

En los últimos quince años ha venido cambiando la economía a nivel nacional y en los estados. Este trabajo conjunto de un equipo de investigadores analiza los cambios ocurridos en Jalisco durante el mismo lapso, así como los alcances y límites de la reestructuración económica, para conocer el rumbo del desarrollo estatal y de qué manera se articula éste a la economía global.

Para identificar los sectores que mejor se han incorporado a la modernización económica en la entidad y aquellos que fueron desplazados de este proceso, los autores revisan la evolución del comercio, la inversión extranjera, el cambio tecnológico y la organización industrial, lo mismo que sus manifestaciones.

En todos estos aspectos se calificaron y analizaron variables empíricas que dan cuenta de los alcances de la reestructuración económica en Jalisco.

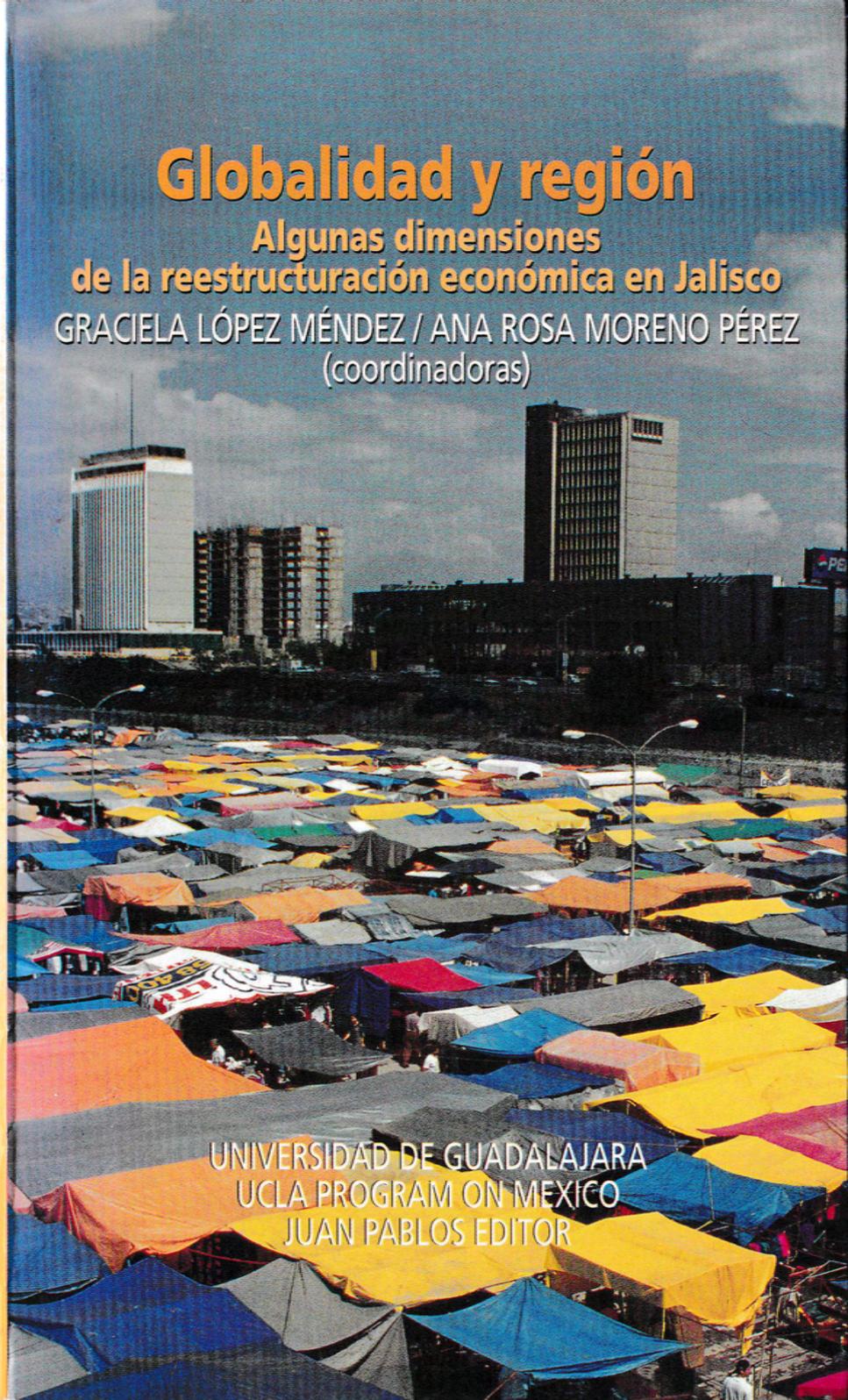
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Globalidad y región



Globalidad y región

Algunas dimensiones
de la reestructuración económica en Jalisco
GRACIELA LÓPEZ MÉNDEZ / ANA ROSA MORENO PÉREZ
(coordinadoras)



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
UCLA PROGRAM ON MEXICO
JUAN PABLOS EDITOR

Otros títulos del CUCEA

- *Realidades de la utopía*
Demografía, trabajo y municipio
en el occidente de México
DAVID E. LOREY / BASILIO VERDUZCO
(compiladores)
- *La internacionalización
de la economía jalisciense*
JESÚS ARROYO ALEJANDRE / ADRIÁN DE LEÓN ARIAS
(compiladores)
- *Economía regional y migración*
Cuatro estudios de caso en México
JESÚS ARROYO ALEJANDRE (coordinador)
- *La contraurbanización*
Fundamentos teóricos y estudio de casos
en Irlanda, España y México
CARLOS FERRÁS SEXTO
- *Descentralización
e iniciativas locales de desarrollo*
MARÍA LUISA GARCÍA BÁTIZ / SERGIO M. GONZÁLEZ
ANTONIO SÁNCHEZ BERNAL / BASILIO VERDUZCO CH.
- *Industria y estrategia económica
en México 1877-1992*
El caso de Jalisco
CARLOS RIOJAS LÓPEZ
- *Mercados regionales de trabajo y empresa*
RUBÉN A. CHAVARÍN RODRÍGUEZ
VÍCTOR M. CASTILLO GIRÓN
GERARDO RÍOS ALMODÓVAR

Globalidad y región
Algunas dimensiones
de la reestructuración económica en Jalisco

CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Globalidad y región
Algunas dimensiones
de la reestructuración económica en Jalisco
GRACIELA LÓPEZ MÉNDEZ / ANA ROSA MORENO PÉREZ
(coordinadoras)

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
UCLA PROGRAM ON MEXICO
JUAN PABLOS EDITOR
GUADALAJARA / LOS ÁNGELES / MÉXICO
2000

Primera edición, 2000

D.R. © 2000, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Coordinación Editorial

Francisco Rojas González 131

Colonia Ladrón de Guevara

44600 Guadalajara, Jalisco, México

D.R. © 2000, UCLA PROGRAM ON MEXICO

11250 Bunche Hall

405 Hilgard Avenue

Los Ángeles, California 90024-1487

D.R. © 2000, JUAN PABLOS EDITOR, S.A.

Mexicali 39

Colonia Hipódromo Condesa

06100 México, D.F.

ISBN 968-895-922-7

Impreso y hecho en México

Printed and made in Mexico

Índice

<i>Agradecimientos</i>	9
<i>Introducción</i>	11
1. <i>Manifestaciones y tendencias de la reestructuración económica mundial a partir de 1970</i>	
Abelino Torres Montes de Oca	21
2. <i>Explicaciones teóricas y tendencias recientes del comercio internacional y la inversión extranjera</i>	
Graciela López Méndez	
Abelino Torres Montes de Oca	61
3. <i>La dimensión tecnológica en la reestructuración económica</i>	
Adrián de León Arias	125
4. <i>Grandes y pequeñas empresas ante el proceso de reestructuración económica</i>	
Ana Rosa Moreno Pérez	
María del Rosario Cota Yáñez	151
5. <i>Manifestaciones espaciales de la reestructuración económica</i>	
Marco Antonio Medina Ortega	
Juan Jorge Rodríguez Bautista	227
6. <i>Marco analítico para identificar niveles de reestructuración ante la globalización y su aplicación en Jalisco</i>	
Conclusiones	255
<i>Bibliografía</i>	287

Agradecimientos

Los ensayos de este libro son resultado del trabajo de uno de los grupos de investigadores del Departamento de Estudios Regionales-Ineser del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara (UdeG), que junto con otros desarrollaron el proyecto amplio de estudios en colaboración con la Universidad de California en Los Ángeles (UCLA) sobre «Las alternativas regionales de desarrollo en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y el proceso de globalización».

A nombre de los autores, agradecemos al doctor Jesús Arroyo Alejandro, coordinador del proyecto en la UdeG, su orientación y motivación para el trabajo en equipo; al profesor James W. Wilkie, por la coordinación de nuestra contraparte de académicos en la UCLA. A la Fundación William and Flora Hewlett por su importante apoyo financiero. A la UdeG por habernos brindado todas las facilidades para realizar la investigación.

A los profesores Abelino Torres Montes de Oca y Adrián de León Arias, autores también en este libro, quienes ayudaron a esclarecer el objetivo común y final de los autores.

Agradecemos también a Alma F. Martínez y Patricia López Velasco, quienes se hicieron cargo de la parte administrativa, así como el trabajo editorial de David Rodríguez.

Introducción

A escala mundial se ha venido gestando un proceso de globalización, en el que México se ha visto inmerso. Por ello, las empresas mexicanas, al competir en nuevos mercados, tienen que modernizarse para elevar su productividad y así lograr mayor competitividad. Las transformaciones económicas de los últimos quince años en el país han traído consigo modificaciones en la estructura de la economía nacional y en la estructura de las regiones, lo cual ha implicado una serie de impactos particulares y la reorientación en la asignación de los recursos tanto sectoriales como territoriales. *Con la intención de analizar estos cambios en las empresas localizadas en el estado de Jalisco, México, el objetivo del presente trabajo es estudiar los alcances y límites de la reestructuración económica en la entidad ante la imperiosa necesidad de conocer el rumbo y la articulación del desarrollo regional a la reestructuración económica internacional, ya que es un proceso relativamente nuevo que ha tenido diversos impactos y traído consecuencias regionales y sectoriales a los distintos agentes involucrados.*

Los objetivos particulares que nos hemos propuesto desarrollar en esta línea de investigación son: a) identificar los sectores que más destacan por su incorporación a la modernización económica, así como aquellos que han sido desplazados en este proceso, además de los cambios originados en los ámbitos de la productividad, la organización del capital y la producción en

estos dos grandes grupos de sectores, y b) contribuir con un análisis especializado a una política sectorial pública y privada que enfrente con éxito la reestructuración.

En el desarrollo expositivo, hemos partido de identificar las dimensiones que consideramos relevantes para caracterizar el alcance de la reestructuración económica en la estructura productiva de Jalisco. Tales dimensiones son comercio e inversión extranjera, cambio tecnológico, organización industrial y manifestaciones territoriales. Estas dimensiones son integradas como componentes de un paquete tecnoeconómico, esto es, se entiende la reestructuración económica como una serie de cambios en diferentes dimensiones que en conjunto se determinan o concurren simultáneamente y dan como resultado una economía (entendida como región, sector o actividad) donde los flujos de capital, mercados laborales, mercados de mercancías, información, administración y organización, así como patrones de localización espacial, son internacionalizados algunos y otros transnacionalizados y dependientes de la economía global, aun cuando esta dependencia se establezca de manera asimétrica.

Antes de dar paso al contenido de esta investigación es oportuno mencionar algunos elementos que nos orientaron en la búsqueda de un concepto de reestructuración económica.

1. El fin de un largo periodo de auge económico que abarcó desde 1945 hasta finales de la década de los sesenta (también conocido como *Golden Age*), que se manifestó como una crisis económica global en los setenta –inicialmente fue vista como una crisis energética y después como una crisis financiera– y ha dado lugar a la reestructuración económica global. Debido al deterioro de las bases competitivas centradas en las economías de escala en la producción y la masificación del consumo y otras relaciones sociales (gran sindicato, gran Estado), esta reestructuración, ahora en proceso, se caracteriza por nuevas bases de competitividad centradas en el mejoramiento continuo en métodos, procesos y productos, así como en la organización.

2. La búsqueda del mejoramiento continuo es una estrategia que ha redefinido el significado de la actividad empresarial del tradicional enfoque individualista a un concepto colectivista. La nueva empresa busca el límite competitivo mediante un superior diseño del producto, que puede o no implicar bajos costos pero demanda flexibilidad organizacional, y ésta a su vez requiere organización para resolver problemas, persistencia al detalle e integración del pensamiento y el hacer en el proceso de producción.
3. Estas nuevas bases de competitividad en la producción, centradas en la innovación acelerada, implican cambios en las otras esferas económicas y sociales para hacerlas funcionales de acuerdo con esas nuevas bases.
4. En particular, la reestructuración económica ha tenido diversos efectos a nivel sectorial, así como en las diferentes etapas del proceso económico. En la *esfera de la producción* esta reestructuración se caracteriza por su orientación al mercado externo; uso de nuevas tecnologías generadas en las áreas de la electrónica, la informática y las telecomunicaciones; extensión de nuevas tecnologías en el taller y más allá (en los servicios a la producción y distribución); flexibilidad en el uso (equipos de trabajo) y consumo (tiempos parciales) de la fuerza de trabajo; las formas organizativas se alejan de la jerarquía administrativa y se expanden a una variedad de complejos interempresas que van desde grupos de pequeñas y medianas empresas ligadas por asociaciones cooperativas para proveer servicios de mercadotecnia, avance tecnológico y tareas contables a organizaciones gigantes que coordinan compañías mercantiles, de manufactura y financieras. Aunque Japón, Alemania y Suecia tienen el liderazgo en el desarrollo de nuevos métodos de manufactura y estrategias para el mejoramiento continuo, se pueden encontrar ejemplos también en Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong, Singapur y regiones o empresas específicas de Europa y Estados Unidos e incluso de México. En el *ámbito*

de lo espacial, los efectos de la reestructuración se caracterizan por la existencia de regiones que participan como agentes económicos internacionales, una renovada división internacional del trabajo (más a la manera del ciclo del producto de Vernon pero aplicada no sólo a los bienes finales, sino también a los intermedios) y mayor movilidad del capital. En cuanto a la *esfera del consumo*, ésta se caracteriza por una diferenciación del producto; en la *esfera de la distribución del ingreso*, por una menor dependencia del salario «colectivo» y los bonos de productividad, y en la *esfera social*, reducción del Estado y del papel de los sindicatos.

El contexto que representan los antecedentes mencionados trajo consigo la necesidad de profundizar en el concepto mismo de reestructuración económica, qué elementos engloba, cómo se origina, quiénes encabezan el proceso, qué papel desempeñan los factores económicos y cómo es su inserción en este contexto. Para dar respuesta a estas interrogantes, esta investigación se presenta en el siguiente orden:

El capítulo 1, «Manifestaciones y tendencias de la reestructuración económica mundial a partir de 1970», busca responder algunas de estas inquietudes tomando en consideración los elementos centrales que intervienen en la identificación general de su proceso explicativo y que son, esencialmente, los siguientes: relación con el patrón de acumulación, la nueva división internacional del trabajo, las integraciones económicas, la base tecnológica, la función del comercio internacional y la inversión extranjera, la preponderancia de los servicios en ese proceso y la identificación de los países y las regiones que encabezan la transformación, y la modernización económica mundial.

El capítulo 2, que se refiere al comercio internacional y la inversión extranjera, tiene por objeto sentar las bases del análisis de estas variables en el contexto de la reestructuración y globalización de la economía mundial. Para ello se presenta una síntesis de la teoría más relevante sobre el tema avanzando en orden cronológico hacia los nuevos elementos de la teoría, en los

cuales se pone énfasis en las nuevas corrientes: en la teoría del comercio internacional se analiza la importancia de las economías de escala y de la ventaja competitiva como elementos clave que lo impulsan; en la nueva teoría de la inversión extranjera se hace referencia más que nada a sus relaciones con el desempeño industrial y sus efectos sociales, económicos y políticos en el país receptor. Se hace también un recuento de los patrones de comercio exterior e inversión extranjera por bloques de países para complementar la teoría con el caso de Jalisco. Asimismo, un apartado especial se refiere al proceso de internacionalización de la producción a través de la inversión extranjera y su influencia en el comercio exterior, donde se destaca el papel de las multinacionales en este proceso. En el mismo capítulo se incluyen las implicaciones de estas dos variables en los procesos de reestructuración económica y en sus patrones de acumulación de capital.

En el capítulo 3, «La dimensión tecnológica en la reestructuración económica», se considera que la revolución tecnológica reciente y la innovación acelerada se centran en el desarrollo de nuevas tecnologías generadas en el sector electrónico, la informática y las telecomunicaciones, y secundariamente en la biotecnología y los nuevos materiales. En este proceso la tecnología y el conocimiento desempeñan un papel fundamental e impactan la forma de concebir el progreso económico y sus explicaciones globales y regionales. En dicho capítulo se enfatiza que estos cambios se han manifestado en los países desarrollados, a los que han transformado, mientras que éstos tratan de mantener su competitividad internacional, en lo que la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) ha denominado «economías basadas en el conocimiento», esto es, economías sustentadas directamente en la producción, distribución y uso del conocimiento y la información. Dichos cambios han generado transformaciones en las economías del resto del mundo. Este capítulo constituye un marco específico para analizar el caso de Jalisco, donde se estudia el alcance de la reestructuración eco-

nómica en su dimensión tecnológica a través de la identificación de las características de varios efectos que han tenido en su economía en años recientes.

El capítulo 4 se refiere a «Las grandes y pequeñas empresas ante el proceso de reestructuración económica». En éste se busca proporcionar elementos para identificar cómo la reestructuración productiva se está dando en el estado tomando en cuenta que los cambios que operan en el país y en el mundo configuran un nuevo campo para la coexistencia de la empresa grande con la pequeña, donde para la primera es básico el papel de las estrategias, mientras que para las segundas lo es la necesidad de su revalorización.

Las grandes empresas se estudian a través de un indicador que nos aproxima a su análisis: la estructura de la competencia. Respecto a la pequeña empresa, buscamos contar con una clasificación que ayude a conocer su grado de modernidad. Ambos elementos permiten situar con mayor precisión el papel que desempeñan actualmente en la economía jalisciense.

En el capítulo 5 se analizan las manifestaciones de la reestructuración espacial en el territorio. En primer lugar, se revisa la vinculación entre reestructuración económica y territorio, observando cómo la primera ha generado nuevas pautas de localización de actividades económicas. Asimismo, se revisa el fenómeno de distribución de las actividades económicas en tres escalas espaciales: mundial, nacional y regional, para poder aproximarnos al entendimiento del papel que desempeñaría la región occidente del país en la reestructuración económica y sus efectos en los procesos de reindustrialización, desindustrialización y terciarización.

La integración de estas características en el concepto de paquete tecnoeconómico nos dio la suficiente flexibilidad para incorporar al final todas las dimensiones que intervienen en el proceso de reestructuración sin perder de vista sus características, mismas que primero se analizan por separado para respetar su multidimensionalidad y después como un todo integrado.

El concepto de paquete o modelo tecnoeconómico, si bien reconoce lo tecnológico como un determinante, también acepta que no hay sólo un origen de la reestructuración, sino que ésta más bien se da a partir de la combinación de factores como el comercio exterior, la inversión extranjera, el nivel tecnológico, la existencia de mercados oligopólicos o la modernidad de la inversión local, los cuales pueden incluso tener una ponderación diferente dependiendo de cuál rama de actividad se trate. Por definición, el concepto de paquete tecnoeconómico no fue «atomístico» sino más bien holístico, ya que comprendió un conjunto de dimensiones originadas en diferentes determinantes.

Con la riqueza de los análisis particulares del capítulo 6 se desarrolló, a partir del concepto de modelo o paquete tecnoeconómico, un análisis alternativo para el estudio de la reestructuración económica funcionalmente más adecuado que los análisis enfocados en una sola dimensión de la reestructuración, tal como se aborda en los primeros capítulos de este trabajo y en otras obras sobre el tema.

Uno de los aspectos clave que se intenta desarrollar en cada una de las dimensiones de nuestro concepto de paquete tecnoeconómico es la especificidad de su articulación, esto es, cada dimensión tiene una función precisa en el conjunto. En consecuencia, el principio rector del paquete fue que sus diversas dimensiones fueran identificadas e integradas de manera que ofrecieran un conjunto determinado.

En el análisis de la reestructuración como paquete tecnoeconómico se buscó no sólo el concepto orientador del análisis, sino una metodología que, operacionalizada empíricamente, permitiera identificar en qué medida «el paquete» está operando en una economía, sea ésta región, sector o actividad económica. Es decir, poder encontrar las asimetrías existentes entre regiones, sectores y actividades económicas en cuanto al grado y la capacidad de respuesta modernizante, expresada a través de la incorporación del mencionado paquete tecnoeconómico, para adquirir una mejor competitividad en condiciones de apertura en la eco-

nomía global. Dado el dualismo que ha caracterizado a la economía mexicana, incluida la jalisciense, era de esperar que las transformaciones ocurridas en los últimos quince años hayan dado como resultado una reestructuración asimétrica entre regiones, sectores y actividades. Esto significa que en tanto que algunos se han transformado en sentido competitivo otros han sido marginados del proceso y han enfrentado mayores dificultades de acumulación y sobrevivencia; en ellos la selectividad del mercado ha sido más rigurosa.

