

2
294



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"**

**EVOLUCION DE LAS MANUFACTURAS EN
MEXICO PERIODO (1983-1994).**

T E S I S

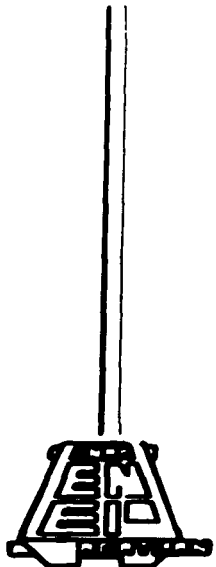
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

JESUS ALVAREZ PEREZ

ASESOR: LIC. ARMANDO DEGANTE CASTAREDA



SANTA CRUZ ACATLAN, ESTADO DE MEXICO.

1997.

**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.

El presente trabajo se lo dedico a mis
padres, quienes me apoyaron durante
toda la carrera y estuvieron siempre
a mi lado.

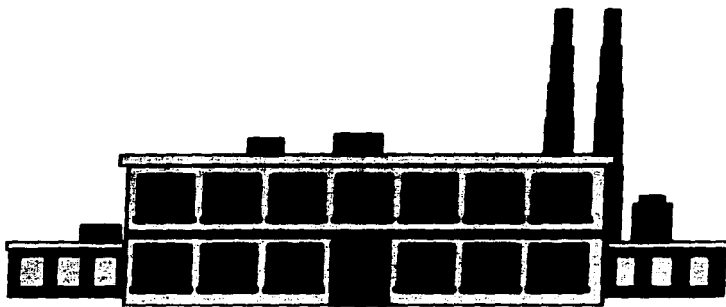
Asimismo, tambien lo dedico a mis hermanos
y amigos, por ayudarme en todo lo que
estuvo a su alcance.

El presente trabajo lo quiero dedicar de
manera especial a quien siempre estuvo
conmigo Sandy.

Al Lic. Armando Degante Castañeda por su
entera confianza y apoyo durante mi
estancia laboral.

Al Lic. José Luis Zaragoza, por ayudarme
a germinar esta idea.

EVOLUCION DE LAS MANUFACTURAS
EN MEXICO
(1983-1994)



INDICE

PAG.

Introducción

CAPITULO I

I. Caracterización de la Dinámica del Desarrollo de la Economía Mexicana (1960-1992)

1.1 Generalidades.....	1
1.2 Problemática General de las Manufacturas.....	10
1.3 Estructura del Subsector Manufacturero.....	12
1.4 Estructura del Tamaño de los Establecimientos Manufactureros.....	12
1.4.1 Bienes Producidos por el Sector Industrial.....	13

CAPITULO II

II. El Proceso de Industrialización en México

II.1 Estado Actual de las Manufacturas.....	15
II.2 Tendencias de Largo Plazo del Proceso de Industrialización.....	23
II.3 Dinámica Sectorial, Período 1950-1994.....	38
II.4 Generación de Empleo y Distribución del Ingreso.....	48
II.5 Diversificación e Integración Productiva.....	59
II.6 Tendencias del Coeficiente de Importaciones en la Industria Manufacturera, Período 1950-1990.....	78

CAPITULO III

III. Situación Actual de las Manufacturas en México 1980-1994.

III.1 Producción Industrial Manufacturera.....	94
III.2 Establecimientos Manufactureros.....	99
III.2.1 Establecimientos Manufactureros por División.....	100
III.2.2 Estructura de los Establecimientos Manufactureros por Estrato y División (1985-1992).....	103
III.3 Personal Ocupado Manufacturero.....	105

CAPITULO III

	PAG.
III.3.1 Personal Ocupado por División.....	106
III.3.2 Personal Ocupado por Estructa u División.....	109
III.3.3 Participación de las Manufacturas Dentro del PIB Nacional.....	112
III.3.4 Participación de las Manufacturas dentro del PIB Industrial.....	113
III.3.5 Participación de las Manufacturas Dentro de la Inversión Extranjera Directa Acumulada.....	114
III.3.6 Participación de las Manufacturas Dentro del Comercio Exterior.....	116

CAPITULO IV**IV. Crecimiento y Productividad Manufacturera**

IV.1 Crecimiento de las Manufacturas en Proporción con el Crecimiento del PIB Industrial.....	119
IV.2 Crecimiento de las Manufacturas en Comparación con el Crecimiento del Salario Real.....	121
IV.3 Proporción de la Participación del Salario Real con Respecto al Crecimiento del Producto Interno Bruto Manufacturero.....	122
IV.4 Las Manufacturas u la Productividad del Trabajo.....	124
IV.5 Proporción del Crecimiento del Salario Real Respecto al Crecimiento de la Productividad del Trabajo.....	128

Conclusiones

Anexo Estadístico

Bibliografía

I N T R O D U C C I O N

Dentro del desarrollo del país el sector industrial juega un papel preponderante, y en el interior del mismo el subsector más dinámico es el manufacturero, ya que aporta gran parte del valor al PIB industrial.

Por esto me es de importancia relevante analizar el desarrollo del subsector en comparación con otras variables macroeconómicas, para así verificar las tendencias recientes que ha venido teniendo; y, de esta forma tener una visión más precisa de las causas que han originado este desarrollo, y hacer inferencia de su comportamiento en no más de cinco años; con la intención de ahondar más en el campo de la investigación sobre el desarrollo industrial de México, y poder aportar elementos de juicio para lograr un mejor entendimiento claro de la situación actual que prevalece en el subsector manufacturero.

Para un mejor entendimiento de la presente investigación correspondiente al subsector manufacturero, en el capítulo I se da una descripción general de la estructura del mismo; dicha descripción es en cuanto a definición, estructura del tamaño de los establecimientos, y bienes producidos por el sector industrial.

En lo que corresponde al capítulo II, se analiza la evolución de la producción manufacturera, con datos del sistema de cuentas nacionales de México (SCNM) para varios años; el análisis se realiza observando la participación porcentual del subsector dentro de diferentes variables, que son: el Producto Interno Bruto Nacional, con datos del SCNM

para varios años; el Producto Interno Bruto Industrial, con datos SCNM para varios años.

Asimismo, se analiza la evolución de los establecimientos y del personal ocupado, en base a datos del Instituto Nacional de Estadística, - Geografía e Informática (INEGI) para varios años; dicho análisis se hará sacando el incremento porcentual año tras año. Para finalizar este apartado se analiza la participación porcentual de la inversión extranjera directa acumulada (millones de dólares) dentro del subsector, con datos de la Dirección General de Inversiones Extranjeras, SECOFI; y la participación en términos porcentuales del subsector dentro del Comercio Exterior de México (en millones de dólares), con datos del Banco de México, sección indicadores del sector externo.

En el capítulo III que corresponde al crecimiento y productividad manufacturera, se analiza el crecimiento del subsector manufacturero respecto al crecimiento del PIB nacional, y al crecimiento del PIB industrial; para la elaboración de estas comparaciones se harán en términos reales, esto es, a precios de 1980 (constantes).

En lo que corresponde a la productividad del subsector, se define ésta como el cociente que resulta de dividir el total de la producción por la magnitud representativa del factor. En este caso se analizará la productividad del trabajo, es decir; crecimiento del producto por hombre-empleado.

También se observará el crecimiento del subsector en comparación con el crecimiento del salario real, entendido este último como el "costo", del producto, o, la participación del consumo de los asalariados -

en el mismo. Para la obtención del salario real, los salarios nominales son deflactados por el índice de precios al menudeo; comparando finalmente el crecimiento del salario real con el de la productividad del trabajo.

Dentro del capítulo IV se hará inferencia acerca del comportamiento de la producción manufacturera, ubicando la oferta y demanda en el período descrito; la inferencia será hasta el año de 1997. Asimismo, se hará la proyección del salario real, y de la productividad del trabajo. Para la realización de las proyecciones se utilizará el método de mínimos cuadrados ordinarios. Para la obtención de la oferta y demanda globales del subsector, se obtendrán de la siguiente forma:

Oferta Global = producción interna bruta + importaciones.

Demanda Global = consumo + inversión + exportaciones.

CAPITULO I

**CARACTERIZACION DE LA DINAMICA DEL DESARROLLO DE LA
ECONOMIA MEXICANA (1968-1992)**

CAPÍTULO I

I. Caracterización de la Dinámica del Desarrollo de la Economía Mexicana (1960-1992)

I.1 Generalidades.

Hasta antes de los años ochenta el proceso de industrialización estuvo caracterizado por la sustitución de importaciones, dicho proceso tenía como objetivo producir dentro del país lo que se importaba; en el transcurso del mismo se hizo uso de instrumentos para el control de las importaciones a través de licencias de importación y de protección arancelaria, garantizando así a la industria el mercado local. Lo anterior trajo consigo que hubiera poca competencia y ocasionando además que se dieran precios más bajos que si se hubiese permitido las importaciones.^[1]

En este periodo de industrialización el mercado local estuvo medido por el nivel de las importaciones (bienes de consumo), tales como: calzado, vestido, utensilios domésticos, etc. y en menor medida de bienes duraderos, ejemplo: refrigeradores, estufas, etc. Se trató de sustituir la importación de bienes intermedios con imposiciones de requerimientos de contenido nacional a los productores de bienes finales (automotriz, computadoras, etc.), aumentando así el costo de los insumos y eliminando la capacidad de comprar en la fuente más barata. La sustitución de importaciones de bienes de capital se trató de dar a través de subsidios y compras gubernamentales.

1. Sidney Weintraub, "Consecuencias Imprevistas de la Política Industrial de México", en - El Trimestre Económico, núm. 226, vol. LVII, 1990, abril-junio, pág. 289.

No obstante, se aumentan las necesidades de importación, en parte por el establecimiento de nuevas industrias que requieren inversiones con un alto contenido de importación; en parte por las mayores necesidades de materias primas, combustibles y refacciones que no se producen en el país; y en parte por que los ingresos originados por la industrialización se utilizan parcialmente para adquirir bienes y servicios en el exterior.

Todo esto ocasionó que la industria al estar al margen del mercado internacional no tuviera la oportunidad de captar las innovaciones tecnológicas, y como consecuencia la planta productiva empleada durante el proceso de sustitución de importaciones se volvieron obsoletas; asimismo comparada con el exterior la industria fuera poco competitiva.

Durante los años setenta la primacía en cuanto a mejor producción de crecimiento del producto fue la industria petrolera, dedicada a exportar hidrocarburos. En 1981 un año antes de la crisis de 1982 los productores petroleros constituían el 75 por ciento del total de las exportaciones mexicanas, mientras que las manufacturas sólo el 12 por ciento del total.

El déficit comercial en el intercambio de productos industriales, fue financiado en esta etapa por el superávit primario y el endeudamiento externo.

La Crisis de 1982.

Las expresiones inmediatas de la crisis (descenso de la rentabilidad, -

caída del poder de compra, etc.) y los intentos defensivos del Estado y de la burguesía (recorte del gasto, de los subsidios, despidos masivos, etc.) precipitaron un desarrollo desigual de la economía mexicana a lo largo del período 1980-1997.⁽²⁾

Con una erupción por servicio de la deuda externa que se incrementaba a pasos gigantescos y un déficit fiscal sin precedente, la crisis de 1982 dio lugar a la suspensión de pagos y a la subsiguiente crisis del sistema financiero internacional.⁽³⁾

Al acabarse las reservas internacionales en febrero, fue necesario devaluar la moneda mexicana de 16 a más de 40 pesos por dólar. Esto no fue suficiente y en septiembre del mismo año se instauró el control de cambios. Asimismo, la totalidad de las importaciones se sometió al requisito del permiso previo. En el mismo mes se nacionalizó la banca, atribuyendo a causas ajenas los resultados de una mala administración.

La devaluación de 1982, tuvo efectos inflacionarios inmediatos, y el INPC (Índice Nacional de Precios al Consumidor) se elevó 99% en el mismo año. Sin embargo, el tipo de cambio real medio aumentó 37% respecto al año anterior y la cuenta de mercancías mostró un superávit por primera vez.

El PIB nacional bajó 0.5%, pero la recesión tocó fondo en 1983, -- cuando el PIB nacional disminuyó 5.3%.

2. Miguel Angel Rivera Ríos, "El Nuevo Capitalismo Mexicano", Ed. Era, 1992, pp.98-99.

3. Adrien Ren Kato, "El Ajuste Estructural de México", en Comercio Exterior, vol. 42, núm. 6, Junio de 1992, pp. 519-528.

Reestructuración de la Industria Parastatal.

La participación directa del Estado en la economía siempre ha sido una constante fundamental en el núcleo de empresas parastatales que tuvo la función de generar un margen de subsidio a favor del capital privado, para consolidar u acelerar la industrialización. A través de la producción de materias primas u servicios baratos que permitieran la elevación del margen de ganancia con que funcionaban (en algunos casos) ineficientes - empresas privadas. [4]

En diciembre de 1987 el sector parastatal estaba compuesto por un universo de mil 155 empresas, creándose durante el semestre 61 más, dando un total de mil 216. Para finales de 1988 se habían autorizado la desincorporación de 722 entidades. La desincorporación de empresas públicas no financieras y de las instituciones bancarias significó en 1992 un superávit financiero de 3.4% como proporción del PIB, el económico primario a - 8.6%. Lo que significó que el sector público fuese oponente de recursos.

El Programa de Redención Económica 1983-1984 (PIRE)

Con el propósito de recuperar la estabilidad, referida a controlar la inflación, el desequilibrio presupuestal y el déficit externo, a través de las siguientes medidas:

a) El recorte del gasto público, así como el aumento de los ingresos públicos (mediante el incremento del IVA y la elevación de los precios y

4. Miguel Angel Romero M., Luis Mendez: "Reestructuración de la Industria Parastatal", en El Cotidiano, 1989, pp. 139-216.

tarifas de bienes y servicios aportados por el sector público.

b) El abatimiento del crédito para actividades prioritarias. El estímulo al ahorro interno que supliera las necesidades del externo mediante la elevación de las tasas de interés.

c) Ajustes en el control de cambios u en la paridad para hacerlo más realista y funcional. Devaluación gradual para desalentar las importaciones y estimular las exportaciones.

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND)

Los objetivos del Plan y lo hecho al respecto son:

a) Conservar y fortalecer las instituciones democráticas.

Reforma electoral de 1986, cambio en el sistema judicial, la moralización de la policía u establecimiento de mecanismos y sistemas de control, fiscalización y evaluación de la gestión pública.

b) Vencer la crisis. Objetivo limitado por el terremoto de 1985 y la caída internacional de los precios del petróleo.

c) Recuperar la capacidad de crecimiento. Aumentando el gasto deficitario a través de crédito interno.

d) Cambio estructural. Desatar fuerzas de mercado, a través de la contracción del aparato parastatal u el gasto público. El ingreso de México al GATT a fines de 1985.

e) Modernización de la planta industrial, agropecuaria y de servi--

cios.

Medidas principales del Plan:

- orientación de la producción a la exportación.
- elevación de tasas de interés a favor del ahorro privado.
- el manejo y ajuste de los precios relativos. Se trató de que los precios relativos internos y externos fueran favorables para impulsar las exportaciones y desincentivar la importación de bienes y servicios.
- el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior - 1984-1988 (PRONAFICE), como impulso a las exportaciones no petroleras.

Los Salarios.

A partir de 1983 se argumentó el abatimiento salarial como pieza fundamental de la política de austeridad para reducir la demanda interna en el combate a la inflación, en vista de que el país había pasado de un exceso de demanda anterior a un problema de oferta, o sea, como medida para la reducción de costos.¹⁵⁾

Además de la desindexación para reducir el fondo global de salarios, como complemento de la contracción salarial.

El Cambio de Orientación.

A mediados de 1985 se inicia un programa drástico de liberalización de - las importaciones y de gradual desmantelamiento de los instrumentos tra-

5. Manuel B. Aquilino, "La Liberación Comercial en América Latina", en Revista de la CEPAL, 1993, pp. 41-61.

dicionales de política industrial. Fue precedida y seguida de fuertes de presiones cambiarias reales (en 1982-1985 y en 1986-1987), que le dieron al sector industrial un importante colchón cambiario para realizar el ajuste (Tonkate, 1992). En 1985 bajó el superávit primario de 4.9 a 3.7% del PIB nacional, lo que reforzó la destinación del superávit de cuenta corriente ejercido por la apreciación de los años anteriores por medio de su estimulante efecto en la producción u las importaciones; en el mismo año se redujeron las reservas internacionales, como consecuencia de mayores requerimientos financieros públicos y privados. A fin de contrarrestar esta devaluación, se elevó el índice local y se devaluó en 20% el tipo de cambio controlado. En este año el INPC se ubicó en 63.7%.

Las fuertes devaluaciones fueron necesarias para enfrentar la crisis de balanza de pagos y fiscal, que se produjeron a raíz de la suspensión del crédito externo (en 1982) y de la caída experimentada por el precio del petróleo (en 1986-1987).

El amplio colchón cambiario creado por las devaluaciones reales de 1986 y 1987 le permitió al gobierno lanzar el Pacto de Solidaridad Económica, el cual incluía el congelamiento del tipo de cambio, la profundización de la liberalización comercial y la modernización salarial. En efecto, el tipo de cambio empezó a utilizarse como herramienta antiinflacionaria.

En 1986 la economía mexicana tuvo el deterioro más severo en el término de los términos de intercambio, cuando el precio medio de sus exportaciones de petróleo caído en dólares, bajó 53.4%, de modo que el valor de sus exportaciones petroleras bajó 58% (de 14 700 a 6 200 millones de dólares). Como resultado la cuenta corriente de la balanza de pagos del sec-

tor público tuvo déficit por primera vez desde 1982 y el PIB nacional bajó 3.8%, el INPC fue de 105.7%.

El superávit primario bajó a 2.3% del PIB en 1986 y los requerimientos del sector público aumentaron a 15.1% del PIB, debido a la elevación de las tasas de interés nominales y reales que siguió al deterioro de los términos de intercambio.

La tendencia creciente de la inflación se agudizó, así en el cuarto trimestre de 1987 los precios al consumidor estaban creciendo a una tasa anual de 159%. Durante 1988, estuvo congelado el tipo de cambio, desde 1989, las devaluaciones nominales han sido menores que el ritmo de la inflación (a la interna menor la externa).

Para los años de 1989, 1990, 1991 y 1992 el INPC se ubicó en 19.7, 18.8 y 11.9% respectivamente.

La apreciación del tipo de cambio desde 1987, se ha sustentado y -- promovido su intensificación de dicha revaluación gracias a la entrada de capitales extranjeros.

**Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior
1990-1994.**

El presente programa se integra por cuatro objetivos principales, que son:

a) Propiciar el crecimiento de la industria nacional, mediante el fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad;

b) Lograr un desarrollo industrial más equilibrado propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos;

c) Crear más empleos productivos e incrementar el bienestar de los consumidores;

d) Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior (al respecto tenemos la integración al Tratado de América del Norte).

Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, 1991-1994.

Con dicho programa se pretende fomentar la micro, pequeña y mediana industria, a través de los siguientes objetivos:

a) Fortalecer su crecimiento, mediante cambios cualitativos en las formas de comprar, producir y comercializar, para consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su competitividad en los mercados externos;

b) Elevar su nivel tecnológico y de calidad;

c) Profundizar en las medidas de deregulación, descentralización y simplificación administrativa;

d) Fomentar su establecimiento en todo el territorio nacional, apoyar la desconcentración y la preservación del medio ambiente;

e) Promoción de empleos productivos y permanentes en base a sus menores requerimientos de inversión por unidad de empleo.

f) Propicia la inversión en el sector social para fomentar las actividades manufactureras.

Algunas Características del Nuevo Patrón de Acumulación.

"El país ya comenzó a avanzar hacia un nuevo patrón de acumulación y éste no es otro que el secundario-exportador, ya imperante en el cono sur."

Los rasgos esenciales del nuevo patrón de acumulación se podían sintetizar en los siguientes puntos:

- a) énfasis en las ramas industriales más pesadas, de bienes intermedios y de capital, en las cuales se daña un avance importante respecto a su actual nivel de sustitución de importaciones;
- b) caída del salario real, aumento del desempleo abierto y del grado de monopolio (participación de la ganancia dentro del producto). En suma, redistribución regresiva del ingreso;
- c) gran apertura externa y fuerte expansión de las exportaciones manufactureras.^[6]

1.2 Problemática General de las Manufacturas. [7]

La problemática que enfrenta la industria es variada, pero existen factores que afectan en mayor medida a la micro y pequeña industria, a conti-

6. José Valenzuela Frijó, "El Capitalismo Mexicano en los Ochenta", Ed. Era, páq. 66.

7. Resumen elaborado en base a la SFCOII, "Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana", Diccionario oficial, II de abril de 1991; y de Mauricio de Haró y combó, "Problemática de las Manufacturas", en Revista Comercio Exterior, vol. 43, junio de 1995, núm. 6.

nuación se dan algunas debilidades de las mismas.

a) La marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales, tales como: mecanismos de estímulos fiscales y financieros.

b) Incapacidad para acceder al crédito por falta de garantías y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca de primer piso.

c) Buena parte son unidades informales, al margen de regulaciones y apoyos. Prefieren pasar inadvertidas para sobrevivir.

d) La propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés para las actividades en común (lo que dificulta la subcentración), debido a que la mayoría están dirigidas por "hombres-orquesta" que toman todas las decisiones, incluso las de tipo tecnológico.

e) Deben enfrentar los mismos problemas, leyes, reglamentos y procedimientos administrativos que las grandes empresas pero sin los recursos humanos, tecnológicos y financieros para lidiar con ellos; derivandose así una muy limitada capacidad de negociación.

f) Bajos niveles de tecnología, con poco acceso a la información y sin poder darse el lujo de participar activamente en asociaciones industriales y foros donde se difunde la información tecnológica adecuada.

g) Debido al bajo nivel tecnológico, tienen obsolescencia de maquinaria y equipo.

h) Restringida participación en los mercados de exportación principalmente.

i) Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo y dan poca relevancia a cuestiones como el medio ambiente.

ji) Carencia de personal capacitado.

1.3 Estructura del Subsector Manufacturas.

<u>División</u>	<u>Temas</u>
I	Productos alimenticios, bebidas y tabaco.
II	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.
III	Industria de la madera y productos de madera.
IV	Papel y productos de papel, imprenta y editoriales.
V	Sustancias químicas, derivados de petróleo, caucho y plástico.
VI	Productos minerales no metálicos.
VII	Industrias metálicas básicas.
VIII	Productos metálicos y equipo.
IX	Otras industrias manufactureras.

1.4 Estructura del Tamaño de los Establecimientos Manufactureros.

El tamaño de las empresas productoras de manufactura es definido de acuerdo al número de personas empleadas u al valor de las ventas, cuyo monto es determinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), en la última actualización se estableció lo siguiente:⁽⁸⁾

i) Microindustria: las empresas que ocupen directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a

8. SECOFI, Diario Oficial de la Federación, 3 de Diciembre de 1993.

900 mil nuevos pesos.

ii) *Industria Pequeña*: las empresas que ocupen directamente entre 16 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 9 millones de nuevos pesos.

iii) *Industria Mediana*: las empresas que ocupen entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el equivalente a 20 millones de nuevos pesos.

iiii) *Industria Grande*: las empresas que ocupen más de 250 trabajadores remunerados y el valor de sus ventas netas anuales no rebasen el monto que determine la SICOM.

1.4.1 Bienes Producidos por el Sector Industrial.

"Bienes de consumo: son todos aquellos productos que satisfagan necesidades finales y no requieren de otra transformación. Estos se subdividen a su vez en bienes de consumo duradero, como: automóviles, estufas, muebles, etc.; y bienes de consumo no duradero, ejemplo: ropa, textiles, abarrotes, etc.

Bienes de Consumo Intermedios: son las materias primas e insumos para la producción de otros bienes de consumo final, como: pieles, polímeros, hule, acero, etc.

Bienes de Capital: son los utilizados para producir otro tipo de bienes, razón por la cual se los denomina también - bienes de producción, ejemplo: maquinaria u equipo". (9)

9. INEGI, "Cuentas de la Producción", Sistema de Cuentas Nacionales de México.

1.2 Concentración Regional.

De acuerdo a los datos proporcionados por la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña u de Desarrollo Regional, hasta febrero de --- 1993 sobresalen cinco Estados, representativos por su participación porcentual dentro del total.

En órden de importancia, el primer lugar lo ocupa el Distrito Federal con el 18.5% del total de establecimientos manufactureros; en segundo sitio se encuentra el Estado de Jalisco con el 10.9% del total; en tercer lugar se ubica el Estado de México, con el 9.9%; en cuarto lugar el Estado de Nuevo León con el 7.6% u en quinto sitio el estado de Guanajuato con el 7.0%.

De esta forma de las treinta y dos entidades federativas que integran el territorio nacional, los cinco Estados mencionados son los más representativos por su participación, debido a que juntos representan el 54.1% del total de establecimientos manufactureros dentro del país, asimismo los que tienen una mayor infraestructura.

CAPITULO II

EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO

CAPÍTULO II

II. El Proceso de Industrialización en México. Período 1950-1994.

II.1 Estado Actual de las Manufacturas.

En la actualidad, la economía mexicana forma parte integrante de la conformación de zonas de cooperación económica, mediante gestiones de tipo tecnológico, productivo o financiero. Ante ello, los estándares y niveles de competitividad y liderazgo en el mercado impuestas por el grado de concentración de empresas dominantes en precios, calidad y prestación del producto, marcan una tendencia desfavorable en diversas ramas de la industria manufacturera mexicana, fundamentalmente en 1993 como año de crisis (situada en una caída del producto manufacturero del orden de 2.0 por ciento) y manifestando solamente una ligera recuperación para 1994, principalmente en productos de bajo contenido tecnológico pertenecientes a las ramas tradicionales de este sector industrial. Su producción se concentra principalmente en la generación de bienes intermedios y de consumo no duradero y absorben poco menos del 10 por ciento del personal empleado global. Pese a ello la planta industrial en el lapso de 1989 a 1993 registró un crecimiento significativo del orden del 97 por ciento en el número de establecimientos industriales, ritmo de expansión que se saltó ser mayor en la micro empresa con un 102.3 por ciento, encima del 21.8 por ciento reportado por la pequeña.

Cabe resaltar por otro lado, que actualmente la planta industrial mantiene un elevado componente tecnológico importado, bajo la acción de

Los empresarios nacionales caracterizados por su aversión al riesgo y la búsqueda de utilidades en el corto plazo. En esta situación, la mayoría de los empresarios nacionales permanecieron en los sectores tradicionales y la diversificación descansó principalmente en las compañías transnacionales, este proceso afectó el desenvolvimiento de los estratos industriales de menor tamaño sin la consideración de una política selectiva de ramas industriales específicas, con ello, el bajo potencial tecnológico en que operan la micro y pequeña permite explicar porque sólo aportan el 3 u 8.6 por ciento del valor agregado manufacturero, hecho que parece agravarse aún más a nivel específico principalmente en las ramas tradicionales.

