hidalgo	0.129640
	Tabasco	0.099479
	Chiapas	0.054795

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA
SECTOR QUIMICO - PETROQUIMICO



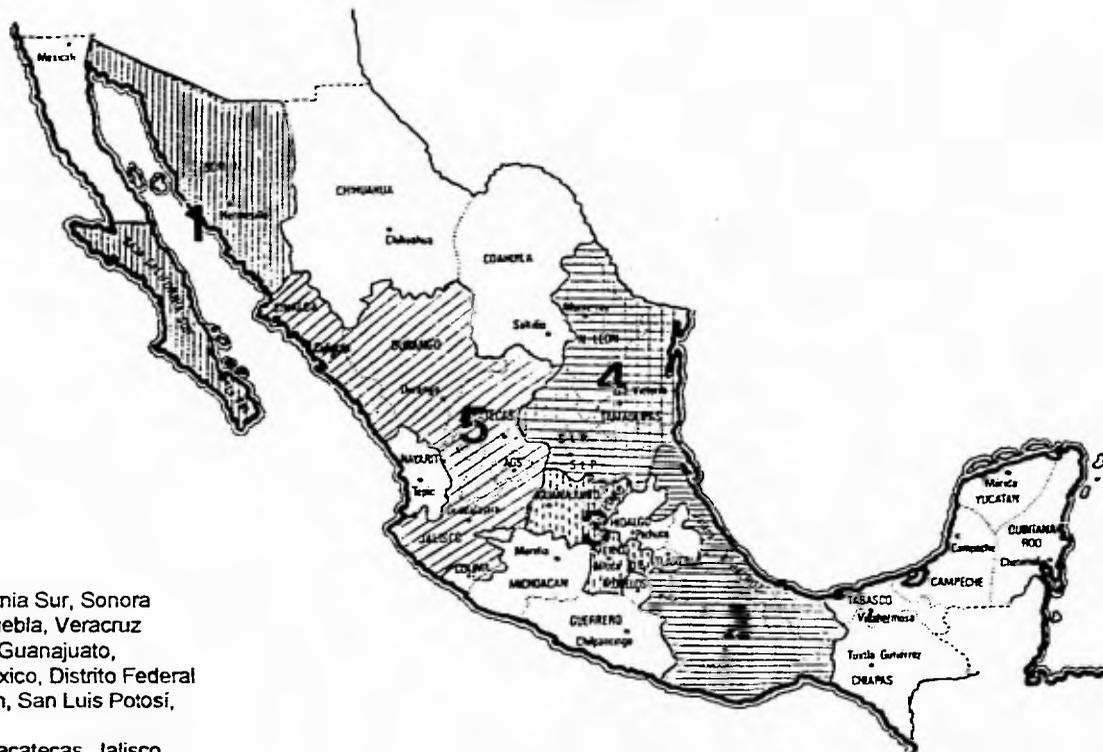
1. Distrito Federal, Tlaxcala, Morelos
Edo. de México, Puebla, Querétaro
2. Jalisco, Aguascalientes
3. San Luis Potosí, Tamaulipas
4. Baja California Norte, Sonora
5. Michoacán, Guerrero
6. Nayarit, Sinaloa, Durango, Zacatecas
7. Veracruz, Hidalgo, Tabasco, Chiapas

CUADRO No. 6**MINERALES NO METALICOS**

REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	Baja California Sur Sonora	1.081313 0.650841
II	Oaxaca Puebla Veracruz	0.537019 0.486145 0.480538
III	Querétaro Guanajuato Edo. de México Distrito Federal	0.546556 0.459327 0.436914 0.408363
IV	Nuevo León San Luis Potosí Tamaulipas	0.342961 0.293571 0.245419
V	Durango Zacatecas Jalisco Sinaloa Aguascalientes	0.199777 0.167831 0.127294 0.125734 0.113947

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA
SECTOR MINERALES NO METALICOS



1. Baja California Sur, Sonora
2. Oaxaca, Puebla, Veracruz
3. Querétaro, Guanajuato, Edo. de México, Distrito Federal
4. Nuevo León, San Luis Potosí, Tamaulipas
5. Durango, Zacatecas, Jalisco, Sinaloa, Aguascalientes

CUADRO No. 7**METALICA BASICA**

REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	Sonora Baja California Sur	0.816878 0.616656
II	Edo. de México Guanajuato Tlaxcala Querétaro Distrito Federal	0.234365 0.228566 0.227177 0.188181 0.187906
III	Tamaulipas San Luis Potosí Veracruz	0.199644 0.182697 0.155364
IV	Michoacán Sinaloa Chihuahua Jalisco Nayarit	0.091480 0.079602 0.049404 0.006511 -0.010107

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA
SECTOR METALICA BASICA



1. Baja California Sur, Sonora
2. Edo. de México, Guanajuato, Tlaxcala, Querétaro, Distrito Federal
3. Tamaulipas, San Luis Potosí, Veracruz
4. Michoacán, Sinaloa, Chihuahua, Jalisco, Nayarit