Para encontrar respuestas a la interrogante ¿qué perfil de regiones, sectores y actividades económicas han sido más proclives a ubicarse en mejor nivel en la escala de la adopción del paquete tecnoeconómico?, éste nos pone en condiciones de establecer posibles perspectivas en uno y otro casos, así como opciones para enrolarse en la senda competitiva. Por ello consideramos que la riqueza del presente trabajo radica en que contiene una propuesta metodológica para analizar cada una de las dimensiones y luego integrarlas como un paquete, que se utiliza para identificar los niveles de reestructuración alcanzados en Jalisco.

Así, en el análisis de los temas abordados fue posible identificar una serie de criterios que permitieron detectar de manera empírica las características de una adopción del «paquete» mencionado con el fin de proponerlo como modelo y aplicarlo en forma particular a los diversos sectores de la economía jalisciense, para saber en qué medida han adoptado el paquete tecnológico de reestructuración económica.

En todas las dimensiones estudiadas se calificaron y analizaron variables empíricas que dan cuenta de diferentes alcances de la reestructuración económica en la dimensión referida. Se identificaron particularmente una serie de indicadores clave que dieran cuenta del grado de reestructuración económica para cada grupo de actividades económicas en Jalisco (tanto a nivel subsector como de rama) en cada una de las siguientes dimensiones:

1. Importancia del comercio exterior.
2. Penetración de la inversión extranjera.
3. Nivel tecnológico respecto a la frontera mundial.
4. Características oligopólicas en los patrones de organización industrial como consecuencia de la superioridad técnico-productiva de las grandes empresas.
5. Posición de modernidad intrarramas por tamaño de empresa.
6. Concentración de la actividad productiva.

El hecho de plasmar lo anterior en una matriz facilitó la revisión cualitativa global del conjunto de estos indicadores, con lo que se identificaron, en las actividades productivas, grados o niveles de reestructuración económica de acuerdo con la convergencia de las características mencionadas conforme a niveles comparativos en el conjunto de las actividades económicas de Jalisco.

Con el seguimiento de cada uno de los capítulos y la conclusión con el modelo descrito, esperamos contribuir a una nueva forma de analizar la reestructuración económica en otros sectores productivos y en otros espacios.

Graciela López Méndez
Ana Rosa Moreno Pérez

1. *Manifestaciones y tendencias de la reestructuración económica mundial a partir de 1970*

Abelino Torres Montes de Oca

INTRODUCCIÓN

La profunda reestructuración que vive la economía mundial y que ha venido impactando a las economías nacionales es un asunto complejo y dinámico que invita a precisar sus características, manifestaciones y tendencias, así como las respuestas teóricas que tratan de explicar dicho fenómeno.

En este capítulo se pretende identificar y puntualizar las características y los alcances de dicha reestructuración. También se busca identificar las variables centrales y las actividades económicas que intervienen en la explicación de éstas, entre ellas la tecnología, la reestructuración industrial y los acontecimientos económicos, en particular el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas, el comercio internacional de bienes y servicios y la inversión extranjera, entre otras variables.

En el análisis del proceso es posible identificar regiones y países que han tenido éxito y son referentes que se deben considerar. Destaca el papel estelar que los servicios han desempeñado en la reestructuración y el soporte que representan para el futuro económico mundial y en la economía de cada país.

El análisis abarca a partir de 1995, y se refiere a las grandes tendencias y procesos que ha venido experimentando la eco-

El autor es profesor-investigador del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas (CISE) de la Universidad de Guadalajara.

nomía mundial, y su objetivo central es privilegiar el estudio de la tendencia del entorno económico internacional y su relevancia en los cambios de las economías nacionales, más o menos desde 1970.

El análisis tiene como hilo conductor la relación entre los hechos, las variables y los sectores económicos aquí considerados y el patrón de acumulación económica en el mundo que inicia después de la segunda guerra mundial y el que lo ha venido reemplazando desde los años setenta.

También se pretende destacar el papel estelar que la economía norteamericana ha desempeñado en las dos grandes fases de la economía mundial que aquí se identifican y estudian.

Cabe mencionar el esfuerzo que se realiza para vincular explicativa y causalmente la importancia que tiene el patrón de acumulación mundial vigente en las dos fases y su relación al patrón de acumulación de cada país.

EL PATRÓN DE ACUMULACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL

POSTERIOR A LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL Y SU AGOTAMIENTO

La recomposición estructural que vive la economía mundial desde hace más de cinco lustros es un hecho del que prácticamente ningún país escapa. Sus antecedentes se remontan a finales de la década de los años sesenta, cuando el modelo vigente en la economía mundial inicia un proceso irreversible ante el agotamiento del patrón de acumulación instaurado después de la segunda guerra mundial. En ese modelo la única potencia mundial fue Estados Unidos, cuyo liderazgo económico, político y militar lo convertían en la gran locomotora capaz de arrastrar a la economía mundial.¹

¹ El patrón de acumulación económica es el modelo de estructuración y organización económica de un país a nivel internacional. De él dependen la base de la economía, el comercio exterior, el empleo y la generación del producto interno bruto (PIB) y del ingreso.

Por una parte, actividades que sustentaban ese patrón y constituían la base del comercio mundial entraron en crisis, y por otro lado, los modelos tecnológicos que las sustentaban se volvieron anacrónicos.

También entró en crisis la división internacional del trabajo derivada de ese modelo. En ella los países en desarrollo fungían como proveedores de materias primas naturales y minerales y paulatinamente también de algunos productos de consumo tradicionales y como importadores de insumos y bienes de capital procedentes de los países desarrollados.

Las relaciones económicas internacionales, en el marco de ese modelo de economía mundial, tenían como referente la normatividad de las instituciones internacionales, sobre todo las del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Mundial (BM), que se constituyeron en fuertes pilares de este modelo de acumulación económica a través del comercio, las finanzas y el sistema monetario. En esa tarea intervinieron también las empresas transnacionales, que aportaron elementos definitivos para el patrón de las relaciones económicas internacionales.

Con ese esquema y una visión keynesiana en el manejo interno, y papel del Estado en la economía y en las relaciones económicas internacionales, se adoptó como directriz mundial el fomento del crecimiento y desarrollo económico de los países bajo la influencia occidental procurando con ello apoyar la estabilidad de sus principales variables y cuentas internas y externas, aunque en un contexto de dependencia para la mayoría de ellos.

El crecimiento sostenido de la economía norteamericana, la más poderosa de la posguerra, perduró hasta fines de los años sesenta, década en qué empezó a declinar ante el descenso de su tasa de productividad.

Las gigantescas dimensiones de esa economía fueron capaces de inducir un crecimiento paralelo en la economía mundial desde 1945, así como un giro en su estructura y desempeño.

La disminución en su ritmo de crecimiento en los años sesenta se dejó sentir en muchas economías del mundo.

Los grandes avances que se venían logrando desde fines de los cincuenta en la Comunidad Económica Europea (hoy Unión Europea, UE) y de Japón fueron mermando el peso de la economía norteamericana, mientras que crecían las economías de esas potencias ya dentro del recién iniciado proceso de globalización (véase Rangel, 1993), lo que derivó en crecientes diferencias y enfrentamientos entre esas potencias y Estados Unidos en el ámbito económico.

Al mismo tiempo, se manifiesta un relajamiento y se vuelven cada vez más anacrónicas las funciones y los objetivos de las instituciones multinacionales. Éstas empiezan a ser rebasadas y disminuye su capacidad de apoyar la estabilidad de las economías del mundo en desarrollo y la normal evolución del comercio mundial. El papel y los objetivos originales de organismos como el GATT, el FMI y el BM se han reorientado drásticamente, ya que también han venido desempeñando un papel fundamental como inductores del nuevo esquema económico mundial.

La sobreexplotación de materias primas e insumos, que fueron fundamentales para el proceso de industrialización y el comercio internacional después de la segunda guerra mundial, condujo al agotamiento relativo y al incremento, también relativo, de los precios, lo que coadyuvó a la desarticulación del modelo de acumulación y presionó a la baja la productividad. Entre ellas destacan el acero y otros metales, el petróleo y algunos alimentos. La sustitución progresiva de algunos de ellos en cada país contribuyó con mucho a la depresión de los mercados de exportación y a cambiar los términos de intercambio.

En síntesis, el modelo económico de posguerra pasó del auge al decrecimiento, y luego a la crisis. Con él se agotan sus bases competitivas, sustentadas en el crecimiento sostenido de la productividad y del PIB, la sobreexplotación de economías de escala, la estandarización de productos, la abundancia de insu-

mos y de energía baratos, la masificación del consumo, así como en un efecto negativo en el medio ambiente, con deterioro ecológico.

Por otra parte, la innovación tecnológica y las políticas proteccionistas de los países permitían generar tecnologías más durables y de obsolescencia menos dinámica, pero que no fueron suficientes para mantener un incremento sostenido en la productividad, ni mantener vigente el patrón de acumulación internacional y de cada país, articulado y determinado en parte por el patrón líder instaurado por Estados Unidos. En consecuencia, cada uno de ellos inició su fase de agotamiento y de reordenación a la vez desde la década de los sesenta, en un proceso asincrónico o en cascada, dependiendo de la resistencia y capacidad de respuesta de cada una de las economías.

En su tiempo no hubo innovaciones tan trascendentes como los ferrocarriles, la electricidad, la industria del acero y las comunicaciones, que tuvieran efectos multiplicadores importantes y de arrastre de las economías que le dieran continuidad al patrón de acumulación vigente. Por el contrario, el predominio de innovaciones mejoradoras de procesos ya existentes apoyó el agotamiento de ese patrón. La reconformación de la geografía económica mundial vino acompañada del surgimiento de nuevas potencias económicas y fue piedra angular de ese rompimiento.

TRANSFORMACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL A PARTIR DE 1970

Desde fines de los años sesenta empezó a declinar el patrón de acumulación de la posguerra, y la crisis económica que aparece con toda claridad a principios de los setenta y su profundidad y duración no tiene precedente en la época moderna, pues involucró prácticamente a toda la economía mundial. De esa crisis aún persisten inercias y secuelas que han obstaculizado la superación plena de muchos países.

Desde entonces se replanteó el patrón de acumulación, y el nuevo ha implicado una transformación económica inducida

por los países desarrollados y extendida a los de menor desarrollo; la vinculación económica entre los dos tipos de países ha requerido replantear las funciones económicas de uno y otro. En el contexto de ese replanteamiento se inicia una larga y sinuosa reestructuración económica desde los países líderes, encabezados por Estados Unidos, Japón y Alemania. A ella se incorporan naciones con capacidad competitiva, principalmente del sureste asiático,² con Japón a la vanguardia, a las cuales favoreció la coyuntura del sistema capitalista desde los años setenta, de manera que pudieron conquistar un lugar importante en el mercado mundial.

Esa coyuntura económica de los años setenta y parte de los ochenta en las economías capitalistas les permitió a los países del sureste asiático articular dos poderosos elementos en su beneficio: la declinación del crecimiento económico mundial y del comercio mundial, combinada con una más rápida respuesta de Japón y del sureste asiático para iniciar y sostener un proceso amplio de innovación tecnológica de vanguardia en industrias tradicionales y en algunas del nuevo frente tecnológico que fueron soportes importantes para liderar un largo proceso de crecimiento alto y sostenido de su economía y de su productividad, así como del fortalecimiento de su vocación exportadora.

Una diferencia sustancial respecto al anterior patrón de acumulación es que las nuevas bases competitivas se centran en el mejoramiento continuo de métodos productivos, procesos y productos. Esto significa que la innovación tecnológica acelerada es piedra angular de la instauración de las nuevas bases competitivas y del nuevo modelo económico mundial. Las nuevas bases de la acumulación económica se conforman a finales de los años sesenta y aún continúa su camino de maduración.

² Los países del sureste asiático con capacidad competitiva fueron primero los tigres asiáticos, constituidos por Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur; y posteriormente se incorporaron China, Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas.

De hecho, el amplio y profundo proceso de reestructuración económica mundial ha requerido, y a la vez acelerado, la nueva revolución científico-tecnológica.

La influencia de las ideas keynesianas en las reglas de juego de la organización de las economías occidentales cede su lugar a otras que se sustentan en el neoliberalismo económico en las economías domésticas y en su extensión al ámbito internacional. El neoliberalismo ha propiciado que la globalización económica se extienda junto con la reorganización del capital en el ámbito internacional y a nivel nacional, de manera que cada país acceda a un nuevo estadio de oligopolización y monopolización como formas de organización dominante de los mercados. Asimismo, el replanteamiento de la organización de la producción y el trabajo en las empresas ha sido inevitable, lo mismo que un cambio en las relaciones entre capital y trabajo, y una tendencia a la obtención de mayores rendimientos de capital humano en las nuevas bases productivas.

Como fenómeno sociotecnoeconómico, la globalización económica implica internacionalizar y homologar; tendencia a homologar fenómenos económicos que tienen un país de origen y se extienden al resto del mundo. Por ejemplo, la internacionalización de procesos productivos, que implica la desagregación de los procesos y su distribución en muchas empresas que se especializan en un eslabón de la cadena y se localizan en países que ofrecen ventajas comparativas que inciden en la reducción de costos; esa es la conducta que observan las empresas transnacionales. Ese fenómeno conlleva otros de naturaleza global, como los movimientos de capital vía inversión extranjera directa (IED) y los flujos de comercio internacional asociados particularmente al comercio intraindustrial –a través de los intercambios intrafirma– que impulsan las empresas transnacionales con mejor posicionamiento y han sido actores estelares en el nuevo contexto internacional.

El fenómeno de la transferencia de tecnología tiene también un carácter globalizador pues se asocia a los nuevos flujos

de IED y a la necesidad y el esfuerzo generalizado de los países desarrollados y de países en desarrollo de modernizar su aparato productivo en un contexto de obsolescencia tecnológica y por ello de innovación de tecnologías; a la vez, esos fenómenos suceden a la luz de una política neoliberal que provoca la caída progresiva de fronteras económicas nacionales para dar paso a la liberalización del comercio exterior, la IED y la inversión financiera, lo que significa una tendencia a homologar en lo general las políticas económicas de los países. La globalización ha sido impulsada por los países avanzados hacia los países en desarrollo; en esa tarea los organismos económicos multilaterales (GATT, FMI y BM) han reorientado sus objetivos y funciones iniciales para apuntalar el nuevo esquema mundial de crecimiento selectivo no sostenible a largo plazo, con altos riesgos futuros y costos sociales y sectoriales en la transición. Todos estos han sido fenómenos asociados a un proceso de transnacionalización de las economías nacionales (véase Ramírez, 1993).

El fenómeno globalizador de los mercados, en el que intervienen países y empresas, ha tenido importantes costos sociales prácticamente en todo el mundo (cierre de empresas, aumento del desempleo y el subempleo) y el repunte de la demanda de capitales tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo para apoyar el obligado esfuerzo permanente de reconversión económica, sobre todo industrial. Estos factores han sido suficientes para encarecer el dinero e inciden en las condiciones que provocan inestabilidad monetaria financiera, y son tierra fértil para la especulación. Ésta, a su vez, ha sido clave en el agigantamiento de las operaciones financieras respecto a las mercancías y servicios, e incluso ha inhibido el comercio internacional y las economías nacionales a través de sus sistemas financieros.

La feroz competencia, basada en un continuo incremento de la productividad y en nuevos paradigmas de gestión y organización empresarial tendientes a reducir costos y ganar posicionamiento competitivo en un contexto de tendencia errática del crecimiento mundial, en el marco de una competencia con

capacidad competitiva en cada vez más países y regiones, tiene como desenlace mercados inestables y altamente competitivos.

Es importante destacar que entre los fenómenos asociados a la globalización se puede incluir prácticamente cualquier país por lejano que se encuentre con relación a otro, gracias al apoyo que representan para el comercio mundial y la administración a distancia la revolución en los transportes y las telecomunicaciones.

El uso de nuevos patrones tecnológicos requiere una alta capacitación del personal empleado y uso de capital intensivo, con referente y alcance globalizado. Estos elementos, junto con la apertura económica, han tenido serias consecuencias para los países desarrollados, pero especialmente para los países en desarrollo, por el agravamiento del costo social que tienen y que se manifiestan en desempleo, subempleo, alteración y debilitamiento de los patrones de acumulación de sectores y regiones mediante la reasignación de recursos; en este proceso participan sectores de actividad económica tradicionales y de vanguardia que han sido marginados como las micro, pequeñas y medianas empresas (pymes), otras actividades tradicionales y otras para las cuales ha habido consecuencias más neutrales. Los sectores líderes en los países en desarrollo normalmente son asociados al capital y/o al mercado transnacional, y los marginados, al capital y mercado locales porque no tienen suficiente capacidad de adaptación ni la evolución y reorganización apropiada del capital y de los patrones productivos en la dirección que exige la competencia internacional.

Las pymes han sido sometidas a un profundo proceso de reestructuración. Sus capacidades y funciones han sido diferentes en distintos países; mientras que existen modelos como los de Japón, Italia, Taiwan, Corea del Sur y Hong Kong, donde las pymes han desempeñado y continúan desempeñando un papel preponderante en la creación de empleos y en el éxito exportador, y México no es la excepción, en la mayoría de los países, incluido Estados Unidos, han perdido importancia y son

relegadas del proceso de modernización económica, en esa profunda y prolongada transición económica que vive el mundo; son expulsadas o marginadas del mercado local respectivo y del global en la competencia propiciada por la apertura económica.

Sin embargo, existen grandes posibilidades de refuncionalizar esa parte de la economía mediante la reorganización administrativa, su vinculación con la gran empresa y paradigmas tecnológicos más flexibles que den competitividad a una empresa independientemente de su tamaño (véanse Villavicencio, 1996: 759; Ruiz, 1995: 131).

La minimización de algunos sectores en muchos países desarrollados apoya y, al mismo tiempo, es consecuencia de la transnacionalización creciente de las economías en desarrollo, a las que se han venido descentralizando sectores como el textil, calzado y automotores, entre otros.

Las nuevas bases competitivas que respaldan a los mercados de las economías nacionales, así como las relaciones económicas internacionales, sobre todo en este último nivel, exigen acceder a una cultura nueva que involucra a todos los agentes económicos: el sector gubernamental, la iniciativa privada e incluso a nivel individual. De todos ellos se requieren nuevos perfiles de conocimientos, nuevas actitudes, nuevas pautas de desempeño y organización, nuevas responsabilidades en el conjunto de una economía.

Las empresas deben buscar nuevas formas de organizar la producción, de administrar el trabajo, modelos administrativos, así como nuevos esquemas de reorganización del capital, de asociación y colaboración entre empresas, ante las exigencias de la globalización y la competencia en los mercados globales.

La competitividad empresarial se debe entender en sentido amplio, y no sólo a nivel competitivo, sino a partir de la productividad y la relación costo-precio; también cuentan su solvencia financiera, dadas las escalas que se requieren para afrontar las transacciones internacionales; su capacidad de posicionamiento estratégico en el mercado, que tiene que ver con

su capacidad de desarrollo tecnológico, y en el último de los casos, a su racionalidad en una adquisición tecnológica que fortalezca a las empresas en el largo plazo y se relaciona con su habilidad de mercadeo en mercados internacionales difíciles, dinámicos e inseguros de hoy en día.

Ante esta larga lista de requisitos que las empresas deben reunir, y considerando la estructura empresarial de muchos de los países en desarrollo, incluido México, así como su capacidad competitiva anacrónica, han resultado infranqueables esos parámetros para importantes segmentos de empresas, en especial para las pymes y las de ramos e industrias tradicionales del país como la industria textil, la de juguetes y la agricultura, entre otros ramos. En consecuencia, hay sectores que no son favorecidos con esas nuevas bases competitivas y otros que han resultado beneficiados por sus condiciones favorables para incorporarse a la economía internacional, eslabonándose a ramas de punta como petroquímica, computación o telecomunicaciones, o bien a ramas tradicionales que han sido redinamizadas, como la automotriz, autopartes o textil; sin embargo, en ambos casos la nueva dinámica de esos sectores desciende sustancialmente, en el mediano plazo, debido a los agentes económicos internacionales, básicamente las empresas transnacionales, en la mayoría de los países en desarrollo.

La reestructuración de las bases competitivas, acompañada de nuevas reglas del juego en los mercados nacional e internacional, ha perfilado una recomposición paulatina de los aparatos productivos de los países hacia la instauración de una nueva división internacional del trabajo. En ésta las responsabilidades de los países se han modificado en la economía internacional y con relación al patrón de acumulación vigente, tanto en las relaciones económicas entre los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)³ como entre los países en desarrollo (o del Sur).

³ La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico ...

LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

La reestructuración productiva en curso, la reorganización del capital y de los sistemas productivos, el redimensionamiento del multilateralismo, la globalización y sus fenómenos colaterales, como el neoliberalismo en las economías nacionales y en las relaciones económicas entre países, son manifestaciones de un mismo fenómeno en proceso de consolidación: la nueva división internacional del trabajo que se está instaurando ha sido redefinida por el nuevo patrón de acumulación, en el cual las distintas categorías de países están pasando aceleradamente a desempeñar un nuevo papel en la economía mundial.

En general, los países en desarrollo han pasado de ser abastecedores netos de alimentos naturales y de productos primarios para los países industrializados, y en algunos casos también de insumos y artículos industriales tradicionales de consumo, a importadores netos de alimentos e insumos que requieren los nuevos procesos productivos y las renovadas exigencias competitivas. La incipiente industria de servicios desarrollada en los países en desarrollo los hace altamente dependientes del *know-how* y de los insumos para el sector productivo.