Desde los ochenta, el surgimiento de la crisis de la balanza de pagos llevó a cuestionar el modelo de sustitución de importaciones, dando como resultado un cambio de la política económica que busque una reorientación industrial fundamentada en la promoción de exportaciones a partir de 1987. Con este fin se emprendió un esfuerzo de reestructuración cuyo objetivo fue liberar al mercado interno para incrementar su competitividad y consolidar la política de exportaciones. El funcionamiento del nuevo modelo de industrialización se basó inicialmente en una reducción de la demanda interna la través de la reducción del gasto público y un tipo de cambio subvaluado con el objeto de disponer de una mayor oferta de bienes exportables. Esta estrategia llevo efectivamente a un incremento de la exportación de manufacturas como consecuencia de los diferenciales de precios y a la contracción de la demanda interna.

Debido a la carencia de definiciones estratégicas dentro del modelo

industrial, no se crearon bases fuertes para modificar las bases de sustentación por la vía tecnológica, en un momento en que el resto del mundo se estaban afinando los esquemas de especialización en ramas específicas de las manufacturas. Asimismo, la política industrial no tuvo la capacidad de aprovechar a las micro y pequeñas empresas que se habían desarrollado en esta etapa, puesto que la diversificación por medio de sustitución de importaciones estuvo vinculada a empresas transnacionales las cuales adquirían una buena proporción de los insumos del exterior lo que limitó el desarrollo de proveedores nacionales, provocando una oligopolización temprana del desarrollo industrial, y sólo las empresas de menores tamaños se ubicaron en cubrir demandas locales de alta fluctuación cíclica y con bajo nivel de valor agregado en los productos generados, principalmente de consumo duradero y no duradero.

Todo esto redujo la participación de micro, pequeñas y medianas empresas (PME) las cuales permanecieron en los sectores tradicionales, en la mayoría de los casos relacionados con la economía de subsistencia, -- con ello las bases de crecimiento industrial adquirían una amplia dependencia, una baja productividad y sobre todo una amplia fragmentación en las cadenas productivas a medida que los mecanismos de crecimiento en la demanda interna se erosionaba sin embargo, la amplia adaptación de dichos estratos empresariales permitió un mayor número de establecimientos industriales, pero en actividades con un bajo contenido de valor agregado, que ante una mayor competencia contribuyeron al freno del ciclo de crecimiento sectorial.

En este sentido, la evolución del proceso de sustitución de importa

ciones especialmente en bienes durables y de capital se vio limitada por una serie de condiciones propias de la estructura industrial el país entre las que destacan algunas de tipo tecnológico, financiero y de tamaño de los mercados que impiden una reestructuración del sector de costos, y una mayor coordinación entre clientes y proveedores nacionales limitadamente diversificados.

El desplazamiento del proyecto de crecimiento que caracterizó la política en los 4 decenios anteriores (1940-1980) por un nuevo proyecto, el desarrollo económico en el que no sólo es explícito el crecimiento a ultranza, sino también de contribuir al crecimiento del nivel de empleo, la consiguiente redistribución del ingreso mediante el control de la inflación y la reducción de la dependencia tecnológica externa de forma ordenada y selectiva resalta ser a últimas fechas objetivo fundamentales de las estrategias empresariales. El nuevo proyecto de desarrollo demandó como condición necesaria (no suficiente) para su implementación, que el sistema de aliento a las explotaciones desplazará en el mediano plazo el modelo de sustitución de importaciones, mediante la coconversión de capitales nacionales y extranjeros ampliamente estimulados en la década de los noventas.

"La lógica reciente de la política industrial, establece un trato más preferente a la gestión extranjera particularmente desde mayo de 1989 se modificó el Reglamento de la Ley Inversión Extranjera que busca, por un lado, simplificar las medidas administrativas mediante mecanismos de autorización automática para la recepción de nuevos flujos de capital, a la par de promover la capitalización

mediante la co-inversión con empresas mexicanas hasta en un 100 por ciento. Asimismo se reestructuraron las áreas restringidas a la inversión extranjera, cubriendo ahora sólo 148 actividades en las que la inversión extranjera directa no puede rebasar el 49 por ciento".¹⁰

De este modo, las empresas se ajustan a los nuevos requisitos de la demanda, mediante productos manufacturados con un mayor contenido tecnológico que de forma paulatina contribuyen a la reestructuración de las exportaciones regionales. De esta manera la industrialización continúa según el motor de crecimiento mediante la especialización de ramas industriales con una orientación eminentemente exportadora. Lo cual exige que la sustitución de bienes de capital deben estimarse como estrategias paralelas del proceso selectivo de industrialización, alcanzable en la medida que se profundice la especialización y modernización de los procedimientos nacionales en una amplia red de alianzas estratégicas, así que parece con solidarse en los mercados externos a finales de los noventa.

En este sentido, las tendencias negativas recientes (1991-1993) del sector manufacturero parecen estar asociados a la contracción de sus mercados locales, efecto ligado a la crisis del ingreso real a partir de los esfuerzos de control inflacionarios, y que bajo expectativas de baja rentabilidad de las inversiones a medida que se consolidaba la apertura externa y el asentamiento de la competencia de productos importados con menor o igual precio, que entre otras causas no permitieron una ampliación del potencial tecnológico en nuevas y pequeñas empresas, de forma --

10. Véase compendio de la "Ley Nacional y Reglamento de Inversiones Extranjeras", Secofi, 1993.

que el aumento de la planta productiva se asoció a la creación de unidades con limitado desarrollo tecnológico, reproduciendo las limitaciones estructurales de limitada calidad y bajo contenido tecnológico que favorecieron la consolidación de establecimientos sectoriales mediante proveedores nacionales eficientes y especializados hasta hoy no consolidados.

Dicho proceso que se encontró vinculado a una variación favorable en los niveles de empleo, debido principalmente por el número creciente de empresas de nueva creación, y no por que en la industria aplicarían tecnologías más intensivas en mano de obra calificada y no calificada, sin embargo, no se descarta que esta última alternativa se halla efectuando principalmente en ramas modernas de productos químicos, minerales no metálicos, maquinaria u equipo en el corto plazo. La ligera recuperación del sector, debe partir de la evolución de la utilización de la capacidad productiva, es decir de la formación bruta de capital existente alentada por nuevas inversiones y por los niveles de productividad del trabajo, ligados al pobre desempeño de la economía durante 1982-1986 y a los activos netos de capital anteriores a 1982.

Estos argumentos permiten vislumbrar una limitada recuperación en la década de los noventa, explicando parcialmente los modestos crecimientos del 4.5 y 3.5 por ciento en 1990 y 1991 en las manufacturas, cifras ligeramente superior a la dinámica global. Para 1992, dada la desaceleración global este sector registró una disminución en su ritmo de crecimiento a una tasa del 1.8 por ciento. En este lapso, destaca el dinamismo de la industria de la construcción y del sector transporte como

actividades motrices que contrarrestaron la fase depresiva del ciclo económico mediante ritmos superiores al 7 y 8 por ciento respectivamente (1990 y 1992). Ello parece indicar que estas actividades han podido compensar la desaceleración que han registrado otros sectores 1 y 2 del lanex estadístico).

La caída del 1.5 por ciento en el producto manufacturero efectuada en 1993, y su consiguiente recuperación del 3.6 por ciento en 1994, muestra los primeros síntomas de flexibilidad y adaptación de las empresas al interior del sector, factor que a nivel de ramas adquirió un matiz específico y selectivo principalmente de las actividades textiles, editoriales y de productos químicos. Ello resalta el carácter heterogéneo de las unidades industriales altamente fragmentadas, sea que existan o no mecanismos de inducción u de dirección que permitan articular de forma selectiva y ordenada a las empresas mexicanas, que independientemente de su tamaño les permita establecer acuerdos mediante programas conjuntos de exportación de manufacturas en escala eficientes, que evite la mayor desaparición de empresas mexicanas.

A pesar de ello, la participación del producto manufacturero en el producto global, se situó en alrededor del 22 y 23 por ciento, ello indica que su contribución global registró una relativa estabilidad, que entre otras causas se explica por la amplia desarticulación sectorial - de la industria manufacturera con el resto de los sectores, así como al interior del mismo, es decir entre e inter ramas (ampliamente acentuada en los años ochenta) de forma que la brecha entre las ramas con mayor diversificación e integración se amplía, ello no correspondió a una ma-

por integración sectorial. Estas circunstancias permiten vislumbrar los rasgos tecnológicos que coexisten en la planta industrial manufacturera, altamente heterogénea y con una marcada tendencia hacia productos de bajo valor agregado y de poca calidad principalmente en ramas tradicionales, sin embargo, pese a ello la participación de ramas manufactureras tecnológicamente más modernas manifestaron una dinámica aún más lenta e inestable, ello indica las diferencias de productividad al interior de las ramas por tamaño de empresa.

Cabe recordar, que la política económica actual se orienta a fortalecer el cambio estructural mediante ajustes de corto plazo, costosos para las empresas ineficientes, y que en comparación con la instrumentada a inicios de los cincuenta, aspiraba por igual a crear un escenario-económico más dinámico y con mayor estabilidad que pudiera eliminar los rezagos sociales de empleo, marginación, mercados locales atomizado, erosión de los niveles de consumo vinculados al deterioro del ingreso, que unido a las expectativas poco alentadoras de los niveles de inversión, bajo niveles de ahorro y limitado establecimiento sectorial frenaban la reestructuración del potencial de crecimiento, pero mediante la determinación selectiva y ordenada de las ramas de mayor integración y competitividad sobre todo para los estratos empresariales de menor tamaño.

II.2 Tendencias de Largo Plazo del Proceso de Industrialización.

Independientemente del flujo catalizador que genera la globalización económica, se mantiene las tendencias dominantes el aspirar a un mayor nivel de desarrollo económico, mediante la consolidación de una estructura industrial competitiva y lo más flexible registrada en los países de mayor desarrollo. En este sentido las expectativas de desarrollo sustentable se basan en la adaptación de esquemas de producción de líneas de productos estandarizados internacionalmente, donde los diseños y procesos tecnológicos dependen del grado de avance u de la dirección tecnológica adoptada por los países de innovación permanente. México se incorpora a la especialización u adaptación de las tendencias industriales externas mediante el comercio administrado "entrafirma e intraindustrial", es decir, la adaptación hacia esquemas de estandarización internacional en los productos manufacturados en los mercados externos marca las nuevas tendencias.

Las tendencias recientes de especialización industrial se han aglutinado en un esquema alternativo bajo ciertos parámetros de competencias en el mercado. Fuerza que sin duda no resultaron ser las mismas durante el mayor desarrollo inicial del presente siglo, donde el modelo de crecimiento hacia adentro tuvo sus ideas precursoras en las propuestas de La Cepal.

"En resumen, muchas de las economías latinoamericanas de países como Brasil, Argentina, Chile y México parecen haber enfrentado no sólo con la exigencia normal de industrializarse como parte de un proceso regular de desarro-

llo, sino con la acentuación de esa exigencia a consecuencia de fenómenos particularmente rápido de urbanización, de crecimiento demográfico general y de declinaciones más bien prematuras del sector externo en relación con las necesidades del proceso global de desarrollo, acciones que empezaron a ser fortalecidas mediante la acción de organismos internacionales multilaterales, tal es el caso de la cooperación de la Comisión Económica para América Latina". (11)

La estrategia de industrialización aplicada en México se fundamentó en la sustitución de importaciones semejante a la aplicación en otros países de capitalismo tardío, enfatizando el desarrollo del mercado interno como paso intermedio para lograr una industrialización más amplia. En las primeras etapas, el desequilibrio de la balanza de pagos se consideró necesario, puesto que el modelo consideraba que la producción no sería competitiva a nivel internacional en las primeras etapas y por lo mismo no se tendrían las bases para fomentar las exportaciones y paralelamente se requería un fuerte flujo de importaciones para ampliar la capacidad productiva.

"En estos términos se pensó que el déficit comercial se solucionaría a largo plazo mediante la puesta en marcha de la nueva capacidad instalada y la consecuente reducción de importaciones. Uno de los problemas básicos de esta propuesta es que carecía de un esquema de planeación que fijara metas precisas, por lo que se pensó que se pensó que su promoción podría basarse en el apoyo -- que se otorgara al sector público (mediante el desarrollo de la infraestructura a través del gasto gubernamental, la provisión de insumos básicos a bajos precios a través de las empresas públicas y un esquema de-

11. CEPAL. El Proceso de Industrialización de América Latina. Nueva York 1965. CIDE. Informe Económico para América Latina. 1968. pág. 16.

subsídios) y la puesta en marcha de un sistema de protección. La combinación de ambos instrumentos otorgaría a los empresarios un margen de ganancia por arriba del nivel internacional, con lo que se contaría con un mayor flujo de recursos para inducir fuertes inversiones en la industria".¹²

En términos sectoriales, las diferencias en el ritmo de crecimiento del sector manufacturero y agrícola adquiere mayor relevancia a partir de la década de los cincuenta. Como se puede observar en el cuadro A, el lapso comprendido entre 1940-1950, registró un crecimiento productivo -- con un orden del 6.7 por ciento promedio anual, ritmo superior al crecimiento poblacional, ello significó un crecimiento del producto per cápita del 3.9 por ciento promedio anual. En términos sectoriales, la agricultura y las manufacturas presentaron mayor dinamismo respecto a la economía en su conjunto, a una tasa ligeramente superior al 8 por ciento promedio anual. Esta tendencia favorable, muestra signos de desaceleración en la década de los cincuenta, debido al menor crecimiento del PIB y al mayor crecimiento poblacional situado en 3.1 por ciento, ello explica la disminución del producto per cápita que se coloca en un 2.7 por ciento promedio anual.

Durante esta década, el sector agrícola registró una mayor contracción que el sector manufacturero, sin embargo a pesar de ello este último reportó una dinámica más acelerada en comparación con el resto de la economía con un valor superior de 7.3 por ciento promedio anual. Finalmente

12. Ruiz Durán Clemente y Carlos Zubirán Schedler. "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México". Nacional Financiera. -- Abril de 1992. pág. 12.

en la década de los sesenta, la economía manifiesta una ligera recuperación en su ritmo de actividad económica con relación a la década pasada. En este sentido, las manufacturas registraron mayor dinamismo (8.3 por ciento similar al obtenido en la década de los cuarenta) por encima del crecimiento poblacional situado en un 3.3 por ciento. Para este período la industria manufacturera experimentó su mayor tasa de crecimiento promedio anual, ya que el PIB global creció a tasas de 6.4 por ciento en promedio.

Con ello, el producto per cápita mantuvo una virtual recuperación, - que lo llevo a situarse en una tasa del 3.1 por ciento, sin poder recuperar el ritmo alcanzado en la década de 1940-1950. Ello se explica a que las condiciones coyuntura internacional de crecimiento expansivo en economías de reconstrucción. Pese a ello las exportaciones no petroleras no mostraban una amplia diversificación, calidad y precio que las hicieran aún más competitivas bajo las nuevas circunstancias.

Cuadro A			
México: Ritmo de Crecimiento Promedio Anual			
Período: 1940-1968. (porcentajes)			
Concepto	1940-1950	1950-1960	1960-1968
Producto Interno Bruto	6.7	5.8	6.4
Población	2.8	3.1	3.3
Producto por habitante	3.9	2.7	3.1
Producto Agrícola	8.2	4.3	4.0
Producción Manufacturera	8.1	7.3	8.2

Fuente: Elaboración propia en base a las Estadísticas históricas de México INEGI, Vol. I Informe Anual del Banco de México.

De forma paralela el sector agrícola registró cambios sustanciales en sus escalas productivas con el fin de satisfacer la demanda de alimentos, insumos u nuevos agropecuarios (bienes de origen animal ocasionado por el cambio en los patrones de consumo induciendo cambios en los tipos de cultivo tradicionales hacia los forrajes). A la par de abastecer de fuerza laboral el acelerado crecimiento urbano. Se bien algunos sectores incorporaron mejoras productivas (tecnificación, sistemas de riego, fertilizantes, etc.) coexistían a su interior formas precarias de producción de autoconsumo o subsistencia. Estos factores no permitieron una mayor flexibilidad de su curva de costos, generando crecientes diferencias en el margen de ganancia y en las tasas salariales agrícolas, contribuyendo así a la concentración del ingreso.

"La experiencia mexicana presenta la situación paradójica de las ramas líderes de la expansión industrial, des de el punto de vista del dinamismo de su producción y acumulación, han sido industrias con baja capacidad de arrastre sobre el conjunto de la economía y en particular sobre la agricultura. Esta debilidad de "los encadenamientos hacia atrás" se ve reforzado por varios factores: en primer lugar, por ciertas formas adoptadas por la modernización de las ramas industriales atrasadas -- (tales como la sustitución de fibras naturales sintéticas) han contribuido a reducir el grado de articulación. En segundo lugar, los estratos de ingreso en que se apoya la expansión del mercado por las ramas más dinámicas de la industria se caracterizan por una baja elasticidad -ingreso de la demanda de alimentos, en particular de -alimentos básicos producidos por la agricultura campesina; finalmente el atraso de su industria de bienes de-

capital contribuye a debilitar la complementación interna de las industrias líderes con el resto de la economía". (13)

El sector industrial como actividad motor del resto de la economía dentro del modelo de crecimiento hacia adentro, es impulsado por diversos grupos empresariales, los cuales impugnaban reformas y preferencias internas que permitirían una nueva conformación de establecimiento sectoriales, no obstante que los intereses particulares de cada grupo empresarial eran contrapuestos.

"Entre los agentes sociales que impulsaron este proceso pueden distinguirse varios grupos. Por un lado, podemos identificar una fracción de propietarios asociados a las industrias de más larga historia en el país" -alimentos, bebidas, tabaco, textiles, calzado, jorbón y siderurgia y con fuertes lazos con el capital bancario y comercial local.

Una segunda fracción de empresarios -el "nuevo grupo"- de industriales como los llama S. Mosk.- surge en la primera mitad de los cuarenta y comprende, en general, a empresarios medianos opuestos a la inversión extranjera, dispuestos a negociar con el movimiento obrero organizado y partidarios de la intervención del Estado en materia de protección y promoción industrial con el fin de impulsar un acelerado proceso de industrialización. Este grupo es particularmente importante en el desarrollo de la industria química en los cuarenta, aunque su presencia se extiende a otras ramas, algunas de las cuales, como la de productos metálicos, -habría de desarrollarse rápidamente en los cincuenta. Un tercer agente, cuya presencia no adquiere todavía -

13. José Caso. "Problemas Estructurales de la Industrialización en México" Investigación Económica No. 164. UNAM. F.E. Pág. 166.

La posición de liderazgo que habría de ocupar posteriormente es el capital extranjero. Su presencia se concentra en las industrias químicas y de hule, en donde se ubican más de 30 de las 56 filiales establecidas en el país antes de 1946, así como en la producción de maquinaria agrícola que empieza a operar a fines de los cuarenta". (14)

Como consecuencia de la consolidación de grupos empresariales, resultaron aún más las diferencias tecnológicas, y por ende de calidad, diversificación y diseño de los productos. Estas ventajas se acrecentaron en la medida que se fortaleció la política proteccionista y se amplió la deficiencia de los precios relativos con el exterior. Estos factores entre otros, impulsaron la incorporación de empresas transnacionales, alternando las condiciones de la competencia en los mercados locales de micros y pequeñas empresas, con ello las posibilidades de diversificación y mayor establecimiento sectorial - originados por el volumen de compras a proveedores nacionales - mostraba sus limitaciones.

A la par, la gestión gubernamental reviste principalmente importancia como variable de impulso y compensación en el desempeño del ciclo industrial. "El Estado se inclina en los cuarenta en favor del desarrollo industrial mediante el siguiente marco estratégico: a) una política de protección y promoción industrial a través de la introducción del sistema de permisos previos a la importación a mediados de esta década, b) la intervención directa en la producción de algunas ramas como siderúr-

14. Hernández Laos Enrique. "Evolución total de los factores de la economía mexicana", Período 1970-1992, Mimeo 1988, Pág. 15.

gica, fertilizantes y papel, el apoyo de divisas mediante las exportaciones petroleras, d) el financiamiento de largo plazo de la inversión a través del aparato financiero público en donde el papel más activo lo desempeñaba nacional financiero; y d) una política de apertura del sector manufacturero hacia la inversión extranjera que terminaba por inclinar decisivamente la balanza en el conflictivo debate entre el "nuevo grupo" y el resto de los propietarios industriales, comerciales y bancarios". (15)

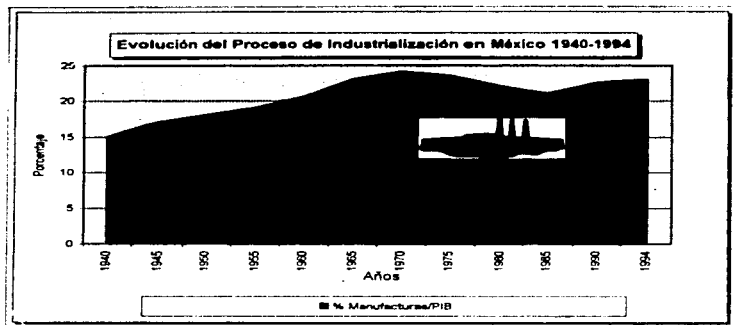
Como se puede observar (véase gráfica No. 1) existe una clara tendencia de crecimiento sostenido en la participación de las manufacturas durante el período que abarca de 1940 a 1978, pero posteriormente manifiestan algunas contrataciones e inestabilidad en la década de los ochenta. Durante el lapso comprendido entre 1940 u 1950 se registró una relativa en la participación de las manufacturas entre un 15 u 17 por ciento del producto, esta tendencia positiva se acrecienta durante los sesenta entre un 19 por ciento al inicio y un 23 por ciento al final de la misma. Poco después, a pesar de la manifestación de los primeros síntomas de desaceleración del producto debido a factores de tipo estructural y al creciente estrangulamiento externo, las manufacturas mantenían una posición creciente y ventajosa que le permitió colocarse cerca del 25 por ciento a finales de este lapso.

Los efectos de la crisis de 1982-1983 explican la contracción del sector industrial que lo situó en un 20 por ciento del PIB, sin embargo, es a partir del próximo año cuando registró una ligera recuperación (excepto cuando en 1986) situándose al final en una tasa cercana al 23 por ciento,

15. Ross Jaime. "La economía y la política macroeconómica durante el auge petrolero: 1976-1982". UNAM, México 1985. Pág. 32.

sin llegar a alcanzar el nivel de finales de los setenta. Por ello, se puede afirmar que la década de los ochenta, se caracterizó como el período de desindustrialización de la economía mexicana, sin embargo, el efecto de mayor erosión se agudizó en las ramas del sector moderno.

La composición del producto ha registrado avances importantes hacia el sector industrial ya que después de representar la tercera actividad en importancia con un valor cercano al 15 por ciento al inicio de los ochenta, caracterizado por una relativa estabilidad en su ritmo de expansión, ya que las actividades de mayor importancia se situaban en el sector servicios con un 55.6 por ciento y el sector agropecuario con el 19.4 "Al iniciarse la década de los cincuenta, la industria manufacturera ocupaba cerca del 20 por ciento de la producción total, y ocupaba el 14 por ciento de la fuerza de trabajo con una estructura productiva dominada por las industrias de bienes de consumo generalizado, y de bienes intermedios necesarios para la producción, que en su conjunto representaban más del 70 por ciento del valor de la producción manufacturera y aproximadamente el 80 por ciento de las exportaciones manufactureras". [16]



En la década de los cincuenta el sector manufacturero incrementa su participación en el producto en 2 puntos porcentuales, para colocarse en una cifra poco mayor al 19 por ciento del producto, en este sentido, las actividades del sector agropecuario y minero disminuyen su peso y las actividades ligadas a los servicios financieros, comerciales y personales se encuentran en ascenso.

La marcha del proceso de industrialización seguía en ascenso, de -

forma que a inicios de los 60's el sector manufacturero registro una tasa cercana al 20 por ciento del PIB sólo menor que el sector de comercio que para este año fue del 22.6 por ciento. A la par el sector agropecuario se situaba en una tasa poco menor al 16 por ciento respectivamente.

Cabe destacar, que en la primera mitad de la década el ritmo de crecimiento de las manufacturas se encuentra siempre por encima del ritmo general de la economía (6.1 y 8 por ciento en 1965). Es decir, su función como actividad motriz favorece el crecimiento de la economía en su conjunto. Sin embargo, la industria eléctrica y los servicios financieros y comunales, mantuvieron tasas más dinámicas en promedio durante esta década (véase cuadro No. 1 del anexo estadístico). Ello se explica por la necesaria correspondencia de estas actividades con la industria y el crecimiento de las grandes ciudades.

Durante la década de los cincuentas la acción del estado en las ramas de metálicas básicas, transporte y papel resultó ser más sobresaliente. Por su parte, en esta fase crucial las transnacionales se situaron en la producción de hule, productos químicos, alimentos y bebidas. En el caso de las empresas nacionales (micro, pequeñas y medianas empresas) su principal orientación se encamino en la producción de maquinaria y equipo, textiles, calzado y algunos productos metálicos.

Por ello en este sentido, que el mecanismo de promoción de crédito más importante para la micro, pequeña y mediana empresa se han efectuado por medio de Nacional Financiera, que desde 1953 creó un fondo de garantía y fomento para la industria pequeña y mediana (Fogain). De esta forma se apoyo a las PME por medio de créditos preferenciales (Bajas tasas de inté

ness) garantizadas por Nación, canalizados a través de la banca comercial o uniones de crédito. En 1967 se crea el fondo de estudios y proyectos (Fonop) para financiar estudios de evaluación de proyectos.

A finales de la década de los sesenta, las manufacturas representaban el 23 por ciento del producto, cuya proporción se encontraba únicamente por debajo (un punto porcentual) de la registrada en el sector comercio. Ambos sectores presentaron tasas de crecimiento mayores al producto ubicadas en un 7 u 8 por ciento respectivamente, ello indujo en la fase expansiva del ciclo económico (véase cuadro número 2 del anexo estadístico).

Durante este período la gestión del estado fue neutral como antes se menciona, no sólo en la creación de la infraestructura de comunicaciones u servicios complementarios, sino en la creación de una red de acceso entre los mercados locales y su acción directa en la esfera productiva. Las medidas proteccionistas, los subsidios a la producción (insumos, impuestos), sistemas de crédito a la inversión por medio de la banca de desarrollo u una estable política cambiaria (12.5 pesos por dólar) se orientaron a favorecer la inversión en actividades manufactureras, bajo la promesa de crecimiento en los niveles de la demanda agregada de consumo, inversión u gasto público.