CUADRO No. 8

MAQUINARIA Y EQUIPO		
REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	Coahuila Chihuahua	2.542401 0.999821
II	Guanajuato Michoacán Querétaro Edo. de México	0.788506 0.558739 0.419042 0.414321
III	Tabasco Campeche	0.558685 0.435729
IV	Aguascalientes Jalisco	0.206614 0.260845
V	Puebla San Luis Potosí Hidalgo	0.217575 0.217469 0.162327
VI	Oaxaca Chiapas	0.182701 0.162343
VII	Sinaloa Baja California Norte Sonora Durango Nayarit	0.074251 0.065851 0.064879 0.016934 0.005956

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA
SECTOR MAQUINARIA Y EQUIPO



1. Coahuila, Chihuahua
2. Guanajuato, Michoacán
Querétaro, Edo. de México
3. Tabasco, Campeche
4. Aguascalientes, Jalisco
5. Puebla, San Luis Potosí, Hidalgo
6. Oaxaca, Chiapas
7. Sinaloa, Baja California Norte,
Sonora, Durango, Nayarit

CUADRO No. 9

OTRAS INDUSTRIAS

REGION	ESTADOS QUE LA CONFORMAN	TASA DE GANANCIA
I	Oaxaca Guerrero	1.379415 1.065216
II	Tabasco Campeche	0.934813 0.744681
III	Zacatecas San Luis Potosí	0.659635 0.482666
IV	Querétaro Hidalgo Edo. de México Michoacán Morelos Distrito Federal	0.361345 0.348613 0.342407 0.333714 0.293392 0.283959
V	Jalisco Guanajuato	0.257072 0.234647
VI	Chihuahua Durango Coahuila	0.069144 0.008804 -0.093844

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del INEGI

ESTO ES UN DOCUMENTO
CONFIDENCIAL

REGIONALIZACION POR ESPECIALIDAD PRODUCTIVA
SECTOR OTRAS INDUSTRIAS



1. Oaxaca, Guerrero
2. Tabasco, Campeche
3. Zacatecas, San Luis Potosí
4. Querétaro, Hidalgo, Ed. de México
Michoacán, Morelos, Distrito Federal
5. Jalisco, Guanajuato
6. Chihuahua, Durango, Coahuila

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

CARRILLO ARRONTE, R. *Ensayo Analítico-Metodológico de Planificación Interregional en México*. Fondo de Cultura Económica, México 1973.

XIII CENSO INDUSTRIAL 1989, INEGI

CORDERA, R. Y TELLO C. (COORDS.) *La desigualdad en México*, Siglo XXI, México 1986.

DOMINGUEZ VILLALOBOS, L. "Proceso de Competencia, fuerzas productivas y concentración" en *Investigación Económica* No. 151, VOL XXXIX, ENE - MZO México 1980.

FAJNZYLVER, F. y MARTINEZ TARRAGO. *Las Empresas Transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México 1976.

GOLLAS, M. "Estructura y Causas de la concentración industrial en México", en *El Trimestre Económico* Vol. XLV No. 178 ABR-JUN, México 1978.

GOMEZ, P. y CORTES A. *Experiencia Histórica y Promoción del Desarrollo Regional en México*. NAFIN, México 1987.

GUTIERREZ ROJAS, J. "Nivel de Rentabilidad Industrial y Estructura de Mercado en México, 1985" Tesis de Maestría en Ciencias Económicas. UNAM, México, 1993.

HERNANDEZ LAOS, E. *La Productividad y el Desarrollo Industrial en México*. Fondo de Cultura Económica, México, 1985.

HERNANDEZ LAOS, E. "La Desigualdad Regional en México (1900- 1980)", en Cordera y Tello, *La Desigualdad en México, Siglo XXI*, México 1986.

HILHORST, Jos G.M. "Algunos problemas insolutos en la Teoría del Desarrollo Regional" en Kuklinski, *Desarrollo Polarizado y Políticas Regionales*, Fondo de Cultura Económica, México 1985.

HUERTA, Arturo. "Hacia una Política Industrial en México" en *Economía Informa*, No. 229 MAY-JUN Facultad de Economía, UNAM México 1994.

HUERTA, Arturo. *Economía Mexicana, más allá del Milagro*. Editorial Diana, México 1991.

JACOBS, E. y MARTINEZ, J. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970-1975" en *Economía Mexicana*, No. 2 CIDE, México 1980.

KUTSOYANNIS, *Microeconomía Moderna*. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1985.

- LAVELL, Allan M. "Industrialización Regional en México. Algunas Consideraciones Políticas" en *Lecturas* No. 15, Fondo de Cultura Económica.
- MARCOS, E. *Propuestas para una Nueva Política Industrial en México*. NAFIN, México 1988.
- MARVÁN, S. *La organización Industrial en México*. Siglo XXI - ILET México, 1990.
- MARX, C. *El Capital*, Tomo III. Fondo de Cultura Económica, México, 1987.
- OLIVARES, Enrique "Modernización, Tecnología e Industrialización en México" en *Economía Informa No.219*, Facultad de Economía, UNAM México 1993.
- PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y COMERCIO EXTERIOR 1990-1994. SECOFI
- PROGRAMA PARA LA MODERNIZACION Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA 1991-1994. SECOFI
- PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994. Poder Ejecutivo Federal.

TOVAR ARMENDARIZ, R. *Multinational corporations, market structure and performance in the food processing industry of Mexico: an economic analysis*, M.S: Thesis, Cornell University 1986.

UNGER, K. *Competencia Monopólica y Tecnológica en la Industria Mexicana*, El Colegio de México. México 1985.