Algunos países de industrialización incipiente o de industrialización intermedia, como México, se han convertido en importantes receptores mundiales de IED, y en algunos casos también de inversión financiera procedente de países industrializados. Este es otro papel de los países en desarrollo –aunque las corrientes importantes de IED se establecen sobre todo entre países desarrollados–, en el esfuerzo y necesidad de complementación tecnológica y económica que el nuevo patrón de acumulación plantea.

La importancia relativa de las industrias tradicionales en los principales países y mercados de la OCDE ha disminuido de-

... agrupa a las 24 economías más desarrolladas del mundo, entre ellas la de México.

bido en parte a su pérdida de competitividad y parcialmente al mejor costo de oportunidad que, en términos del ciclo del producto de Vernon representan los nuevos productos, servicios y procesos en el mercado global para los agentes empresariales, así como a la directriz de la estrategia económica de esos países. Tal disminución ha configurado un espacio económico en el que compiten países del sureste asiático y los demás países en desarrollo. Este nuevo hecho constituye una fracción importante del nuevo y complejo papel de los países en desarrollo en la economía internacional en el marco de la nueva división internacional del trabajo.

Actuar en el nuevo escenario ha significado el debilitamiento de los encadenamientos productivos y de factores multiplicadores en las economías en demérito de la base de industrialización protegida; esto ha sido particularmente grave en la pérdida de integración económica en los países en desarrollo, dada la reasignación de recursos que se observa en ellos; ésta, a su vez, ha favorecido su articulación a la economía internacional y acelerado el proceso de transnacionalización de sus aportaciones productivas.

La reestructuración económica ha significado también una complementación e interdependencia económica a nivel internacional, sustentada en el principio de especialización nacional de cada país a partir de su competitividad, que sustituye al de producir internamente los bienes y servicios, por lo menos los estratégicos, al costo que sea; al de industrialización por sustitución de importaciones con protección y al de producir algo de todo lo que esté al alcance, aunque sea con desventajas competitivas, y al del Estado empresario y obeso, por el adelgazamiento del mismo y su retiro de la economía como empresario.

La exigencia modernizante, competitiva y reorganizativa, pues, no sólo involucra a los sectores industriales, a las pymes y al campo, sino también al comercio y los servicios en general; al Estado y a los sectores sociales, laboral, educativo y al de capacitación, ya que el proceso exige nuevas respuestas, actitu-

des, reorganización y papel que desempeñar por todos los agentes ante ese fenómeno. Esto significa que en las economías se está replanteando en la división del trabajo social, sectorial y regionalmente. Esto significa que la reestructuración económica es un fenómeno de gran alcance y con múltiples facetas.

El multilateralismo también se ha redefinido ya que la declinación, la pérdida de capacidad en su función y el desvío de sus objetivos de los organismos económicos multilaterales cúpula ha sido suplantado por organismos privados internacionales en el terreno del financiamiento mundial, y por acuerdos cúpula de grupos de países, como la OCDE; el Grupo de los 7 (G-7), que agrupa a las siete principales economías del mundo y constituido en 1985, y a la postre el Grupo de los 3 (G-3), integrado por Estados Unidos, Alemania y Japón. Los últimos tres grupos se han constituido en foros en los que acuerdan y dirimen sus diferencias por encima de los organismos multilaterales en reglas del juego y directrices de política económica en las áreas del comercio internacional, la inversión extranjera y las cuestiones monetario-financieras internacionales, junto con las referentes al gasto público. Es decir, controlan cuestiones torales para el funcionamiento del nuevo patrón de acumulación mundial. Su influencia ha sido de tal magnitud, que sus políticas y acuerdos se han convertido en referentes y directrices para los organismos multilaterales.

LAS NUEVAS INTEGRACIONES ECONÓMICAS

Y EL ENTORNO QUE LAS ORIGINA

La multipolaridad a la que se ha llegado en la economía mundial significa la conformación de varios polos de influencia económica regional claramente definidos hoy en día, entre los que destacan la Unión Europea (UE), con influencias extrarregionales en Asia, África y América; la zona del sureste asiático, cuyo centro es Japón; el TLC, en América del Norte, dominado por Estados Unidos, y grupos subsidiarios o de menor alcance como el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano, el CARIFTA y

varias organizaciones de integración económica en Asia, África y América.

Unos bloques son de reciente constitución, otros datan de hace décadas. Lo destacable de estos esfuerzos es que en los últimos años existe una euforia de los países por organizarse en bloques de integración económica. En la década de los cincuenta inició el primer proceso en este sentido de alcance mundial. Sobre estas dos etapas es necesario hacer algunas precisiones y diferenciaciones básicas.

En los años cincuenta y sesenta las condiciones eran diferentes de las actuales; entre las más importantes destacan las siguientes:

1. Después de la segunda guerra el mundo se alineó en dos grandes esferas de influencia: por un lado Estados Unidos, que por mucho tiempo fue la única potencia económica mundial, y por el otro los alineados al área soviética. Esta bipolaridad llevó a las potencias que las encabezaron a promover la organización de bloques para reconstruir la base económica de los países que intervinieron en la guerra y fortalecer la capacidad de un bloque frente al otro, con criterios diferenciales en favor de los países en desarrollo miembros.
2. En la esfera occidental se conformó un sistema internacional multilateralista que descansaba en lo económico en el GATT, con el FMI y el BM como organismos financieros y de comercio; sus objetivos desarrollistas eran llegar a un comercio internacional multilateral semiliberalizado cuyos únicos instrumentos proteccionistas eran los aranceles, las cuotas y las prohibiciones.
3. Más tarde, en los años sesenta, el espíritu de cooperación y apoyo a los esfuerzos desarrollistas se extiende a los países en desarrollo; el GATT alentaba el multilateralismo y la liberalización comercial en varias formas, entre ellas apoyando la creación de bloques de integración económica sin romper con el espíritu ni la normatividad del orga-

nismo cúpula; a partir de entonces se generaliza el proceso de integración económica entre países en desarrollo en todos los continentes. Pero todos éstos fracasaron o se han estancado por su corto alcance y por asumir un enfoque equivocado en el establecimiento de una zona de libre comercio.

Por su parte, la esfera soviética creó el Consejo Mutuo de Cooperación Económica (Comecon), que buscaba la integración, complementación y especialización de los países miembros, según sus ventajas comparativas, y con el objetivo de alcanzar la reducción de la brecha económica entre sus miembros.

En occidente, en los años cincuenta se creó la Comunidad Económica Europea (CEE), el bloque más importante del mundo y el único que ha avanzado y profundizado en su proceso de integración económica hasta llegar a su etapa actual, en que se denomina UE.

En los setenta, a raíz de la gran crisis económica, inicia el prolongado y amplio proceso de reestructuración económica y el replanteamiento de las reglas del juego de las relaciones económicas internacionales y del multilateralismo. En esa década, en un marco de retroceso económico, se agotaron las posibilidades de avance de los procesos de integración económica del mundo en desarrollo, sus organismos desaparecieron y los que subsistieron se han estancado, quizá con la salvedad del Pacto Andino. Al mismo tiempo, inicia y avanza la descomposición y se vuelve anacrónico el multilateralismo. Poco a poco se va imponiendo el neoproteccionismo de los países más desarrollados y empieza a dominar el bilateralismo, así como los acuerdos cúpula en el seno de la OCDE, el G-7 y el G-3. Como ya se dijo, del orden se pasa al desorden, a la incertidumbre, al riesgo y a la inestabilidad en el comercio y los mercados internacionales, a un sistema monetario internacional reestructurado y a la pérdida de capacidad del BM y del GATT, que son utilizados por los países poderosos como instrumentos inductores del nuevo orden (con desorden) económico internacional.

La desaparición del bloque soviético a finales de los ochenta y principios de los noventa significó, por una parte, el alineamiento de las economías que lo conformaron al sistema de mercado y a las instituciones multilaterales occidentales; además, se fortaleció el sistema de conducción del nuevo esquema mundial y «multilateral» a partir del G-3 principalmente. La reestructuración económica mundial inició en los países miembros de la OCDE; en ellos los «nuevos servicios» marcan las nuevas pautas de la industrialización, terciarización y, en general, el nuevo patrón de acumulación mundial y sus efectos colaterales en la nueva división internacional del trabajo y las NRI.

La importancia de los servicios recientemente adquirida en el comercio mundial y las nuevas condiciones de la agricultura en los países industrializados mantenían fuera del GATT a dos importantes sectores del comercio mundial actual y, por lo tanto, también al margen de su normativa, cuya capacidad estaba ya muy disminuida y descontextualizada. En marzo de 1994 esas actividades se integraron a la normatividad «cuasimultilateral» del comercio internacional en la Organización Mundial del Comercio (OMC) -al cual quedó integrado el GATT- y como resultado de la conclusión de la prolongada y compleja Ronda Uruguay.

En esas condiciones, los mercados mundiales y los términos de intercambio derivados del comercio internacional se han vuelto inseguros, inestables y riesgosos. Esta situación y el proteccionismo de las principales potencias incluyen actividades y productos que se han convertido en nuevas plataformas exportadoras de países en desarrollo y semiindustrializados. Y anulan o reducen en forma recurrente los esfuerzos de relanzamiento de sus economías e inhiben sus posibilidades de ingresos externos suficientes para satisfacer sus apremiantes necesidades de financiamiento para la reestructuración y modernización económica. Sus secuelas en algunos sectores han sido perversas por lo menos en el corto y mediano plazo.

Las graves condiciones del entorno económico internacional plantean urgencias y necesidades y han provocado un mo-

vimiento generalizado de los países, que buscan nuevas alternativas de integración, en grupos reducidos para tener mayor acceso a mercados, ingresos y fuentes de financiamiento, sobre todo ahora que la mayoría de los países han adoptado una estrategia de crecimiento económico exógena al adoptar el neoliberalismo económico (véase Orozco *et al.*, 1996).

Estos nuevos procesos o la reorganización de los que ya existían se dan en un ambiente proteccionista, cuasimultilateralista, multipolar. Su creación y orientación no desborda el ámbito proteccionista, pues se trata de bloques cerrados al exterior inscritos en un contexto proteccionista más amplio y limitados por los pequeños grupos de países dominantes y por el actual entorno económico internacional proteccionista.

Su nuevo perfil nos permite considerar que los bloques de integración económica y la actuación de sus países miembros son parte importante de las nuevas relaciones internacionales y que sus características se circunscriben al espíritu y la lógica del nuevo patrón de relaciones económicas internacionales.

La naturaleza del nuevo desarrollo industrial, en sus sectores de vanguardia, es muy diferente de la naturaleza del patrón anterior como concepto, diseño, plurifuncionalidad y contenido. Su contenido dominante es la industria de «bienes-servicios», ya que los productos que hacen posibles las telecomunicaciones, la microcomputación, la robótica, etc., tienen un alto contenido en servicios productivos (diseño, investigación, experimentación, mercadeo y financiero, aunque predomina el contenido en servicio humano altamente calificado, etc.) que los convierte en «mercancía-servicio».

Los bienes-servicios y los «servicios naturales» financieros, franquicias y licencias, etc., marcan la pauta de la transformación económica, el comercio y las finanzas internacionales. De ellos depende en buena medida el redimensionamiento de la productividad y capacidad competitiva de otras actividades tradicionales. Su ascenso repentino en los intercambios internacionales es un reflejo y catalizador del desarrollo económico e

industrial en los países desarrollados, y es un proceso más joven en las economías en desarrollo.

Ese nuevo macroambiente que se ha creado y reproducido a nivel mundial en las economías nacionales está soportado por transformaciones a nivel microeconómico, en el que las empresas han tenido que afrontar, y un sector de ellas ha incorporado a sus estrategias competitivas, nuevas formas de organizar la producción, el trabajo y los modelos administrativos, así como alianzas estratégicas entre sí; en los países en desarrollo una nueva y creciente modalidad de alianzas es la que se establece entre empresas locales y compañías extranjeras.

La nueva teoría del comercio internacional y la inversión extranjera ha evolucionado en forma acelerada y han incorporado esos y otros hechos dominantes de la economía internacional, como el desarrollo tecnológico, industrial, particularmente en lo que respecta a la micro, pequeña y mediana industria.

Además, se han dado nuevas respuestas a estos ámbitos que intentan darle sentido, viabilidad y sostenibilidad a un modelo de desarrollo que incorpore las premisas de la competitividad actual sin abandonar el sentido social del mismo, lo cual es un reclamo, una necesidad apremiante.

NUEVA BASE TECNOLÓGICA Y REESTRUCTURACIÓN PRODUCTIVA

El núcleo de la reestructuración

La cada vez mayor participación de los países europeos y de Japón en el comercio y la economía mundial dificultó a Estados Unidos y otros países de la OCDE sostener el crecimiento de la productividad, la estabilidad monetaria y el sistema cambiario; éste se desequilibró desde 1971 en un contexto de pérdida de capacidad de conducción por parte de los organismos cúpula, como ya se explicó.

El lento e inestable crecimiento de la economía mundial y del comercio internacional aumenta la competencia entre un número creciente de países con capacidad competitiva, reduce la ganancia, resta valor a la actividad económica interna y reava-

loriza otras a nivel mundial. Se efectúa así una redistribución del ingreso en cada país y a escala mundial, con tendencia a la concentración económica y al debilitamiento de la acumulación a la vez, al menos en los países en desarrollo.

En ese proceso cae la tasa de ganancia de muchas actividades tradicionales, y si se reactiva es durante periodos más cortos. En actividades de punta implica una reconversión tecnológica dinámica que da lugar a servicios y productos cada vez más diferenciados para así poder seguir sosteniendo el nivel de ganancias por más tiempo.

Estos fenómenos se convierten en nuevos instrumentos para acrecentar, retener o evitar que disminuya la cuota de poder económico y se deteriore la posición en el mercado mundial de las economías desarrolladas y de sus empresas transnacionales; estas últimas son actores centrales de esos cambios, del comportamiento y funcionamiento de las economías y el comercio mundiales.

Después del inicio de la crisis mundial, Estados Unidos contaba con una planta industrial más obsoleta en ramas tradicionales, con hasta 28 años de antigüedad frente a la de Japón y un promedio de 10 en relación con la de Alemania; era aún más obsoleta que la más moderna infraestructura de los países del sureste asiático de reciente industrialización (Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong), que tenían mano de obra con menor costo relativo, una mejor organización de la producción y un papel destacado de las pymes que les permitió alcanzar gran competitividad y penetrar rápidamente en los mercados no sólo de Estados Unidos, sino también de Europa occidental en ramas tradicionales como ropa, textil, calzado, acero, etc. Con nuevas bases competitivas como soporte, esos países conquistaron un espacio económico en las economías de países de la OCDE en parte gracias a su competitividad, pero también a la pérdida de ganancia relativa de esas y otras manufacturas tradicionales frente a las actividades de punta de estas economías.

No es coincidencia que las regiones y áreas metropolitanas estadounidenses de alta industrialización del viejo núcleo industrial se vieran más castigadas por la competencia, lo que implicó para ellas mayor desempleo y un uso menor de su capacidad instalada; específicamente, rebasaron el promedio nacional de desempleo (alrededor del 9.5 por ciento en 1982), con tasas de entre el 11.7 y el 19.9 por ciento.

Respecto a las industrias y servicios de punta en el desarrollo tecnológico, como computadoras, máquinas herramientas, máquinas numéricas, microcomputación, semiconductores, fibras ópticas, informática, telecomunicaciones, etc., a medida que Estados Unidos y Japón, principalmente, introducían innovaciones, pronto los demás países de la OCDE lanzaron al mercado réplicas equivalentes. Así, la ventaja de los países que toman la delantera se reduce por efectos de la competencia, que tiende a homogeneizar y estandarizar los procesos productivos y a equiparar los productos, precios y servicios. Esto presupone la existencia de mercados eficientes en los países de la OCDE y sus efectos se proyectan a mercados más residuales de los países en desarrollo que no necesariamente son eficientes, aunque esa rama tienda a serlo.

La competencia se ha venido agilizando en esas áreas del nuevo frente tecnológico a medida que países de reciente industrialización incorporan algunos de esos procesos tecnológicos, como Taiwan, Corea del Sur, México, Brasil, Hong Kong y Singapur.

La microcomputación y las telecomunicaciones son punto nodal en la eficientización de la mayoría de las actividades industriales y de servicios del nuevo frente tecnológico, y de las tradicionales de consumo masivo mundial que se han reinsertado en la competencia mundial, principalmente por parte de Estados Unidos, al tratar de recuperar terreno y mercados perdidos. Son los casos de las industrias automotriz, textil y más recientemente la del acero. Todas ellas aún tienen un peso significativo en el PIB norteamericano y los países de la OCDE restantes.

Así, Estados Unidos ha tenido éxito en algunas de ellas, que se han reorganizado en forma integral para recuperar su competitividad y sus mercados.

Los esfuerzos hechos en los últimos años por Estados Unidos y el resto de los países de la OCDE para modernizar su planta industrial y su industria de servicios han sido muy grandes; algunos de ellos lo han hecho individualmente, como en las telecomunicaciones, donde han realizado inversiones de gran envergadura, que en el caso de Estados Unidos llega al 10 por ciento del PNB. Desde hace más de tres lustros se sostienen los esfuerzos para modernizar y crear una nueva infraestructura industrial en áreas tradicionales, encabezadas por las telecomunicaciones, dada su importancia estratégica para la producción y la competencia.

El proceso de reconversión industrial de la OCDE forma parte de la estrategia de globalización de la economía, ya que la reestructuración industrial ocurre en forma diferencial o bien es selectiva, manifestándose primero en ramas donde se producen mercancías a gran escala y complejas a la vez, y donde existen empresas que pueden financiar la implantación de sistemas automatizados; por lo tanto, resulta claro que estas empresas y ramas comienzan a disputar el mercado mundial mediante la invasión de mercancías producidas bajo el sistema de globalización, que significa desarrollo, producción y venta de productos a escala mundial y que se ha generalizado entre las principales empresas de los países capitalistas. Este proceso ha tenido más éxito en empresas de ramas de tecnología avanzada como electrónica, computación y equipo de telecomunicaciones, que empiezan a constituirse –algunas ya lo lograron– como mundiales y están convirtiéndose en los elementos homogeneizadores de lo que puede considerarse una forma de vida capitalista en el mundo moderno.

En la tendencia a la internacionalización de procesos se deslizan hacia abajo los de ramas de productos y servicios –y sus componentes– internacionales, es decir, de consumo masivo a ni-

vel mundial, de los de mayor a los de menor índice de consumo, teniendo como punto de referencia el inicio de la reconversión industrial en los grandes mercados estadounidenses, japoneses y del resto de los países de la OCDE; pero al mismo tiempo se desbordan las fronteras nacionales y, gracias a las mejores ventajas comparativas, se conquistan otros mercados y se instalan a través de la IED y nuevas formas de internacionalización en algunos servicios, en otros países desarrollados y en desarrollo.

En el centro de esos movimientos están las empresas transnacionales con gran capacidad tecnológica, financiera, de penetración en los mercados mundiales y de alta competitividad en general. También participan de manera marginal en ese proceso empresas de menor jerarquía con alcance nacional y a veces, en ese proceso particular y diferenciadamente regional en un país, algunos han incorporado con éxito ese proceso a las pymes.

En síntesis, la reestructuración del mercado mundial se está llevando a cabo en condiciones de mayor producción y actuación de las empresas a nivel mundial en un contexto de cambio tecnológico, para seguir volviendo a dinamizar nuevos ciclos de acumulación.

De otra forma, aunque la inversión productiva del capital se pudiera canalizar, en rubros distintos y en diferentes países, a producir mercancías en condiciones tecnológicas automatizadas presupone, por su elevado volumen y bajo precio, una fórmula competitiva moderna con amplios mercados que no pueden circunscribirse a los reducidos ámbitos nacionales. Las empresas transnacionales y la corporación resultante de alianzas entre ellas se convierten en vehículos de la integración del mercado mundial a través de la extensión de las formas de vida capitalista.

La tercera revolución industrial ha sido pilar de la reestructuración económica y ha afectado al espacio tanto en lo funcional como conceptualmente (Ciccolella y Mignaqui, 1994: 43); los esfuerzos de modernización, para incorporarse a las corrientes mundiales de IED y al comercio internacional, dan cuenta de la reasignación de recursos en forma diferenciada (sectores y re-

giones) entre países, sectores y regiones, lo que significa un re-dimensionamiento de la geografía económica mundial.

Se articulan con ésta la innovación tecnológica, la descentralización productiva y la internacionalización de la industria, para dar lugar a nuevas pautas de organización y localización de las actividades económicas.

En esa redefinición espacial, las empresas transnacionales y sus estrategias desempeñan un papel muy importante, en el que se articulan bajo ciertos principios y criterios entre sí las economías de los países desarrollados y las de los países en desarrollo con las de los primeros. Lo anterior da cuenta de la relocalización iniciada en los años setenta.