Al inicio de los setenta, se registra una desaceleración en el proceso de sustitución de importaciones, con tasas que fluctuaban entre un 3 y 4 por ciento respectivamente y salvo en algunos años (1972-1973) su dinamismo fue menor a la economía en su conjunto. Estas circunstancias se reflejaron de forma poco significativa en el peso que las manu-

facturas cercano al 25 por ciento durante esta década, ello caracterizó su contracción en el corto plazo.

En este sentido, las empresas transnacionales parecen consolidar su posición en la producción de la industria automotriz, maquinaria y aparatos eléctricos, maquinaria no eléctrica y productos químicos. El estado participa en la producción de fertilizantes, textiles y vidrio. Por su lado, las empresas nacionales se ubican en la producción de algunos productos químicos, plásticos, metales y maquinaria no eléctrica. Ya en la década de los ochenta, la estructura se manifiesta cambios importantes, y sólo unas actividades tradicionales de la industria textil, bebidas, tabaco y cazaque se incorporan a mayor medida dentro de la producción del sector privado nacional.

"Al mismo tiempo a lo largo del ámbito de actividades menos de nanciales el capital local mantenía su posición de predominio en las industrias de bienes de consumo e intermedias tradicionales, la naturaleza de selectividad en la política industrial se complementa mediante una política de apertura al capital extranjero, articulándose en algunos de las ramas más dinámicas del período, expandiendo su presencia en las industrias de química y metales, en cooperándose hacia nuevas actividades y mediante la asociación de capital nacional (Aparatos eléctricos), y a través del apuro estatal (maquinaria agrícola)"¹⁷

A finales de esta década, Nakón crea un nuevo programa denominado fomento de conjuntos, parques y ciudades industriales (Fidein). Decen-

17. Hirschán Daniel, "El proceso de industrialización en Argentina y México en la posguerra". Economía de América Latina, México, D. F.: CIDE, vol. 16 (1967), Pág. 139.

analizar y ayudar a las PME a construir sus instalaciones. Asimismo, dos años después, (1972) se crea el Fondo Nacional de Fomento Industrial (Fonin) encuzado en promover la creación de nuevas empresas a través de -- operaciones de capital de riesgo. Asimismo las acciones asistenciales -- crecen y en 1978 Nafon creó el programa de apoyo integral a la pequeña y mediana industria (Paci), con la firme finalidad de coordinar los diversos programas de crédito existentes y promover interrelaciones con instituciones tecnológicas.

La década de los ochenta caracterizada por síntomas de contracción, de equilibrio fiscal, elevada inestabilidad financiera, desajustes en las cuentas externas, y creciente inflación favoreció la concentración del ingreso, dando origen a la contracción de los mercados. Bajo las nuevas circunstancias el sector manufacturero no presentó mayor capacidad de diversificación e integración con las demás ramas, por ello, registró una relativa estabilidad de su peso en el producto global que en 1980 ascendía a 22.1 por ciento; asimismo, su comportamiento en los años críticos de 1982 y 1983 lo ubicó entre un 21 y 20 por ciento respectivamente, de forma tal que a finales de este lapso su importancia era aún menor a la obtenida a finales de la década de los setenta (véase cuadro No.2 de anexo estadístico).

Con ello, el dinamismo de las manufacturas durante los ochentas resultó ser bastante sensible, ya que su ritmo de crecimiento en los primeros años se mantuvieron por debajo de los registrados en el producto global, y manifestó caídas aún más abruptas en los años críticos de 1982 y 1983 (del 2.7 y 7.8 por ciento). Pese a ello, su deterioro fue menor en -

comparación al sector de transportes (7.5 por ciento) y al registrado en la industria de la construcción poco mayor al 19 por ciento.

Asimismo en términos generales, el cambio estructural más reciente del sector manufacturero (1987-1991) demuestra ser aparentemente paradójico. Debido a que el potencial de modernización reflejado en una mayor formación bruta e intensidad del capital reflejada en el crecimiento de la planta industrial (138, 840 empresas nuevas), no pareció del todo eficiente al aumentar la diferencia en el margen de utilización de planta por rama específica, ya que muchas empresas a medida que la demanda de sus productos se reducía, solamente disminuían su ritmo de actividad de forma que en contra sentido del ciclo del producto, únicamente se ampliaba la capacidad y el tamaño de la planta sin requerirse por ello nuevas inversiones e innovaciones tecnológicas. Sin lugar a dudas, de estas dos últimas variables han sido fundamentales para explicar el dinamismo del PIB manufacturero en el corto plazo.

La transformación de la banca de fomento se da a partir del cambio de la función crediticia, adoptándose en abril de 1989 una nueva lógica, por un lado se suspendieron la operación de primer piso para ofrecer los apoyos a través del sistema financiero nacional y operar así desde el segundo piso. A la par, se inició un proceso de fusión de programas y esquemas de apoyo financiero que ofrecían Fogain y Fonci.

A partir del cambio estructural, la banca de fomento concentró amplios esfuerzos en el impulso y respaldo de las acciones empresariales, desde el incremento en la competitividad de la planta industrial hasta la

creación de fuentes alternativas de empleo sobre todo en estratos de la población de menores ingresos. Asimismo, se han aplicado amplios esfuerzos para estimular el aumento de la oferta de bienes de consumo básico, así como contribuir a la reordenación geográfica de la actividad industrial estimulando la descentralización de las zonas urbanas, incitando un seguimiento en la protección del medio ambiente u en el consumo racional de agua y energía. Estos objetivos se basan en el virtuoso fortalecimiento de la capacidad de investigación y desarrollo tecnológico con un carácter independiente.

De esta forma, la utilización de la capacidad y el potencial de aumento de la eficiencia de la planta existente parecen haber llegado a su límite y se hace imperioso expandir la formación bruta de capital. No obstante el importante aumento de la inversión extranjera directa, se concluye que su incidencia en el potencial de modernización y en el PIB es mínima ante las altas elasticidades intensidad formación bruta de capital en el corto plazo.

II.3 Dinámica Sectorial. Período 1950-1994.

El proceso de sustitución de importaciones instrumentado en México consideró dentro de sus objetivos, contribuir a la generación y ampliación de los procesos mediante una reestructuración productiva que permitiera abastecer mediante proveedores nacionales a las ramas en su conjunto, diversificando la producción de bienes de consumo final, intermedio y de capital. Asimismo, la consolidación de nuevos establecimientos intrasectoriales trató de afianzar las expectativas de expansión de la economía principalmente en ramas modernas del sector manufacturero orientadas

a impulsar la generación de empleos, mediante productos de mayor valor agregado que permitiera un mayor abastecimiento de insumos, y con ello contribuir a la consolidación de una nueva confianza productiva más estable y competitiva. Este hecho obliga un análisis de las tendencias internas de largo plazo en este sector.

"Dada la estructura productiva que la industria manufacturera presentaba a principios de los cincuenta y el intenso proceso de concentración del ingreso, provocado por la aceleración inflacionaria generada durante la segunda guerra mundial, la guerra de Corea y las sucesivas devaluaciones de la peseta, las posibilidades de crecimiento industrial se habrían inclinado, hacia la producción de bienes intermedios - durable y de capital. De esta manera las ramas que registran el mayor dinamismo durante los cincuenta, con tasas muy superiores al promedio, fueron la de aparatos eléctricos, m. tácticas básicas, químicas, equipo de transporte, hule y productos metálicos".⁽¹⁸⁾

A inicios de la década de los sesenta, las industrias tradicionales manufacturera (alimentos, bebidas y tabaco, textiles, vestidos y cuero, madera, imprenta y editoriales) registraron un mayor peso dentro del valor agregado, al reportar cerca del 61 por ciento (véase cuadro No. 3 del anexo estadístico) El restante 39 por ciento fue generado por ramas modernas de este sector. Se destaca, que en tan sólo 3 ramas del sector tradicional se engloba (alimentos, bebidas y tabaco, textiles y cuero) poco más del 50 por ciento del producto, es decir, la producción se encontraba altamente orientada a la producción de bienes de consumo

18. López Callardo Julio. "La Industria Manufacturera Mexicana. Estructura y evolución reciente". ONUDI. SECOP I. 1989. Pág. 15.

no duradero, caracterizados por el bajo contenido de valor agregado por unidad de producto.

A mediados de esta década, las industrias tradicionales registraban ya una importante contracción que las situó en un 57 por ciento del PIB sectorial, así las ramas de bienes de consumo no duraderos más importantes antes mencionadas, pierden importancia y se colocan entre las a un 45 por ciento, en contraparte los sectores modernos se ubican en un 43 por ciento, destacando por su mayor importancia la rama química y de productos metálicos con el 10 u 17 por ciento respectivamente.

Este comportamiento parece consolidarse a finales de decenio, debido a que las ramas tradicionales pierden aún mayor importancia para situarse en un 55.5 por ciento, en ellas destacan la rama de alimentos, textiles y calzado con un 46 por ciento, a la par que el sector moderno aumenta su participación al 45 por ciento. Dentro de este último, destacan las ramas de productos químicos, productos metálicos, maquinaria y equipo (fundamentalmente este último que englobaron el 28 por ciento del producto. Ello permite vislumbrar, una clara tendencia de diversificación industrial, acelerada en algunos bienes intermedios y de capital, pese a ello, aún el mayor peso se mantiene en los bienes de consumo duradero. (véase cuadro No. 3)

Esta tendencia se significó que durante la época de aplicación del modelo de sustitución de importaciones, la política, consistió básicamente en otorgar protección a los productores nacionales por medio de las restricciones cuantitativas a la importación (a través de permisos de im

portación). En este esquema no se definen áreas específicas de inversión, sino que se utilizó un concepto más genérico, el de industrias nuevas y necesarias (ley de Industrias Nuevas y Necesarias) en donde se especificaba en términos amplios cuales eran las industrias que se podrían apagar a esta legislación, ello demostró la carencia de dirección en la política industrial a nivel de ramas seleccionadas, que intentará un avance industrial por etapas de forma más integrada.

Por su lado, al inicio de los sesenta las ramas tradicionales a excepción de los alimentos, bebidas, tabaco u electrónicos (4.5 y 9.5 por ciento), registraban contracciones del 9 u 1 por ciento en el caso de la producción de textiles y de la madera (véase cuadro No. 4 del anexo estadístico). Situación contraria al comportamiento del producto manufacturado global, el cual creció en 5 por ciento para 1961. En este momento, -- las industrias modernas crecen en general a un ritmo mayor que las tradicionales, y por encima del crecimiento promedio a excepción de la rama de minerales no metálicos que decreció en 2.4 por ciento, las ramas de este sector pese a su menor contribución en el producto desempeñaron de de sus inicios una mayor dinámica.

"La presencia del capital extranjero es dominante en tres de las cuatro industrias de mayor dinamismo en los sesenta (automotriz, maquinaria no eléctrica, -- aparatos eléctricos), así como difundida y creciente en la cuarta más dinámica (industria química). En es las ramas, las empresas internacionales inician la producción de nuevas actividades (como ocurre en la industria automotriz) o bien absorben empresas de ca pital local en la industria automotriz) o bien absori

ben empresas de capital local y se expanden a partir de aparatos eléctricos).

Su influencia se extiende aún en las industrias tradicionales productoras de bienes de consumo en las que, a partir de diversificación u diversificación de productos, se constituyen en muchos casos en el núcleo dirigente y más dinámico. (19)

Posteriormente en la década de los sesenta, la tendencia se acentúa ocasionando que el sector tradicional disminuya aún más su participación en el valor agregado del sector, para colocarse hacia 1955 cercano al 51 por ciento, destacan las ramas, de alimentos, textiles u calzado con poco más del 40 por ciento. Asimismo, del 49 por ciento registrado en el sector moderno fundamentalmente en la rama químicas, maquinaria y equipo con el 33 por ciento del producto, ya que las ramas ligadas a la producción de bienes de capital (metales no metálicos básicos) registraron una menor significación cercana a un 7 u 6 por ciento respectivamente.

Cabe mencionar, que al inicio de esta década, el sector tradicional manufacturero logró cierta recuperación con relación al crecimiento promedio del producto situado en 7.3 por ciento, de esta forma, las ramas textiles y de imprenta y editoriales, avanzaron tasas ligeramente superiores al 7.5 por ciento respectivamente, asimismo las demás ramas a ritmos menores del promedio, tal es el caso de las ramas de madera y alimentos.

Por su parte el sector moderno registró importantes ritmos expansivos superiores al promedio sectorial con tasas del 12.8, 10.7, 8.9 por ciento en las ramas metálicas, maquinaria equipo, otras manufacturas, y -

19. José T. Casar. *Ibid.* Pág. 158.

productos químicos aún por encima de las ramas más dinámicas del sector tradicional, y únicamente se registró una caída del 2 por ciento en las industrias metálicas básicas. Ello demuestra, un dinamismo superior en la producción de bienes intermedios y de capital con relación a la egreguada en bienes de consumo duraderos contemplados en las ramas tradicionales. (véase cuadro no. 4 del anexo estadístico).

Los efectos de la desaceleración a inicios de los ochenta estimularon cambios en la estructura interna de las manufacturas, dando lugar a una menor actividad del sector tradicional, ello explica su menor aportación en el PIB ecuatoriano al 48 por ciento, asimismo de forma menos destacada las ramas de madera, imprenta y editoriales englobaron un 9 por ciento. Contrariamente al sector moderno incrementó su participación al 52 por ciento, destacando por su importancia las ramas modernas de productos metálicos, maquinaria y equipo con un 21 por ciento, producción de químicos, caucho y plástico ecuatoriano al 15 por ciento, ambas ramas ocupan el 2º y 3º lugar de importancia con relación al producto manufacturero, sólo por abajo de la producción de alimentos, bebidas y tabaco.

A la par, únicamente una rama (imprenta) del sector tradicional -- creció a un ritmo ecuatoriano al 11 por ciento, superior al registrado en todo el sector (5.8 por ciento), mayor aún al efectuado por alguna rama moderna (19.7 en productos químicos, 9.6 en productos metálicos, y 8.1 por ciento en productos minerales no metálicos). No obstante, las ramas de alimentos y textiles a pesar de crecer por abajo del promedio mantienen su importancia dentro de la composición del producto.

La dinámica de la producción en el sector manufacturero refleja ciertas tendencias, por un lado el período de 1980-1991 se caracterizó por un creciente proceso de heterogeneización y de concentración. [Estos resultados son compatibles con los trabajos de Jacobs (1981), Cassa (1990) y Tansky (1993). Desde 1982, y particularmente desde 1987 la estructura costes precios a cambiado radicalmente en un principio de desajuste favorablemente para el sector manufacturero, tal como lo demuestra la evolución de los precios relativos y el marcado unitario de ganancia. Por otro lado queda claramente establecido que sólo en algunas ramas de sector manufacturero han sabido sobreponerse a los radicales cambios institucionales u económicos, mientras que un gran número de ramas han respondido a estos cambios mediante contracción económica". (20)]

De esta forma, a finales de los ochenta el sector tradicional representó cerca del 46 por ciento del producto sectorial, sin que ello significará un aumento importante de su peso en las ramas de alimentos, bebidas, imprenta u editoriales, situadas en un 25 y 6 por ciento respectivamente ya que las demás registraron bajas sensibles. A la par, el sector moderno registró una ligera recuperación que le permite situarse en un 52 por ciento, destacan por su importancia con un 38 por ciento las ramas de productos químicos, maquinaria y equipo. (véase cuadro No. 3 del anexo).

Por ello, en 1989 las industrias tradicionales registraron una deceleración en sus ritmos de crecimiento (exceptuando la industria de alimentos que avanzó en 7.7 por ciento) por abajo del crecimiento prome

20. Jacobs, Eduardo y J. Martínez. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero". Economía Mexicana No. 2 Pág. 28.

dio de las manufacturas 17.2 por ciento) ya que las actividades textiles y de imprenta alcanzaron tasas del 3.5 y 7 por ciento respectivamente. De esta forma, la producción de artículos de madera manifestó una contracción cercana al 2 por ciento, factor que acentuó la crisis experimentada en esta rama a partir de la segunda mitad de la década. Asimismo, las ramas modernas que registraron una mayor contribución al producto manufacturero, demostraron ser las dinámicas ya que tanto las ramas de productos químicos, metálicos, maquinaria y equipo alcanzaron tasas cercanas al 9 y 11 por ciento respectivamente, cifra ligeramente superior a la registrada en la rama más dinámica del sector tradicional. Y únicamente la rama de metálicas básicas demostró un crecimiento del 2.5 por ciento, menor al obtenido por las demás ramas tradicionales a excepción de la madera.

Finalmente, la composición porcentual del producto manufacturero en 1992 registró algunos cambios, por un lado, existe una sensible contracción del peso en las industrias tradicionales que las ubicó en un 43 por ciento, menor en 4.3 puntos porcentuales con respecto a su aportación en 1989, y aún menor en 4.9 puntos porcentuales a la registrada a inicios de los ochenta. A pesar, de esta tendencia la rama de alimentos, bebidas y tabaco mantiene una mayor proporción en el producto sólo ligeramente mayor a la registrada en los productos metálicos, maquinaria y equipo, que a la par de la producción de artículos químicos, caucho y plástico engloban el 43 por ciento de las manufacturas y aproximadamente el 85 por ciento de la producción del sector moderno. Lo anterior sugiere que de forma creciente las actividades modernas serán la

base para conformar una estructura industrial más dinámica, diversificada y sobre todo un mayor contenido de valor agregado por unidad de producto en la medida en que se incorpora en tecnologías más modernas esta tendencia es más dominante entre un 20 y 24 por ciento para los productos metálicos, maquinaria y equipo.

En este sentido, la contracción en el ritmo de las manufacturas se tuado en 1992 en 1.8 por ciento, resultó ser menor al registro que en la década de los ochenta y los noventa, ello se explica principalmente por la crisis registrada en casi todas las ramas tradicionales (textil 5 por ciento, madera 2 por ciento, imprenta 1.2 por ciento), ya que solamente la industria de alimentos, bebidas y tabaco registró un crecimiento del 3.7 por ciento superior al crecimiento global de la industria, gracias al dinamismo de esta rama se permite que los efectos de desacceleración colectiva fueran menos profundos.

Estas tendencias a la baja, se vieron compensadas por la rama moderna, que si bien por debajo del crecimiento por medio del sector, mantuvo con tasa del 2.2 y 1.4 por ciento para la producción de productos químicos, metálicos, maquinaria y equipo, cuyo peso resulta relevante del producto manufacturero. Las ramas modernas que registran mayor dinamismo se ubicaron en otros productos manufactureros, y minerales no metálicos con tasas de 13.1 y 7 por ciento, pese a ello, su peso en el valor agregado del sector resultó no ser significativo. Únicamente la rama de productos metálicos básicos decreció en 0.4 por ciento. Ello explica por que las ramas modernas no pudieran compensar la caída en el ritmo de crecimiento de la industria manufacturera. (véase cuadro No. 4 del anexo).

La contracción del producto en 1.3 por ciento para 1993, se agudizó aún más en los productos de madera con una caída del 10.1 y de productos químicos con 2.2 por ciento, asimismo reportó un menor descenso la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo.

"Como el tamaño del mercado no creció al nivel esperado, los subsidios gubernamentales incrementaron el consumo de las utilidades y el monto del déficit gubernamental - se aumentó para mantener la demanda agregada a niveles compatibles con las metas de crecimiento, puesto que la inversión privada no creció a los niveles que se esperaba. En esta primera etapa no se consideró dentro de la - legislación a las empresas por su tamaño, por lo que la promoción de las micro, pequeñas y medianas industrias - estuvo a cargo de la banca de desarrollo principalmente - Nacional Financiera".²¹

Se debe considerar que la industria manufacturera experimentaba en su interior una tendencia importante de diferenciación en sus productividades sectoriales, tendencia que parece ser resultado de dos procesos paralelos. Por un lado, se observa un relativo y lento crecimiento de la -- productividad y de absorción en los niveles de empleo, y por otro la lenta incorporación de economía de escala altamente concentradas en las -- ramas manufactureras de carácter oligopólico, que trunca hacia un mayor eslabonamiento industrial más sólido. Estas circunstancias hasta el momento parecen no haberse cristalizado a nivel de rama y estrato de empresa, -- este es uno de los retos futuros de la política industrial de la década de los noventa con metas a la participación en los mercados externos, me

21. Clemente Ruz Durán. *Ibid.* Pág. 13.

diante empresas flexibles y especializadas en actividades específicas de la cadena de valor.

II.4 Generación de Empleo y Distribución del Ingreso.

El proceso de sustitución de importaciones consideraba dentro de su lógica de funcionamiento una expansión creciente en la demanda agregada. Este objetivo debía alcanzarse en la medida que se ampliaran los niveles de ocupación de la planta productiva, que satisficieran el crecimiento sostenido de los niveles de consumo e inversión bruta hacia acuerdos con la reestructuración o diversificación productiva. Por otro lado es importante observar la tendencia del proceso de generación de empleos en la industria manufacturera, tanto para delimitar su potencial de expansión, como para inferir la intensidad de la composición tecnológica de sus procesos de producción.

En este sentido, durante la década de los cincuenta se manifestó (véase cuadro B) la siguiente estructura: la aperturista registra un mayor generación de empleos cercano al 58 por ciento (enfrenta al 45 por ciento a la reportada en 1940). Asimismo, el sector industrial contó con un ligero repunte cercano al 16 por ciento, sin embargo este hecho, no significa mayor importancia, resultando aún menor en comparación al empleo generado en el sector servicios cercano al 22 por ciento. Es a mediados de los sesenta, donde se observa una mayor consolidación en la generación de empleos por parte de la industria cercana al 20 por ciento, hecho que expresa la cristalización de los gastos en servicios públicos y obras de infraestructura. A la par, se registra a esta fecha, una contracción cercana a 6 puntos porcentuales en la generación de empleos en

el sector agrícola para situarse en 52.3 por ciento. Por su parte, bajo una tendencia similar al sector servicios reporta únicamente una ligera recuperación.

CUADRO 15			
México: Estructura Ocupacional			
Porcentaje de la Población Total, Período 1940-1965			
Año	Agricultura	Industria	Servicios
1940	65.4	12.7	21.9
1950	58.3	15.9	25.7
1960	54.1	19.0	26.9
1965	52.3	20.1	27.6

Fuente: La Economía Mexicana en Cifras, Varios Números Nacionales.

"Al iniciarse la década de los cincuenta, la industria manufacturera generaba cerca del 20% de la producción total y ocupaba el 16 por ciento de la fuerza de trabajo, con una estructura productiva dominada por la industria de bienes de consumo generalizado, y bienes o términos necesarios para la producción, que en conjunto representaban más del 70 por ciento del valor de la producción manufacturera y aproximadamente 80 por ciento de las exportaciones de manufacturas". [22]

A pesar del incremento en los niveles ocupacionales bajo un esquema de acumulación basado en el crecimiento de los precios relativos, reafirma una distribución del ingreso "atrasada" que evidentemente no puede

22. José Cesar. *Ibid.*, Pág. 155.

conciliarse con una estructura de consumo normal, sino que se vio acompañada por un patrón de consumo distorsionado, que para algunos bienes de consumo duradero registraron su origen en la dinámica interna de la demanda agregada producto de la gestión gubernamental (concretamente en los niveles de consumo) así como en la propia estructura del gasto de las familias.

"La distorsión del patrón de consumo parece tener dos aspectos principales, uno de carácter agregado y otro referente a la composición del gasto individual. El primero de ellos se refiere al desequilibrio existente entre el nivel de los consumos privados y el de los consumos públicos esenciales, así como a la excesiva participación de los consumos suntuarios en el gasto privado en consumo a nivel agregado. El segundo aspecto arranca del reconocimiento de que el consumo de ciertos bienes difundidos de lo que normalmente se piensa, en el caso mexicano, parece explicar que la "distorsión" del patrón de consumo de amplias secciones de la población, tiene origen en las crecientes proporciones de su gasto destinado al consumo de bienes durables y no durables que no son de primera necesidad, en tanto que algunos consumos esenciales permanecen insatisfechos". (23)

El carácter distorsionado del patrón de consumo pierde su significado cuando se considera que la evolución normal del mismo se acompañó por un proceso de industrialización y difusión del progreso técnico, donde se desarrolló una estructura productiva moderna naciente que coexistió con una estructura del empleo y una distribución del ingreso atrasadas-

23. Pedro Vuskow, "América Latina ante nuevos términos de la división internacional del trabajo", Economía de América Latina, No. 2, CIDE, Pág. 43.

que evidentemente no pudieron conciliarse con una estructura del consumo normal, sino que es de esperarse que se ven acompañados por un patrón de consumo distorsionado a medida que se acrecentaban los niveles de empleo.

De este modo, el personal ocupado por actividad económica a inicio de los setenta (véase cuadro No. 6 del anexo estadístico) manifestó como tendencia dominante en el sector comercio, servicios comunales y actividades ligadas a la actividad agropecuaria. En este sentido las manufacturas generaban poco más del 13 por ciento de empleo, en este lapso, el sector industrial registró cierta estabilidad en la generación de empleos con tasas sensiblemente cercanas al 12 u 13 por ciento, con una clara tendencia de desaceleración.

Estas circunstancias vinculadas a otras de carácter monetario u fiscal, requirieron de políticas de ajuste orientadas a subsanar los desequilibrios, sobrepasando las medidas de corto heterodoxo fundamentadas en la contracción de ciertos componentes de la demanda agregada, como el consumo y gasto público. Con la consecuente resignación de los factores productivos y la persistencia de fuertes desequilibrios estructurales, en la década de los ochenta los efectos de desaceleración y crisis económica hicieron presencia generando una contracción en los niveles de empleo. (véase cuadro No. 6 del anexo). De este modo, la industria manufacturera y de la construcción registraron menor importancia en la generación de empleos, con una ligera contracción al final de la década. En el segundo caso, después de registrar un 9.5 por ciento disminuyó a un 8.7 por ciento, con ello el sector agropecuario demostró ser menos sensible en su contracción.

A partir de la década de los ochenta, particularmente en los años de crisis de 1980-83 y más tarde en 1986, se registró una serie de bajas en la creación de empleo de distinta intensidad por sector específico. En el primer bimestre las manufacturas se encontraron entre los 2 sectores que más se vieron afectados, junto con la industria de la construcción, levemente menor en el caso del comercio y transporte, este hecho significó que responderan en una disminución en sus niveles de actividad contribuyendo aún más a la contracción del mercado. Cabe señalar, que a partir de 1986 hasta a finales de la década, las industrias manufacturera y de la construcción registraron una recuperación bastante precaria en los niveles de empleo, a su vez transportes y servicios financieros se caracterizaron por mantener un modesto dinamismo. La creciente importancia que manifestó el sector servicios como fuente de empleo explica parcialmente la terciarización de la economía vigente hasta nuestros días.

"Dentro del marco institucional y ante las propias condiciones domésticas, la organización industrial y la estructura del empleo en México pasa desde 1982 por un período de transición importante. Primero, se aprecia una creciente segmentación del mercado laboral en el sector manufacturero y un alto grado de intervención del Estado para mantener bajos los salarios reales durante la década de los ochenta (Casar 1990, Marqués, Ross 1990). Estos mecanismos han sido parcialmente institucionalizados mediante varios Pactos Económicos desde 1987 que persiguen mediante topes y congelamientos salariales, la disminución de la inflación.

Segundo, el incremento del sector informal y de las maquiladoras en la producción y especialmente en el empleo (Carrillo 1989 y 1990) indican la segmentación y heterogeneización de la organización industrial y de la estructura del empleo en el sector manufacturero. Por último, la encaminada reconversión industrial implica una radical transformación del corporativismo tradicional. La creciente informalización del empleo, las tendencias en las maquiladoras y en sectores clave de la industria mexicana, sugieren una violenta disolución de contratos colectivos, sindicatos nacionales y regionales y la instauración de sindicatos a nivel de empresa que implican un mayor poder de control por parte de los empresarios y -- del gobierno".^[24]

Sin embargo, la dinámica generadora de empleos al interior de la industria manufacturera reportó efectos diferenciados. Con ello, el dinamismo e importancia en la generación de empleos a nivel de ramas tradicionales y modernas expresó distintas magnitudes (véase cuadro 7 del anexo estadístico). En este sentido, al inicio de los setenta tan solo 6 ramas -- tradicionales (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir y cuero) generaban poco más del 46 por ciento del empleo manufacturero. Por su lado las ramas de producción de madera, papel y derivados registraban coeficientes ligeramente superiores al 5 por ciento del empleo industrial.

A la par, las ramas modernas de productos metálicos, maquinaria y equipo registraban una tasa del 19 por ciento en la generación de empleo

24. Pérez Núñez, Wilson. "Foreign Direct Investment and Industrial Development in México". OECE. Naciones Unidas. 1990. Pág. 34.

sectorial, sustancias químicas y derivados del petróleo se ubicaban en un 11 por ciento y finalmente la industria de productos minerales no metálicos se colocaba en un 7 por ciento, todas ellas se situaban por encima de las 2 ramas tradicionales con menor impacto en el empleo, debido a que -- las industrias metálicas básicas y otras manufactureras registraron ser -- menos significativas.

A finales de los setenta, las 2 principales ramas generadoras de empleo del sector tradicional registraron una fuerte contracción, -- en el caso de alimentos, bebidas y tabaco las ubicó en poro más del 24.5 por ciento, y con un 18 por ciento en el caso de textiles. Pese a ello, mantienen un papel relevante con cerca del 42 por ciento del empleo manufacturero, únicamente la industria de la madera registró un ligero crecimiento que le permitió ubicarse cerca del 6 por ciento respectivamente.

De esta forma, en términos generales el sector moderno generaba en estos momentos, cerca del 50 por ciento de los empleos industriales. Específicamente las industrias de sustancias químicas, productos metálicos, maquinaria y equipo registraron tasas del 12 y 21 por ciento respectivamente, este comportamiento parece significar la aplicación de procesos productivos intensivos en trabajo, y que en otros casos respondió a la ampliación en el uso de la capacidad instalada, ello no exceptó nuevas inversiones en ramas con mayor intensidad de capital. La única rama del sector moderno que presentó una leve disminución fue la producción de minerales no metálicos, a la par el resto de las industrias tradicionales se mantuvieron relativamente estables durante la década (véase cuadro No. 7 del anexo).

En los años cruciales de crisis de los ochenta, 3 ramas del sector tradicional registraban ligeros reducciones exceptuando la rama de alimentos, bebidas y tabaco (1982), que de forma conjunta colocó a estos estratos en un 52 por ciento del empleo manufacturero. A la par, las ramas modernas más afectadas se sitió en las industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo, donde ésta última se abrió por encima de las ramas tradicionales a excepción de la producción de alimentos, mientras que la primera rama sólo se encontró por abajo de la textil.

Con ello se trasladó el potencial generador del empleo hacia 2 ramas modernas, que incluyen actividades altamente competitivas (autopartes, automotriz, equipo y maquinaria eléctrica, productos farmacéuticos y demás sustancias químicas) con mayor posibilidad de diversificación e incorporación de valores agregado por líneas de producción, proceso en el cual la influencia de las transnacionales resultó ser estratégica en su dinámica de crecimiento. De este modo, a finales de esta década 2 ramas (una tradicional sustancias químicas y una moderna: alimentos, bebidas y tabaco) registraron un sensible aumento en su aportación al empleo - mayor en tres puntos porcentuales con respecto a 1980, principalmente - en el caso de esta última.

Como resultado de la desarticulación productiva y de contracción - en el ritmo de actividad económica registrada en los años críticos de esta década, el sector moderno disminuyó su participación para colocarse en alrededor de un 46 por ciento del empleo manufacturero. De forma paralela resultó significativo que la rama de productos metálicos, ma-

quinaria y equipo disminuyera sensiblemente en 4 puntos porcentuales su participación con respecto al resto de las ramas, ello ocasionó una reducción en el margen diferencial en relación a la segunda rama más importante del sector tradicional (textiles), debido a que el resto de las actividades no reportaron cambios importantes para 1993 y 1994.

"La pérdida progresiva de la capacidad de absorción de empleo por el sector manufacturero estaría dada por el patrón sectorial de crecimiento de la producción, debido a que las industrias con alta densidad de capital crecen más rápidamente que las industrias con tecnología más intensiva en trabajo... las relaciones capital-trabajo y producto por trabajador por sectores no se han mantenido constantes. La dificultad mayor es que con frecuencia las ramas de mayor intensidad de capital son las que menos incrementan su relación capital-trabajo, y viceversa (como resultado de la modernización de las industrias tradicionales), dando así lugar a que las primeras muestren un ritmo de crecimiento del empleo, respecto de la producción superior al de la segunda". [25]

Este aspecto significó que las ramas que registraron una mayor densidad de capital, parecen reportar una menor relación capital-trabajo y por tanto, sus efectos en la generación de empleos resultaron limitados, principalmente en las ramas tradicionales de alimentos, bebidas y tabaco, y en las ramas modernas de productos químicos, medicinas, autopartes, productos metálicos y equipos. Cabe aclarar que los procesos de armado o ensamble efectuados en fases terminales de algunas manufacturas, no han sido suficientes para utilizar los recursos humanos existentes en

25. José T. Casar. *Ibid.* Pág. 163.

Los crecimientos importantes de la oferta de trabajo.

Lo anterior significó que a medida que se incorporan tecnologías innovadoras en los procesos productivos, la generación de empleo si bien menor en términos de una empresa aislada, puede resultar mayor en términos absolutos en la medida que se logra una mayor integración empresarial es decir, se puede generar un mayor volumen de empleos a medida -- que existe una mayor correspondencia entre proveedores u empresas especializadas mediante redes de cooperación.

Finalmente, cabe señalar como se expusió ampliamente en el capítulo siguiente) que el impacto registrado en los niveles de empleo durante el lapso 1989-1993 por parte de la industria manufacturera, fue del orden del 20.2 por ciento, veinte veces menor al registrado por la menor empresa ubicada en poco más del 73 por ciento, debido a que la pequeña empresa reportó un crecimiento de menor intensidad mediante un 21.1 por ciento. Estas circunstancias parecen demostrar una aportación importante del empleo sectorial en altedades del 20 por ciento para ambos estratos. Su importancia a nivel de rama será detallado más adelante.

Cabe señalar, que a últimas fechas el sector manufacturero (antes de los efectos de la devaluación registrado en la segunda quincena de diciembre de 1994), manifiesta una gran heterogeneidad en su capacidad generadora de empleo. Si consideramos que el macro sectorial donde las mayores operan, se caracterizó como una fuente relativamente modesta en la generación de empleos, parece contradictoria con la tendencia que revela un aumento de desempleo. En este sentido se debe aclarar que fue bastan-

te probable que existiera un crecimiento de empleo en ramas tradicionales donde existe una baja densidad de capital, y que el ajuste de costos directos mediante el despido masivo parcialmente haya sido generado por grandes empresas, ello no significa sin embargo, que las empresas micro y pequeñas que sin duda, han contribuido en la tasa de desempleo (estimada en alrededor del 10 por ciento de la PEA a finales de 1995), y por tanto participaran en el efecto multiplicador de forma negativa, ya sea mediante la contracción en sus ritmos de producción o por quiebra.

Por tanto debe de considerarse que las cifras oficiales que registran un incremento del empleo en las manufacturas, pueden considerarse en su muestra a empresas del mercado informal, que no necesariamente coincidan con las cifras de encuestas en unidades formalmente establecidas, y se podría considerar error de la fuente y de la metodología. Además cabe recordar que en las fases de contracción la tasa de crecimiento del producto se reduce en una menor proporción, en comparación con la tasa de empleo manufacturero, es decir, que la generación de valor agregado se encuentra estrechamente vinculada a sectores con mayor densidad de capital, principalmente ligados a ramas modernas, donde la densidad de capital y la relación capital-producto y capital-trabajo suelen ser mayores, y hasta cierto punto han podido compensar un mayor desempleo.

Por último, se debe de considerar que la tendencia reciente parece revelar que dadas las características actuales de concentración tecnológica, de dirección e innovación en sectores modernos, donde por lo general las reglas son fijadas por las grandes empresas, se definen estrategias competitivas donde la mejora de los procesos o de los productos no ha correspondido bajo una importante generación de empleos. Es decir, pa

rece que el sector manufacturero dada las tecnologías existentes, no han podido lo no se considera una meta fundamental a nivel corporativo) incorporar una mayor cantidad de mano de obra, a pesar de los esfuerzos de reactivación y de la implementación de los programas de ajuste en la inflación.

Las limitaciones no sólo tienen un origen técnico (tendencia de alta tecnología con mayor productividad), sino de configuración competitiva, ya que salvo raras ocasiones no mantiene vinculación con las empresas pequeñas, ya que tecnológicamente no se les localiza dentro de las alternativas viables, ya que hasta el momento las ventas en costos y diferenciación del producto no las ha obligado a integrar a los estratos de menores tamaños, ya que estas últimas no pueden satisfacer los estándares que por la competencia se han filtrado en el mercado interno.

Por tanto, la erosión de las cadenas productivas, que en una gran parte se ha originado por un retraso técnico, directivo y de orientación con metas precisas en política industrial, en sectores y empresas bajo objetivos estables y definidos en el largo plazo, limitan las posibilidades de incorporar nuevos empleos bajo el esquema de producción masiva que -- hoy día persisten en la dirección gerencial de las empresas.

II.5 Diversificación e Integración Productiva.

Como resultado del proceso de sustitución de importaciones aplicado en la economía mexicana, al interior del sector manufacturero se registraron -- cambios de participación en el producto sectorial y de articulación productiva por ramas tradicionales. La evolución específica de estos indi-

cadres de forma individual presentó distinta magnitud en las fases expansivas y de desaceleración del ciclo del producto.

Por ello, se entenderá por diversificación productiva el proceso en el cual diversas ramas manufactureras registran un mayor peso con respecto al producto sectorial, es decir se generan nuevas líneas de producción o se amplía el volumen de las existentes mediante nuevos diseños y presentación. A la par, se entenderá por integración productiva el proceso en el cual ciertas ramas manufactureras incrementan su coeficiente de insumos nacionales en sus procesos productivos, que en otras palabras significa una mayor capacidad de los proveedores internos para satisfacer los requerimientos de insumos intermedios. Esta tendencia permite identificar una mayor integración de la oferta nacional, que mediante efectos multiplicadores induce el crecimiento de otros sectores en el largo plazo.

Sin embargo, como idea fundamental se puede afirmar que la diversificación industrial en las manufacturas se acrecentó de forma significativa del 26 al 61 por ciento del producto sectorial en el caso de las actividades clasificadas en el sector moderno industrial durante el lapso comprendido entre 1950 y 1980. Tendencia que parece revertir a lo largo de la década de los ochentas de tal forma que al inicio de la presente década dichas actividades representaran el 55 por ciento del producto (véase gráfica No. 2).

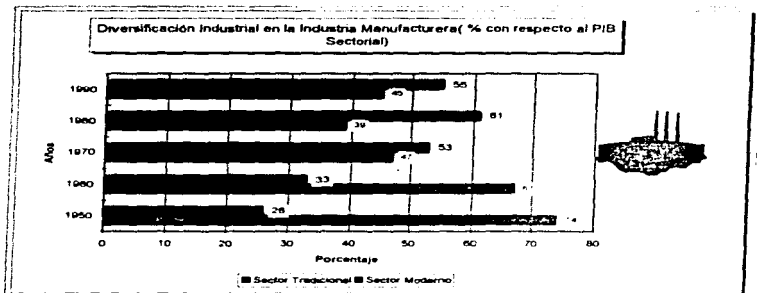
Lo importante de este análisis se centra en ubicar las ramas específicas que desempeñaron mayores esfuerzos para el logro de uno o ambos ob

jetivos de eficiencia productiva. Debido a que los procesos de diversificación e integración productiva se registraron de forma heterogénea, la -- magnitud de los avances y deterioros resaltan su discontinuidad evolutiva en el tiempo. Hacia 1960 las ramas tradicionales que lograban una mayor diversificación se situaban en la elaboración de alimentos y textiles con un 25 y 18 por ciento del producto sectorial (véase gráfica 3).

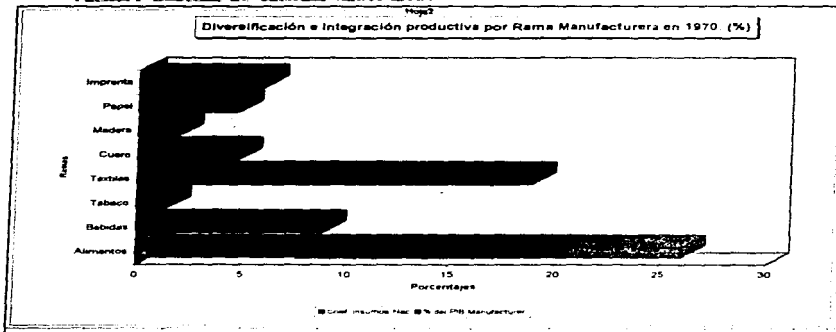
Con menor importancia se ubicaban bebidas, imprenta, cuero y papel, con un 8.4, 5.5 y 4.1 por ciento respectivamente. Finalmente las ramas -- con menor avance se encontraban en la industria de la madera y tabaco e ce canas al 1 por ciento. De todas ellas, las cuatro ramas que registraron -- mayor integración fueron alimentos, cuero, papel, bebidas, el io destaca su importancia como actividades generadas de efectos multiplicadores y de arrastre con el resto de la economía.

"A su interior la industria manufacturera experimenta una tendencia de homogeneización en sus productividades sectoriales, y que parece ser el resultado de dos procesos paralelos. Por un lado, se observa un lento crecimiento de la productividad (con respecto al alto crecimiento del empleo y de la producción correspondiente) en varias de las industrias inicialmente más avanzadas tecnológicamente (ramas metal mecánicas), -- proceso atribuible al hecho de que estas ramas nacen modernas y en las que los incrementos de productividad resultan más del aprovechamiento de economías es táticas a escala que de saltos tecnológicos importantes". [26]

26. Hernández Laos Enrique. Pág. 472.



Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales



Fuente: Matriz Insumo-Producto, INEGI

En este sentido, únicamente la producción de alimentos manifestó paralelamente una mayor integración y diversificación productiva en relación al total de las ramas tradicionales. Ya que las ramas de cuero y papel sí bien mostraron una mayor integración su diversificación fue limitada. Sin embargo, las ramas de textiles y bebidas alcanzaron una evolución satisfactoria en ambos aspectos. Por su lado, la menor integración en la industria de la madera no se reflejó en una mayor diversificación, ello explica una mayor flexibilidad de los proveedores nacionales para satisfacer en calidad y volumen los insumos requeridos, sin embargo, las restricciones del mercado no permitieron la incorporación de nuevas líneas de producción únicamente la industria del tabaco registró la menor integración y diversificación de las ramas tradicionales.

Asimismo, las tres ramas modernas que mostraban una mayor diversificación se ubicaron en productos metálicos, química, hule y minerales no metálicos, con un 9.5, 8.5 y 5.1 por ciento respectivamente. Con menor importancia se encontraban otros productos manufactureros, equipo de transporte, maquinaria eléctrica, con participaciones dentro del producto entre un 4 y 2 por ciento y en último término derivados del petróleo y maquinaria no eléctrica (véase gráfica No. 4).

Ello resalta la diversificación de productos con un menor contenido de valor agregado por unidad de producto en esta etapa. Sin embargo, el proceso de integración productiva se encaminaba con mayor intensidad en cinco ramas modernas: productos metálicos, minerales no metálicos, otros productos manufactureros, maquinaria eléctrica u derivados del petróleo. Medianamente se realizaban en la producción de equipo de transporte de -

maquinaria no eléctrica y con un amplio rezago en la industria de la química y el hule.

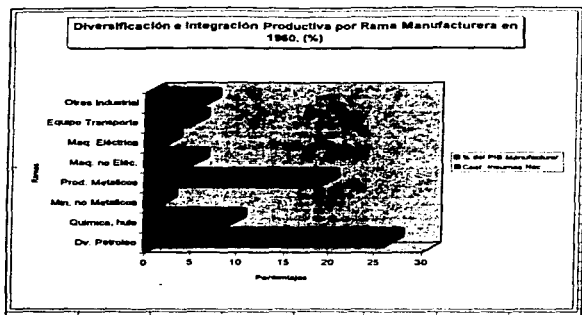
De esta forma, las ramas de productos metálicos y minerales no metálicos registraron paralelamente una mayor diversificación e integración del total de ramas modernas, debido a que la industria de química y hule sólo alcanzó el primer objetivo. En el caso de otros productos manufactureros y maquinaria eléctrica se manifestaron avances importantes de integración pero de una limitada diversificación debido al carácter tecnológico de sus procesos y al aumento creciente de la demanda interna. Para las ramas de equipo de transporte y maquinaria no eléctrica los avances en ambos indicadores resultaron ser poco significativos.

Si se comparan los avances de diversificación por ramas tradicionales y modernas, se debe reconocer un mayor esfuerzo en 2 actividades pertenecientes a las primeras, ya que tanto la industria de alimentos y textiles se ubicaron por encima de lo registrado en todas las ramas modernas. Y únicamente 2 ramas modernas (productos metálicos, química y hule) se ubicaban por encima de la industria de bebidas considerada como la tercer rama con mayor diversificación. Asimismo, una rama de cada sector (minerales no metálicos e imprenta) registraron crecimientos similares. Finalmente las ramas tradicionales de cuero y papel registraban mayor diversificación, por encima de la producción de equipo de transporte, maquinaria eléctrica y no eléctrica, derivados del petróleo y otras manufacturas.

En términos de integración, las ramas tradicionales productoras de

alimentos, textiles, cuero u papel alcanzaron este objetivo por encima de todas las ramas modernas, a la par que las 2 primeras registraban - una mayor diversificación del total manufacturero. La rama moderna de productos metálicos manifestaba un avance de integración similar al 5º lugar en importancia del sector tradicional. A la vez, las industrias de maquinaria eléctrica, equipo de transporte u maquinaria no eléctrica se ubican ligeramente por encima de las industrias del papel y tabaco.

Ello significó que a inicio de los sesenta, solamente 2 ramas tradicionales (alimentos u textiles) u 2 modernas (productos metálicos y minerales no metálicos) registraban mayor integración y diversificación productiva. Ya que en el resto de las ramas, se alcanzaba una mayor integración sin corresponder a una mayor diversificación y viceversa --- (principalmente en las ramas modernas).



"La creciente expansión de bienes de consumo durable se fundamentó en la diferenciación de diseños y presentación de productos, sin que ello se reflejara en el aprovechamiento pleno de las economías a escala - potenciales. Por otra parte, las ramas inicialmente atrasadas enfrentaron ante la penetración de capitales externos, estructuras de mercado oligopólicas en la competencia y principalmente en consumo intermedios limitando a ciertas ramas el acceso a las innovaciones permanentes. Estas tendencias son predominantes en la industria textil, bebidas y alimentos, dando origen a los fracasos de pequeñas empresas. Pese a ello, se aceleró el crecimiento acelerado de la productividad acompañado en ocasiones por reducciones absolutas en el nivel de empleo y un alto número de establecimientos".^[27]

Una década después, es decir en 1970 (véase gráfica 5 y 6) el modelo de industrialización favoreció una mayor diversificación en las ramas modernas, al aumentar toda su participación en el producto manufacturero. Destacan por su importancia la industria de productos metálicos, química, hule y minerales no metálicos con cifras cercanas al 14, 10 u 6 por ciento, le siguen en importancia equipo de transporte y maquinaria eléctrica que se ubican en este momento por encima de otras industrias manufactureras. Finalmente la industria de maquinaria no eléctrica y derivados del petróleo registraron una menor diversificación en el total de las ramas modernas.

Por su lado, las ramas tradicionales a pesar de disminuir su proceso de diversificación con respecto al producto sectorial, mantienen su im-

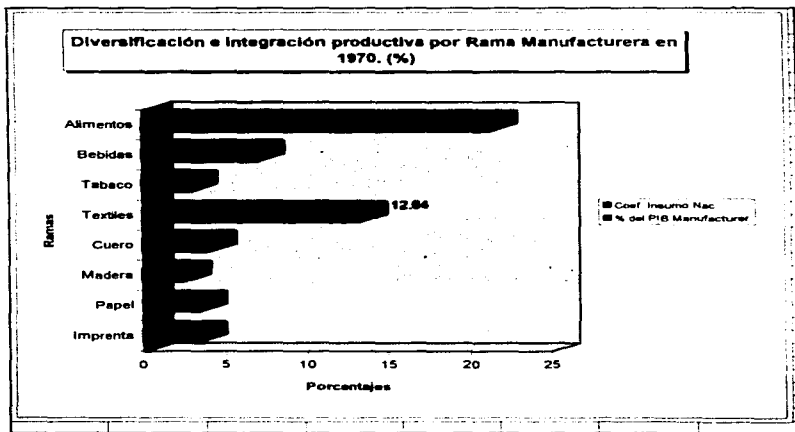
27. Mindian, Ingler. Rivalidad Inter-capitalista e industrialización en el subdesarrollo. Notas sobre el proceso de industrialización. Economía de América Latina, No. 2 CTRE. Pág. 66.

portancia con respecto al total las industrias de alimentos, textiles y bebidas (20.1, 12.6 u 6.4 por ciento) sin embargo sólo la primera logró una mayor diversificación por encima del total de las ramas modernas. Entre un 3 y 2 por ciento se ubicaban imprenta, papel u tabaco, en conjunto representó un retroceso en el producto cercano a 6 puntos porcentuales. Solamente la industria de la madera fructifera un avance marginal de diversificación pero aun así permaneció en el último sitio.

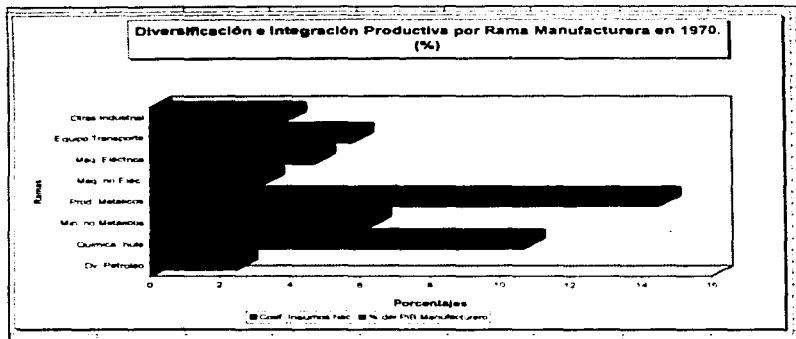
Al inicio de los sesenta, 4 ramas tradicionales registraban el mayor avance de integración (bebidas, tabaco, papel e imprenta) productiva, ello se debió a que sus coeficientes de insumos nacionales se incrementaron en mayor magnitud. El efecto de integración registrado en el resto de las industrias tradicionales fue homogéneo, debido a que sus respectivos coeficientes de insumos nacionales crecían en proporciones similares. No obstante lo anterior, las industrias con mayor integración se ubicaban en la producción de alimentos, papel, cuero y bebidas, contrariamente a estas tendencias las de menor integración se encontraban en imprenta y tabaco a pesar que esta última registró un mayor éxito en este sentido. (véase gráfica No. 5).

Por su parte, las ramas modernas que manifestaban una evolución más dinámica de integración productiva fueron química y hule, maquinaria eléctrica, equipo de transporte y maquinaria no eléctrica. Ello indica, que dentro de estas actividades los proveedores nacionales en partes y componentes alcanzaron un mayor grado de especialización y flexibilidad mediante la incorporación de tecnologías más eficientes (economía de escala).

A la par, las industrias de menor expansión se ubicaba en los productos derivados del petróleo, minerales no metálicos, productos metálicos y otras manufactureras, hecho que contrasta con respecto a los sesenta cuando los 2 primeras mostraban un mayor dinamismo en el proceso de integración. Esta tendencia a la desaceleración indica una mayor rigidez en los proveedores nacionales u es posible que ante un aumento de la demanda interna, por sí misma se haya tenido la capacidad (volumen, calidad e precio) para incorporar un mayor nivel de producto.



Fuente: Matriz Insumo-Producto, INEGI.



Fuente: *México Insuamo Productivo*, IMGI.

Sin embargo, *intencionalmente* la industria de productos metálicos mantiene el mayor grado de integración con respecto al total de las ramas -- del sector moderno. Con una magnitud similar de integración se encuentran la producción de maquinaria eléctrica, otras manufacturas, minerales no metálicos, química y hule, explicable por los esfuerzos cristalizados en este sentido. Evidentemente a pesar de que las industrias de equipo de transporte y maquinaria no eléctrica menor integración con relación al total, su avance fue bastante significativo como antes se mencionó.

Los esfuerzos de diversificación productiva al interior del sector manufacturero registró en 1970 la siguiente estructura: En orden decreciente se ubicaron en los primeros 4 sitios las industrias de alimentos, productos metálicos, textiles, química y hule, ello indica la mayor participación de 2 actividades modernas al afianzar una situación más representativa. Asimismo, las ramas modernas de productos minerales no metálicos, equipo de transporte y maquinaria eléctrica se situaron por encima de 4 ramas tradicionales: cuero, madera, papel e imprenta. Finalmente la industria moderna con menor grado de diversificación (maquinaria no eléctrica) registró un valor superior en comparación con la industria tradicional menos diversificada (tabaco), (véase gráfica 5 y 6 respectivamente).