La reconversión de las diferentes ramas y ámbitos espaciales, desde los ochenta, ha requerido una reorganización industrial y empresarial para iniciar con fuerza la internacionalización productiva y la globalización, lo que ha significado el acrecentamiento de la competencia internacional ya no sólo entre empresas transnacionales, sino entre corporaciones de éstas en grandes conglomerados mediante fusiones, absorciones, asociaciones empresariales con desarrollos tecnológicos compartidos y complementación para la explotación más competitiva y eficiente de mercados a veces fugaces. Esos procesos integracionistas se dan dentro de los nuevos conglomerados transnacionales o de las corporaciones, todos de reciente constitución, es decir, de doce a quince años a lo sumo.

La estrategia de Estados Unidos se basa en su poderío, hegemonía y capacidad competitiva y de internacionalización de procesos relacionados con los servicios o los productos-servicios de punta, que marcan con mucho las pautas de la modernización actual. Su gran expansión vía exportaciones e IED en esos renglones seguramente está por venir, ya que en ambas tiene un bajo índice de internacionalización. La nueva normatividad de la OMC sobre servicios seguramente impulsará la expansión de Estados Unidos en América Latina y países en desarrollo de otras regiones.

Papel de la economía norteamericana y su desempeño frente a las demás potencias desde 1974

Desde 1974, año en que inicia la crisis económica de Estados Unidos y del mundo capitalista, catalizada por las repetidas alzas de precio del petróleo y de algunos minerales y productos básicos en las exportaciones de América Latina y de países en desarrollo de otras regiones, estas situaciones fueron el preludio del término de un ciclo de revalorización de esos bienes y el mejoramiento en sus términos de intercambio, para después revertir esa tendencia que aún persiste y puso en crisis el modelo primario exportador de América Latina y de otras partes del mundo.

A partir de 1974 la economía estadounidense empieza a manifestar sus desequilibrios y se acelera su declinación mundial; sus problemas estructurales eran: mayor inflación, signos tendenciales de desvanecimiento de su superávit comercial e incluso déficit, problemas del dólar, un déficit presupuestal endémico (aunque en varios de los años setenta se aplicaron políticas recesivas), además de dificultades competitivas crecientes con Japón, Alemania y países de nueva industrialización del sureste asiático. En particular, tuvo gran relevancia el gigantesco déficit comercial con los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), a través de la adquisición de petróleo crudo a precios muy elevados.

En esa coyuntura de la economía internacional surgen como centros de crecimiento económico la OPEP y el Comecon. Los dólares excedentes producto de las exportaciones del petróleo enviado a Estados Unidos se reciclaron en los grandes bancos de Europa, lo que dio lugar al mercado de capitales surgido de la acumulación de petrodólares. Así, la oferta internacional de financiamiento se acrecienta y combina con la baja en la demanda de financiamiento de países de la OCDE por sus políticas recesivas, por lo que América Latina y países en desarrollo de otras regiones fueron campo fértil para acrecentar la colocación de créditos por medio de la banca privada internacional,

que elevaron sus importaciones desde Estados Unidos. Las consecuencias para América Latina fueron nefastas, pues provocaron el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el estrechó horizonte de proyectos productivos viables que lo acompañaron.

Los sistemas bancarios norteamericano y europeo se convirtieron en grandes centros de poder y de expansión económica, pues fue uno de los pocos sectores que resultaron ganadores de la crisis, dada también la baja de la inversión productiva en los países de la OCDE. Así se fortaleció el sistema financiero en los años setenta y ochenta.

Las limitaciones estructurales de Estados Unidos, manifestadas a principios de la década de los setenta, y sus desavenencias comerciales con Europa y Japón, dieron inicio en 1964 a una clara tendencia neoproteccionista del mundo desarrollado, que se ha profundizado y endurecido en la actualidad. La Ley de Comercio de Estados Unidos considera, entre otras cuestiones, actualizar las disposiciones internas a la luz de los acontecimientos internacionales. Inició el sistema generalizado de preferencias y otro referente a la ayuda para resarcir daños ocasionados por la competencia de las importaciones y proteger su aparato productivo, imponiendo barreras que impidieran y limitaran la entrada de productos nocivos para su producción. Sin embargo, ante la fortaleza del dólar y del sistema financiero estadounidense, este país, a fines de la década de los setenta, logró estimular su economía y sus exportaciones por encima de Japón y Europa, con una política expansionista apoyada en la devaluación del dólar, medidas que no corrigieron las causas estructurales.

Desde principios de la década de los ochenta, la estrategia económica estadounidense cayó en un círculo vicioso y en una trampa que le planteó un dilema: sacrificio económico o liderazgo político-militar. Los efectos de dicha estrategia alcanzaron a los países en desarrollo, entre ellos los de América Latina. Los ganadores de esas contradicciones han sido Japón y la CEE, en parti-

cular Alemania, y los países de reciente industrialización del sureste asiático. La combinación de políticas recesivas con políticas depresivas, complementadas con devaluaciones-revaluaciones, aumentos y disminuciones de la tasa de interés, incremento en el déficit fiscal más por gasto militar que por otras razones con una elevación casi secular de su déficit de balanza comercial y la acumulación de esos problemas, colocó en desventaja temporal a Estados Unidos; por consiguiente, fueron pocos los años de crecimiento, y menos aún los de crecimiento significativo de su economía y sus exportaciones. Sin embargo, en los últimos años ha tenido logros que parecen contradecir los resultados anteriores.

Los titubeos de una política estadounidense que no resolvió a fondo los problemas ha llevado a Japón y a los países de la CEE a concentrar los enormes superávit producto de los abultados déficit comerciales de Estados Unidos.

Lo anterior trajo varias consecuencias para América Latina y países en desarrollo de otras regiones, dado el poco interés de Estados Unidos por seguir sosteniendo con recursos financieros una parte significativa de las operaciones del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional, que transfiere consciente y coordinadamente el creciente financiamiento de los países en desarrollo, a través de la banca privada internacional, ese cambio constituyó un punto de reflexión que condicionó el avance de América Latina.

Los países europeos y Japón, casi por norma, hasta hace poco tiempo establecieron políticas conservadoras, sin aumentar sus importaciones de manera significativa: es decir, no promueven suficientemente la expansión de su mercado interno pese a sus enormes superávit comerciales. Esto significa que su economía está más enganchada al comercio exterior vía exportaciones y que este sector tiene un enorme peso en su PNB; pero también poco estímulo a las exportaciones de Estados Unidos a esos países, en parte por las contradicciones de la política económica estadounidense, que presiona en última instancia a

América Latina para que abra sus mercados como una vía de escape a sus problemas competitivos frente a los países de la OCDE. Las reacciones estadounidenses se endurecieron en términos proteccionistas, pues también limitan las exportaciones de América Latina. La lejanía y el escaso crecimiento de los mercados europeos y el japonés, amén del papel que desempeña en una vasta región de Asia, Europa y África, ha limitado las exportaciones de América Latina a esos mercados.

La persistencia del neoproteccionismo, los desacuerdos y a veces desavenencias entre Estados Unidos, Japón y la CEE, tanto de tipo comercial, financiero-monetario como del manejo general de las políticas económicas nacionales, el desacato frecuente a la normatividad de los organismos económicos internacionales, y el debilitamiento financiero relativo de dichos organismos, con una reorientación en sus funciones y en su papel en la macroeconomía y el desarrollo económico mundial, constituyen signos del retroceso del multilateralismo económico y de una reorientación que ha sido menos favorable para los países en desarrollo.

Para revertir esa tendencia, peligrosa para el mundo, y particularmente para los países en desarrollo, como los de América Latina, se requiere reorientar, actualizar y fortalecer la función normativa multilateralista de dichos organismos.

El sistema financiero ha estado en el núcleo de la centralización económica y en el proceso de desvalorización-valorización de las diversas ramas económicas, en las grandes economías y a escala internacional. De hecho, ese fenómeno primero se dio en ese sector, y desde ahí se generalizó el proceso. La actividad financiera se fortaleció en las décadas de los setenta y los ochenta, y es una de las que se han revalorizado con participación en las nuevas pautas de acumulación. Un segundo soporte importante para este sector en esa función fue la modernización y eficientización que promovió, apoyándose en los nuevos servicios de punta del nuevo frente tecnológico, particularmente en las telecomunicaciones, la microcomputación y la informática.

Las expectativas de Estados Unidos para aliviar su gran déficit secular del pasado reciente en su balanza comercial y en su cuenta corriente, está en la exportación de servicios y en el incremento de la inversión extranjera directa en ese sector y en otras industrias asociadas a ellas. El dinamismo de los servicios ha sido tal, que desde 1968 las exportaciones han crecido a una tasa promedio casi equiparable a la de mercancías, que fue del 11 por ciento anual. Es de prever que con la apertura de ese sector al comercio mundial desde 1994 las exportaciones de servicios, de por sí altas, encontrarán un resorte que impulse su expansión.

Los más de veinte años de reestructuración y modernización económica estadounidense, la caída del bloque soviético y el avance de la globalización económica en los años noventa parecen indicar una recuperación competitiva amplia de Estados Unidos en el mercado global; su crecimiento sostenido en años recientes, la expansión de sus exportaciones e incluso el haber alcanzado años de superávit en su cuenta corriente y la minimización y control de la inflación, entre otros indicadores, parecen evidenciarlo.

Peso económico y comercio internacional de los servicios

Los servicios han desempeñado un importante papel histórico en el desarrollo socioeconómico tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo, y han sido el resorte del avance económico. Desde el siglo pasado, las finanzas, los ferrocarriles, el transporte marítimo, el telégrafo, el teléfono y el comercio fueron pilares del avance económico de las distintas economías.

Desde principios del siglo XX, en la economía de los PMD los servicios absorbían una proporción apreciable del empleo (20 por ciento) y su contribución al PIB ya era relevante; sin embargo, su participación era mayor en el mundo más avanzado.

La urbanización, la industrialización y en general los mayores logros en el desarrollo económico del siglo XX, y reciente-

mente en el desarrollo de la revolución científica y tecnológica vigente, se han asociado e incluso han inducido una mayor participación de los servicios. En este sentido, la terciarización la vivió primero la economía de Estados Unidos, el país más avanzado de los cincuenta. Para entonces los servicios representaban más del 50 por ciento del PIB total y cerca de la mitad de la fuerza de trabajo.

En la actualidad ese sector contribuye con un promedio superior al 50 por ciento del PIB y la fuerza de trabajo en todos los países del orbe y existen países, como Estados Unidos, donde alcanza más del 70 por ciento de su fuerza laboral.

La naturaleza, origen, función y estructura de los servicios es diferente en los países industrializados respecto a los países en desarrollo, y la diferencia se aprecia incluso entre países. Por un lado, en éstos el comercio tradicionalmente ha dado especial importancia al total del sector; una parte del comercio y otros nuevos servicios son marcadamente ineficientes y poco productivos, ya que se han convertido en un importante receptor de problemas de desempleo y autoempleo de población predominantemente inmigrante en las ciudades. Los servicios modernos y altamente eficientes, así como el logro de la eficiencia de otros tradicionales, como la fracción del comercio moderno y el sistema financiero, se han dado con retraso y no tienen la importancia que requieren.

En los países avanzados, desde la década de los cincuenta, y sobre todo en los sesenta, los servicios han ido desplazando en la participación en el empleo y en el PIB a las manufacturas y la agricultura de manera más o menos sostenida, aunque diferenciada. En estos momentos, en general, los servicios superan al resto de la economía. Esa cualidad de los servicios y su incorporación a los procesos productivos del sector primario, pero sobre todo a la industria, es un proceso que se observa a escala mundial, frecuentemente se le denomina «terciarización de la industria» o «industrialización del sector terciario». Con frecuencia se aduce que existe una desindustrialización manufacturera en los

países de la OCDE, particularmente en Estados Unidos, como precio que se paga por el avance de los servicios; sin embargo, se exagera el valor de esa disminución relativa e incluso se equivoca la interpretación de las tendencias de ambos fenómenos, ya que la configuración del sector servicios ha significado en parte actividades de servicios que se consideraban como parte de los procesos manufactureros y posteriormente han sido separadas del sector fabril, aunque no de sus procesos productivos y de ser consideradas como actividades del sector servicios, la aparición de nuevos servicios productivos han venido reformando la tendencia.

El crecimiento del sector terciario, combinado con un menor incremento de la productividad manufacturera y la creciente subcontratación de ésta, explica que en la economía estadounidense perdiera peso entre 1965 y 1985 el sector manufacturero y que el sector servicios incrementara su participación en el PIB y en el empleo (a 70 por ciento en este último caso); estas tendencias se siguen confirmando.

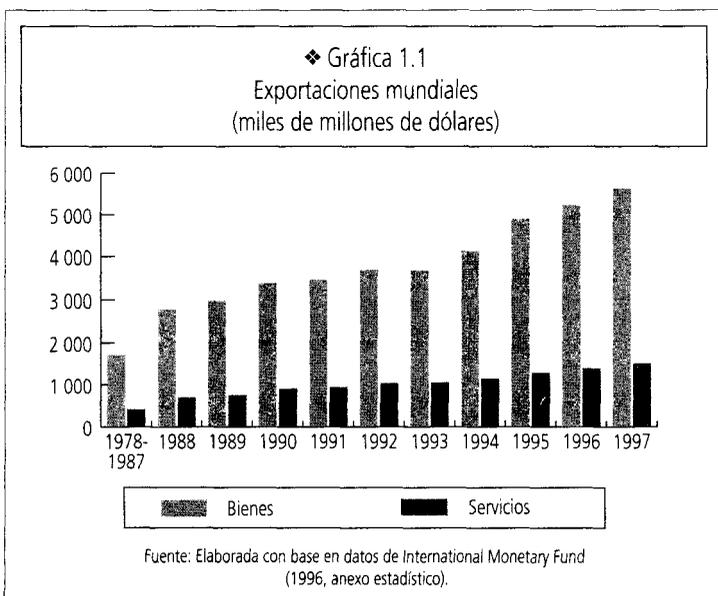
En suma, «parte del crecimiento del sector servicios puede producirse por parte de empresas del sector manufacturero; e incluso cierta proporción de las pérdidas de empleos en las industrias manufactureras clave, puede atribuirse a que contratan externamente su producción con otras industrias manufactureras, al igual que a otros sectores de la economía».

La descentralización de los procesos productivos y su internacionalización en la industria manufacturera que Estados Unidos y otros países de la OCDE han venido realizando como mecanismo para restituir su competitividad internacional, ha incidido en la expansión del sector servicios; en el interior de las firmas, pero también mediante la subcontratación, este es un fenómeno más o menos generalizado.

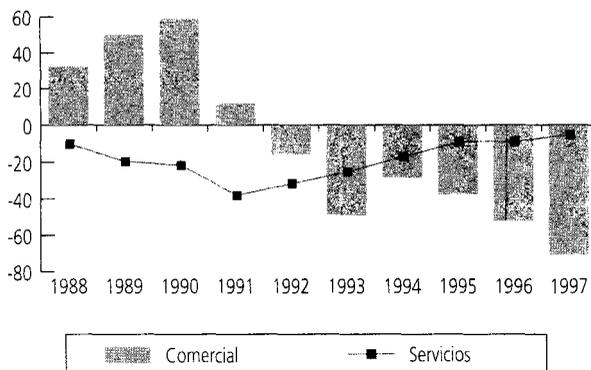
Especialmente en los últimos tres decenio, los servicios también han venido desempeñando un papel determinante en la economía mundial, el comercio internacional, las relaciones económicas mundiales, la nueva distribución internacional del trabajo y, en general, en el patrón mismo de acumulación.

La generalización de los servicios en las economías industrializadas, su gran peso económico en ellas y el papel en los procesos productivos de los demás sectores, hace inevitable su participación en la internacionalización de la economía, de los procesos productivos y de la globalización misma, que incluye al comercio internacional de bienes y servicios y la IED. Para ilustrar la tendencia anterior del comercio internacional y de los servicios, véanse las siguientes dos gráficas. En la tercera de ellas se manifiesta el déficit creciente en la balanza de servicios para los PMD en virtud de que los más modernos están muy asociados a las nuevas tecnologías de punta y del *know how* en general.

La exportación de los servicios adopta varias modalidades, según la naturaleza de cada tipo de ellos, el estado de desarrollo de los mismos, el grado de internacionalización en que se encuentren y con relación al tamaño de las empresas que lo difunden. De acuerdo con lo anterior, algunos tipos de servicios se exportan directamente, como el transporte, aseso-

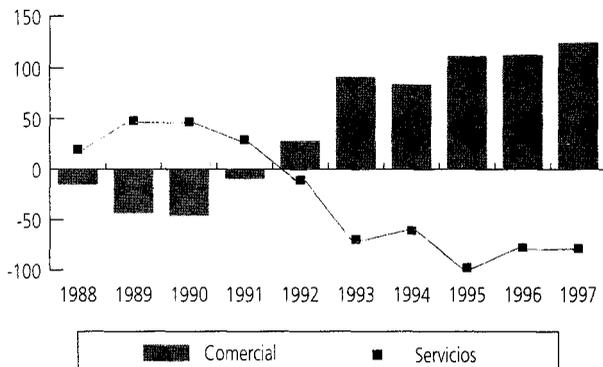


◆ Gráfica 1.2
Balanza comercial y de servicios de países en desarrollo
(miles de millones de dólares)



Fuente: Elaborada con base en datos de International Monetary Fund (1996, anexo estadístico).

◆ Gráfica 1.3
Balanza comercial y de servicios de países industrializados
(miles de millones de pesos)



Fuente: Elaborada con base en datos de International Monetary Fund (1996, anexo estadístico).

ría, etc.; en otros casos se exportan por medio de licencias y del otorgamiento de franquicias, como en el rubro de hoteles, restaurantes y comercio de alimentos, a través de la IED, las concesiones de distribución de artículos, a través de empresas filiales y mediante representantes. La IED y las importaciones crecientes en servicios en los países de América Latina traen consigo un comercio atado que propician las propias empresas transnacionales, particularmente a través del comercio intrafirma de servicios.

Por ejemplo, en el campo de la informática muchas compañías transnacionales han establecido filiales para dar servicio a sus matrices y a otras empresas del mercado. La experiencia se repite en muchos otros tipos de servicios como la banca, los seguros, los transportes carretero y marítimo y la publicidad.

En la producción de servicios participan empresas medianas e incluso pequeñas que operan de manera independiente, pero su peso no es muy relevante en el momento.

La inversión extranjera directa en los servicios desde los países desarrollados hacia los países en desarrollo ha sido muy dinámica, aunque va a la baja. La recibida por países de América Latina ha sido importante, pero como proporción de la IED total ha disminuido del 50 al 25 por ciento.

El PIB mundial y el comercio internacional de servicios también son ampliamente dominados por las empresas transnacionales de los países desarrollados, pero las de Estados Unidos dominan en forma abrumadora. Su dominio es mucho más significativo que en el comercio de mercancías por la concentración que tienen en el PIB de ese sector y en el comercio de servicios en un número de países que no rebasan la media docena pero que, en conjunto, generan un porcentaje abrumador del PIB y comercio de servicios en el momento.

En consecuencia, los países desarrollados son los principales exportadores de servicios y controlan más del 86 por ciento de las exportaciones totales, y también son los principales

importadores con el 82.5 por ciento del total. La diferencia marginal de ambos flujos corresponde al comercio de servicios de los países en desarrollo. La mayor parte de los países desarrollados son superavitarios en su balanza de servicios, salvo dos o tres de ellos, y la UE tiene mayor peso en las exportaciones, con cerca del 50 por ciento; una idea apropiada de la función estratégica de los servicios para el nuevo patrón de acumulación y el desarrollo económico, la proporcionan las gráficas 1.1, 1.2 y 1.3.

Las funciones estratégicas de los servicios

en el nuevo patrón de acumulación y el desarrollo económico

La dependencia de los servicios externos que padecen las economías en desarrollo, entre otros factores, entorpecen la modernización, en función de que en ellas los servicios en general no son eficientes ni modernos, en tanto que en los países desarrollados una alta proporción de los servicios son portadores y transmisores de eficiencia por la alta tecnología incorporada en ellos. La internacionalización de las empresas industriales ha sido posible en los últimos años gracias a los grandes esfuerzos realizados en las ciencias aplicadas, especialmente en los servicios de investigación y experimentación de información, transporte y microcomputación y telecomunicaciones. El crecimiento y la proliferación de los servicios se relacionan en forma orgánica con la globalización, pues la manufactura total exige una correspondencia con y entre servicios como los que se acaban de citar.

Dadas las condiciones, manifestaciones, tendencias y alcances de la reestructuración económica mundial en los últimos veinticinco años y sus implicaciones en el desenvolvimiento económico de los países, especialmente de los que se encuentran en desarrollo, existen elementos importantes que apoyan la consideración de que en el mediano plazo, de no existir la reorientación de instituciones internacionales que lo eviten, el proceso de globalización seguirá su curso, así como la reestructuración económica que la acompaña, con las secuelas de des-

empleo, costo social y sectorial en las regiones que conllevan reajustes profundos en los países en desarrollo, dada su asincronía competitiva frente a los países miembros de la OCDE. En esas condiciones valdría la pena preguntarse ¿hasta dónde es prudente seguir en esa línea?. ¿hasta dónde conviene arriesgar la viabilidad del rescate de condiciones que permitan retomar el crecimiento económico con empleo, sobre todo productivo? Estos cuestionamientos tienen que ser objeto de seguimiento y evaluación más allá de los objetivos de este capítulo.