Por su lado, los avances alcanzados en materia de integración difieren menos marcadas en ambos sectores (principalmente en las ramas modernas). Destacan en ello, por su importancia 3 ramas tradicionales (alimentos, cuero, papel y bebidas) y una moderna (productos metálicos). Una integración mediana se situó en la industria de maquinaria eléctrica, -- otras manufactureras y madera. Finalmente las menos favorecidas se ubicaron en tabaco y maquinaria no eléctrica respectivamente.

Por ello, se puede afirmar que las ramas de alimentos y productos metálicos mantuvieron su comportamiento de mayor integración y diversificación como tendencia desde los sesenta, ya que la industria textil registró una integración y por su lado productos metálicos desempeñó una menor diversificación. El resto de las ramas mantiene un sesgo importante hacia la integración productiva sin que se muestren mayores avances -

de diversificación, explicable por la limitada incorporación tecnológica en los procesos u por la amplia protección comercial con el exterior. Este aspecto permite identificar que las ramas con mayor integración corresponden a las actividades que reflejaron menores coeficientes de importaciones en el largo plazo.

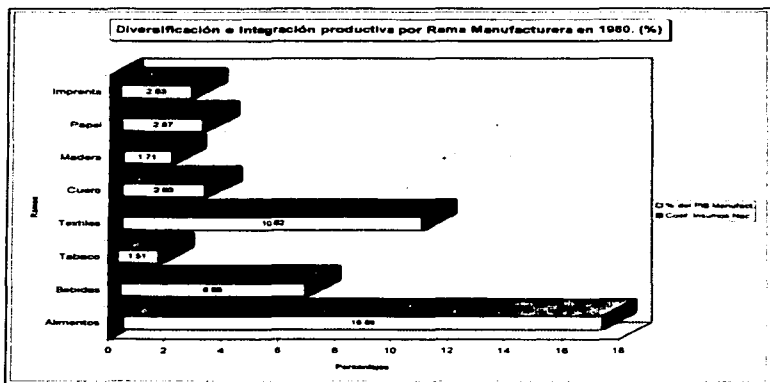
"Desde 1970, la política industrial privilegió la producción nacional de bienes de consumo durables, bienes intermedios pesados y bienes de capital, paralelo a un fuerte proteccionismo comercial y de tipo de cambio fijo. Por ello, las ramas de automóviles, computadoras y maquiladoras se vieron beneficiadas por programas industriales de exportación específicos, mientras que el sector agrícola, minero y petrolero se consideraron como fuente de fuerzas de trabajo u de recursos para el resto de la economía".⁽²⁸⁾

Sin embargo, a pesar de los programas de apoyo a la modernización y exportación de manufacturas, en 1980 sólo 2 actividades tradicionales -- (bebidas y papel) mantuvieron su tendencia creciente en el proceso de diversificación productiva, ya que todas las demás ramas registraron un comportamiento contrario con respecto a lo alcanzado en 1970, siendo la más perjudicada la industria alimenticia.

Pese a las circunstancias, las industrias de textiles, alimentos y bebidas se significaban aún como las más importantes dentro del total -- (véase gráfica 7). Contrariamente con una menor importancia se situaban

28. Desde principios de la década de los setenta se diversificó la política de sustitución de importaciones, incluyendo algunos programas del fomento a las exportaciones, aunque sin mayor éxito. Véase, Ross Jaime, "Foreign exchange and fiscal constraints on growth - a reconsideration of structuralist and macroeconomic approaches". Mimeo, Cepal, Marzo de 1992. Pág. 53.

Las ramas de madera y tabaco, siendo precisamente en este período cuando se publicaron los primeros programas industriales (Plan Nacional de Desarrollo 1978-1982) con el objeto de promover el desarrollo sectorial.



Fuente: *Matriz Insumo-Producto*, IMGI.

En lo correspondiente a las actividades modernas, únicamente 2 ramas (productos metálicos y otras manufacturas) registraron ligeros retrocesos de diversificación ya que el resto mantuvo su tendencia creciente en este indicador. Resaltan en este sentido, los avances realizados en la industria de química y hule, equipo de transporte, maquinaria eléctrica y no eléctrica, debido a que en una menor magnitud se desempeñaron en derivados

del petróleo y minerales no metálicos. Estas tendencias reafirman la creciente importancia que adquirieron en el tiempo la industria automotriz, - autotransportes, aparatos eléctricos, informática y sus componentes, maquinaria ligera, productos químicos y farmacéuticos. (véase gráfica 8).

El proceso de integración productiva en las ramas tradicionales pareció no favorecerlas a inicios de los ochenta, ya que todas registraron menores coeficientes de insumos nacionales con respecto a la década anterior. Las industrias de alimentos, papel bebida y textiles resultaron -- ser las más afectadas. No obstante sobresalen en importancia las ramas de madera y alimentos colocadas como ramas líder, ya que a excepción del tabaco el resto de las actividades mantienen coeficientes bastante similares.

Por un lado, solamente 2 ramas modernas (derivados del petróleo y - equipo de transporte) mantuvieron su tendencia creciente de integración, siendo para esta última de menor magnitud a la registrada a inicios de - los setenta. El mayor deterioro lo manifestaban las industrias de química y hule, productos minerales no metálicos, maquinaria eléctrica y productos metálicos. Asimismo las 2 ramas que desempeñaron una menor erosión estructural fueron maquinaria y otras manufacturas. Elle no permitió dar una mayor continuidad y consolidación de los establecimientos productivos en las ramas modernas, caracterizadas por tecnologías más productivas y productos con un mayor contenido de valor agregado (véase gráfica 8).

Pese a que la industria alimenticia enfrentó a inicios de los setenta serios problemas de diversificación en sus líneas de producción al deteriorarse su coeficiente con respecto al PIB, mantiene su posición he-

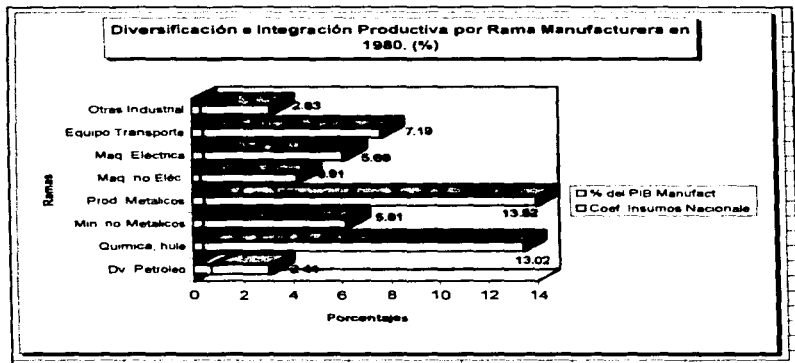
gemónica como rama de mayor peso en el producto sectorial. Asimismo con un menor grado de diversificación se ubicaron 2 ramas modernas (química, hule y productos metálicos). De forma conjunta, la industria de equipo de transporte, productos minerales no metálicos y maquinaria eléctrica alcanzaron un lugar importante sólo por abajo de la industria textil y de las bebidas.

En términos de diversificación, la rama de derivados del petróleo se situaba como la más sobresaliente del total de las manufacturas, por encima de la industria alimenticia y cuero ubicándose como las de mayor avance en las ramas tradicionales. Finalmente la producción de tabaco y maquinaria no eléctrica se caracterizaron por su menor coeficiente de insumos nacionales, ello explica el creciente deterioro manifestado principalmente en el sector moderno.

Únicamente las ramas de alimentos y textiles mantenían hasta ese momento, su posición de mayor diversificación e integración productiva con relación al total del sector tradicional. Debido a que las actividades ligadas al cuero, tabaco, papel y madera conservaban su posición de integración, pero con una situación desventajosa en términos de diversificación (véase gráfica 7).

Por su lado, la rama de derivados del petróleo registró una posición ventajosa en el total de las actividades modernas, pero una situación adversa en la ampliación de sus líneas de producción. En este sentido se puede considerar como un avance medianamente satisfactorio de ambos parámetros en el caso de química, hule y productos metálicos, ya que el resto

de las ramas manifestó marcadamente una mayor integración y a su vez un amplio deterioro en el otro indicador. Ello significó, que no siempre - las ramas que mantuvieron un mayor peso dentro del producto manufacturero.



Fuente: *Matriz Insumo-Producto, INEGI.*

Las tendencias de largo plazo, muestran una dinámica más satisfactorio de diversificación principalmente en 3 ramas de consumo no duradero (alimentos, textiles y calzado), 2 de consumo duradero (aparatos eléctricos, equipo de transporte), 3 de consumo intermedio (derivados de petróleo, química, hule y productos metálicos) y en menor grado para 2 de bienes de capital (maquinaria eléctrica y no eléctrica). Ello resalta que

Los mayores avances para la creación de nuevas líneas y diseño de producción se desempeñaron principalmente en los bienes de consumo duradero, - no duradero, intermedio y sólo de forma limitada en algunos bienes de capital.

A la par, los esfuerzos de integración si bien hasta la década de los sesenta manifestaban avances (con un mayor sesgo hacia las ramas modernas) importantes, en los ochenta se desarrolla una tendencia hacia la desarticulación sectorial en toda la industria manufacturera. Sin embargo, el deterioro productivo fue de mayor intensidad en 4 ramas tradicionales (alimentos, bebidas, productos del cuero y papel) y 3 modernas -- (equipo de transporte, química, hule y otras manufacturas).

La acción del desajuste estructural fue con menor intensidad en 2 ramas modernas (trabajo y textiles) y 3 modernas (minerales no metálicos, productos metálicos, maquinaria no eléctrica). Únicamente se desarrolló un mayor encañamiento sectorial en las ramas de petróleo, equipo de -- transporte, química y hule, por encima del registro en la industria de -- la madera e imprenta. De esta forma, se deduce una mayor flexibilidad y diversificación de los proveedores nacionales hacia estas actividades.

Por otro lado, el proceso de diversificación productiva dio origen a cambios importantes en la distribución del ingreso "...las tendencias del progreso técnico en el sector industrial, aunadas al alto dinamismo de las industrias modernas en materia de producción y empleo, parecen haber provocado efectos contradictorios sobre la distribución del ingreso. Por un lado, la tendencia a la homogeneización de las productividades sec

toriales (derivada de la modernización de las ramas tradicionales) parece haber ido acompañada de una reducción de la amplitud de los diferenciales salariales tanto intra como inter industriales...

Asimismo favoreció la concentración del ingreso debido a la aplicación de 2 mecanismos: a) por los cambios de estratificación en la estructura de remuneraciones intraindustrial que caracteriza a las ramas modernas y crecientemente a las tradicionales; b) a través de la expansión relativa de las industrias modernas cuya relación ganancias - salarios es superior al promedio, y por la tendencia al aumento de los costos de - ganancia en las industrias tradicionales, donde la innovación tecnológica ha sido acompañada de un proceso de concentración absoluta".^[29]

A la par resalta el hecho, que el proceso de industrialización favoreció una "deformación" creciente en la estructura de consumo, que en general se ilustra haciendo referencia a la lenta e inadecuada expansión de los consumos de primera necesidad frente al crecimiento explosivo de algunos consumos considerados suntuarios.

Esto es uno de los factores que permite explicar el lento crecimiento de la demanda de industrias tradicionales como la textil, calzado, bebidas (sin que ello implique una elevada calidad de sus productos). A la par algunas ramas modernas registraban incrementos en sus cantidades demandadas en la medida que el ingreso se destinaba hacia un gasto en este tipo de bienes, tendencia que disminuyó al acrecentarse los niveles inflacionarios desplazando su efecto hacia los bienes necesarios.

29. José T. Caser. *Ibid.* páq. 174.

II.6 Tendencias de Coeficiente de Importaciones en la Industria Manufacturera. Período 1950-1990.

Una forma alternativa que permite destacar los avances a nivel de rama industrial, se pueden registrar por medio de las tendencias de sus coeficientes de importación. En este sentido el proceso de reestructuración efectuada en el período 1950-1970, se orientó a la creación de nuevos eslabonamientos sectoriales mediante el fomento cimiento y diversificación del sector manufacturero.

A continuación se destacan algunos rasgos cuantitativos que permitan explicar de forma parcial, la evolución del proceso de sustitución de importaciones manufactureras durante el lapso comprendido entre 1950 y 1970 mediante el coeficiente de importaciones registradas a nivel sectorial (tomando como fuente los valores de la matriz de insumos producido para los años respectivos). En el caso particular del primer período -- véase cuadro No. 8 del anexo estadístico) se registró un mayor coeficiente en las ramas industriales con un valor de 0.0862, en un segundo orden se ubicó el sector primario mediante un coeficiente de 0.0099, y finalmente el sector de comercio y servicios.

Con efecto, de satisfacer los requerimientos de insumos originados en los nuevos eslabonamientos sectoriales, diez años después (1960) se registra una ligera disminución del coeficiente de importaciones industriales ubicado en 0.0719, ello se debió a la mayor participación de los insumos intermedios de origen nacional, sin olvidar que los avances más

significativos se efectuaron en las ramas de bienes de consumo duradero. Sin embargo, durante este proceso las actividades primarias, comerciales y de servicios sustentaron su expansión mediante un mayor flujo de importaciones, elevando sensiblemente su coeficiente de importaciones a valores de 0.0170 y 0.0111 respectivamente.

El proceso de diversificación productiva efectuada por los proveedores nacionales, continuó expresando hacia 1970 un menor coeficiente de importaciones por parte de las actividades industriales, para colocarse en un valor de 0.0450, por su lado, el sector primario pareció ser más autosuficiente en sus requerimientos de insumos al obtener un coeficiente promedio de 0.0076. Asimismo, se establece una mayor dependencia externa del sector comercio y servicios al registrar un valor promedio de 0.0888. Estos factores parecen indicar una menor diversificación en actividades cuyos componentes tecnológicos mantienen un mayor margen de retraso (véase cuadro No. 8 del anexo).

A pesar que los 30 años anteriores a la década de los ochenta, se habían caracterizado por avances sustanciales de diversificación e integración productiva, esta tendencia se revierte en las actividades industriales y primarias mediante el evidente crecimiento de su coeficiente de importaciones situado en un 0.0758 y un 0.0136 respectivamente. A estas fechas, únicamente el sector terciario registró una baja de este indicador para colocarse en 0.0109 por unidad de valor bruto de la producción. Este proceso resultó ser heterogéneo si clasificamos la producción por destino de demanda final (véase cuadro de coeficiente de importación de bienes de demanda).

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

En este sentido, el proceso de integración productiva pareció favorecer en mayor medida a las ramas de bienes intermedios con un coeficiente promedio de 35.4 por ciento, por su parte los bienes de consumo duradero y de capital se situaron en un 66.5 por ciento, ambos por encima del coeficiente promedio de las manufacturas cuyo valor se ubico en un 29.7 por ciento. Únicamente por abajo del promedio manufacturero, se ubicaron las ramas de consumo duradero alcanzando un coeficiente de 5.8 por ciento. Estas últimas actividades se ubican en términos comparativos con mayores ventajas debido a la ampliación en su cartera de proveedores nacionales.

Hacia 1970 el coeficiente de importaciones promedio de las manufacturas resultó ser menor al ubicarse en un 19.6 por ciento, sin embargo, su tendencia a la baja pareció desabellada a partir de 1977 en todos los rubros. Las mejoras de diversificación resultaron ser más palpables en las ramas productoras de bienes de consumo duradero y de capital, mediante un coeficiente al 47 por ciento, ello significó una reducción de 19 puntos porcentuales con respecto al período anterior.

Asimismo, los bienes intermedios manifiestan una reducción menor de este índice en comparación con los anteriores al registrar un coeficiente del 21 por ciento. En el caso de los bienes de consumo duradero se nota un ligero avance mediante una reducción del coeficiente que le permite ubicarse en un 3.9 por ciento. Hasta este momento la sustitución de importaciones pareció alcanzar sus primeros objetivos de alcance con un éxito relativo.

El acelerado crecimiento de períodos anteriores, en los cuales la producción crecía sensiblemente por encima de la demanda interna, parece -

obedecer a un proceso de sustitución de importaciones en actividades particulares agotado a finales de los sesenta. La primera etapa de "bienes de consumo duradero" explica la reducción de la tasa de crecimiento en la primera mitad de los sesenta, donde el ritmo de producción de la tasa de crecimiento en la primera mitad de los sesenta, donde el ritmo de producción se ajusta al de la demanda (debido al menor crecimiento de los niveles de consumo ante el creciente proceso inflacionario).

Lo anterior parece explicar el estancamiento en la participación en la demanda más no su incremento, lo cual se debe a un crecimiento relativamente mayor de la demanda dentro de las ramas que no han iniciado el proceso de sustitución frente a los que ya lo han completado. Dada la estructura de la demanda que prevalece en los sesenta, antes de que aparecieran las exportaciones petroleras en gran escala, el único componente que en un principio podría sustituir a la inversión como motor de las fluctuaciones económicas se realiza por medio del control de la demanda agregada.

El deterioro en los coeficientes de importación a finales de los sesenta, puede explicarse por la mayor expansión de la capacidad en las actividades tradicionales la cual resultó ser insuficiente para satisfacer los niveles de la demanda interna (principalmente de bienes de capital), o --- bien una diversificación de la misma sesgada hacia artículos que no se producen en el país o bien no se han generado en escalas apreciables (sustitución de ciertas ramas productoras de bienes de consumo duradero e intermedio), tal es el caso de los equipos de cómputo, refacciones del sector automotriz y diversos productos de la industria química y farmacéutica.

Paralelamente se deben de considerar los efectos de la liberaliza-

ción comercial en México, la cual favoreció aún más el volumen importado al suponerse una amplia elasticidad ingreso de las importaciones, acentuando el déficit comercial al crecer a tasas superiores a las registradas por el producto y las exportaciones. Esta situación unida a la reducción del gasto público acrecentó el deterioro en los niveles de la demanda efectiva.

Si se considera como indicadores de referencia la evolución del coeficiente de importaciones a demanda interna u el coeficiente de inversión por rama en el sector moderno, resulta posible registrar la evolución en la ruta de crecimiento potencial del producto, durante el período 1950-1970 caracterizado por la consolidación de estabos sectoriales (véase cuadros 9 y 10 del anexo estadístico).

Bajo esta lógica, en 1950 las industrias que mantenían mayores coeficientes de importación se situaban en la producción de equipo de transporte y productos metálicos con cifras del 53 al 41 por ciento sin embargo, registraban limitados coeficientes de inversión del orden del 0.7 y 1.7 por ciento de la inversión total del sector.

El comportamiento de las actividades anteriores contrasta con el desempeño realizado por las industrias metálicas básicas que registraron el mayor coeficiente de inversión (8.1 por ciento) y una considerable dependencia del componente importado. A la par, con menor importancia relativa en las importaciones se situaron 2 ramas tradicionales (papel y hule) con el 19.1 y 21.5 por ciento, sin que ello significara una mayor participación en sus niveles de inversión. (véase cuadros 9 y 10 del anexo). En este sentido, la diversificación, calidad o entrega de los pro-

veedores nacionales resulta ser insuficiente.

El periodo de lucas de la sustitución de importaciones en el sector moderno, resultó ser más significativo a partir de la década de los sesenta, principalmente en la rama de productos químicos, ello se debió a la ampliación de la formación bruta de capital. Este hecho permitió un importante avance de participación del 0.3 al 16.6 por ciento en la inversión total de las manufacturera. A la par, las industrias generadoras de maquinaria eléctrica y no eléctrica, aparatos eléctricos y equipo de transporte registraron una sensible baja en su coeficiente de importaciones, sin embargo, el crecimiento en sus niveles de inversión no registraron mayor importancia (véase cuadros 11 y 12 del anexo estadístico).

Esta evolución favorable se revierte en los ochenta, ya que de forma conjunta el estrangulamiento externo, el elevado déficit público que hasta antes de los años de crisis permitió financiar el patrón de acumulación, y la creciente concentración del ingreso no permitieron un crecimiento sostenido en la demanda interna, ello generó una mayor incertidumbre en las expectativas de inversión, acrecentó los niveles de desempleo y limitó sensiblemente la dinámica de innovación tecnológica en los procesos productivos.

En términos específicos es posible caracterizar el proceso de sustitución de importaciones adoptado en México por tres rasgos distintivos: a) dependen de la capacidad de importación generada por otros sectores de la economía ya que el modelo no incluye la exportación de manufacturas, b) a medida que avanza la sustitución de importaciones se va reduciendo el arco de posibilidades lógicas del propio modelo es decir este-

tiende a agotarse, el el paso de la sustitución de bienes de consumo no duradero a la de bienes intermedios, consumo duradero y posteriormente de capital resulta cada vez más difícil. Esto se debe a la creciente complejidad tecnológica de los procesos implicados, a las dificultades en el financiamiento derivado del aumento de los acervos de capital necesaria por plana y al incremento de una magnitud mínima de los mercados que dificulta operar eficientemente con las tecnologías existentes, limitado la incorporación de procesos innovadores. (véase cuadro 13 y 14 del anexo estadístico).

"El proyecto iniciado en 1982 podría conceptualizarse dentro de la corriente de la industrialización orientada hacia la exportación. Por ello, la estrategia gubernamental se base en diferentes mecanismos de mercado: disminución de las actividades económicas y sociales del gobierno así como de su déficit fiscal eliminación de mecanismos comerciales proteccionistas, el sector privado como eje del crecimiento nacional y subsecuentes masivas privatizaciones de empresas para estatales y tipos de cambio en equilibrio. Además, la garantía de la fuerza de trabajo barata constituye un elemento fundamental de esta estrategia. Estos elementos aumentarían el potencial de crecimiento y específicamente la elevación del ritmo de crecimiento del capital y de la tasa de aumento de la productividad total de los factores, facilitaría la transición hacia un patrón industrial exportador y subsecuentemente aumentaría el crecimiento económico global".^[30]

30. Véase Anderson Eduardo. "México y el Tratado de Libre Comercio". Mc Graw Hill, México 1992. Cardova José 1991. "Ocho lecciones de la reforma económica en México". Neos No. 158. Dussel Peters, 1993. "Hacia la liberación comercial y la inserción económica: el caso de México". Investigación Económica No. 200. Criterios Generales de Política Económica Para 1993. Comercio Exterior, Diciembre.

La estrategia de ajuste impuesta se consolidó mediante varios Pactos Económicos establecidos desde 1987 con el objeto básico de disminuir la inflación mediante el ajuste de los salarios nominales y la tasa de cambio según las estipulaciones de los respectivos pactos, la aceleración de la liberalización comercial desde 1985 y la reducción de los impuestos a diversos productos de consumo básico y el ajuste de precios relativos en los bienes públicos.

A la par se han efectuado de forma selectiva amplios esfuerzos en apoyo a la exportación manufacturera, mediante la creación de programas específicos, tal es el caso de ALTEX (Empresa Altamente Exportadora), (Programa de Importaciones Temporales para Producir Artículos de Exportación), DIMEX (Derechos de Importación para la Exportación), ECEX (Empresas de Comercio Exterior) y el apoyo financiero por parte del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), dirigido a promover las exportaciones no petroleras principalmente manufacturera.

Resalta el hecho, que las autoridades han considerado el control del tipo de cambio, a la liberalización económica y a las políticas que han posibilitado la caída de los salarios reales como los principales mecanismos para la reestructuración económica hacia afuera y la creación de patrones de especialización y ventajas comparativas del sector manufacturero. Sólo la industria farmacéutica, automotriz y de computadoras han sido incluidas en los programas de industriales y de exportación específicos, sin embargo, los resultados recientes han sido favorables en su acción limitada.

En este sentido, se puede reconocer el fracaso de este modelo, debido a la carencia de definiciones estratégicas, entre ellas la de modificar las bases de sustentación para la vía tecnológica, en un momento en que el resto del mundo se estaban afinando los esquemas de especialización manufacturera. La política industrial no tuvo la capacidad de aprovechar las micro y pequeñas empresas que se habían desarrollado en esta etapa, puesto que como se dijo anteriormente la diversificación por medio de sustitución de importaciones estuvo vinculada a empresas transnacionales las cuales adquirían una buena proporción de insumos del exterior lo que limitó el desarrollo de proveedores nacionales, provocando una oligopolización del desarrollo industrial.

Pese a la ampliación de la base productiva registrada en los ochenta, las micro y pequeñas empresas permanecieron en los sectores tradicionales, en la mayoría de los casos relacionados con la economía de subsistencia, con ello en términos generales difícilmente cuentan con una base tecnológica real y competitiva que exigen los mercados externos, a pesar de la creación de programas orientados a la exportación, ello explica la amplia rigidez para renovar su potencial tecnológico con un mayor peso en las ramas exportadoras.

"Al iniciarse los noventa, se publicó un nuevo programa industrial (Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994), cuyos objetivos primordiales fueron: a) promover el crecimiento de la industria a través de un sector exportador competitivo; b) lograr un desarrollo industrial más equilibrado -- por medio de una mejor utilización de los recursos regionales; c) aumentar el empleo en la industria y el

bienestar de los consumidores, y d) apoyar al sector exportador. Este programa se basa en un proceso de desregulación orientado a mejorar la competitividad, sin mencionar ramas pricetarias, sin que en su lugar prevalecen la idea de acuerdo por ramas, tales como los de la industria automotriz y del sector petroquímico. De --- acuerdo a este programa la promoción se llevará a cabo mediante: a) la simplificación de procesos administrativos; b) un proceso de desregulación y c) una mejor infraestructura que propicie la descentralización". (31)

Ello resalta los esfuerzos de política industrial efectuados en favor de la exportación, acciones que sin duda deben ser complementadas mediante un sistema crediticio más favorable, mediante una recalendarización de las carteras vencidas empresariales, así como la creación de nuevos paquetes financieros que alienten la inversión productiva.

Como tendencia de largo plazo se pueden identificar 4 estadios en la evolución del proceso de sustitución de importaciones en el caso mexicano.

"En el primer estadio caracterizado por una demanda interna emergente, la cual se satisface mediante importaciones. La demanda interna y las importaciones crecen rápidamente y a ritmos superiores al promedio mientras que la producción local muestra un bajo grado de desarrollo y las exportaciones son prácticamente inexistentes. Este estadio se caracteriza por elevados coeficientes de importación y bajos coeficientes de exportación.

En un segundo estadio, la producción local se es-

31. "Programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior, 1990-1994". Secofi 1990. Pág. 15.

blece en una forma significativa, lo que se manifiesta como un activo proceso de sustitución de importaciones. La demanda interna mantiene un dinamismo relativo, -- mientras que la producción acelera notablemente su tasa de crecimiento y crece a tasas superiores a los de la demanda interna, que junto con la caída del coeficiente de importación, se convierte en el principal de terminante de la tasa de crecimiento del producto. De esta forma, las exportaciones de la rama empiezan a -- crecer rápidamente aún cuando los coeficientes de exportaciones se mantienen a niveles inferiores al promedio de la industria. Con ello, el crecimiento de las -- importaciones se ve sujeto a fuerzas contradictorias: por un lado el dinamismo de la demanda interna tiende a mantenerlo en niveles elevados, y por otro la caída del coeficiente de importaciones que tiende a reducirlo.