El desarrollo que han tenido los servicios en los últimos lustros ha sido desigual en los diferentes países; los de menor desarrollo, en general, no han desarrollado suficientemente la industria de servicios, sobre todo los que marcan la pauta de la modernización que vive el mundo, por lo que tienen escasa capacidad competitiva, salvo excepciones y en áreas muy específicas, como Brasil en proyectos de ingeniería, financieros y de computación, México en informática, Filipinas en diseño gráfico y Corea del Sur, Taiwan e India en áreas más diversificadas.

Los países miembros de la OCDE, particularmente Estados Unidos, están en posición hegemónica pues controlan la producción y distribución de los servicios a nivel mundial. Ello explica que este país tenga una balanza superavitaria en servicios y que el comercio de los mismos se dé predominantemente entre integrantes del organismo, y en un grado poco significativo pero creciente, con los países en desarrollo, aunque desigual porque éstos tienen una balanza de servicios deficitaria frente al exterior.

Es tal el peso estadounidense en este sector, que su desarrollo actual y futuro descansa en buena medida en los servicios. Los alcances reales y las expectativas de ese sector son de gran envergadura; destacados analistas norteamericanos estiman que en el año 2000 sólo uno de cada diez estadounidenses trabajarán en el sector manufacturero.

La revolución de los servicios en los países desarrollados está haciendo más eficientes, productivos y competitivos inter-

nacionalmente a otros sectores de su economía, sobre todo a la industria manufacturera y algunos servicios, como la electricidad, de carácter tradicional. Sus impactos han sido diversos y poco evaluados, especialmente en países donde los servicios no han evolucionado de esa manera. Los efectos en el ámbito tecnológico, en diversos aspectos sociales, culturales, productivos y económicos en general; más aún, al ser una actividad nueva, está transformando las relaciones económicas internacionales. Sobre el particular, los países en desarrollo apenas tratan de clarificar las implicaciones de un comercio de servicios.

CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVAS

Es claro que en tanto permanezca el actual modelo de economía mundial es apremiante para México la adquisición de ventajas competitivas desarrollando las nuevas bases de competencia en actividades, ramas, sectores y regiones, empezando por las que tengan menor costo económico, tecnológico y social, y articulándose a las actividades internacionales de punta que ofrezcan mejores perspectivas de ganancia y acumulación, y en las cuales a los agentes empresariales del país les sea más fácil incorporarse y que el sector público pueda apoyar e inducir más fácilmente.

Cualquiera que sea la dirección que se siga en la estrategia, el gobierno, los empresarios y la población en general deben adoptar nuevos patrones y actividades de desempeño en el sentido competitivo.

Finalmente, cualquiera que sea el camino que se siga, no se puede llegar muy lejos sin una estrategia de absorción y desarrollo tecnológico ni la incorporación efectiva de las pymes y se logre su reconversión y mayor eficiencia.

En suma, pueden establecerse distintos comportamientos de los servicios para diferentes tipos de países. En este sentido señala Fernando de Mateo que «como ha dicho la Secretaría de la UNCTAD, en los países desarrollados la importancia estratégica de los servicios ya no depende sólo de su carácter estructural, sino que éstos se han vuelto un elemento fundamental de la

competitividad internacional de las empresas y un factor básico para conservar el valor agregado dentro del país. En cambio, las actividades terciarias en los países en desarrollo, aunque participan crecientemente en la producción y el empleo totales, no pueden satisfacer la demanda de conocimientos especializados, información y organización que ejercen y requieren las demás actividades económicas, en una época en cuyas bases competitivas se eleva crecientemente el contenido de los servicios en los procesos productivos» (De Mateo, 1990: 608).

Hay cuando menos cinco formas de comercializar los servicios en el ámbito internacional: a) el traslado de servicios a través de las fronteras; b) el traslado del país del consumidor al país del productor; c) el flujo de información entre países; d) la movilidad a través de las fronteras de factores primarios de producción (trabajo y capital), y e) el traslado de servicios incorporados en productos. Si bien esto sucede en la realidad, no es claro que tenga un efecto importante en la teoría del comercio internacional hasta el momento, pese a que es una necesidad y un hecho dominante en la economía internacional que debe ser atendido y explicado por la teoría de la economía en el ámbito del comercio internacional.

De acuerdo con las investigaciones hechas por De Mateo, no parece existir una teoría que explique por sí sola todas las modalidades del comercio de servicios. Al parecer cada forma de proveer servicios a nivel internacional requiere cuando menos una teoría diferente para tratar de predecir la dirección del comercio y explicar los aumentos o las disminuciones del bienestar. Más aún, muchos servicios tienen rasgos que les son propios y que pueden volver inaplicable la teoría que explica en principio el comercio con otros servicios que se proveen de la misma forma. Así, en palabras de Richardson, «para lograr un consenso sobre las características específicas de los servicios se requiere un considerable trabajo empírico en el nivel microeconómico del subsector. Dicho trabajo puede conducir, a la postre, en una elaboración adecuada de la teoría del comercio» (De Mateo, 1990: 608).

En lo único que no hay discusión es en que cualquier país que aspire a permanecer en su posicionamiento competitivo actual en el mercado global o mejorarlo para ascender a un mayor nivel de desarrollo, requiere desarrollar los servicios modernos, con alto contenido tecnológico, *know how* en general y de apoyo a la producción de mercancías, así como al bienestar social.

2. *Explicaciones teóricas y tendencias recientes del comercio internacional y la inversión extranjera*

Graciela López Méndez
Abelino Torres Montes de Oca

En las últimas dos décadas se han dado cambios importantes en la inversión extranjera y el comercio internacional, mismos que dan forma a una nueva dinámica en la economía mundial. En los años ochenta, el movimiento de capitales fue fundamentalmente triangulado entre Estados Unidos, Japón y la Comunidad Económica Europea; sin embargo, a partir de los noventa la inversión extranjera directa¹ (IED) volvió a tener una participación importante en algunos países, como los latinoamericanos, que por el monto de sus deudas no habían sido considerados sujetos de crédito ni espacios seguros de inversión. Asimismo, en lo que va de la última década ha recibido gran impulso y despliegue el capital financiero sin fronteras.

Otro aspecto que se gestó en décadas anteriores pero se manifestó activamente durante los años ochenta es la fuerte participación del comercio intraindustrial e intrafirmas. Estas

Graciela López Méndez es profesora-investigadora del Departamento de Estudios Regionales-Ineser, y Abelino Torres Montes de Oca es profesor-investigador del Centro de Investigaciones Sociales y Económicas, ambos dependencias de la Universidad de Guadalajara.

¹ Entendemos por inversión extranjera directa los flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país.

dos formas de comercio se realizan principalmente entre los países industrializados; en ellos se calcula que a mediados de los ochenta la proporción del comercio intraindustrial alcanzó el 60 por ciento del total, y para 1990 representó el 40 por ciento del comercio mundial.

Estas manifestaciones de la globalización de la economía tienen impactos de gran trascendencia y se complementan con procesos de apertura de las economías al comercio y al capital, alta escala de comercio internacional en relación con la producción mundial, un nuevo papel de las empresas trasnacionales, el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo, la unificación de mercados financieros internacionales y nacionales, y la existencia y expansión de mercados trasnacionales de fuerza de trabajo.

Ante los recientes patrones de comercio y los flujos de capital que se observan en los mercados internacionales, este capítulo tiene por objeto plasmar los referentes teóricos y empíricos que permitan explicar cómo se adapta la economía jalisciense a estos procesos en particular y a la reestructuración económica mundial en general.

En la primera parte de este capítulo se intenta mostrar la evolución y las principales características que el comercio internacional y la inversión extranjera tienen en los actuales procesos de reestructuración, lo que no se observa en forma aislada, sino como dimensión de un proceso más general en el que intervienen la tecnología, las estrategias nacionales y empresariales, la reorganización de procesos productivos o algunas cuestiones territoriales.

Asimismo, se hace un recuento de las características del nuevo modelo económico mundial, en donde el comercio internacional y la inversión extranjera directa son factores preponderantes en la reestructuración económica regional y de la integración a la economía global. La IED es causa de un proceso de internacionalización de la producción que influye en el comercio internacional por el crecimiento de la importancia de

las multinacionales en la economía mundial y el auge en el comercio intrafirma. Antes de este recuento se establecen los postulados de las nuevas teorías que explican estos fenómenos.

Al cierre de la primera parte del capítulo se analizan las implicaciones de los nuevos esquemas de comercio internacional e inversión extranjera en la mejora del bienestar y el proceso de acumulación de capital, ya que aun cuando en principio con la apertura de las economías al comercio y al capital se busca una mayor eficiencia, no hay evidencias contundentes para afirmar que esto ocurre a escala global, aunque sí, por el contrario, es claro que las regiones y los sectores han sido beneficiados o perjudicados de manera desigual.

En la segunda parte del capítulo, con el fin de contrastar esas teorías con la evidencia empírica de Jalisco, se elabora un análisis del sector externo de la entidad en el que se resumen la preponderancia del comercio externo y la inversión extranjera, así como su estrecha interrelación. Se analizan las variables mencionadas a nivel de sectores y ramas para saber cómo es que han podido incorporarse a la economía global, con énfasis en la contribución de la IED en los indicadores de modernización sectorial de la economía jalisciense, para concluir con el riesgo de que el actual proceso modernizador, articulado a la economía internacional e inducido por el capital foráneo, siga arraigándose y acentuando la polarización de la economía, con las consiguientes secuelas e impactos negativos en los sectores tradicionales marginados del proceso, así como en las pequeñas y medianas empresas.

LAS NUEVAS APORTACIONES DE LA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Teoría del comercio internacional

En los últimos veinte años la teoría del comercio internacional se ha modificado sustancialmente al incorporar los rasgos más importantes de las economías modernas, tales como las implicaciones de la competencia imperfecta y las economías de escala -

asociadas a menudo a innovaciones tecnológicas- en el crecimiento de los intercambios del comercio internacional y el desarrollo de los países. Según Ocampo (1991) destacan los estudios que se refieren a la adaptación y creación de tecnología en países semiindustrializados y los modelos de «crecimiento económico endógeno», en los cuales la acumulación de conocimiento se convierte en capital humano que desempeña un papel fundamental en la expansión de la actividad económica mundial.

La idea principal de la nueva teoría del comercio internacional es que el patrón de comercio es determinado no sólo por los gustos, la tecnología y los recursos de los países, sino también por la existencia de economías de escala que incluye algún factor histórico o particular.

La nueva teoría del comercio internacional, puesto que considera modelos de competencia imperfecta, toma en cuenta el poder de mercado de las empresas como determinante de la dirección e intensidad del comercio. Asimismo, explica las causas de esa competencia imperfecta. Del poder de mercado se desprenden la distribución de las ganancias y el patrón de acumulación.

Las nuevas corrientes teóricas, que provienen de países industrializados, explican aspectos típicos de las transacciones entre ellos; sin embargo, aun así se aplican al análisis del comercio y la política comercial de los países en desarrollo. La nueva teoría analiza también la forma en que la política comercial puede ser un elemento útil para que se protejan los países en los que el libre comercio sería contraproducente para el bienestar de sus habitantes.

Entre estas nuevas teorías, la de Vernon incluye el ciclo de los productos y la movilidad del capital, es decir, la innovación e inversión extranjera, como factor importante de los flujos comerciales. Del ciclo del producto se derivan las siguientes etapas del comercio y la inversión extranjera:

1. El comercio fluye primero del país innovador a los otros países desarrollados.

2. El país innovador exporta sólo a los países en desarrollo y los países desarrollados ya fabrican para su mercado a través de subsidiarias de las iniciadoras.
3. Las subsidiarias en países desarrollados inician las exportaciones a los países en desarrollo y el país innovador disminuye las exportaciones a éstos.
4. Las subsidiarias en países desarrollados exportan al país de origen porque han alcanzado la estandarización del producto; se inician subsidiarias en los países en desarrollo.
5. Las subsidiarias de los países en desarrollo exportan al país innovador.

No obstante estos avances, la teoría de Vernon tampoco es suficiente para explicar totalmente el comercio internacional porque toma en cuenta sólo productos con alto nivel de tecnología y que se inician en países desarrollados, además no da importancia a las características de la demanda ni al poder adquisitivo de los demandantes.

Para hacer justicia a los teóricos del comercio internacional, faltan muchas más corrientes por referir; sin embargo, ello escapa a los objetivos de este trabajo, que no tiene más interés que referir brevemente y con un sustento sólido los grandes cambios y las tendencias que en esta área de la economía se están presentando. Por ello nos orientaremos más bien a exponer las razones por las cuales los países se han abierto al comercio exterior. De acuerdo con Tugores (1994), tales razones son las siguientes:

1. Diferentes capacidades o habilidades de las personas, por lo que los países se especializan y obtienen una ventaja.
2. Por las economías de escala² o tamaño eficiente de planta, por lo que es más barato producir grandes volúmenes.

² Por economías de escala se entiende la reducción de costos unitarios en la elaboración de productos homogéneos por la presencia de altos costos fijos.

3. La diferenciación de los productos, que no hace rentable la elaboración de todos en un mismo país.

La combinación de las economías de escala y la diferenciación de productos es el motivo de los intercambios intraindustriales. La explicación de este tipo de comercio es una de las aportaciones de la nueva teoría del comercio internacional; sobre esto, Krugman (1988: 45) explica que «la ventaja comparativa determina el patrón y el volumen del comercio interindustrial, y la especialización en productos individuales dentro de cada industria, sujetos a economías de escala, se manifiesta en el comercio intraindustrial. Su importancia relativa será mayor que la del comercio interindustrial entre más semejantes sean los países que comercian».

Krugman aporta un análisis del comercio internacional en los países menos desarrollados. No son muchos los teóricos que lo hacen, y él señala que en estos países el comercio intraindustrial no necesariamente se relaciona con las economías de escala. Para algunas empresas el tamaño mínimo eficiente de planta puede ser una escala muy grande, con lo que rebasa la demanda del mercado interno y tendrá que acudir al mercado externo. Por lo tanto, el comercio que trata de aprovechar las economías de escala de los países pequeños tendrá que ser necesariamente interindustrial antes que intraindustrial. Asimismo, en algunas circunstancias en las que las economías de escala, que en sentido tecnológico se aplican sólo a nivel intraindustrial, originan efectos de conexión interindustrial.

Según el mismo Krugman, cuando se producen bienes intermedios que no participan en el comercio internacional, sujetos a rendimientos crecientes, se alienta la formación de «complejos industriales», integrados por los bienes intermedios y los consumidores. Estos complejos industriales tienden a concentrarse en un solo país, y esta concentración se reflejará en la especialización y el comercio interindustrial (Krugman, 1988: 45). Por lo tanto, decir que el comercio por economías de escala es igual a comercio intraindustrial es válido en lo general para

el comercio entre países desarrollados pero no para aquellos que no lo son.

Otro aspecto interesante de la nueva teoría del comercio internacional son las ganancias en bienestar por la entrada al libre comercio internacional. Ocampo (1991) las resume así:

1. Productos con precio internacional inferior al doméstico.
2. Mayor variedad de diseños de los distintos productos.
3. Expansión de la producción en sectores en los cuales los precios exceden los costos marginales.
4. Expansión de la producción de los sectores sujetos a economías de escala.
5. Efectos sobre los términos de intercambio.
6. Efectos sobre la productividad.

Sin embargo, los resultados de la liberalización en mercados imperfectos sujetos a economías de escala son inciertos ya que, por un lado, los beneficios de la apertura pueden ser positivos si se expanden los sectores sujetos a economías de escala, si no hay colusión entre empresas, si el poder de mercado de las transnacionales es moderado, si se materializan realmente algunos efectos benéficos sobre la productividad; lo contrario sucede con los resultados opuestos. Todo depende de las condiciones nacionales o de sectores particulares.

Aunque pueda pensarse que el comercio mejora la eficiencia a escala mundial, el conflicto surge en el momento de distribuir los beneficios de esas mejoras globales de eficiencia, así como al observar los costos de ajustes que pueden implicar desplazamientos de recursos de unas actividades a otras, de efectos desiguales sobre los propietarios de los distintos factores de producción, del poder desigual de productores y consumidores o de los efectos sobre la estructura productiva y la organización de un país (Tugores, 1994: 38).

Las nuevas teorías sobre mercados imperfectos apoyan la conveniencia de promover programas de apertura con selectividad por sectores y mercados, y sobre todo requieren un apoyo gubernamental firme las actividades que crean economías ex-

ternas complementarias del desarrollo productivo microeconómico. En términos de mercados, las nuevas teorías respaldan la liberalización comercial entre países en vías de desarrollo. Según Ocampo (1991: 9) este tipo de comercio parece ofrecer la posibilidad de explotar economías de escala estáticas, tradicionales y de especialización, así como economías dinámicas, debido al peso relativo de productos con mayor contenido tecnológico que se negocian en este tipo de intercambios.

Teoría de la inversión extranjera

Las teorías tradicionales de la economía internacional explicaban la inversión extranjera por el atractivo de una mayor tasa de ganancia en el país receptor que en el país de origen, pero no se analizaba el control que ejercía el inversionista al operar en la economía receptora. La teoría concluía que la inversión extranjera resultaba eficiente en términos económicos y, por lo tanto, era positiva en los países receptores; sin embargo, los estudios al respecto invalidan en muchos casos tales conclusiones (Borja, 1989).

Según la teoría de la inversión extranjera, bajo el modelo de competencia perfecta la inversión fluye a los países en donde la productividad marginal del capital es mayor que en los países de origen; para el inversionista esa es su ganancia, para el receptor representa la transferencia de tecnología, el aumento de la competencia que obliga a las empresas domésticas a ser más eficientes en sus sistemas de producción, administración y comercialización.

Las teorías de la inversión extranjera han evolucionado y adquieren diferencias según el punto de vista de quien las utiliza en sus análisis. Algunos autores se refieren exclusivamente a las causas y otros a los efectos, sobre todo en lo que respecta a la distribución de los beneficios, donde marcan la diferencia entre los países de origen y los de destino. Las explicaciones que se han dado a esta diferencia se pueden agrupar en dos líneas.

Una de ellas es la vertiente macroeconómica, la cual integra los trabajos que privilegian el análisis de los efectos en los países receptores y dan por hecho que la IED es negativa para ellos, ya que analizan flujos entre países de diferente nivel de desarrollo y, por lo tanto, deduce que es causa de explotación o dependencia. Esta vertiente agrupa autores como Hobson, quien ve a la inversión extranjera como salida natural del exceso de capital en países desarrollados. En este sentido, la teoría de la IED se convierte de hecho en la teoría del imperialismo,³ aunque este concepto sea mucho más amplio. Dicho autor veía esta relación imperialista pero sostenía que con una política adecuada se podría dar una redistribución del ingreso. Lenin siguió esta línea, sólo que él creía que no se podía redistribuir el ingreso.

Asimismo, Cardoso (Borja, 1989: 511) vincula la IED al subdesarrollo latinoamericano. Ellos encontraron que existe subordinación de productores locales a los requerimientos de empresas extranjeras, marginación de productores locales, descapitalización de la economía receptora y adopción de patrones inadecuados de consumo para las condiciones sociales y económicas, entre otros efectos negativos.

La segunda es la línea microeconómica, en donde los principales actores son las empresas multinacionales. Para esta línea la IED es resultado de las decisiones de las empresas de aumentar su tasa de ganancia en los diferentes mercados; éstas toman en cuenta que el rendimiento no es función sólo de los costos de producción, de economías de escala y de niveles tecnológicos, sino también de la transportación y comercialización, así como de la existencia de economías externas. En esta línea se encuentran autores como Vernon, Hymer y Caves.

³Comprende un complejo de políticas corporativas privadas, complementado por el apoyo gubernamental que trata de desarrollar fuentes seguras de materias primas y alimentos, asegurar mercados para sus manufacturas y canales para la inversión de capital en acciones y en forma directa (Villarreal, 1988: 51).

A los autores que han analizado el papel de la IED desde los años cincuenta en los países receptores desde el punto de vista microeconómico se les puede considerar como los exponentes de la «nueva teoría de la inversión extranjera». Ellos afirman en sus análisis que el surgimiento y desarrollo de las transnacionales tiene que ver con las fallas del mercado y no es fruto de la competencia perfecta. Según la nueva teoría de la inversión extranjera las ventajas de las multinacionales provienen de la educación, la investigación y la infraestructura, así como de las ventajas monopólicas u oligopólicas, y no de las ventajas comparativas tradicionales. El primero en incursionar en esta línea fue Vernon, con su teoría del ciclo de vida del producto. Después vinieron autores como Kindleberger, Bahgwati, Ballasa y Hymer, Caves, Dunning, y más recientemente Krugman, Dosi, Porter, Pavitt, Soetete, Zisman y Tyson. La explicación de la IED se centra en la estructura que prevalece en las industrias en los países de origen y en las formas en las que dicha estructura afecta al comportamiento de las empresas en los mercados internacionales (Borja, 1989: 510).

Parte importante del movimiento internacional de capitales adopta una forma diferente de la inversión directa tradicional, cuya característica distintiva es que no sólo implica una transferencia de recursos, sino también del control de las actividades productivas; aunado a ello, las empresas multinacionales con frecuencia son vehículo de los préstamos financieros internacionales. Sin embargo, el principal aspecto de la inversión extranjera directa es que permite la formación de organizaciones multinacionales; es decir, su propósito esencial es ampliar el control de los mercados. Bajo esta premisa, Krugman (1994) recapitula sobre los desarrollos teóricos existentes, en los cuales la teoría moderna de la empresa multinacional comienza por distinguir ¿por qué se produce un bien en dos o más países diferentes y no en uno?, lo que se conoce como la cuestión de la localización; ¿por qué su producción en diferentes localizaciones la realiza la misma empresa y no empresas separadas?, lo cual se conoce como internalización.