En el tercer estadios, el proceso de caída de los -- coeficientes de importaciones se manifiesta con mayor lentitud y ello tiende a coincidir con una pérdida de dinamismo de la demanda interna, por ello, la tasa de crecimiento del producto tiende a reducirse. Sin embargo, esta tasa puede seguir siendo relativamente alta y superior a la expresada por la demanda interna -- debido al aumento del coeficiente de exportaciones. Finalmente, el cuarto estadio se caracteriza por la -- decadencia de la demanda interna cuyo crecimiento pasa a ser notablemente inferior al promedio industrial. El coeficiente de exportación se reduce en relación -- al promedio, e incluso puede estancarse a caer en términos absolutos. La producción local tiende al estancamiento tendencia que se agudiza aún más en la demanda interna".^[32]

Ello significa que la duración e intensidad de los distintos estadios del ciclo de la demanda interna, dependen de las condiciones sociales que afectan a las características y tendencias de la distribución del ingreso y del progreso técnico. Las primeras afectan las tendencias de la estructura de la demanda de bienes de consumo y en consecuencia la forma particular que adopta el ciclo de la demanda interna para determinadas ramas industriales. Las segundas afectan, la estructura de la demanda entre bienes de consumo, intermedio y de capital.

En el caso mexicano, en la medida que el crecimiento de la demanda interna manifestaba tasas mayores a las registradas con relación al producto, ante una raquítica evolución de las exportaciones, dio origen a un mayor ritmo de expansión en las importaciones. En algunas ramas industriales en la medida que se consolidó el proceso de sustitución de importaciones, se registraron tasas de crecimiento del producto por arriba de la evolución de la demanda interna. En esta fase del ciclo industrial se presunta un mayor dinamismo en el crecimiento de las exportaciones. Significando sólo una disminución en el ritmo de expansión de las importaciones ya que depende del contenido tecnológico necesario en la diversificación de las exportaciones. Esta situación expresa el carácter tardío del desarrollo industrial.

Desde un punto de vista teórico se pueden definir ciertos rasgos en la evolución de la balanza comercial. En los procesos de industrialización avanzada los estadios iniciales del ciclo de la rama caracterizados por un alto dinamismo de la demanda, van asociados en una balanza comercial superavitaria (exportador neto) y los estadios finales de me-

nor dinamismo induce a una balanza comercial deficitaria. De forma contraria sucede en un país industrialmente más atrasado, en el que los estadios iniciales se caracterizan por una situación deficitaria (importa dor neto), de forma que el superávit se alcanza en los estadios maduros de menor dinamismo.

Las nuevas circunstancias en el patrón de crecimiento industrial - parecen orientarse a últimas fechas en los planteamientos del modelo japonés, donde la especialización en ciertas fases del proceso productivo y las alianzas empresariales mediante una amplia coordinación - de actividades otorga a la innovación tecnológica y a la calidad total un papel central de éxito.

"El patrón de crecimiento económico en los países de la OCDE y su impacto en los países periféricos ha cambiado durante la década de los ochenta, particularmente ante la crisis de la hegemonía norteamericana y su modelo de producción, la importancia de las economías de escala y las posibilidades de la tecnología desarrollada durante este período. De esta manera, los patrones industriales internacionales de las compañías y sus economías se rigen crecientemente por proyectos de co-inversión, subcontrataciones, licencias y acuerdos intrafirma, consumando y transformando el proceso de transnacionalización del capital así como la lógica de la inversión extranjera directa, principalmente catalizadores de crecimiento iniciado durante la década de los cincuenta".³³

Se debe reconocer que el agotamiento en la sustitución de importa-

33. Véase Dussels Peters 1993, Ruiz Durán/Kagami, 1993, OCDE, Informe 1992.

ciones disminuyó en términos relativos las oportunidades de inversión provocando la desaceleración de la tasa de crecimiento. Sin embargo, impulsada por la inversión pública, la economía cobra nuevo vigor durante los años de 1973 u 1994. La consiguiente demanda de importaciones adicionales debe abastecerse en mayor proporción en el exterior debido al estancamiento relativo del desarrollo por la ausencia de un factor dinámico de reemplazo. Es decir, que más allá de los factores cuantitativos -particularmente la disminución de la capacidad ociosa para importar- uno de los factores que explica la crisis del modelo se debe al fracaso de los intentos -parciales que buscaron en las exportaciones manufactureras un sustituto a las funciones dinámicas que ya no se cumplían.

En efecto, la pregunta que difícilmente podría contestarse con dicha explicación es ¿por qué no aparece la crisis antes de 1977? En este sentido se puede afirmar que la sustitución de importaciones aportó mientras avanzó el ritmo acelerado, una demanda efectiva adicional a la estrecha demanda interna (demanda que parecería presentar un carácter más dinámico - en la determinación del ingreso nacional y de las ganancias según lo expuesto en el anexo metodológico) creada por la concentración del ingreso. Cuando este requerimiento adicional desaparece -al agotarse el proceso -sustitutivo- la contradicción entre la capacidad creciente de producción y la estrecha demanda interna (presente desde antes de la aplicación del modelo) estalla abruptamente. En otras palabras, mientras el país pudo -- transferir demanda de productos extranjeros, estos contaron con el crecimiento de la demanda más esta demanda transferida. En cuanto esta última deja de presentarse, agotado el proceso sustitutivo, el mercado interno -mostró su verdadera limitante al crecimiento y de rezago tecnológico.

En este sentido la evolución del proceso de sustitución de importaciones especialmente en bienes durables y de capital está limitada por una serie de limitaciones inherentes a la propia estructura industrial del país, entre las que destacan algunas de tipo tecnológico, financiero y de tamaño de los mercados que impiden una reestructuración del vector de costes, y una mayor coordinación entre clientes y proveedores -- dentro de la lógica de calidad del producto mediante el uso de redes de información. De esta forma, las empresas se ajustan a los nuevos requisitos de la demanda, por medio de la creación de bienes manufacturados con un mayor contenido tecnológico que de forma paulatina contribuya a la reestructuración de las exportaciones en los mercados regionales. -- Por tanto, se deben considerar los esquemas alternativos de organización industrial orientados hacia la adaptación u creación de líneas de producción estandarizadas internacionalmente, es decir la más pronta -- adaptación al cambio es u será parte intrínseca de las ventajas competitivas en los mercados externos.

En este sentido, se podría considerar el proceso de industrialización manufacturero con innovación creciente, como actividad motor de -- crecimiento y dinamismo económico, desde una visión selectiva y estratégica de corto y largo plazo, ya que la dirección y adaptación tecnológica define un marco de especialización en ramas específicas que de forma ordenada mantengan una orientación eminentemente exportadora, hecho que exige como proceso paralelo la sustitución de bienes de capital, que -- permita una mayor integración y diversificación en la medida que se profundice la especialización de los proveedores nacionales, mediante --

alianzas tecnológicas, rol que parece consolidarse en los mercados externos a finales del presente siglo, cualidad que define actualmente a las economías altamente competitivas.

alianzas tecnológicas, rol que parece consolidarse en los mercados externos a finales del presente siglo, cualidad que define actualmente a las economías altamente competitivas.

CAPITULO III

SITUACION ACTUAL DE LAS MANUFACTURAS EN MEXICO

1988-1990

CAPITULO III

III. Situación Actual de las Manufacturas en México 1980-1994.

III.1 Producción Industrial Manufacturera.

Por división (ver cuadro No. 11), se ubican dos grupos diferenciados por su participación porcentual dentro del total.

Dentro del primer grupo se distinguen cuatro divisiones, en orden de importancia se ubica la división I de productos alimenticios, bebidas y tabaco, con una T.C.A.* en el periodo descrito de 2.6 por ciento. Siendo la que más participa, en 1983 alcanza su más alto nivel con 27.7 por ciento, no obstante que en ese año la producción de ésta disminuyó en -1.2 puntos porcentuales respecto al año anterior; la participación de la misma volvió a recuperarse en 1986 con el 27.5 por ciento del total, siendo que en los años anteriores tuvo disminuciones. Para 1987 -- año en que estalló la crisis bursátil, bajó su participación a 26.9 por ciento, continuando dicha tendencia hasta 1991 con el 25.8 por ciento. En 1992 tuvo una ligera recuperación al participar con el 26.3 por ciento.

El segundo lugar es ocupado por la división VIII correspondiente a productos metálicos y equipo, la cual obtiene una T.C.A. de 3.3 por -- ciento, superando a la división anterior. Un año antes de 1982 participa con el 22.0 por ciento del total de la producción manufacturera, disminuyendo en forma consecutiva en 1982 y 1983 con -12.3 y -22.3 puntos porcentuales respectivamente en su producción; para el año de 1983 par-

* Tasa de Crecimiento Promedio Anual.

participa con el 16.7 por ciento del total, volviendo a tener una recuperación hasta 1985 con el 18.5 por ciento dentro del total manufacturero, - al siguiente año tiene un descenso en su producción de -13.8 puntos porcentuales. No obstante, sigue incrementando su participación, obteniendo así su más alto nivel en 1991 con el 22.6 por ciento del total.

El tercer sitio es ocupado por la división V que corresponde a sustancias químicas, derivadas del petróleo, caucho y plásticos; la cual a pesar de disminuir su producción en 1983 en -1.6 por ciento, se incrementa su participación dentro del PIB manufacturero de 16.1 en 1982 a 17.3 por ciento en 1983. De esta forma adquiere una tendencia ascendente a lo largo del período, alcanzando su nivel más alto en 1989 con una participación de 18.4 por ciento del total. Ya para 1992 participa con el 18.2 por ciento. La T.C.A. que obtiene a lo largo del período es de 3.6 por ciento, superando a las divisiones VIII y I (3.3 y 2.6 por ciento respectivamente).

En cuarto sitio tenemos a la división II correspondiente a textiles prendas de vestir e industria del cuero. Dicha división a pesar de ser una de las que más aportan al PIB manufacturero, se observa que es junto con la división III (industria de la madera y productos de madera) las que obtienen T.C.A. negativas a lo largo del período, obteniendo así una T.C.A. de -1.6 y -0.6 por ciento respectivamente. A pesar de esto, en 1981 obtiene uno de sus más altos niveles de participación, alcanzando así el 17.3 por ciento; al año siguiente tiene un descenso en su producción de -4.7 por ciento, y participa con el 13.4. Para 1983 incrementa su participación a 13.7 por ciento, no obstante que su producción respec

to al año anterior disminuyó en -5.4 por ciento. A partir de este año vienen decrecimientos consecutivos en cuanto a su participación, llegando a 1992 con el 9.3 por ciento, y bajando su producción en 5.0 puntos porcentuales.

Un indicador importante que nos muestra la evolución de la participación de las cuatro divisiones descritas anteriormente, es que juntas han tenido un porcentaje de participación de entre 75 y 76 por ciento del total; asimismo que la participación de cada división se ubica por arriba del 10.0 por ciento del total.

En el segundo grupo están ubicadas las cinco divisiones restantes, las cuales tienen una participación porcentual por debajo del 10.0 por ciento.

En orden de importancia y en forma descendente tenemos en primer lugar a la división VI, correspondiente a productos minerales no metálicos, con una T.C.A. de 2.4 por ciento, que comparadas con las del primer grupo vemos que también es una división dinámica. En el año de 1980 logra participar con el 7.0 por ciento del total, para 1982 y 1983 participa con el 6.8 por ciento, teniendo disminuciones en su producción de -2.5 por ciento y -7.7 por ciento respectivamente; mantiene su participación en forma estable hasta 1987 donde alcanza el 7.3 por ciento, a pesar de haber disminuido un año anterior su producción en -6.5 por ciento. Para 1992 participa con el 7.1 por ciento.

En segundo lugar tenemos a la división VII correspondiente a industrias metálicas básicas, la cual tuvo una T.C.A. de 1.5 por ciento, mucho menor que la anterior; su participación oscila al rededor del 6.0 por ciento, en 1980 y 1981 participa con el 6.0 por ciento, teniendo -

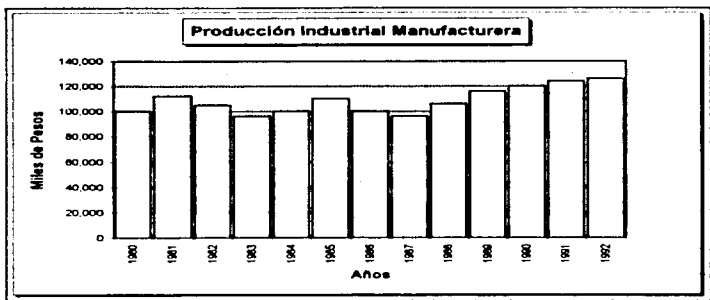
considerables reducciones en su producción para 1982 y 1983 del orden de -9.2 y -6.1 por ciento respectivamente. En 1984 se recupera ligeramente al participar con el 6.1 por ciento, volviendo a disminuir su producción en 1986 en -6.7 por ciento. En los años siguientes se recupera ligeramente, obteniendo así en 1987, 1988, 1989 y 1990 participaciones de 6.2, -6.3, 6.0 y 6.1 por ciento respectivamente; volviendo a decaer en 1991 y 1992 su producción en -3.6 y -0.2 por ciento respectivamente, participando con 5.7 y 5.6 por ciento dentro del total manufacturero para los mismos años.

En tercer sitio se ubica la división IV correspondiente a papel y productos del papel, imprenta y editoriales, la cual tuvo a lo largo del periodo una T.C.A. de 1.8 por ciento; su participación ha oscilado al rededor del 5.5 por ciento. A partir de 1982 empieza un ascenso en su participación mucho mayor que en 1980 y 1981 (5.5 y 5.0 por ciento respectivamente), en este año participa con el 5.6 por ciento, manteniéndose así en 1983 a pesar de haber disminuido su producción en este año en -7.3 por ciento. En 1986 alcanza el 5.9 por ciento de participación, manteniéndose hasta 1990 con el 5.8 por ciento. En los años de 1991 y 1992 disminuye su participación a 5.5 por ciento y 5.3 por ciento respectivamente, asimismo su producción se ve disminuida en -1.2 y -1.5 por ciento para los mismos años.

En cuarto sitio le sigue la división III que corresponde a la industria de la madera y productos de madera, la cual tiene una T.C.A. negativa de -0.6 por ciento. Su más alto nivel de participación lo obtiene en 1980 con 4.3 por ciento, para 1982 y 1983 disminuye su producción en -1.2

y 7.3 por ciento respectivamente. De 1980 a 1987 mantiene su participación del rededor del 4.0 por ciento. A partir de 1988 empieza un drástico descenso en cuanto a su participación, emezando con 3.8 por ciento, para llegar a 3.0 por ciento en 1992; las disminuciones en su producción para los años de 1988, 1989, 1990 u 1992, fueron de -2.4, -1.5, -1.0 y -1.9 por ciento respectivamente.

Por último tenemos a la diversión IX correspondiente a otras industrias manufactureras, la cual tuvo una T.C.A. de 2.1 por ciento; participando a lo largo del período entre el 2.4 y 2.7 por ciento, obteniendo para 1992 una participación de 2.7 por ciento.



Fuente: *Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México INEGI, varios años.*

III.7 Establecimientos Manufactureros.

Dentro de los establecimientos manufactureros por estrato ver cuadro -- No. 2), la microindustria tiene la mayor participación. En 1982 y 1983 - participación con el 77.6 por ciento del total, disminuyendo su participación los dos años siguientes a 76.4 por ciento, a partir de 1986 --- asciende hasta obtener 80.0 por ciento en 1992, obtiene una T.C.A. en el período de 5.8 por ciento.

La industria pequeña con una T.C.A. de 4.0 por ciento, registra -- una tendencia negativa, en 1982 participa con el 17.5 por ciento del total de establecimientos manufactureros; en 1992 participa con el 15.4 -- por ciento. Su participación más alta la obtiene en 1985 con el 18.7 por ciento, seguido este año de descensos consecutivos.

En cuanto a la industria mediana, ésta tiene una T.C.A. en el período de 4.4 por ciento. En 1982 participa con el 2.9 por ciento del total, alcanzando uno de sus más altos niveles en 1985 con el 3.1 por ciento de cayendo a 2.9 por ciento en los años subsecuentes. Para el año de 1989 - vuelve a recuperarse, alcanzando nuevamente una participación de 3.1 por ciento, para luego descender a 2.6 por ciento en 1992.

La gran industria ha mantenido su participación en el total de establecimientos manufactureros al rededor de 2.0 por ciento, y obteniendo - una T.C.A. de 4.5 por ciento. Sus más altos niveles de participación fue ron alcanzados en 1985 y 1989 con el 2.2 por ciento para los mismos años.

Una característica relevante del análisis es que la micro industria

obtiene una T.C.A. de 5.8 por ciento mayor a la obtenida en toda la industria manufacturera (4.9 por ciento), y más aún que la de la gran industria de 4.5 por ciento, siguiendoles la mediana industria con 4.4 -- por ciento y la pequeña industria con 4.0 por ciento. Asimismo el aumento de los establecimientos dentro de la micro industria es constante a lo largo del período, u por el contrario la mediana y gran industria -- han sido más vulnerables a los cambios en la economía, así tenemos que para 1983 un año después de la crisis, ambas disminuyen en -1.0 y -0.8 por ciento respectivamente; volviendo a tener disminuciones después de iniciada la liberación con -2.4 u 3.6 por ciento para 1986 respectivamente. Para 1992 también declina la estructura de establecimiento para la pequeña, mediana y gran industria, obteniendo decrementos de -3.5, -0.3 y -0, respectivamente.

III.2.1 Establecimientos Manufactureros por División.

Observando la estructura de los establecimientos manufactureros por división con datos obtenidos a partir de 1985, en orden de importancia se ubican de la siguiente manera:

La división VIII correspondiente a productos metálicos, maquinaria y equipo de transporte es la que más participa en el total de establecimientos manufactureros; durante el período de 1985-1986 alcanza su más alta participación con el 28.0 por ciento, bajando a 27.0 por ciento en promedio para el período 1987-1989. Continúa con la misma tendencia para llegar así a 1992 con el 25.0 por ciento de participación, la T.C.A. de los establecimientos en esta división en el lapso 1985-1992 fue de -

4.2 por ciento, a pesar de haber disminuido en -1.8 por ciento en 1992. El incremento obtenido en el periodo es de 33.8 por ciento.

En segundo lugar tenemos a la división I, con una T.C.A. de 7.0 por ciento en promedio. A lo largo del periodo descrito su participación ha sido ascendente, aunque en poca proporción; así tenemos que para 1985 -- participa con el 21.6 por ciento, en 1991 alcanza el 22.4 por ciento, para luego tener una ligera variación en 1992 con 23.3 por ciento de participación. El incremento obtenido de 1985 a 1992 fue de 60.6 por ciento.

En tercer sitio se encuentra la división II correspondiente a textiles, prendas de vestir e industria del cuero, con una T.C.A. de 5.3 por ciento. La participación de esta división se mantuvo de 1985 a 1989 en -18.0, alcanzando su más alto nivel en 1990 con el 19.0 por ciento, para luego disminuir en 1991 y 1992 a 18.4 y 17.4 por ciento respectivamente. En el último año se observa una disminución de -4.6 por ciento en el total de establecimiento, el incremento obtenido en el periodo es de 43.8 por ciento.

En cuarto lugar tenemos a la división V que corresponde a sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico, con una T.C.A. de 3.4 por ciento, menor a la del total manufacturero. Mantiene su participación de 1985 a 1990 en 8.0 por ciento, para luego bajar en 1991 y -- 1992 a 7.1 y 7.0 por ciento respectivamente. Se observa un incremento a lo largo del periodo de 26.8 por ciento, a pesar de disminuir en 1992 en -2.2 por ciento en el total de establecimientos.

En quinto sitio está división IV correspondiente a papel y produc--

tos de papel, imprenta y editoriales, con T.C.A. a lo largo del período 1985-1992 de 9.8 por ciento. Se mantiene su participación de 1985 a 1990 alrededor del 7.0 por ciento, para luego ascender en 1991 y 1992 a 8.3 y 9.2 por ciento respectivamente. Los incrementos obtenidos en los dos últimos años fueron de 10.6 y 11.0 por ciento respectivamente, el incremento en el período fue de 92.4 por ciento.

En sexto lugar se encuentra la división III que corresponde a la industria de la madera y productos de madera, con una T.C.A. de 10.8 por ciento, superior en más del doble a la que se obtuvo en todo el subsector de 4.3 por ciento. A pesar de no ser de las que más participan, se observa que a venido incrementando su participación, llegando así en 1985 el 5.9 y el 8.1 por ciento en 1992. El incremento obtenido durante el período 1985-1992 fue de 102.4 por ciento.

En el séptimo sitio está la división VI que corresponde a productos minerales no metálicos, ésta obtuvo una T.C.A. de 4.1 por ciento. A mantenido su participación dentro del total de establecimientos manufactureros alrededor del 5.0 por ciento, obteniendo sus niveles más altos en 1986 con el 6.0 por ciento para los dos años respectivos. No obstante a pesar de mostrar una tasa de crecimiento positiva a lo largo del período 1985-1992, en el último año obtiene un decremento pequeño pero significativo de -0.6 por ciento; el incremento obtenido a lo largo del mismo período es de 33.1 por ciento.

En octavo lugar se encuentra la división IX correspondiente al rubro de otras industrias manufactureras, la cual obtiene una T.C.A. de 4.6 por ciento, un poco más alta que la registrada en toda la industria

manufacturera; ha mantenido su participación alrededor del 4.0 en el período descrito, el incremento obtenido en el mismo periodo es de 37.3 -- por ciento.

En noveno sitio tenemos a la división VII que corresponde a industrias metálicas básicas, que obtienen un T.C.A. de 3.7 por ciento, menor a la obtenida en toda la industria manufacturera de 4.3 por ciento; su participación ha fluctuado alrededor del 1.0 por ciento, en 1992 registra un decremento de -7.7 por ciento, el incremento obtenido a lo largo del periodo 1985-1992 fue de 28.2 por ciento.

III.2.2 Estructura de los Establecimientos Manufactureros por Estado y División (1985-1992).

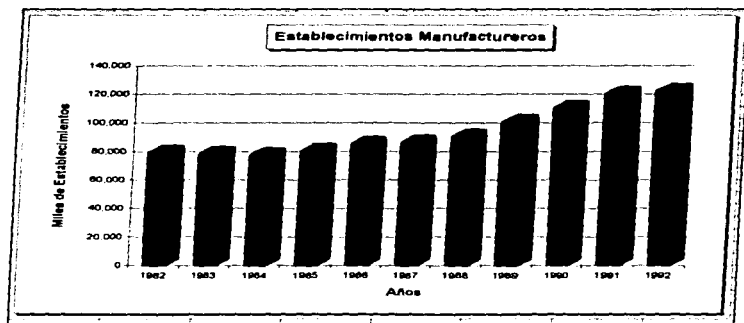
Analizando los estratos por división, tenemos que la micro industria está distribuida de la siguiente manera: en las divisiones en que más participa son la VIII, I, II y IV con 25.0, 25.0, 16.5 y 10.0 por ciento -- respectivamente. Le siguen en orden de importancia las divisiones III, V, VI, IX y VII con 8.5, 5.0, 5.0, 4.0 y 1.0 por ciento respectivamente.

La pequeña industria se ubica de la siguiente forma, en orden de importancia participa en las divisiones VIII, II, I y V con el 24.0, 22.0, 17.0 y 13.0 respectivamente. Le siguen las divisiones III, IV, IX, VII y VI, con el 7.0, 7.0, 3.0, 2.0 y 5.0 por ciento respectivamente.

La industria mediana está distribuida de la siguiente forma: en las divisiones en que más participa son: la VII, II, I y V con 24.0, 23.0, 16.5 y 16.0 respectivamente. Le siguen en orden de importancia las divisiones IV, VI, IX, III y VII con el 6.0, 5.0, 3.6, 2.4 y 2.0 por ciento.

respectivamente.

Come se observa, vemos que las divisiones de industrias metálicas básicas (VIII), productos alimenticios, bebidas y tabaco (II), papel y productos de papel, imprenta y editoriales (IV) y la industria de la madera y productos de madera (III) son los que conforman el mayor número de establecimientos manufactureros en los diferentes estratos; de esta forma juntas representan el 82.9 por ciento del total, correspondiéndoles el 22.0, 23.3, 17.5, 9.0 y 8.1 por ciento respectivamente. Le siguen en orden de importancia las divisiones V, VI, IX y VII con el 7.0, 5.0, 4.0 y 1.1 respectivamente, conformando el 17.1 por ciento del total.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional, SECOFI, con información del IMSS.

III.3 Personal Ocupado Manufacturero.

Personal Ocupado por Estrato.

El personal ocupado por estrato se encuentra integrado por la micro, pe queña, mediana y gran industria, en orden de importancia se ubican de - la siguiente manera:

En primer lugar tenemos a la gran industria con una T.C.A. a lo laj go del periodo 1980-1992 de 5.0 por ciento. Su participación en el perío do 1980-1981 fue de 48.1, de 1984 a 1987 se mantuvo al rededor del 49.0%, su más alta participación la obtiene en 1989 con el 50.7 por ciento. Pa- ra 1991 baja su participación a 49.7 por ciento, en 1992 a pesar de te- ner un ligero incremento en cuanto a personal ocupado dentro de toda la industria manufacturera de 50.1 por ciento, disminuye el personal ocupa do en la gran industria en -0.4 por ciento respecto al año anterior, pa sando de 1 676,931 en 1991 a 1 670,758 en 1992. El incremento a lo laj go del periodo ha sido aceptable, debido a que, de 1 044,598 de perso- nal ocupado en 1982, pasó a 1 670,758 en 1992, la variación obtenida en dicho periodo fue de 60.0 por ciento.

En segundo lugar se encuentra la pequeña industria con una T.C.A. de 3.4 por ciento. Su participación ha venido disminuyendo paulatinamen- te en los últimos años, a pesar de mantenerse en 24.0 por ciento en pro medio para el lapso 1982-1986, en los años posteriores disminuye ligera mente, obteniendo así para el lapso 1987-1992 al 22.0 por ciento de par ticipación en promedio. Cabe mencionar que en 1992 disminuye el personal ocupado en este estrato en -3.4 por ciento pasando de 756,650 en 1991 a

730,533 en 1992; la variación obtenida a lo largo del periodo es positiva, incrementándose en 39.5 por ciento de 1982 a 1992.

En tercer lugar se ubica la mediana industria con una T.C.A. de 4.1 por ciento. De 1982 a 1989 participa con el 16.0 por ciento en promedio, disminuyendo ligeramente en 1990-1991 a 15.7 por ciento, y en 1992 a -- 15.6 por ciento; en el último año disminuye el personal ocupado en -0.6 puntos porcentuales, pasando de 351,819 en 1982 a 521,004 en 1992.