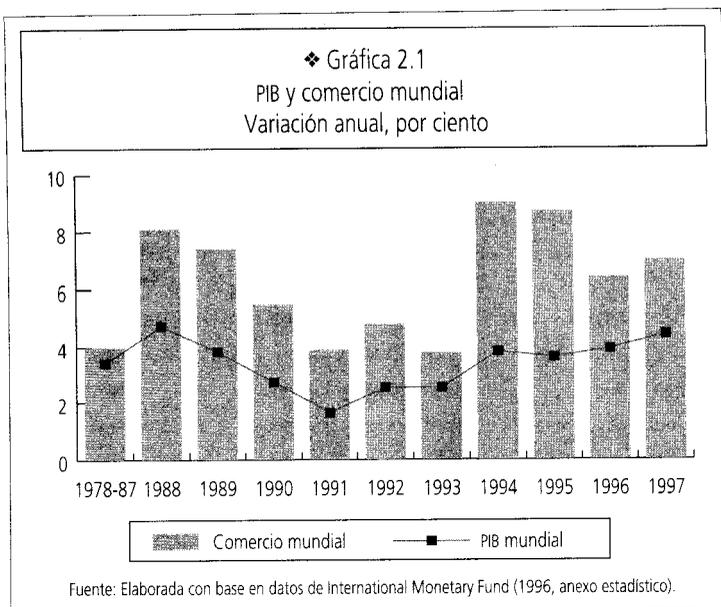
Los costos de transporte y otras barreras al comercio pueden determinar la localización. Por ejemplo, la industria mexicana del automóvil existe en gran medida debido a las cuotas de importación que se cobran y a otras medidas protectoras, que determinan las decisiones de una empresa multinacional en lo referente a dónde producir; estas razones no son muy diferentes de las que determinan el patrón del comercio en general.

La teoría de la internalización es otra cuestión. El *output* de una filial a menudo es *input* de la producción de otra; la tecnología desarrollada en un país puede ser utilizada en otros, o la gestión puede coordinar en forma conveniente las actividades de plantas localizadas en diferentes países. Estas transacciones mantienen a la empresa multinacional unida, y a su vez la empresa existe para facilitarlas. La empresa multinacional encuentra diferentes ventajas en ello: 1) las ventajas de la internalización para la transferencia de tecnología (a menudo es difícil establecer los derechos de propiedad); 2) las ventajas de la internalización para la integración vertical. Si cada una tiene una posición de monopolio, pueden entrar en conflicto en la medida en que la empresa situada abajo intente establecer un precio bajo, mientras que la empresa situada arriba intenta aumentarlo. Puede haber problemas de coordinación si hay incertidumbre de oferta y demanda (Krugman, 1994).

Varias son las corrientes teóricas que se encuentran en la literatura al respecto (véase Borja, 1989) que ponen el énfasis unas en las causas y otras en los efectos, con sus respectivos argumentos y pruebas válidas, pero no universales. Hacen falta más estudios profundos en esta esfera, sobre todo ahora que la escasez del ahorro interno crea la necesidad de atraer más inversión extranjera y la capacidad de negociación de las multinacionales frente a los gobiernos de las áreas receptoras.

DESEMPEÑO ACTUAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El comercio internacional, en los últimos diez años, ha mantenido en promedio un ritmo de crecimiento del doble del produc-



to mundial, lo que marca claramente la tendencia a la globalización de las economías del orbe.

Alrededor de los años setenta, después de un periodo de treinta años con crecimiento de los flujos comerciales de aproximadamente 9 por ciento anual, el comercio mundial desaceleró su avance para situarse en 4 por ciento en promedio de 1978 a 1987, con estancamientos a veces muy severos; entre 1980 y 1983, según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el comercio se mantuvo sin crecimiento. A partir de 1988, cuando tuvo una tasa de 8.1 por ciento, declinó hasta 3.8 por ciento en 1993; en 1994 y 1995 las altas tasas fueron semejantes a las de los mejores años, 9 y 8.7 por ciento, respectivamente (FMI, 1996), que en parte están vinculadas a las políticas de apertura comercial y al nuevo marco regulatorio del comercio internacional.

Con la conclusión de la Ronda Uruguay, donde se definió el marco que regula en la actualidad el comercio internacional y

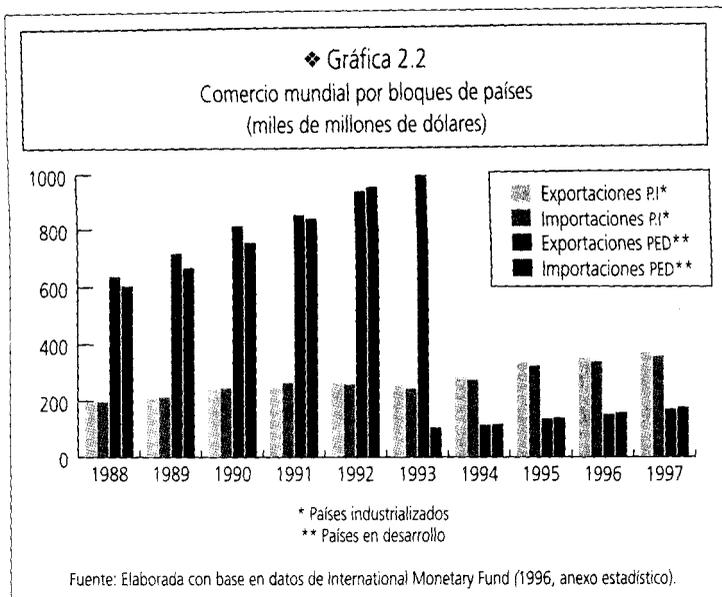
entró en operación la Organización Mundial del Comercio, se busca incrementar los intercambios internacionales de todos los países, ya que además de reducirse las barreras arancelarias y no arancelarias se fortalecen las normas del comercio multilateral y se aplican a nuevas áreas. El acuerdo impulsa el comercio de manufacturas y servicios y reduce las distorsiones del comercio agropecuario, que afectan sobre todo a los países en desarrollo.

El nuevo marco pretende aumentar el comercio, con el consiguiente beneficio para los países que lo acatan; en particular, se espera que los países subdesarrollados obtengan ciertos beneficios, ya que las naciones desarrolladas habrán de eliminar aranceles en productos farmacéuticos, equipo de construcción, médico, agrícola, acero, cerveza, madera, papel, juguetes y muebles.

La tendencia a la liberalización y la integración comercial ha hecho que los niveles de comercio exterior se eleven, con cambios en la importancia de los bloques de países. Si para el periodo 1978-1987 los países industriales tuvieron una tasa de crecimiento de 4.2 por ciento promedio anual, superior al 3 por ciento de los países en desarrollo, a partir de esa década, y hasta 1995, los países industriales bajaron su ritmo a 4.2 por ciento y los países en desarrollo subieron a 8.6 por ciento. Sin embargo, la base de donde despegan es muy diferente; en 1987 las exportaciones de países no industrializados representaban apenas el 33 por ciento de las exportaciones totales de los países desarrollados y para 1997 sólo habían incrementado su proporción a 36 por ciento.

Entre las causas por las que los países avanzados disminuyen su participación en el comercio mundial está la estrategia de penetración en los mercados por parte de las empresas transnacionales, ya que en muchos casos la venta desde el país de origen es sustituida por flujos de inversiones directas.

Las tres potencias con mayor peso en el mercado mundial de manufacturas y productos primarios son Estados Unidos, Japón y Alemania, que en los últimos años exportan en conjunto el



32.5 por ciento del total mundial, y aunque Estados Unidos ha perdido participación, sigue teniendo el liderazgo; todavía es la nación con el mayor valor de producción, exportaciones e importaciones. Por la dinámica de crecimiento en estos tres países, es de esperar que Estados Unidos siga perdiendo peso relativo en la economía mundial, sobre todo frente a Japón, si de la producción total se trata, y frente a Alemania con respecto a las exportaciones; el panorama para Estados Unidos es todavía más amenazante si se toma en cuenta que pierde su primacía con el fortalecimiento de la Unión Europea.

Entre 1980 y 1993, los países en desarrollo con mayor crecimiento relativo en sus exportaciones fueron Paquistán, Tailandia, Malasia, Corea del Sur, Colombia, Portugal, Marruecos y China. Hong Kong y Singapur, países considerados por el Banco Mundial como de ingresos altos, son líderes en el crecimiento de las exportaciones, con una tasa promedio anual de 15.8 y 12.7 por ciento, respectivamente.

Cuadro 2.1
Índice de orientación al exterior
(exportaciones/PIB, por ciento)

	1965	1980	1993	1995
Total mundial	9.4	-	15	17.3
Estados Unidos	4.5	8.2	5.6	8
Japón	9.6	17.8	11	9.4
Alemania	15.5	26.5	27	16.3
Países en desarrollo	14.4	-	22	31
América Latina		19.1	9.8	13

Fuente: Elaborado con base en datos de Torres (1995: 84).

Los índices de orientación al exterior (véase cuadro 2.1) nos permiten asegurar que la tendencia a la globalización es creciente. La movilidad del capital y el desarrollo de los transportes y las comunicaciones hacen cada vez más común que el consumo doméstico y corporativo sea de bienes de cualquier parte del mundo. La apertura tiende a aumentar

Es notorio que Estados Unidos tiene un bajo nivel relativo de exportaciones; sin embargo, los flujos en valor absoluto tienen mayor relevancia, 584 740 millones de dólares (md) en 1995, contra 511 771 md de Alemania, su más cercano seguidor, Japón exportó 443 116 md.

Las exportaciones de mercancías de países industrializados son principalmente de manufacturas: 70 por ciento en 1965 y 74 por ciento en 1982. De ellas, la maquinaria y el equipo de transporte ganan terreno, pasando en ese mismo periodo de 44.2 a 50 por ciento del total del comercio mundial de manufacturas (Banco Mundial, 1995: 217). Para 1993, el 82 por ciento de las exportaciones de Estados Unidos fue en manufacturas, rubro que alcanzó el 90 por ciento en Alemania y el 97 por ciento en Japón. Estas cifras no toman en cuenta el intercambio de servicios, sólo la manufactura y el sector primario.

La composición de las exportaciones de los países en desarrollo ha variado notablemente en los últimos tres decenios.

Cuadro 2.2
Comercio exterior entre las tres potencias, 1991
(miles de millones de dólares)

Origen/destino	Estados Unidos	Japón	Comunidad Económica Europea
Estados Unidos	-	48.6	98.1
Japón	90.9	-	53.9
Alemania	97.6	28.9	-

Fuente: Elaborado con base en datos de Bueno y Morcillo (1993: 41).

La proporción de manufacturas se elevó de alrededor del 15 por ciento del total a principios de los sesenta a casi el 50 por ciento a principios de los ochenta, en tanto que disminuye la importancia relativa de todos los productos básicos. Aunque la mayor diversidad de las exportaciones reduce la sensibilidad de los países en desarrollo a la recesión mundial, la mayor proporción de manufacturas los hace más vulnerables al proteccionismo de los países industrializados, donde la atención se centra principalmente en estos artículos.

Entre los países en desarrollo, para 1993, los de más bajos ingresos siguen teniendo como base la exportación de productos primarios. Ejemplos de ello son Honduras, Uganda, Nicaragua y Etiopía, países en donde alcanzan el 90 por ciento o más de sus exportaciones. Entre los países de medianos ingresos que más han invertido en la exportación de sus manufacturas se encuentran Brasil, Sudáfrica, Mauricio, México y Argentina (Banco Mundial, 1995: 211).

Con base en la teoría tradicional, se esperaría que el mayor comercio se diera entre países con diferente nivel de desarrollo. Sin embargo, estadísticas del Banco Mundial revelan que de 1965 a 1983 el 70 por ciento de las exportaciones de países desarrollados fue hacia países del mismo nivel, y a principios de los noventa sobrepasaba el 75 por ciento. Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón son las economías entre las cuales se lleva a cabo el mayor intercambio comercial.

EL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN
A TRAVÉS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y SU INFLUENCIA
EN EL COMERCIO EXTERIOR

Una característica importante de la globalización ha sido la creciente interrelación entre comercio e inversión. Si durante los años sesenta y setenta el objetivo principal de la IED era producir para los mercados en donde se asentaba, la IED más reciente dirigida a la manufactura⁴ se ha centrado en atender a los mercados mundiales más que a los nacionales.

La inversión extranjera en el mundo se sextuplicó de 1965 a 1983, y desde este año hasta 1989 creció en promedio 29 por ciento anual, cifra que supera con creces las cifras de producción mundial y de exportaciones (Sandoval, 1995). Además, según cifras de la UNCTAD, la IED llegó en 1990 a los 203 mil millones de dólares y elevó el *stock* a por lo menos 1 613 miles de millones. El dinamismo de la IED se debió, entre otras cosas, a la búsqueda por parte de las empresas de mejores condiciones para la producción y comercialización de sus productos; a las estrategias de alianzas, fusiones y adquisiciones por parte de las grandes empresas; a la modificación de las barreras al comercio; a la recuperación de la economía mundial; al desarrollo de los servicios, en particular las telecomunicaciones, que permiten el control inmediato a distancia de las corporaciones, y a las políticas de apertura a la inversión extranjera en las economías en desarrollo como complemento de su insuficiente ahorro interno.

El cambio de ventajas comparativas por ventajas artificiales llevó a la redistribución de los flujos de inversión en favor de los países industrializados, que ya eran mayoritarios desde principios de la década de los sesenta. De los 6 600 md generados retuvieron el 78.7 por ciento, mientras que para 1990 de los

⁴ La IED de servicios va adquiriendo mayor importancia relativa y, por sus características, se dirige a la atención de la demanda de los países huéspedes.

poco más de 203 mil md recibieron el 85 por ciento. Entre los países desarrollados, Estados Unidos siempre ha sido el receptor más importante en números absolutos, aunque su importancia relativa ha declinado en los últimos quince años: en 1981 recibió el 50 por ciento de los flujos, mientras que en 1990 sólo representaba el 30 por ciento de los mismos. Destaca la relevancia que ha adquirido la Comunidad Económica Europea en este renglón, ya que de representar dos terceras partes de la de Estados Unidos en 1981, pasó a casi el doble en 1991. Asimismo, el Reino Unido tiene una participación cada vez mayor, 16 por ciento en 1991 (Sandoval, 1995: cuadro II.4). Es de notar que los países generadores de la IED más importantes son Japón, Suiza, Taiwan y los Países Bajos.

En los países desarrollados existe una alta dependencia del capital extranjero para la producción. En 1990 el *stock* externo superaba en 25 por ciento al *stock* interno no así para los países en desarrollo, en donde el capital externo es un complemento minoritario de la inversión nacional: en promedio, en 1990 representaba apenas alrededor del 4 por ciento. Sin embargo, la relevancia de la IED en algunos países ha ido en aumento, ya que es parte importante en la formación de capital de trabajo.

Para Australia, Argentina, Colombia, Costa Rica y México, por ejemplo,⁵ la IED de 1986 a 1989 representó del 5 al 10 por ciento de la formación bruta de capital; para Bélgica, Holanda, Nigeria y Rumania, entre 10 y 25 por ciento; para Guatemala y Hong Kong, del 15 al 20 por ciento, y representó más que este porcentaje para Botswana y Singapur (Sandoval, 1995). La presencia de la IED en esos países es un fuerte estímulo a la producción y al empleo en el corto plazo, el beneficio neto del posicionamiento en estos mercados tendrá que evaluarse en el largo plazo.

⁵ Sostiene el *Reporte mundial de inversión 1996* de la UNCTAD que México ocupa el primer lugar en América Latina en captación de IED, pues en el último año atrajo siete mil md.

Cuadro 2.3
Flujos de entrada de inversión extranjera directa por bloques de países, 1965-1990
(millones de dólares)

Bloque de países	1965/ 1969	1970/ 1974	1975/ 1979	1981/ 1986	1987	1988	1989	1990
Desarrollados	5 200	11 000	18 400	41 797	105 455	129 856	167 504	171 971
En desarrollo	1 200	2 800	6 600	13 270	25 303	30 204	28 644	31 345
América Latina	800	1 400	3 400	5 759	10 950	11 451	8 326	9 950
Otros países en desarrollo	400	1 400	3 200	7 511	14 353	18 753	20 318	21 395
Total mundo	6 400	13 800	25 000	55 067	130 758	160 060	196 148	203 316

Fuente: Elaborado con base en datos del Banco Mundial (1985: 147, cuadro 9.1) y Vakhungton y Sandoval (1995: cuadro II).

Cuadro 2.4
Inversión extranjera directa, stocks internos y externos, 1980, 1985 y 1990
(millones de dólares)

Bloque de países	Stock interno			Stock externo		
	1980	1985	1990	1980	1985	1990
Desarrollados	3 523 269	509 719	1 230 215	513 346	684 856	1 602 199
En desarrollo	95 878	175 574	265 899	2 190	5 371	10 781
América Latina	39 488	60 201	97 148	833	1 841	3 064
Sureste de Asia	34 009	65 401	120 901	938	2 064	6 087

Fuente: Elaborado con base en datos de la UNCTAD (1991), y Sandoval (1995: cuadro II.5).

La empresa mexicana Cemex, S.A., destaca en primer lugar, Grupo Televisa es segundo e ICA, Desc, S.A., Grupo Industrial Bimbo y Grupo Sidek figuran entre las diez corporaciones transnacionales con mayor atracción de IED en América Latina.

Los datos actuales demuestran que la distribución del capital mediante inversión extranjera es desigual, muchos países en desarrollo obtienen muy poca participación foránea y no figuran de manera significativa en las estrategias de las grandes corporaciones transnacionales, por lo que corren el riesgo de ser marginados cada vez más (Leñero, 1996).

Los vínculos entre empresas de países diferentes se han diversificado y han contribuido a la globalización de la produc-

ción. «Estos vínculos incluyen arreglos de subcontratación de largo plazo, inversiones cruzadas, participaciones minoritarias en acciones, acuerdos sobre franquicias, etcétera. La importancia cada vez mayor de la IED y los vínculos ajenos a la participación accionaria entre las empresas en diferentes países implica que la producción y la distribución se realizan cada vez más dentro de redes mundiales de empresa» (Agosin, 1993: 567).

LAS MULTINACIONALES Y EL AUGE DEL COMERCIO INTRAFIRMA

La revolución de los transportes y las comunicaciones ha facilitado la integración del mercado mundial. Con la llegada de nuevas tecnologías de información y de telecomunicaciones se ha vuelto fácil la organización de la producción en todo el mundo, facilidad que han aprovechado las multinacionales para ubicar en donde les sea más conveniente los procesos de producción.

La IED ha sido clave en el proceso de globalización a través de las redes conformadas por las empresas multinacionales, mismas que incrementan de manera notable la interdependencia productiva, financiera, tecnológica y comercial de la economía mundial. Uno de sus efectos más claros es el comercio intraindustrial e intrafirma de esa interrelación productiva.

Las nuevas teorías del comercio exterior y de la inversión extranjera toman en cuenta en su análisis economías de escala, la diferenciación de productos y la búsqueda de competitividad, y con ello aportan elementos para explicar el comercio intraindustrial e intrafirma, es decir, aquel en el que de manera simultánea se exportan e importan bienes de un mismo tipo de industria. Los productos pueden ser tanto insumos como bienes de capital o de consumo.

Parte del comercio intraindustrial puede ser intrafirma; éste se presenta sobre todo en empresas diversificadas horizontalmente y que desarrollan diferentes líneas de productos en diversos países, ya sea para beneficiarse de las economías de escala o para insertarse en los mercados diferenciando sus productos. Asimismo, por el aprovechamiento de los productos sus-

titutos en las economías de alcance, gama o variedad (*scope*), surge cuando es más barato que una misma empresa produzca conjuntamente varios tipos de artículos en vez de hacerlo por separado. Si la integración de la empresa es vertical, habrá comercio intrafirma, mas no intraindustrial.

En los países en desarrollo, el comercio intrafirma se ha dado en particular por la fragmentación de la producción mundial, misma que puede atribuirse a los esfuerzos por lograr la competitividad internacional que hacen las empresas multinacionales –mediante economías de escala o el uso de ventajas nacionales específicas– y por eludir barreras al comercio exterior.

Un elemento adicional que ha facilitado un mayor comercio intrafirma fueron las políticas de liberalización de la IED en los países en desarrollo, aplicadas para afrontar la escasez de ahorro interno y la necesidad de divisas debido a su alto endeudamiento.

En los últimos veinte años los flujos de IED adquirieron características distintas, es decir, además de la tradicional –empresas cien por ciento de capital extranjero– se incrementó la denominada nueva inversión extranjera, en donde «una compañía extranjera provee bienes (tangibles e intangibles) a un proyecto de inversión o empresa en un país receptor –bienes que constituyen activos para el proyecto–, pero los intereses nacionales en el país receptor retienen la participación mayoritaria o absoluta de dicho proyecto o empresa» (Mattar, 1993: 105). De ahí que el comercio intrafirma se haya incrementado y diversificado.

La inversión extranjera directa, aun cuando sólo representa aproximadamente el 10 por ciento de los flujos de comercio exterior, tiene gran peso en el comercio mundial por la importancia que han cobrado las multinacionales (Kuri, 1994: 21). La IED de Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Japón entre 1977 y 1986 determinó, en promedio, entre la cuarta y la tercera parte del total de las exportaciones e importaciones de esos países. Ante tan importante proporción, no resulta difícil

aceptar afirmaciones tales como que «la globalización de las empresas está reestructurando el comercio mundial más aún que lo sugerido por los datos de la tradicional balanza de pagos» (Kuri, 1994: 21).

En Estados Unidos las filiales norteamericanas dan cuenta de casi un cuarto de las exportaciones y de un séptimo de las importaciones totales de ese país; pero si se suma el impacto del comercio de las multinacionales de otros países que operan en ese país, se eleva a casi 40 por ciento la participación del comercio intrafirma en el comercio mundial (Kuri, 1994: 21).

El dinamismo de las multinacionales, como resultado de la fragmentación del proceso productivo y la apertura de Estados Unidos a la inversión extranjera con el fin de equilibrar su déficit fiscal y comercial, es ahora la causa del incremento de importaciones, principalmente de Japón, ya que de la IED japonesa de 1983 a 1987 se destinó cerca del 50 por ciento a Estados Unidos.

Cuadro 2.5
Comercio entre matrices y filiales de empresas multinacionales por país de origen, 1989
(miles de millones de dólares)

Empresas	Venta de matrices a filiales	Venta de filiales a matrices
De Estados Unidos en Japón	6.0	2.0
Japonesas en Estados Unidos	68.4	17.9
De Estados Unidos en Europa	27.0	13.0
Europeas en Estados Unidos	39.5	10.0
De Estados Unidos en Canadá	32.1	32.5
Canadienses en Estados Unidos	7.2	1.4
De Estados Unidos en otros países	20.4	24.9
De otros países en Estados Unidos	12.8	3.5

Fuente: Bonturi y Fukasaku (1993, en Kuri, 1994).

En México hay evidencias de que la exportación de productos modernos innovadores queda en manos de unas cuantas empresas transnacionales como comercio intraempresa, que se beneficia de las economías de escala y de alcance a través de la dimensión internacional que otorga a estas corporaciones.

Los factores adicionales que impulsan el comercio internacional son el ritmo de las innovaciones tecnológicas y la existencia de nichos temporales de reposición o por el ciclo de vida de los productos (Unger, 1989).

En México el comercio internacional asociado a la inversión extranjera para 1982, según datos de Oman (Kuri, 1994: 22), fue de sólo 5 por ciento aproximadamente, para 1990 se incrementa a 25 por ciento. Si los datos se refieren sólo al comercio con Estados Unidos el porcentaje se eleva al 30 por ciento, como consecuencia de la política de apertura a la IED.

Al analizar el comercio intraindustrial en México hay que recordar que este tipo de transacciones entre países con diferente dotación de factores es de esperar en sectores con economías de escala, y que en teoría es difícil producir bienes en los que se especializan los países industrializados. Por ello es más factible atraer la inversión extranjera para que invierta en la producción intensiva en capital y aproveche las economías de escala locales.

En el recuento que hace Mattar (1993) de los estudios de comercio intraindustrial en México destaca que la mayor parte de esta actividad ocurre en los sectores que producen bienes modernos de consumo duradero, de capital e intermedios pesados, y que los principales elementos que determinan el comercio intraindustrial son los sectores que tienen mayor tamaño mínimo eficiente de planta, la densidad técnica más alta y la relación capital-mano de obra más elevada. En comparación con los sectores de comercio interindustrial, estos estudios confirman que las economías de escala tienen fuerte presencia en el comercio intraindustrial y la diferenciación de productos aparentemente tiene poca significación.

La alta presencia de transnacionales en el comercio intraindustrial (43 por ciento) explica el comportamiento relativamente estable de las exportaciones y su tasa más alta y sostenida en comparación con los sectores en donde predomina el comercio interindustrial.

De 1982 a 1990 el comercio intraindustrial entre México y el resto del mundo creció considerablemente, de 32 pasaron a ser 86 los sectores de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI), predominantemente intraindustriales; en el comercio México-Estados Unidos se pasó de 24 a 79 sectores.

Mattar encontró que el comercio intraindustrial México-Estados Unidos representó el 6.1 por ciento del total en 1982 y aumentó a 35.5 por ciento en 1990; las cifras fueron ligeramente menores con el resto del mundo. Los sectores con elevado comercio intraindustrial que tienen un peso considerable en el comercio exterior casi siempre tienen déficit comercial.

IMPLICACIONES DE LOS NUEVOS ESQUEMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL Y DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LOS PATRONES DE ACUMULACIÓN

El patrón de acumulación de los países industrializados, a partir de la posguerra, se sustentó en la cooperación económica multilateral a través de instituciones como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), entre otros, lo cual permitió una derrama importante hacia los países en desarrollo.

Diversos acontecimientos, entre ellos el fortalecimiento económico de Japón y Alemania frente a Estados Unidos, la pérdida de interés por el bienestar general y la primacía de los intereses particulares, trae como consecuencia un distanciamiento cada vez mayor en los niveles de bienestar entre los países más y los menos desarrollados.

En el interior de los países y en las regiones el proceso de reestructuración ha traído consecuencias heterogéneas. La competitividad y, por ende, los beneficios tienden a aumentar conforme baja la obsolescencia de los procesos productivos; la teoría sugiere que las empresas que tienen menor nivel tecnológico y capacidad de innovación son las más castigadas, por lo que podría esperarse que las pequeñas empresas sean precisamente las que utilizan tecnologías obsoletas. Sin embargo, en algunos

estados de México donde predomina la pequeña o la mediana empresa orientada al mercado interno son éstas las que han tenido mayor capacidad de adaptación y crecimiento en cuanto a número. Las empresas orientadas al mercado externo han crecido pero no tienen un efecto multiplicador significativo en la economía nacional por el alto componente de insumos importados.

En síntesis, esta dimensión de comercio e inversión extranjera a escala mundial se caracteriza por el alto volumen y la tendencia creciente de comercio intraindustrial de mayor importancia relativa que el comercio interindustrial; así, también las ventajas de las multinacionales provienen del conocimiento, la educación, la investigación y la infraestructura, lo mismo que de ventajas monopólicas u oligopólicas, y no de las ventajas comparativas tradicionales. Entre las características más destacadas, un papel crucial lo desempeña la globalización de las empresas, que está obligando a reestructurar el comercio mundial más que lo que sugieren los datos de la balanza de pagos.

No obstante lo anterior, la expansión experimentada en los últimos dos decenios por el comercio mundial no se ha traducido en un crecimiento económico paralelo o semejante de todas las naciones.

Parecería que la realidad trata de contradecir a las grandes economías y a instituciones internacionales como el GATT (ahora Organización Mundial del Comercio), FMI, BM, UNCTAD, etc., que recomiendan y exigen a los gobiernos liberalizar su comercio y economía para acelerar el desarrollo y generar mayor empleo. Sin embargo, hemos estado viendo que más comercio no necesariamente genera mayor desarrollo. Desde la crisis del petróleo de 1973, este fenómeno pernicioso es válido tanto para las grandes economías como, en general, para el resto del mundo. A partir de entonces el ritmo de crecimiento económico ha bajado en la mayor parte de los países, no obstante que ahora existen menos barreras en las transacciones comerciales y más volumen de comercio. Si nos referimos a los países ricos, los que agrupa la OCDE, vemos que de 1980 a 1995 sus exporta-

ciones e importaciones crecieron en forma global 5.8 por ciento anual, mientras que su ingreso nacional conjunto lo hizo apenas en 2.5 por ciento, es decir, a un ritmo menor que la mitad.

Los ejemplos individuales son muchos. Estados Unidos creció a un ritmo anual de 4.3 por ciento de 1960 a 1973, pero después su crecimiento ha declinado a 2.9 por ciento en 1973-1979, 2.7 por ciento en 1979-1989, y para el decenio de 1989-1999 se espera que alcance apenas 2 por ciento. El caso de Japón ha sido más dramático: su economía venía aumentando a tasas anuales mayores de 9 por ciento hasta antes de la crisis petrolera pero cayeron a menos de 4 por ciento hasta 1991, y más todavía en años recientes. El caso del conjunto de los países de la Unión Europea se parece al de Estados Unidos. Su expansión después de la guerra fue muy importante, pero empezó a desacelerarse a partir de 1973. Por su parte, los países de América Latina tuvieron un crecimiento acelerado hasta los setenta, después continuó la «década perdida» de los ochenta y más adelante el desarrollo ha sido pobre y desigual.

En los últimos tiempos sólo han crecido en forma consistente y acelerada el comercio mundial y la IED, lo que se asocia al fenómeno de la globalización. Desde hace tiempo a las empresas multinacionales ha correspondido una alta proporción del comercio mundial (la UNCTAD lo estima en 1993 en dos terceras partes de la exportación mundial de bienes y servicios). Ese papel se ha incrementado con las ventajas que representan transportes más eficientes, adecuados, rápidos y baratos y con las nuevas tecnologías de la comunicación y la informática. Estos avances de la tecnología moderna han permitido a las multinacionales fraccionar sus procesos de producción en distintos países para aprovechar mano de obra barata, posición geográfica y otras ventajas que ofrecen.

EL SECTOR EXTERNO DE JALISCO Y SU INTEGRACIÓN A LA ECONOMÍA GLOBAL

En la primera parte de este capítulo se hizo un recuento de las

características del nuevo modelo económico mundial, en el cual el comercio internacional y la inversión extranjera directa son factores preponderantes de la reestructuración económica regional y del factor de integración a la economía global. Asimismo, se establecieron los postulados de las nuevas teorías que explican estos fenómenos. Con el fin de contrastar esas teorías con la evidencia empírica de Jalisco, se realiza ahora un análisis del sector externo de la entidad, en el que se resumen la preponderancia del comercio externo y la inversión extranjera, así como su estrecha interrelación.

Como ya se dijo, aun cuando, en principio, con la apertura de las economías al comercio y al capital se busca una mayor eficiencia, no hay evidencias contundentes para afirmar esto a escala global; por el contrario, es claro que regiones y sectores han sido beneficiados o perjudicados de manera desigual. Por eso en esta parte, que se refiere Jalisco, se analizan las variables mencionadas a nivel de sectores y ramas para evaluar cómo han podido cada una de ellas incorporarse a la economía global.

En algunos trabajos que anteceden a éste ya se había abordado la cuestión del sector externo jalisciense (véase Torres, 1995). Tanto en ellos como en el presente se muestra que Jalisco no se caracteriza por ser altamente exportador, aunque recientemente ha mejorado en forma notable su posición nacional en este renglón. También se ha encontrado que tiene mayor peso como importador que como exportador, aunque en años recientes su saldo comercial deficitario pasó a convertirse en superavitario.

Desde el punto de vista de los sectores y agentes económicos que desarrollan el comercio con el exterior, ha existido desde hace por lo menos treinta años una estructura típicamente centralizadora, más acentuada en las exportaciones, y se ha evidenciado que los sectores y las empresas con mayor IED liderean esa actividad económica, por lo que no debe extrañar, aunque sí preocupar, la contribución que en ese renglón tienen las empresas de origen externo más que nada por el rezago —que

se ha agravado- en que se encuentran las empresas locales (véase Torres, 1995).

Este fenómeno es típico del periodo de intensa apertura de la economía mexicana al exterior y de la reorientación del modelo económico nacional en su esfuerzo de reinserción a la economía mundial.

Comercio exterior: perfil sectorial

En Torres (1997) se encuentra que, en general, sectores tradicionales de la actividad económica han perdido importancia como exportadores, aunque algunos de ellos han repuntado en los últimos años. En cambio, existen sectores modernos de la actividad económica dominantes tanto en exportaciones como en importaciones.

La situación correspondiente a 1995 y 1996 muestra que, salvo excepciones, los sectores tradicionales tienen menor importancia en el comercio exterior de Jalisco, tanto por su nivel exportador e importador como por su grado de internacionalización y contribución al total. Salvo la industria textil, prendas de vestir y calzado y bebidas, los sectores más modernos encabezan ese rubro (véanse cuadros 2.6, 2.7 y 2.8).

En ese mismo sentido, existe una alta correlación positiva entre el liderazgo y el peso que en el sector externo tienen los sectores tradicionales y modernos y el de la IED en los mismos, salvo el caso de la industria minera. Por otro lado, si bien es cierto que el comercio y los servicios han adquirido relevancia como receptores de IED, no se cuenta con datos de comercio exterior de dichos sectores; pese a ello, es razonable considerar que las importaciones han crecido en forma considerable por algunas de esas vías (véase cuadro 2.9) como, por ejemplo, centros comerciales y tiendas de autoservicio y departamentales, casas comerciales importadoras, franquicias y licencias, así como servicios de consultoría, entre otras.

En la industria manufacturera son las industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo, que incluyen la indus-

Cuadro 2.6
Coeficiente subsectorial* con respecto a importaciones y exportaciones
Jalisco, 1995

Núm.	Importaciones	Exportaciones	Categoría	Clave	Importaciones	Exportaciones
1	Menor que 1/2 de X Menor que 5%	Menor que 1/2 de X Menor que 8.5%	Muy baja	MB	Agropecuario Minería 33. Madera, muebles 37. Metal básica Servicios profesionales 36. Productos minerales no metálicos	Agropecuario Minería 33. Madera, muebles 34. Papel, imprentas y editoriales 37. Metal básica Servicios profesionales
2	Desde 1/2 X hasta X Desde 10% hasta 5%	Desde 1/2 X hasta X Desde 17% hasta 8.5%	Baja	B		31. Alimentos, bebidas y tabaco 36. Productos minerales no metálicos
3	X = media importaciones 10.00%	X = media exportaciones 17.00%	Media	M		
4	Mayor que X hasta 2 X Mayor que 10% y hasta 20%	Mayor que X hasta 2 X Mayor que 17% y hasta 34%	Alta	A		39. Otras industrias
5	Mayor que 2 X Mayor que 20%	Mayor que 2 X Mayor que 34%	Muy alta	MA	31. Alimentos, bebidas y tabaco 35. Sustancias químicas, plásticos 39. Otras industrias 3. Manufacturas 32. Textil, prendas de vestir, calzado 34. Papel, imprentas y editoriales 38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	3. Manufacturas 32. Textil, prendas de vestir, calzado 35. Sustancias químicas, plásticos 38. Productos metálicos, maquinaria y equipo

*Coeficiente subsectorial = importaciones o exportaciones del subsector entre el PIB de ese subsector; X = media de los coeficientes.
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, INEGI y Conacex.

Cuadro 2.7
Índice de contribución subsectorial* al total del estado con respecto a importaciones y exportaciones
Jalisco, 1995

Núm.	Importaciones	Exportaciones	Categoría	Clave	Importaciones	Exportaciones
1	Menor que 1/2 X Menor que 1.5%	Menor que 1/2 X Menor que 1.3%	Muy baja	MB	Agropecuario Minería 31. Alimentos, bebidas y tabaco 33. Madera, muebles 35. Sustancias químicas, plásticos 36. Productos minerales no metálicos 37. Metal básica 39. Otras industrias	Agropecuario Minería 31. Alimentos, bebidas y tabaco 33. Madera, muebles 34. Papel, imprentas y editoriales 36. Productos minerales no metálicos 37. Metal básica
2	De 1/2 X a menos de X De 1.5% a menos de 3%	De 1/2 X a menos de X De 1.3% a menos de 2.6%	Baja	B	32. Textil, prendas de vestir, calzado	32. Textil, prendas de vestir, calzado 39. Otras industrias
3	X = media importaciones X = 3%	X = media exportaciones X = 2.6%	Media	M		
4	Mayor que X hasta 200% X	Mayor que X hasta 200% X	Alta	A	3. Manufactureras	3. Manufactureras
5	Mayor que 200% X Mayor que 6%	Mayor que 200% X Mayor 5.2%	Muy alta	MA	34. Papel, imprentas y editoriales 38. Productos metálicos, maquinaria y equipo	35. Sustancias químicas, plásticos 38. Productos metálicos, maquinaria y equipo

X = Índice promedio de contribución.

* Índice de contribución subsectorial = valor de las importaciones y exportaciones de cada subsector entre el total de importaciones y exportaciones del estado (por ciento).

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, INEGI y Conarex.

Cuadro 2.8
Coeficiente de internacionalización subsectorial*
Jalisco, 1995

Núm.	Categoría	Clave	Subsectores
1	Muy baja Menor que 1/2 X Menor que 13.5%	MB	Agropecuario Minería 33. Madera, muebles 37. Metal básica Servicios profesionales
2	Baja Menor que X hasta 1/2 X Menor que 27% hasta 13.5%	B	31. Alimentos, bebidas y tabaco 36. Productos minerales no metálicos
3	Media X = media subsector 27%	M	
4	Alta Mayor que X hasta 2 X Mayor que 27% hasta 54%	A	34. Papel, imprentas y editoriales 39. Otras industrias
5	Muy alta Mayor que 2 X Mayor que 54%	MA	3. Manufacturas 35. Sustancias químicas, plásticos 38. Productos metálicos, maquinaria y equipo 32. Textil, prendas de vestir, calzado

*Coeficiente de internacionalización = grado de integración de un subsector a la economía internacional (X - M)/P.E.
Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, MEGI y Conacex.

Cuadro 2.9
Distribución sectorial de la inversión extranjera. Jalisco, 1989-1997
(miles de dólares)

Sector	1989-1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*	Acumulada 1989-1997
Agropecuaria, silvicultura y pesca	—	3 984	115	2 515	—	8	5	—	6 628
Minería y extracción de petróleo	2 645	19 760	2 000	864 000	4 605	1 934	10 000	1 000	29 820
Industria manufacturera	53 119	155 966	48 771	73 997	34 584	70 8100	45 308	11 837	494 391
Construcción	1 300	206 000	17 811	—	7 368	9 000	3 000	75 000	26 772
Electricidad, gas y agua	—	—	—	4 941	15 000	—	—	—	4 956
Comercio	65 650	1 249	18 280	24 759	3 498	5 464	19 185	13 000	138 098
Transporte y comunicaciones	—	26 172	2 974	—	3 496	47 000	—	—	32 689
Servicios financieros	27 778	3 836	39 000	87 000	3 507	3 093	278 000	26 000	77 604
Servicios comunales	32 250	5 399	36 873	10 110	6 701	14 329	14 272	1 112	121 046
Total	182 787	216 572	163 572	117 273	56 781	95 694	79 061	13 062	925 054

* Estimado.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secofi.

tria eléctrica y electrónica, complementadas con otras como sustancias químicas, plásticos, etc., las que centralizan las exportaciones. Esto se debe a que son los sectores que han mostrado mayor capacidad de atracción de capital extranjero, lo cual ha contribuido a su mejor desempeño en relación con el resto de los sectores.

Existe un grupo reducido de empresas que han venido concentrando las exportaciones y las importaciones; el comercio bidireccional es el más característico entre ellas y entre la mayoría de los sectores. Esto se debe a que entre las principales 24 empresas exportadoras se encuentran empresas maquiladoras (cuadro 2.13).

Entre las empresas líderes del sector externo dominan ampliamente las que operan con capital extranjero, al grado de que las siete más importantes contribuyen con el 70 por ciento de las exportaciones y en su totalidad tienen capital extranjero y operan bajo el régimen de maquiladoras, seis de ellas del ramo eléctrico (véanse cuadros 2.7, 2.9, 2.10, 2.11, 2.12 y 2.13).

Las empresas líderes en exportación se localizan sobre todo en el sector eléctrico y electrónico, así como en maquiladoras, tequileras, siderúrgicas y jugueteras (globos, pelotas y canicas, cuadros 2.10 y 2.13).

El universo de empresas con capital extranjero establecidas en Jalisco ha tenido gran dinamismo en los últimos cinco años, lapso durante el cual se ha más que triplicado el número de compañías con ese régimen, compuesto por maquiladoras, empresas de origen extranjero y locales asociadas a compañías extranjeras.