En el cuarto sitio se encuentra la microindustria, la cual obtiene una T.C.A. de 5.1 por ciento. Su participación en cuanto a personal ocupado a fluctuado al rededor del 11.0 por ciento en el lapso de 1982 a -- 1990; siendo éste estrato el único que incrementa su participación en -- los dos últimos años en 12.2 y 12.4 por ciento respectivamente, lo que -- no sucede en los demás estratos en donde se observaron ligeras disminuciones en el personal ocupado.

Asimismo la microindustria es la que obtiene la T.C.A. (5.1 por -- ciento) más alta que la de los demás, y casi duplicando la obtenida en -- el total de la industria manufacturera (2.8 por ciento).

III.3.1 Personal Ocupado por División.

Por el análisis del personal ocupado por división (ver cuadro 3a) se obtuvieron datos a partir de 1985, en orden de importancia se ubican las -- divisiones de las siguiente manera:

En primer sitio se encuentra la división VIII (productos metálicos, maquinaria y equipo de transporte) con una T.C.A. de 5.4 por ciento duran

te el período 1985-1992. Su participación durante el mismo período fue de 32.0 por ciento en promedio, la variación obtenida de 1985 a 1992 fue positiva, pasando de 771,904 a 1,072,606 de personal ocupado respectivamente un incremento en el mismo período de 39.0 por ciento. En el último año disminuye el personal ocupado en -1.3 por ciento.

En segundo lugar se encuentra la división II correspondiente a textiles, prendas de vestir e industria del cuero, con una T.C.A. de 4.1 -- por ciento, mantiene su participación al rededor del 18.0 por ciento en promedio. En el último año disminuye el personal ocupado en la misma en -1.2 por ciento, teniendo así en 1991 y 1992 un total de 602,965 y -- 595,695 respectivamente. La variación obtenida de 1985 a 1992 es positiva, de 32.0 por ciento en promedio, pasando de 451,260 a 7,595,695 respectivamente.

En tercer lugar tenemos a la división I correspondiente a productos alimenticios, bebidas y tabaco, con una T.C.A. de 4.7 por ciento. Su participación durante el período descrito fluctúa alrededor del 17.0 por -- ciento, siendo una de las que obtuvieron incremento en el personal ocupado en el último año, siendo éste de 3.1 por ciento; para 1991 y 1992 pasó de 583,763 a 601,719 de personal ocupado respectivamente. El incremento obtenido de 1985 a 1992 fue de 39.0 por ciento, pasando de 436,133 a 601,719 respectivamente.

En cuarto sitio se encuentra la división V que corresponde a sustancias químicas, derivadas del petróleo, caucho y plástico, con una T.C.A. de 3.1 por ciento en promedio; la participación en el personal ocupado -

fluctua al rededor del 12.6 por ciento en el periodo descrito. El incremento obtenido de 1985 a 1992 es de 22.3 por ciento, pasando de 332,536 a 406,806 respectivamente, no obstante que en 1992 disminuye en -4.6 -- por ciento, pasando de 426,860 en 1991 a 406,806 en 1992.

En quinto lugar está la división IV correspondiente a papel y productos de papel, imprenta y editoriales, con una T.C.A. de 6.5 por ciento en promedio, de 1985 a 1989 participa con el 5.0 por ciento aproximadamente, incrementando su participación para 1990, 1991 y 1992, en 5.6, 6.0 y 6.0 por ciento respectivamente. Es junto con la división I, las que obtienen incrementos en 1992. Esta división (IV) obtuvo un incremento de 3.4 por ciento respecto al año anterior, pasando de 192,415 en -- 1991 a 199,056 en 1992. La variación porcentual en el lapso 1985-1992 -- fue de 55.2 por ciento, obteniendo 128,266 en el primer año y 199,056 -- de personal ocupado en el último año.

En el sexto lugar se encuentra la división VI correspondiente a -- productos minerales no metálicos, con una T.C.A. de 2.5 por ciento en promedio a lo largo del periodo descrito. Su participación dentro del -- personal ocupado es al rededor del 5.0 por ciento; el incremento obtenido de 1985 a 1992 fue de 18.4 por ciento, no obstante que en 1992 disminuye el personal ocupado en -4.3 por ciento, pasando de 157,884 en 1991 a 151,090 en 1992.

En el séptimo lugar está la división III de industria de la madera y productos de madera, con una T.C.A. de 3.8 por ciento, y una participación que fluctua al rededor del 18.0 por ciento en el lapso de 1985 a

1992; el incremento obtenido en dicho periodo es de 47.5 por ciento, pasando de 91,708 en 1985 a 135,339 en 1992, a pesar que en el último año disminuye su personal ocupado en -1.2 por ciento teniendo 137,001 en -- 1991 y 135,339 en 1992.

En el lugar ocho se encuentra la división IX de otras industrias - manufactureras, con una T.C.A. de 5.8 en promedio. Su participación en el periodo es de aproximadamente 3.0 por ciento, obtiene aumento de personal ocupado en 1992 de 8.6 por ciento respecto al año anterior, al -- igual que las divisiones I y IV.

En el último sitio se ubica la división VII de industrias metálicas básicas, caracterizada como una de las más vulnerables, con una T.C.A. - negativa en el personal ocupado de -2.6 por ciento en promedio a lo largo del periodo. Su participación ha venido disminuyendo, obteniendo así en 1985 y 1986 el 4.1 y 3.5 por ciento respectivamente. De 1987 a 1991 disminuye de nuevo ligeramente a 3.0 por ciento y en 1992 llega a 2.0 - por ciento de participación. Su descenso empezó en 1989 con -2.5 por -- ciento, en 1990, 1991 y 1992 con -1.1, -9.4 y -20.3 por ciento respectivamente. Asimismo, es la única división que de 1985 a 1992 obtiene un - decremento en su personal ocupado para los mismos años de -13.4 por ciento, pasando de 102,066 a 70,036 respectivamente.

III.3.2 Personal Ocupado por Estado y División.

Con datos correspondientes a 1992, el personal ocupado por estado y división se encuentra conformado de la siguiente manera:

En la microindustria los primeros sitios el personal ocupado los --

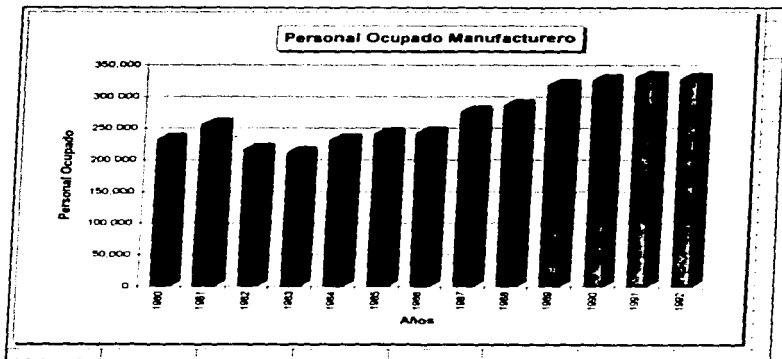
Tienen las divisiones VIII, I, II y IV, participando con el 26.0, 21.4, 18.0 y 10.0 respectivamente. Le siguen en orden de importancia las divisiones III, V, VI, IX y VII con el 8.0, 7.0, 5.0, 3.6 u 1.0 por ciento respectivamente.

En la industria pequeña en orden de importancia los primeros sitios los ocupan las divisiones VIII, II, I y V con el 23.5, 22.0, 17.0 y 14.0 por ciento respectivamente. Le siguen en orden de importancia las divisiones IV, III, VI, IX y VII con el 7.0, 6.4, 5.0, 3.0 u 2.0 por ciento respectivamente.

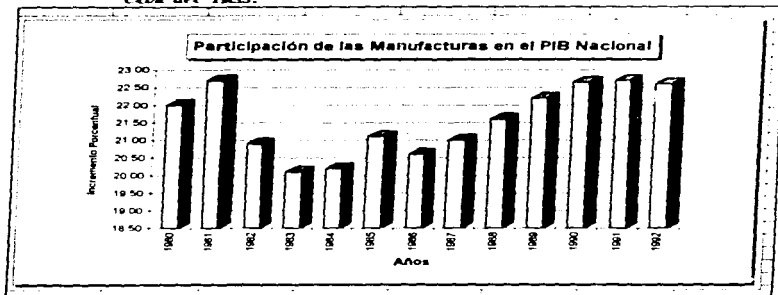
En la industria mediana tenemos primeramente a las divisiones VII, II, X y V con el 24.0, 23.0, 23.0, 16.0 u 16.0 por ciento respectivamente. Continúan en orden descendente las divisiones IV, III, VI, IX y VII con el 7.0, 5.0, 4.0, 3.0 y 2.0 por ciento respectivamente.

En la gran industria se ubican primeramente las divisiones VIII, I, II y V, con el 40.0, 18.0, 14.0 y 11.5 por ciento respectivamente. Llevando la misma secuencia le siguen las divisiones VI, IV, IX, VII y III, con 4.3, 4.0, 3.2, 3.0 y 2.0 por ciento respectivamente.

Se observa que las divisiones con más participación en el personal ocupado dentro de los diferentes estratos manufactureros son la VIII, I, II y V con el 32.0, 18.0, 18.0 y 12.2 por ciento del total manufacturero respectivamente. Siguiendoles en orden descendente la IV, VI, III, IX, VII, con el 6.0, 4.5, 4.1, 3.1 y 2.1 por ciento respectivamente (estos porcentajes obtenidos son de su participación dentro del total manufacturero).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Industria Mediana, Pequeña y Desarrollo Regional, SECOI con información del IMSS.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

III-3.4 Participación de las Manufacturas dentro del PIB Nacional.

La participación de las manufacturas dentro del PIB nacional (ver cuadro No. 4) ha oscilado al rededor del 21.6 por ciento en promedio a lo largo del periodo 1980-1992.

La T.C.A. del PIB manufacturero a través del periodo descrito fue de 1.7 por ciento. La variación del mismo de 1980 a 1992 fue de 28.9 por ciento, pasando de 988,900 a 1,274,593 miles de nuevos pesos respectivamente. El crecimiento porcentual obtenido por el PIB nacional fue de 25.6 por ciento de 1980 a 1992, pasando de 4,470,077 a 5,612,972 miles de nuevos pesos respectivamente, y la T.C.A. del mismo fue de 1.9 por ciento en promedio.

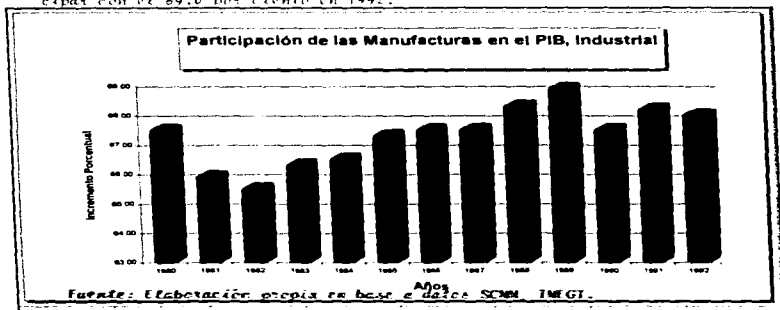
Ahora bien, la participación del PIB manufacturero dentro del PIB nacional en 1980 fue de 22.1 por ciento, para los años de 1981, 1982 y 1983 tiene descensos consecutivos de -2.3, -2.3 y -3.7 por ciento respectivamente; en los dos años subsiguientes incrementa su participación en 0.9 y 3.4 por ciento respectivamente, haciendo un registro de ascenso en 1986 de -1.4 por ciento llegando a 21.0 por ciento de participación. A partir de 1987 se dan incrementos consecutivos, hasta 1991 donde obtiene su más alto nivel de participación dentro del PIB nacional con el 22.9 por ciento. Para 1992 mantiene su participación dentro del PIB nacional con 22.7 por ciento, porcentaje mayor al obtenido en 1980 de 22.1 por ciento; la variación del porcentaje de participación de 1980 a 1992 fue de 0.6 por ciento en promedio.

III.3.5 Participación de las Manufacturas Dentro del PIB Industrial.

La participación del PIB manufacturero dentro del PIB industrial (ver - cuadro No. 6) ha sido ascendente, aunque en poca proporción.

La T.C.A. del PIB industrial es de 2.0 por ciento en el período de - estudio, mayor en 0.3 puntos porcentuales que la del subsector manufactu - reo de 1.7%.

Para 1980 la participación del PIB manufacturero es de 67.5, por - luego desciende en 1981 y 1982 con 63.3 y 60.6 por ciento respectivamente, y tiene una participación de 65.9 y 65.5 respectivamente. A partir - de 1983 empieza a recuperarse para así llegar en 1989 a participar con el 69.8 por ciento, año en que alcanza su más alto nivel. En 1990 des - ciende ligeramente en -1.4 por ciento participando con 58.8 por ciento - dentro del PIB industrial; en 1991 tiene una ligera recuperación de --- 0.6 puntos porcentuales, para luego una baja de 0.3 por ciento, y parti - cipar con el 69.0 por ciento en 1992.



El incremento obtenido de la participación del PIB manufacturero -- dentro del PIB industrial de 1980 a 1992 varío en 1.5 por ciento.

III.3.6 Participación de las Manufactureraa Dentro de la Inversión Extranjera Directa Acumulada.

La participación de las manufactureraa dentro de la inversión extranjera directa acumulada (I.E.D.) en el periodo 1980-1992 tuvo un incremento -- porcentual del 21.5 y una T.C.A. de 14.8 por ciento, la cual no se compara con el incremento obtenido por la I.E.D. total que fue de 251.6 por ciento y la T.C.A. de ésta que fue de 21.7 por ciento.

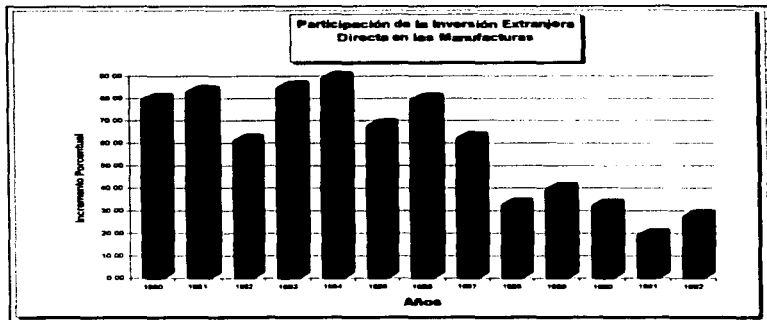
Los años en que tuvo decremento de I.E.D. total u dentro de las manufactureraa fueron 1982, 1988 y 1989 con -16.2, -18.6 y -20.8 por ciento respectivamente para la inversión extranjera directa total; y de -72.8, -8.2, -57.5 y -2.7 por ciento para la I.E.D. dentro de las manufactureraa en los años respectivos de 1982, 1985, 1988 y 1989.

Respecto a 1992 la I.E.D. total disminuyó -18.7 por ciento, mientras que en el subsector manufacturero se incrementó 17.8 por ciento.

Una característica del periodo, es que la proporción de la I.E.D. que corresponde al subsector manufacturero disminuyó a lo largo del mismo; así tenemos que en 1980 correspondía el 79.2 por ciento de I.E.D. -- dentro del subsector, y en 1992 sólo le corresponde el 27.3% del total -- del I.E.D.

Otro dato que es necesario mencionar, es que mientras el subsector manufacturero tuvo decrementos de I.E.D., el sector servicios obtuvo in-

crecimientos y viceversa, ejemplo: para los años 1989, 1990, 1991 y 1992 la variación porcentual anual de I.E.D. dentro de las manufacturas fue de -21.3, -18.4, -40.9 y 44.4 por ciento respectivamente, mientras que la obtenida por el sector servicios fue de -25.0, 34.3, 24.7 y -22.0 por ciento respectivamente.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección General de Inversión Extranjera.

Por tal motivo, se afirma que la proporción de I.E.D. que disminuyó durante el periodo fue trasladada al sector servicios.

III.3.7 Participación de las Manufacturas Dentro del Comercio Exterior.

Para el análisis de la participación de las manufacturas dentro del comercio exterior (ver cuadro No. 7), se lleva a cabo describiendo por separado las exportaciones e importaciones, tanto totales, como manufacturadas.

En 1980 y 1981 participan las exportaciones manufacturadas con el 25.6 y el 21.8 por ciento de las exportaciones totales respectivamente, descendiendo en 1982 a 17.0 por ciento y, obteniendo una variación porcentual anual de -2.4 por ciento. A partir de 1983 empieza una recuperación paulatina hasta llegar a 1992 con el 49.6 por ciento de participación.

La participación de las exportaciones manufacturadas dentro de las exportaciones totales se incrementó en 24.3 por ciento durante el periodo 1980-1992.

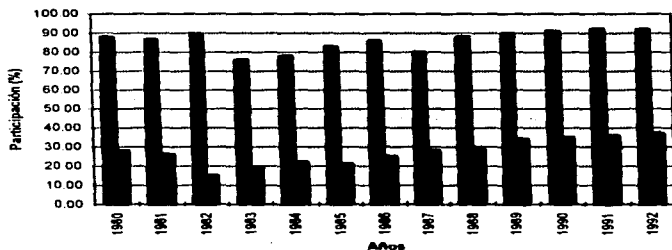
El incremento obtenido por las exportaciones manufacturadas durante el periodo descrito fue de 330.0%, mientras que el de las exportaciones totales fue de menor proporción, alcanzando un incremento de 120.0 por ciento.

En cuanto a las importaciones manufacturadas, éstas obtuvieron una T.C.A. de 10.2 por ciento, mayor a la obtenida por las importaciones totales de 8.8 por ciento durante el periodo descrito.

La participación de las importaciones manufacturadas dentro de las importaciones totales se incrementaron. En 1980 y 1981 participaron con

el 88.0 y 89.2 por ciento respectivamente para 1982 a pesar de que las importaciones manufactureras disminuyen en -39.5 por ciento, y las totales -40.1 por ciento, se mantiene la participación de las primeras dentro de las segundas en un 90.2 por ciento. En 1983 vuelve a descender las importaciones manufactureras y totales en -44.3 y -25.4 por ciento respectivamente, disminuyendo la participación a 77.7 por ciento. A partir de 1984 empiezan a recuperarse hasta 1986 en que participan con el 88.0 por ciento, y tener un descenso al siguiente año a -80.5 por ciento; en 1988 empieza una nueva recuperación para así llegar a 1992 con el 91.7% de participación. La participación de 1992 respecto a 1980 varió en 4.2 por ciento.

Participación de las Manufacturas en el Comercio Exterior Total



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

Dentro de las importaciones totales por tipo de bien, el primer sitio lo ocupan los bienes intermedios, con una T.C.A. de 21.0 por ciento. Su participación dentro de las importaciones totales es por arriba del 60.0 por ciento, el incremento obtenido de 1983 a 1992 de la importación de bienes intermedios fue de 406.0 por ciento.

En segundo lugar se ubican los bienes de capital, con una T.C.A. de 22.0 por ciento. Su participación es arriba del 20.0 por ciento, y el incremento obtenido de 1983 a 1992 fue de 423.9 por ciento.

En tercer sitio se ubican los bienes de consumo, con una T.C.A. de 39.7 por ciento, mayor a la obtenida por los bienes intermedios y de capital. El incremento obtenido de 1983 a 1992 fue del 134.0 por ciento.

CAPITULO IV

CRECIMIENTO Y PRODUCTIVIDAD MANUFACTURERA

IV. Crecimiento y Productividad Manufacturera.

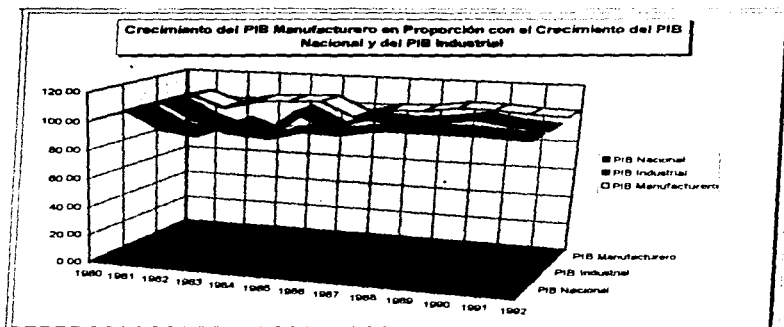
IV.1 Crecimiento de las Manufacturas en Proporción con el Crecimiento del PIB Industrial.

El crecimiento anual del PIB manufacturero (ver cuadro No. 8) respecto al crecimiento del PIB nacional e industrial para los años de 1980 a 1992 fue diferenciado en cuanto a tendencias registradas por los mismos.

En 1981 un año antes de la crisis, el PIB industrial fue quien más crecimiento obtuvo, con el 8.9 por ciento; siguiéndole en orden de importancia el PIB nacional con 8.7 por ciento y el PIB manufacturero con 6.4. Para 1982 el PIB manufacturero quien un año antes había tenido un menor crecimiento, para éste tuvo el mayor decremento comparado con el PIB industrial y nacional, los decrementos fueron de -2.7, -2.0 y -0.6 por ciento respectivamente; en 1983 se resintió más la crisis debido a que los mismos obtuvieron decrementos de -7.8, -8.9 y -4.1 por ciento respectivamente.

En los años de 1984 y 1985 se registraron recuperaciones en el PIB nacional, industrial y manufacturero, obteniendo en 1984 incrementos de 3.6, 4.7 y 5.0 por ciento; en 1985 de 2.5, 4.8 y 6.0 por ciento respectivamente. Recordando que a finales de 1985 y principios de 1986 se dieron la caída de los precios internacionales del petróleo, y el inicio de la liberación comercial en México, en ese momento, "el gobierno elevó precios de bienes y servicios, hizo recorte del gasto y aplicó un ajuste devaluatorio compensador."³⁴

34. Miguel Angel Rivera Ríos, "El Nuevo Capitalismo Mexicano", Ed. Era, 1992, pp.106-120.
2 Ver anexo metodológico para la obtención del mismo.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

A fines de 1986 y principios de 1987 se incrementa el gasto público, pero debido al crack bursátil de Nueva York, éste se contuvo, además de la disminución del ritmo del desfase cambiario con miras a la detención de la inflación.

A partir de 1987 hay recuperación subsecuente hasta 1992 en el PIB nacional, industrial y manufacturero. En este lapso el mayor incremento para el PIB manufacturero fue de 8.0 por ciento en 1989, el PIB indus-

trial con 4.7 por ciento para el mismo año, y el PIB nacional con 2.7 por ciento para 1992, estos incrementos fueron respecto al año anterior. Recordando que la T.C.A. durante el período descrito ha sido de 1.9 por ciento para el PIB nacional, 2.0 por ciento para el industrial y el 1.7 por ciento para el manufacturero.

IV.2 Crecimiento de las Manufacturas en Comparación con el Crecimiento del Salario Real.

El crecimiento de las manufacturas en comparación con el crecimiento del salario real (ver cuadro No. 9), a simple vista es demasiado desigual a lo largo del período descrito.

La T.C.A. de las manufacturas es positiva (1.7 por ciento), mientras que la del salario real es negativa (-6.0 por ciento) durante el período.

Tenemos que las variaciones anuales del PIB manufacturero negativas fueron en 1982 con -2.7 por ciento respecto al año anterior, rescatándose más en 1983 al tener una variación de -7.3 por ciento respecto a 1982. La otra variación negativa la tuvo en 1986 un año después de iniciada la liberalización comercial, con -5.2 por ciento respecto al año anterior; de 1987 a 1992 la recuperación ha sido constante año tras año.

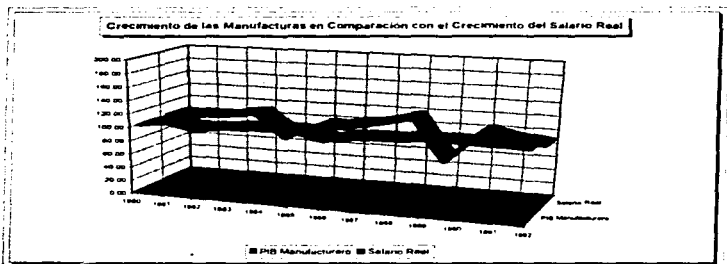
En cuanto al salario real, este ha disminuido en marcadas proporciones, así tenemos que para 1983 tuvo una variación porcentual anual de -29.3 por ciento, y para 1984 y 1985 de -5.7 y -2.8 por ciento respectivamente. Para los años 1986 y 1987 tuvo pequeñas recuperaciones de 6.5 y 17.5 por ciento respectivamente; en 1988 la variación obtenida respecto

al año anterior fue de -44.7 por ciento. En 1989 tuvo una ligera recuperación de 4.9 por ciento respecto al año anterior en los años subsiguientes 1990, 1991 y 1992 tuvo variaciones anuales negativas de -6.7, -8.6 y -13.3 por ciento respectivamente.

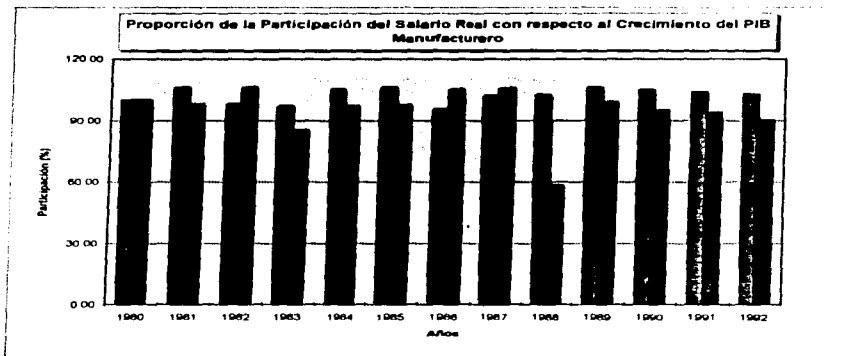
IV.3 Proporción de la Participación del Salario Real con Respecto al Crecimiento del Producto Interno Bruto Manufacturero.

Como se puede observar (ver cuadro No. 10) la participación del salario real dentro del producto ha sido negativa, la T.C.A. de esta participación durante el período 1980-1992 fue de -7.9 por ciento.

"Ahora bien, para tener una visión más clara de esta tendencia registrada, es necesario ver la proporción de la ganancia³⁵ dentro del producto (grado de monopolio); la cual ha sido totalmente ascendente durante el período, con una T.C.A. de 3.2 por ciento".



35. Definiéndose la ganancia como: $PM - (w + r)Y$; PM ganancia, Y ingreso y w salarios; e proporción de la ganancia en el producto (grado de monopolio).



Fuentes: Propia en base de datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México IMEGI y de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

En los años en que se vio favorecido el salario real, fueron los mismos en que se vio reducida la proporción de la ganancia dentro del producto. Así tenemos que para 1986 y 1987 la variación porcentual anual del salario real fue de 12.4 y 14.1 por ciento respectivamente, mientras que en la proporción de la ganancia dentro del producto fueron de -4.2 y -11.8 por ciento para los mismos años; en 1988 la variación registrada del salario real fue de -46.4 por ciento respecto al año anterior, mientras que la ganancia fue de 27.9 por ciento para el mismo año.

La variación porcentual del salario real de 1980 a 1992 fue de -70.4 por ciento en promedio. Mientras que la proporción de la ganancia dentro del producto obtuvo una variación de 40.1 por ciento en promedio.

A pesar de que el producto manufacturero se elevó ligeramente durante el periodo descrito (T.C.A. de 1.7 por ciento), los salarios reales - (T.C.A. de -6.0 por ciento) no fueron favorecidos de dicho incremento, - en tanto que la proporción de la ganancia dentro del producto si se benefició (T.C.A. de 3.2 por ciento).

IV.4 Las Manufacturas y la Productividad del Trabajo.

Antes de empezar a describir las tendencias registradas por la productividad del trabajo, es necesario conceptualizar un poco sobre la misma.

Productividad, Concepto y Definición.

La productividad es la relación entre la producción obtenida por un sistema de producción servicios y los recursos utilizados para obtenerla. Por tal, la productividad se define como el uso eficiente de recursos - (trabajo, capital, tierra, materiales, energía, información) en la producción de diversos bienes y servicios.

El tiempo es importante en la medida de la productividad debido a - que, cuanto menos tiempo se lleve en lograr un objetivo deseado más productivo es el sistema.

La relación básica será entre la calidad y cantidad de bienes y servicios productivos y la cantidad de recursos utilizados para producirlos.

El aumento de la productividad produce aumentos directos de los niveles de vida cuando la distribución de los beneficios se efectúa conforme a la contribución.

Medición de la Productividad del Trabajo.

El nivel de la productividad para efectos de esta investigación se mide en términos del cociente que resulta de dividir: PF/HHT , PF cantidad de producto físico, HHT horas hombre trabajadas.

El aumento de la productividad "se revela en la disminución de la masa de trabajo puesta en marcha en relación con la masa de medios de producción medidas por ella". (36)

Dentro de cada rama de producción los productores operan bajo diferentes condiciones de producción y de productividad, obteniendo así magnitudes y tasas de ganancia diferentes. De tal manera "las diversas condiciones particulares de producción de las distintas industrias que operan en una rama se presentan en una composición de capital invertido más o menos diversa o a las cuales les corresponden grados de productividad distinta". (37)

No obstante, el trabajo es sólo un factor, y la comparación del valor del producto únicamente con el valor del trabajo oculta la eficiencia relativa con que se utilizan otros factores de producción.

36. Joseph Prokopenko, "La Gestión de la Productividad", Organización Internacional del Trabajo, 1949, Pág. 3.

37. Jaime González Martínez, "Valorización de Capital e Innovación Tecnológica: Relaciones entre Valor y Productividad", UAM, 1993, Cap. V, Pág. 125.

Productividad del Trabajo Manufacturero.

Para efectos del análisis de la productividad del trabajo se utiliza el método basado en el tiempo "trabajo-hora", de esta forma el producto se convierte en "unidades de trabajo", que comúnmente se definen como la -- cantidad de trabajo que puede realizar en una hora un trabajador calificado que trabaja con un ritmo normal.

Como es sabido, el índice de productividad aumenta con el incremento del producto si es constante o disminuye la cantidad de trabajo, o -- si disminuyen las horas trabajadas y el producto se incrementa o permanece constante.

Así tenemos que en 1981, el índice de productividad aumenta 15.2 -- por ciento respecto al año anterior (ver cuadro No. 11), al mismo tiempo que las horas-hombre trabajadas disminuyen en -7.7 por ciento respecto al año anterior, en tanto que el producto manufacturero se incrementa 6.4 por ciento. En 1982 el índice de productividad disminuye a 111.7 por ciento respecto a 1981 (115.2 por ciento), tomando en cuenta que el producto manufacturero disminuye en -2.7 por ciento respecto al año anterior, en tanto que las horas-hombre trabajadas disminuyen en -11.8 -- por ciento. Para el siguiente año el índice disminuye a 89.4 por ciento respecto a 1980, considerando que el producto disminuyó -7.8 por ciento respecto a 1982 y las horas-hombre trabajadas aumentaron en 2.6 por -- ciento al año anterior.

El índice volvió a disminuir en 1986, un año después de iniciada -- la liberación comercial, llegando a 89.1 por ciento respecto a 1980, --

año en el que el PIB manufacturero disminuye -5.2 por ciento respecto a 1985 y las horas-hombre trabajadas aumentaron 5.4 por ciento respecto al mismo año. En 1991 la productividad aumentó y se ubicó en 124.0 por ciento.

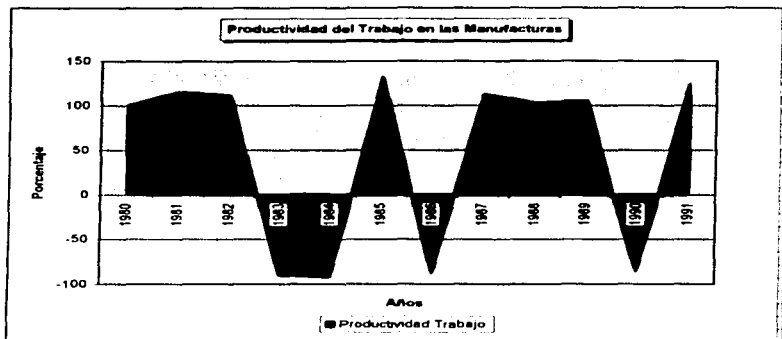
Se observa y comprueba que la productividad aumentó en tanto disminuyeron las horas-hombre trabajadas, y se incrementó el producto manufacturero.

Productividad Manufacturera por División, 1985-1992.

En la productividad manufacturera por división se obtuvieron datos a partir de 1985, y con personal ocupado para el análisis, distinguiéndose en dos grupos:

En el primero se ubican las divisiones que incrementaron su productividad, las cuales fueron: la división V que pasó de 55.3 por ciento en 1985 a 56.9 por ciento en 1992; la VI, que pasó de 57.1 por ciento a 59.7 por ciento; la división VII en mayor medida pasando de 59.9 por ciento a 101.3% y la división VIII que pasó de 75.1 a 26.7 por ciento para el mismo período.

En el segundo grupo se ubican las divisiones que tuvieron una producción negativa para el mismo período, éstas fueron: la división que pasó de 63.1 por ciento en 1985 a 55.6 por ciento en 1992; la división II que pasó de 29.7 a 19.9 por ciento respectivamente; la división III pasó de 44.8 a 28.5 por ciento; la división IV de 47.5 a 34.0 por ciento y la división IX pasando de 38.9 a 33.0 por ciento para los mismos años.



Nota: Para la elaboración de la productividad, se tomaron en cuenta las hora-hombre trabajadas dentro del subsector.

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del sistema de cuentas nacionales de México, INEGI; y de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, varios años.

IV.5 Proporción del Crecimiento del Salario Real Respecto al Crecimiento de Productividad del Trabajo.

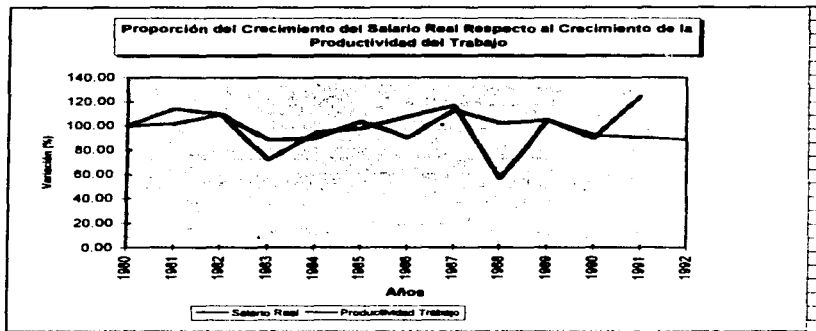
Como se puede observar (ver cuadro No. 13) el crecimiento del salario real es negativo (T.C.A. -6.0 por ciento), mientras que el crecimiento

de la productividad del trabajo es positiva (T.C.A. de 5.6 por ciento), tomando en cuenta las horas-hombre trabajadas, durante el periodo de -- 1980 a 1992.

Esto explica el desempleo durante dicho periodo, debido a que, la insuficiencia del salario real respecto a la productividad del trabajo, provoca que la demanda efectiva sea insuficiente para mantener el pleno empleo. Además de que el decremento del salario real fue por que el incremento de la productividad no se tradujo en mayores pagos a los trabajadores, reduciéndose al mismo tiempo la demanda.

Todo lo anterior significa que los avances tecnológicos están generando una aguda polarización de los niveles de productividad y de reparto del ingreso. La porción de pagos a la fuerza de trabajo decrece frente al incremento de las ganancias. (38)

38. C. Marx, "El capital", T. 1, Vol. 3, cap. XXIII, Páq. 773; Jorge Franco, "El Incremento de la Productividad Global: Truco Estadístico", en El Financiero, 29 de octubre de 1991, páq. 6 A.



Nota: Productividad del Trabajo Medida en "horas-hombre"

FUENTE: Elaboración propia en base a datos del SCNM, INEGI; y de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos.

CONCLUSIONES

De manera general, la evolución de las manufacturas durante el período de 1980 a 1994 registró un desarrollo heterogéneo.

Observando más de cerca en el interior de la industria manufacturera, vemos que a nivel de ramas se observan diferencias en cuanto a crecimiento y evolución de las mismas en las diferentes variables observadas.

Así tenemos que las ramas que mantuvieron su ritmo de producción con un crecimiento fueron aquellas que tuvieron una participación por arriba del 10.0% este dentro del total de producción manufacturera, éstas fueron: la división I correspondiente a productos alimenticios, bebidas y tabaco, con T.C.A. de 2.6%, la división V de sustancias químicas, derivados del petróleo, caucho y plástico, con T.C.A. de 3.8% y la división --VIII de productos metálicos y equipo, con T.C.A. de 3.3% siguen siendo de los que más aportan al PIB manufacturero.

Por otro lado tenemos aquellas divisiones que su aportación al PIB es por debajo del 10.0%, son: la industria de la madera u productos de madera, con T.C.A. de -0.6%, la IV de papel y productos de papel, imprenta y editoriales, con T.C.A. de 1.8%; la VI de productos minerales no metálicos con T.C.A. de 2.4% y la VII de industrias metálicas básicas, con T.C.A. de 1.5%, y por último la división IX de otras industrias manufactureras, con T.C.A. de 2.1%.

En cuanto al empleo, la mayoría de las divisiones mantuvieron el personal ocupado (según datos del IMSS, el cual no toman en cuenta al perso-

nal ocupado durante el periodo de serieto. Las divisiones que participan con un mayor número de personal ocupado fueron: la I, II, III, V y VIII con 17.0, 18.0, 12.6 y 32.0% respectivamente; uno de los factores que pueden ocasionar la retención de personal ocupado es sin duda la baratura de la mano de obra, como ventaja comparativa en la reducción de costos.

La participación del PIB manufacturero dentro del PIB nacional sigue siendo positiva, con 20.7%, porcentaje mayor al obtenido en 1980 de -- 22.1%. Dentro del PIB industrial tuvo un ligero incremento en su participación, pasando de 67.5 en 1980 a 69.0% 1994.

- La inversión extranjera directa dentro del sector industrial se incrementó en 21.5% de 1980 a 1992, a una T.C.A. de 14.8% porcentaje menor al obtenido por la inversión extranjera directa total de 21.7 en el periodo descrito.

En lo correspondiente al comercio exterior, las exportaciones manufactureras se han incrementado automáticamente a partir de 1983, pasando de 24.5 ó 50.1% en 1992.

Las importaciones también se incrementaron, pasando de 88.0% en 1980 a 91.7% en 1992. La variación obtenida de 1980 a 1994 por las exportaciones e importaciones fue de 92.2 y 4.2% respectivamente.

En las importaciones por tipo de bien para el año de 1994, los bienes intermedios representaron el 60.0%, los bienes de capital el 23.9% y los bienes de consumo el 15.7%.

El coeficiente de importación pasó de 40.5 a 51.6% de 1980 a 1994, el de exportaciones de 9.0 a 30.0% para el mismo período. Es de esperarse, que el crecimiento de las exportaciones es y será aprovechado por las empresas transnacionales, debido a que tienen mayor diversidad de capital fijo por hombre ocupado, aunado a los bajos salarios del país.

El crecimiento del PIB manufacturero comparado con el crecimiento del salario real manufacturero es desigual, mientras que el primero fue una T.C.A. de 1.7%, el segundo fue de -6.0% en el período descrito.

En cuanto a la productividad (PIB manufacturero/horas hombre trabajadas) registre en todo el subsector manufacturero, un incremento a lo largo del período, a reserva de los años 1983 y 1990 en que se vio disminuida debido a que el PIB manufacturero tuvo decrementos y las horas-hombre trabajadas se incrementaron y en los diferentes productividades que se dieron al interior de las manufacturas, fueron asociadas a los diferentes tamaños de las industrias, y a un sesgo del ingreso en favor de las ganancias y en detrimento de los salarios. El incremento de la productividad (T.C.A. 5.6% se reflejó en la disminución de las horas-hombre trabajadas (T.C.A. de -1.8%), reducción del salario real (T.C.A. de -6.0%) y en la desaparición de empresas ineficientes.

Debido a que el crecimiento de la industria está en función del aumento del poder adquisitivo interno, que en última instancia depende del crecimiento de la producción.

Además, de que el nulo crecimiento del salario real no fue proporcional con el crecimiento de la productividad, lo que ocasionó que la -

demanda efectiva fuera insuficiente para mantener el pleno empleo:

a) Coordinación de los diferentes sectores de la economía y comunidad en general, para dar una mayor promoción y apoyo a la elevación del nivel educativo del país; para que, de manera paulatina se desarrollen -- las habilidades de los individuos y se integren a las exigencias de la tecnología y producción modernas,

b) Una mayor integración horizontal de las empresas para reducir la fragmentación de las mismas, a través de:

- Implementación y desarrollo de trabajo en equipo.
- Un mayor conocimiento de las preferencias y necesidades de los consumidores.

c) La implementación de tecnología que sea rentable y acorde con las necesidades de producción.

d) El esfuerzo de las micro y pequeñas empresas para que mejoren y eleven la calidad de sus productos y, dependiendo del acceso que logren a la nueva tecnología y nuevos procesos de producción, mejorar sus capacidades de producción para ser más competitivas.

e) Una mayor simplificación administrativa que se adapte a las posibilidades de las micro y pequeñas empresas.

f) Debido al crecimiento de la productividad, tratar:

- El restablecimiento de los trabajadores desplazados.

- Que el crecimiento de la productividad del trabajo se refleje en el crecimiento proporcional de los salarios reales, para una mejor distribución del ingreso.

g) La continuidad de la estabilidad macroeconómica (baja inflación, finanzas públicas sanas, destierro del tipo de cambio por debajo de la inflación, etc.) y estabilidad política, para que haya una mayor certidumbre en los inversionistas.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1
Evolución del Proceso de Industrialización (1940-1994)

ANOS	% Manufacturas PIB
1940	15
1945	17
1950	18
1955	19
1960	20.5
1965	23
1970	24
1975	23.5
1980	22
1985	21
1990	22.5
1994	23

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales

Cuadro 2

Diversificación Industrial en la Industria Manufacturera
(con respecto al PIB Sectorial)

ANOS	Sector Tradicional	Sector Moderno
1950	74	26
1960	67	33
1970	47	53
1980	39	61
1990	45	55

Ramas	Muestra de Insumo Producto	
	Nacional	Muestreo externo
Alimentos	0.651	25.4
Bebidas	0.517	8.37
Tabaco	0.338	1
Textiles	0.53	18.33
Cuero	0.585	4.1
Madera	0.485	1.3
Papel	0.58	4.1
Imprenta	0.394	5.5

Fuente: Matriz de Insumo Producto

Ramas	Muestra de Insumo Producto	
	Nacional	Muestreo externo
Dv. Petroleo	0.651	25.4
Quimica, hule	0.517	8.37
Min no Metalicos	0.338	1
Prod Metalicos	0.53	18.33
Maq no Elec.	0.585	4.1
Maq. Electrica	0.485	1.3
Equipo Transporte	0.58	4.1
Otras Industrial	0.394	5.5

Fuente: Matriz de Insumo Producto

Cuadro 5		
Estructura del Insumo Producto en el Sector Industrial		
	1960	1964
Alimentos	0 69	20 49
Bebidas	0 582	6 36
Tabaco	0 423	2 32
Textiles	0 56	12 64
Cuero	0 623	3 3
Madera	0 522	1 83
Papel	0 622	2 68
Imprenta	0 458	2 86

Fuente: Matriz de Insumo Producto 1964

Cuadro 6		
Estructura del Insumo Producto en el Sector Industrial		
	1960	1964
Dv. Petroleo	0 495	1 97
Quimica, hule	0 518	10 18
Min. no Metalicos	0 523	5 74
Prod. Metalicos	0 595	13 92
Maq. no Elec.	0 398	2 84
Maq. Electrica	0 524	4 17
Equipo Transporte	0 415	5 38
Otras Industrial	0 522	3 33

Fuente: Matriz de Insumo Producto

Cuadro 1 del cap. 3

Producción Industrial Manufacturera

ANOS	Producción Industrial Manufacturera
1980	100,000
1981	112,000
1982	105,000
1983	96,000
1984	100,000
1985	110,000
1986	100,000
1987	96,000
1988	106,000
1989	116,000
1990	120,000
1991	124,000
1992	126,000

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales

Cuadro 2 del cap. 3

Establecimientos Manufactureros

ANOS	Miles de Establecimientos Manufactureros
1982	79,000
1983	78,000
1984	77,000
1985	80,000
1986	85,000
1987	86,000
1988	90,000
1989	100,000
1990	110,000
1991	120,000
1992	122,000

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y Desarrollo Regional, SECOFI.

Cuadro 1 (Continúa)

Personal Ocupado Manufacturero

ANOS	Personal Ocupado Manufacturero
1980	231,000
1981	255,000
1982	215,000
1983	210,000
1984	230,000
1985	240,000
1986	241,000
1987	275,000
1988	285,000
1989	317,000
1990	325,000
1991	330,000
1992	327,000

Nota: Los datos de 1980 a 1989 corresponden al Censo de la Industria y Minería, y los de 1990 a 1992 al Censo de la SEGEPRIS.

Cuadro 2 (Continúa)

Porcentaje de las Industrias Manufactureras en el PIB Nacional

ANOS	Participación de las Industrias Manufactureras en el PIB Nacional
1980	22.00
1981	22.70
1982	20.90
1983	20.10
1984	20.20
1985	21.10
1986	20.60
1987	21.00
1988	21.60
1989	22.20
1990	22.65
1991	22.70
1992	22.60

Fuente: Elaboración propia del Banco a partir de la Encuesta Anual de la Industria Manufacturera, Minería y Desarrollo Regional (SEGEPRIS).

Cuadro 5 del cap. 7
Participación de las Manufacturas en el PIB Industrial

<i>ANOS</i>	<i>Participación de las Manufacturas en el PIB Industrial</i>
1980	67.50
1981	65.90
1982	65.50
1983	66.30
1984	66.50
1985	67.30
1986	67.50
1987	67.50
1988	68.30
1989	68.90
1990	67.50
1991	68.20
1992	68.00

Fuente: Elaboración propia.

Industria Mediana y Pequeña

Cuadro 6 del cap. 7

<i>ANOS</i>	<i>Participación de la Inversión Extranjera Directa en las Manufacturas</i>
1980	79.20
1981	82.60
1982	60.80
1983	84.60
1984	88.70
1985	67.40
1986	79.10
1987	61.90
1988	32.30
1989	39.20
1990	32.00
1991	18.90
1992	27.30

*Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Dirección General de la
 Industria Mediana, Pequeña y Desarrollo Regional SECOFI*

Cuadro 7 del Cap. 3

Participación de las Manufacturas
en el Comercio Exterior Total

ANOS	Importaciones	Exportaciones
1980	88 00	28 00
1981	87 00	28 00
1982	90 00	15 00
1983	76 00	19 00
1984	78 00	22 00
1985	83 00	21 00
1986	86 00	25 00
1987	80 00	28 00
1988	88 00	29 00
1989	90 00	34 00
1990	91 00	35 00
1991	92 00	38 00
1992	92 00	37 00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 8 del Cap. 4

Crecimiento del PIB Manufacturero en Proporción
con el Crecimiento del PIB Nacional y del PIB Industrial

ANOS	PIB Nacional	PIB Industrial	PIB Manufacturero
1980	100 00	100 00	100 00
1981	107 50	107 00	106 00
1982	96 00	96 00	98 00
1983	93 00	88 00	104 00
1984	102 00	86 40	105 00
1985	94 00	104 50	106 00
1986	100 00	94 00	95 50
1987	99 00	102 00	102 00
1988	103 00	100 50	102 50
1989	103 50	102 30	106 00
1990	104 00	106 00	105 50
1991	103 00	102 50	104 00
1992	102 00	101 00	103 00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 9 del Cap. 4

Crecimiento de las Manufacturas en Comparación con el Crecimiento del Salario Real

ANOS	PIB Manufacturero	Salario Real
1980	100.00	100.00
1981	106.00	101.00
1982	98.00	104.00
1983	104.00	110.00
1984	105.00	76.00
1985	106.00	97.00
1986	95.50	98.50
1987	102.00	106.00
1988	102.50	118.00
1989	106.00	56.00
1990	105.50	102.50
1991	104.00	94.00
1992	103.00	89.50

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 10 del Cap. 4

Proporción de la Participación del Salario Real con respecto al Crecimiento del PIB Manufacturero

ANOS	PIB Manufacturero	Participación del Salario Real dentro del PIB Manufacturero
1980	100.00	100.00
1981	106.00	98.00
1982	98.00	106.00
1983	97.00	85.00
1984	105.00	97.00
1985	106.00	97.50
1986	95.50	105.00
1987	102.00	105.50
1988	102.50	58.00
1989	106.00	99.00
1990	105.00	95.00
1991	104.00	94.00
1992	103.00	90.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Cuadro 12 (Continúa)
 Programa de Incentivos al Empleo

ANOS	Índice de Productividad del Trabajo Manufacturero
1980	100
1981	115
1982	111
1983	-90
1984	-92
1985	132
1986	-88
1987	112
1988	102
1989	105
1990	-86
1991	124

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales

Cuadro 12 (Continúa)
 Programa de Incentivos al Empleo
 al Incremento de la Productividad

ANOS	Salario Real	Productividad del Trabajo Manufacturero
1980	100.00	100.00
1981	101.50	114.00
1982		109.50
1983	72.00	88.50
1984	94.00	89.50
1985	98.00	103.50
1986	107.50	90.00
1987	116.50	113.00
1988	56.50	102.00
1989	104.50	104.50
1990	92.00	89.60
1991	90.50	124.50
1992	88.50	

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales

BIBLIOGRAFIA

- Arias, Patricia. "La pequeña empresa en el occidente rural", en *Estudios Sociológicos*, Vol. VI, Núm. 17; mayo-agosto de 1988.
- Castillo, Marco y Claudio Corbelli. "La pequeña y mediana industria en el desarrollo de América Latina", revista de la CEPAL, Núm. 34; -- Santiago de Chile, abril de 1988.
- Giner de los Ríos, Francisco. "Una tipología de empresas microindustriales y su aplicación a datos censales", Seminario ITAM-COIMEX, México, 1983.
- Ikonkoff, Moisés. "La industrialización del tercer mundo en la prueba de los grandes cambios". *El Trimestre Económico* Vol. LIV (1), 1985.
- Loria Díaz, Eduardo. "Las nuevas restricciones al crecimiento económico de México". *Revista de Investigación Económica* 212, abril-junio de 1995.
- Magaña Castro, Rogelio. "Cooperativas industriales en la industria mediana y pequeña en México". Fundación de Friedrich Ebert, 1989.
- Ventura Díaz, Vivianne. "Pequeña y gran empresa en las teorías del desarrollo y el crecimiento" Seminario de ITAM-COIMEX, México, 1980.
- Secchi, Carlos. "El papel de las empresas pequeñas y medianas en el mejoramiento de la estructura productiva de los países en desarrollo". Universidad de Boecconi, Milán, Italia, en *Revista de la CEPAL*, Núm. 27 diciembre de 1985.

INSTITUCIONES OFICIALES

- BANCO DE MEXICO, Indicadores económicos para los Años 1980-1992.
- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, varios años; cuadernos de información oportuna, varios años; Anuario Estadístico 1992.

- *SECOFI, Personal ocupado en la industria manufacturera, Varios años con datos del IMSS.*

R E V I S T A S

COMERCIO EXTERIOR

- *Experiencias de desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas Vol. 43, Núm. 6, junio de 1993.*
- *La inversión extranjera en México, SECOFI, Marzo de 1993, Núm. 3 Vol. 43, pág. 211.*
- *Personal ocupado en la industria manufacturera por división económica, 1980-1992, Vol. 43, Núm. 8, julio de 1993, págs. 726-728.*

DOCUMENTACION

EL TRIMESTRE ECONOMICO

- *Evolución y Perspectivas de las Exportaciones de Manufacturas en México, Javier Salas y José Julián Sidouci, Vol. L 141, México, octubre-diciembre de 1983, Núm. 200.*
- *La Competitividad de la Industria Manufacturera Mexicana, 1980-1990, José L. Cassar, Vol. LX 111, Enero-Marzo de 1993, Núm. 237, pp. 113-163.*

INVESTIGACIONES ECONOMICAS (U.N.A.M.)

- *Tendencias recientes de la productividad industrial en México, Enrique Hernández Lara, Núm. 198, Octubre-diciembre de 1991, pp.11-44.*
- *Evolución de la industria manufacturera, Julio López G., Núm. 201, Julio Septiembre de 1992, pp. 135-155.*

- *El efecto de las políticas cambiarias y salariales sobre las exportaciones manufactureras en México, 1960-1990*; Eduardo López Díaz y Lidia Carbajal G., Núm. 204, abril-junio de 1993, pp. 57-70.
- *Diferencias de productividad y distribución del ingreso en la industria manufacturera mexicana*, Gerardo Fuji G.; Núm. 202, octubre-diciembre de 1992, pp.131-153.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

- *Exportaciones y cambio estructural en la industria manufacturera de -- 1984 a 1987*, Breviarios de la investigación, núm. 16, Gabriela Dutrénit.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, UNAM

- *México, Exportación de Manufacturera y Capitales, 1970-1988*, Prudencio Moreno, 1990.