El *boom* de ese fenómeno ha involucrado a empresas de varios sectores: comercio, inmobiliario, hoteles, otros servicios, industrias de maquinaria y equipo, eléctrico y electrónico, así como otras manufacturas. Esto se explica por las expectativas ante y en la vigencia del TLC, que ha atraído IED. En cambio, otro segmento importante de empresas locales con problemas de acumulación y débil posicionamiento en el mercado y con expectativas difíciles

Cuadro 2.10
Nivel de participación en las exportaciones según sectores y empresas por sector
Jalisco, 1995

Núm.	Por sector	Participación promedio	Categoría	Clave	Sector	Número de empresas	Por empresa, según sector
1	Menor que 1/2 X Menor que 76.5 millones de dólares	Por empresa Menor que 1/2 X Menor que 2.4 millones de dólares	Muy baja	MB	1. Agropecuario 10. Juguetes, globos, pelotas y canicas 11. Materiales de construcción 13. Minería 14. Muebles 16. Plásticos y sus manufacturas 18. Silvicultura y pesca 19. Servicios profesionales 2. Artesanías, regalos y decoración 4. Alimentos y bebidas 5. Calzado y suelas 6. Cueros y marroquinería 8. Imprenta, industria editorial 9. Joyería y platería 17. Químico farmacéutico	26 14 50 28 15 1 30 1 25 70 11 42 152 33 12 62	1. Agropecuario 11. Materiales de construcción 4. Alimentos y bebidas 17. Químico farmacéutico 14. Muebles 15. Películas y cámaras 16. Plásticos y sus manufacturas 18. Silvicultura y pesca 19. Servicios profesionales 2. Artesanías, regalos y decoración 8. Imprenta, industria editorial 3. Automotriz, autopartes 23. Otras manufacturas 5. Calzado y suelas 6. Cueros y marroquinería 9. Joyería y platería 12. Metalmeccánico

2	Menor que X hasta 1/2 X Menor que 153 hasta 76.5 millones de dólares	Menor que X hasta 1/2 X Menor que 4.8 hasta 2.4 millones de dólares	Baja	B	12. Metalmeccánico	38	21. Textil y confección
3	X = media del sector 153 millones de dólares	X = media de la empresa 4.8 millones de dólares	Media	M	3. Automotriz, autopartes 23. Otras manufacturera		
4	Mayor que X hasta 2 X Mayor que 153 hasta 306 millones de dólares	Mayor que X hasta 2 X Mayor que 4.8 hasta 9.6 millones de dólares	Alta	A	20. Tequila		
5	Mayor que 2 X Mayor que 306 millones de dólares	Mayor que 2 X Mayor que 9.6 millones de dólares	Muy alta	MA	21. Textil y confección 15. Películas y cámaras	19 57 1	20. Tequila 22. Maquiladoras 13. Minería
					7. Eléctrico electrónico 22. Maquiladoras	26 4	7. Eléctrico electrónico 10. Juguetes, globos, pelotas y canicas

El nivel por sector se refiere a la comparación de las exportaciones de cada sector con el total de exportaciones sobre el número de sectores exportadores, y el nivel por empresa es la comparación del promedio de exportación de cada empresa con el promedio de exportaciones global (total de exportaciones/total de empresas exportadoras en todos los sectores).

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Conacex.

Cuadro 2.11
Nivel de participación en las importaciones, según sectores y empresas por sector
Jalisco, 1995

Núm.	Participación promedio		Categoría	Clave	Sector	Número de empresas	Por empresa, según sector
	Por sector	Por empresa					
1	Menor que 1/2 X Menor que 50 millones de dólares	Menor que 1/2 X Menor que 1.5 millones de dólares	Muy baja	MB			
					1. Agropecuario 10. Juguetes, globos, pelotas y canicas 11. Materiales de construcción 13. Minería 14. Muebles 15. Películas y cámaras 16. Plásticos y sus manufacturas 18. Silvicultura y pesca 19. Servicios profesionales 20. Artesanías, regalos y decoración 20. Tequila 22. Maquiladoras 5. Calzado y suelas 6. Cueros y marroquinería 8. Imprenta, industria editorial 9. Joyería y platería	26 14 62 1 15 1 30 1 25 70 19 57 152 33 12 15	1. Agropecuario 11. Materiales de construcción 12. Metalmeccánico 13. Minería 14. Muebles 15. Películas y cámaras 16. Plásticos y sus manufacturas 18. Silvicultura y pesca 19. Servicios profesionales 20. Artesanías, regalos y decoración 20. Tequila 22. Maquiladoras 23. Otras manufacturas 5. Calzado y suelas 6. Cueros y marroquinería 9. Joyería y platería
2	Menor que X hasta 1/2 X Menor que 100 hasta 50 millones de dólares	Menor que X hasta 1/2 X Menor que 3 hasta 1.5 millones de dólares	Baja	B	12. Metalmeccánico 21. Textil y confección	42 38	3. Automotriz, autopartes 21. Textil y confección

3	X = media del sector 100 millones de dólares	X = media por empresa 3 millones de dólares	Media	M		
4	Mayor que X hasta 2 X Mayor que 100 hasta 200 millones de dólares	Mayor que X hasta 2 X Mayor que 3 hasta 6 millones de dólares	Alta	A		
5	Mayor que 2 X Mayor que 200 millones de dólares	Mayor que 2 X Mayor que 6 millones de dólares	Muy alta	MA		
					3. Automotriz, autopartes 23. Otras manufacturas 17. Químico farmacéutico	50 11 28 4
					4. Alimentos y bebidas 8. Imprenta, industria editorial 17. Químico farmacéutico 10. Juguetes, globos, pelotas y canicas	7. Eléctrico electrónico
					7. Eléctrico electrónico 4. Alimentos y bebidas	26

El nivel por sector se refiere a la comparación de las importaciones de cada sector con el total de importaciones sobre el número de sectores importadores y el nivel por empresa es la comparación del promedio de importación de cada empresa en cada sector con el promedio de importaciones global (total de importaciones/total de empresas importadoras en todos los sectores). Fuente: Elaboración propia con base en datos del Banco de México, INEGI y Conacex.

Cuadro 2.12
Nivel de participación en la balanza comercial (saldo) según sector
Jalisco, 1995

Núm.	Saldo		Categoría	Clave	Sector	
	Positivo	Negativo			Saldo positivo	Saldo negativo
1	Menor que 1/2 X Menor que 53.5 millones de dólares	Mayor que 1/2 X Mayor que 22.8 millones de dólares	Muy baja	MB	2. Artesanías, regalos y decoración 10. Juguetes, globos, pelotas y canicas 12. Metalmecánico 1. Agropecuario 13. Minería 6. Cueros y marroquinería 9. Joyería y platería 11. Materiales de construcción 14. Muebles 18. Silvicultura y pesca	19. Servicios profesionales 16. Plásticos y sus manufacturas 5. Calzado y suelas
2	Menor que X hasta 1/2 X Menor que 107 hasta 53.5 millones de dólares	Mayor que X hasta 1/2 X Mayor que 45.6 hasta 22.8 millones de dólares	Baja	B	20. Tequila 21. Textil y confección	
3	X = media* 107 millones de dólares	X = media** 45.6 millones de dólares	Media	M		
4	Mayor que X hasta 2 X Mayor 107 hasta 214 millones de dólares	Menor que X hasta 2 X Menor que 45.6 hasta 91.2 millones de dólares	Alta	A		3. Automotriz, autopartes 8. Imprenta, industria editorial

5	Mayor que 2 X Mayor que 214 millones de dólares	Menor que 2 X Menor que 91,2 millones de dólares	Muy alta	MA	23. Otras manufacturas. 17. Químico farmacéutico 4. Alimentos y bebidas
					7. Eléctrico electrónico 22. Maquiladoras 15. Películas y cámaras

Comparación del saldo de la balanza comercial de cada sector con el promedio del saldo de los sectores tanto de saldo positivo como negativo.

* Media de los sectores con saldo positivo.

** Media de los sectores con saldo negativo.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Conacex.

han decidido como única opción viable, por lo menos a mediano plazo, asociarse con empresas extranjeras.

De esta manera se puede explicar el rápido aumento del índice de internacionalización de la economía jalisciense. Esos fenómenos de la economía local no son de expresión particular; por el contrario, son una evidencia regional del desempeño y la recomposición de la economía nacional.

Cuadro 2.13
Principales empresas exportadoras
Jalisco, 1995-1996

Empresa	1995		1996	
	Miles de dólares	Por ciento	Miles de dólares	Por ciento
IBM de México. S.A. de C.V.	935 482	26.21	1 707 230	33.84
Hewlett-Packard de México	493 540	13.83	567 570	11.25
SCI Systems de México	—	—	514 885	10.20
Kodak de México	304 458	8.53	338 320	6.71
Motorola de México	207 416	5.81	182 326	3.61
Celulosa y Derivados	123 330	3.46	92 174	1.83
AT&T Productos de Consumo	120 021	3.36	164 050	3.25
Adelantos de la Tecnología	100 182	2.81	—	—
Tequila Cuervo La Rojeña	56 542	1.58	74 360	1.47
Siemens. S.A. de C.V.	—	—	51 082	1.01
Teleindustria Ericsson	47 103	1.32	42 623	0.84
Exportadora Cabrera	39 218	1.10	43 139	0.85
Nasteel de México	—	—	32 433	0.64
Compañía Siderúrgica de Guadalajara	38 898	1.09	25 275	0.50
Latex Occidental	36 401	1.02	43 253	0.86
Cerraduras Tesa	—	—	29 359	0.58
CP Clare Mexicana	31 308	0.88	26 144	0.52
Honda de México	30 692	0.86	38 821	0.77
Danisco Ingredientes de México	20 727	0.58	—	—
Arancia	19 698	0.55	581	0.01
Tequila Sauza	17 791	0.50	20 743	0.41
Transmisiones de Potencia Emerson	16 587	0.46	13 500	0.27
Molex de México	15 096	0.42	18 551	0.37
Resto de empresas	914 971	25.63	1 019 270	20.20
Total	3 569 462	100.00	5 045 692	100.00

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Conacex.

*Indicadores de modernización sectoriales de la economía
jalisciense y contribución de la IED*

El liderazgo sectorial en modernización, y el liderazgo de empresas en ella, está muy asociado al impacto de la IED; se ha visto que los sectores y las empresas más modernas son las que tienen mayor grado de internacionalización y con mayor participación de IED.

Los sectores y las empresas más permeadas por la IED han sufrido cambios en su estructura y desempeño ya que, por una parte, el tamaño medio de las empresas, expresado en número de sus empleados, es mayor en la medida en que tiene mayor grado de participación la IED, y éstas se localizan en los sectores que tradicionalmente han sido los líderes en exportación, pero sobre todo en los de origen moderno, como ya se había establecido. En estos estratos existe una alta dispersión o muy alta dispersión o desviación al comparar el tamaño medio de las empresas con capital local de esas ramas con aquellas que cuentan con IED, de donde resulta que son muy inferiores las de origen nacional (cuadro 2.14).

Los estratos de pequeñas y medianas empresas (pymes) dominan en los sectores tradicionales menos evolucionados y más articulados a la economía doméstica; en ellos no existe o es insignificante la participación de la IED, y por lo mismo su vinculación a la economía internacional es de marginal a nula, a no ser porque algunas de esas actividades enfrentan la competencia externa en su propio mercado interno; tales son los casos de confección de prendas de vestir, lácteos, fibras, industria del cuero, pieles y sus productos, entre otras (cuadro 2.14).

El patrón predominante de pymes en estos niveles, así como el tipo de actividades al que están orientadas, y con ellas sus reducidas posibilidades de acumulación, parecen ser factores suficientes para que esas actividades y las pymes sean eliminadas de las prioridades de inversión por parte de las empresas extranjeras.

Lo anterior es válido especialmente en la industria manufacturera, pero también en el comercio y los servicios, aunque

Cuadro 2.14
Tamaño medio de empresas manufactureras con inversión extranjera directa (IED)
y dispersión del tamaño del resto de la rama. Jalisco, 1993

Núm.	Rangos en número de empleados por empresa de la fracción IED	Categoría	Clave	Ramas			
				Clave	Disp.		
1	Menos de 10 empleados	Micro	Mi	3213. Confección con materiales textiles	N	33. Industria de madera y productos de madera, incluye muebles	N
				3220. Confección de prendas de vestir	N	3320. Fabricación y reparación de muebles, princ. madera	N
				3112. Elaboración de productos lácteos	N	38. Productos metálicos; maquinaria y equipo	MAD
2	De 10 a 40 empleados	Pequeña	P	3119. Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería	N	3691. Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos	N
				3122. Elaboración de alimentos preparados para animales	N	3833. Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico	N
				3211. Industria textil, fibras duras y cordelería todo tipo	N	3850. Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipos	N
				3230. Industria del cuero, pieles y sus productos	N	39. Otras industrias manufactureras	N
				3240. Industria del calzado, excluye hule y/o plástico	N	3822. Maquinaria y equipo de usos generales	BD
				34. Papel y productos de papel, imprenta y editoriales	N		
					N		

3	De 41 a 100 empleados	Mediana	Md	3114. Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas 3212. Hilo, tejido y acabado fibra blanda 3512. Fabricación de sustancias químicas básicas, excluye petróleo 3521. Industria farmacéutica 3522. Fabricación de otras sustancias y productos químicos	N N N N MAD	3550. Industria del hule 3560. Elaboración de productos de plástico 36. Productos minerales no metálicos 3842. Fabricación, reparación y/o ensamble de equipamiento	N AD AD N
4	De 101 a 300 empleados	Grande	G	3. Industrias manufactureras 31. Productos alimenticios, bebidas y tabaco 3121. Elaboración de otros productos alimenticios 3130. Industrias de bebidas 32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero 35. Sustancias químicas, productos derivados del petróleo	MAD MAD MAD MAD MAD MAD MAD	3823. Fabricación y/o ensamble máquinas de oficina 3832. Fabricación y/o ensamble equipo electrónico, radio y T.V. 3814. Fabricación de otros productos metálicos 3821. Fabricación, reparación y/o ensamble maquinaria y equipo 3831. Fabricación y/o ensamble maquinaria, equipos y accesorios 3841. Industria automotriz	MAD MAD MAD MAD MAD MAD N

...
Continúa

Núm.	Rangos en número de empleados por empresa de la fracción IED	Categoría	Clave	Ramas	Disp.	
5	Mayor de 301 empleados	Muy grande	MG	37. Industria metálica básica 38. Maquinaria y equipo 3522. Otras sustancias y productos químicos	3117. Fabricación de aceites y grasas comestibles MAD MAD MAD	Disp. N

AD = alta dispersión.
MAD = muy alta dispersión.
N = nula, el tamaño medio de la rama es igual al tamaño promedio de las empresas con IED.
BD = baja dispersión.
MB = muy baja dispersión.
Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

Cuadro 2.14a
Tamaño medio de empresas, manufactureras con inversión extranjera directa (IED)
y dispersión del tamaño del resto de la rama. Jalisco, 1993

Num.	Rangos en número de empleados por empresa de la fracción IED	Categoría	Clave	Ramras		Disp.
				Micro	Mi	
1	Menos de 10 empleados			6230. No alimen. estab. espec.	MAD	9241. Servicios de asistencia social N
				6250. Venta autos, llantas y refacciones	MB	9250. Servicios de asociaciones comerciales N
				82. Servicios de alquiler y administración	N	94. Servicios de esparcimiento y culturales N
				8212. Otros servicios inmobiliarios.	N	96. Servicios de reparación y mantenimiento MAD
				83. Servicios alquiler bienes muebles	N	9612. Servicios reparación y mantenimiento N
				8311. Servicio alquiler equipo, maquinaria	N	9613. Otros servicios de reparación N
				92. Servicios educativos	MD	9790. Servicio de agencias de viajes N
				9231. Servicio médicos, odontológicos y veterinarios	N	2
	De 10 a 40 empleados	Pequeña	P	6. Comercio	MAD	9491. Servicios en centros recreativos BD
				61. Comercio al por mayor	MAD	95. Servicios profesionales técnicos especiales BD
				6120. Productos no alimenticios	MAD	9510. Prestación de servicios profesionales BD

Continúa ...

Núm.	Rangos en número de empleados por empresa de la fracción IED	Categoría	Clave	Ramas		Disp.
				Comercio al por menor	Disp. MAD	
				62. Comercio al por menor	MAD	96. Servicio de reparación y mantenimiento
				6210. Alimentos, bebidas y tabaco	MAD	9611. Servicios de reparación y mantenimiento
				9211. Servicio educ. pres... 93. Restaurantes y hoteles	N MAD	97. Servicios relacionados con agricultura 9710. Servicios para la agricultura y ganadería
				9310. Restaurantes, bares y centros nocturnos	MAD	8. Servicios financieros y de administración
				9320. Hoteles y otros servicios de alojamiento	N	9. Servicios comunales y sociales
3	De 41 a 100 empleados	Mediana	Md	6140. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	MAD	
4	De 101 a 300 empleados	Grande	G	6220. Productos alimenticios, supermercados, autoservicios y alimentos	MAD	
5	Mayor de 301 empleados	Muy grande	MG	6240. No alimenticios, tiendas de departamentos y almacenes	MAD	

AD = alta dispersión. BD = baja dispersión. MAD = muy alta dispersión. MB = muy baja dispersión.

N = nula, el tamaño medio de la rama es igual al tamaño promedio de las empresas con IED.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

aquí existe mayor flexibilidad y algún grado de IED en ramas donde predominan las pymes (cuadro 2.14).

Si se considera el grado de contribución al valor bruto de la producción (VBP) de cada rama por parte de la fracción que opera con capital extranjero, ello corrobora que la muy baja o nula participación de la IED es notable en actividades tradicionales de industrias de consumo poco evolucionadas y nada o escasamente vinculadas al sector exterior; las salvedades más notables de ramas que tienen mayor grado de vinculación con el extranjero a través del comercio exterior y con predominio o exclusividad de capital doméstico son la industria textil como sector (con excepción de las ramas 3212 y 3213, en las cuales la contribución al VBP de empresas con IED es mayor que 50 por ciento), alfarería, cerámica y fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos de la construcción, producción de alimentos y bebidas y otros productos alimenticios, todos ellos con capacidad exportadora (cuadro 2.15).

En el área de servicios, el peso de la IED aún es bajo. La atracción de este sector es un fenómeno reciente; si bien ha sido dinámico, el pequeño lapso de sus antecedentes ha significado que el acumulado de la IED en ese sector aún sea reducido. Así el nivel general de contribución del VBP de la empresa con IED al VBP del sector aún es bajo, por lo que servicios muy tradicionales y con escasas posibilidades de comercializarse a nivel internacional operan con capital netamente nacional.

La mayoría de las ramas del comercio y los servicios reciben una contribución a su VBP por parte de la IED de nula a baja. Sólo servicios para la agricultura y la ganadería están dominados por la contribución que realiza la IED. Lo anterior significa que este es un fenómeno reciente asociado a la evolución de los frutos de la biotecnología en ese sector, como semillas y variedades mejoradas, y transportes eficientes, entre otros (cuadro 2.15).

Para analizar el grado de modernización sectorial y de su participación en la economía internacional es necesario

Cuadro 2.15
 Contribución del valor bruto de producción (VBP) de las empresas
 con inversión extranjera directa al VBP de la rama. Jalisco, 1993

Núm.	Porcentaje de participación	Categoría	Clave	Ramas manufactureras
1	0	Nula	N	3550. Industria del hule 3612. Fabricación material arcilla p/construcción 3620. Fabricación de vidrio y productos de vidrio 3710. Industria básica de hierro y acero 3111. Industria de la carne 3113. Elaboración de conservas alimenticias 3115. Elaboración de productos de panadería 3116. Molienda de nixtamal y fabricación de tortilla 3118. Industria azucarera 3410. Celulosa y sus productos 33. Industrias manufactureras 3112. Elaboración de productos lácteos
2	Mayor que 0, menor que 10%	Muy baja	MB	3710. Industria del hierro y el acero 3811. Fundición y moldeado de piezas de metales ferrosos y no ferrosos 3812. Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas 3813. Fabricación y reparación de muebles metálicos 3833. Fabricación y/o ensamble para accesorios uso doméstico 3211. Industria textil fibras duras y cordelería todo tipo 3214. Fabricación de tejidos de punto 3230. Industria del cuero, pieles y sus productos 3311. Fabricación de productos de aserradero y carpintería 3312. Fabricación de envases y otros productos de madera y corcho 33. Industria de la madera y productos de madera, incluye muebles 3320. Fabricación y reparación de muebles princ. madera

				3420. Imprentas, editoriales e industrias conexas
				3560. Elaboración de productos de plástico
				36. Producción de minerales no metálicos
				3611. Alfarería y cerámica, excluye materiales de construcción
				3691. Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos
				39. Otras industrias manufactureras
				3814. Fabricación de otros productos metálicos
				3822. Fabricación y/o ensamble de maquinaria y equipo, usos generales
				3831. Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios
				3850. Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión
				3512. Fabricación de sustancias químicas básicas, excluye petróleo
				3821. Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo específico
				35. Sustancias químicas, productos derivados del petróleo
				3119. Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería
				3122. Alimentos para animales
				3130. Industria de bebidas
				32. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero
				3220. Confección de prendas de vestir
				3240. Industria de calzado, excluye hule y/o plástico
				31. Productos alimenticios, bebidas y tabaco
				3114. Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas
				3117. Fabricación de aceites y grasas comestibles
				37. Industria metálica básica
				3841. Industria automotriz
				3212. Hilado, tejido y acabado fibra blanda
				3213. Confección con materiales textiles, incluye fabricación
				35. Sustancias químicas, productos derivados del petróleo
				3121. Elaboración de otros productos alimenticios para consumo
3	Mayor que 10% hasta 20%	Baja	B	
4	Mayor que 20% hasta 50%	Media	M	
5	Mayor que 50% hasta 75%	Alta	A	

Continúa ...

... Continúa

Núm.	Porcentaje de participación	Categoría	Clave	Ramas manufactureras
6	Mayor que 75%	Muy alta	MA	3513. Industria de fibras artificiales y/o sintéticos 3522. Fabricación de otras sustancias y productos químicos 3140. Industria del tabaco 3521. Industria farmacéutica 3720. Industria básica de metales no ferrosos 3823. Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo e informática 3832. Fabricación y/o ensamble de equipo eléctrico, radio y T.V., com. y uso médico 3842. Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte
1	0	Nula	N	Ramas comercio y servicios 6110. Compraventa material de desecho 6260. Estaciones de gasolina 8211. Alquiler de inmuebles 8312. Otros servicios de alquiler 9221. Servicio de investigación científica 9250. Servicios asociaciones comerciales 9290. Servicios de organizaciones políticas 9411. Servicios de esparcimiento sector privado 9612. Servicios de reparación y mantenimiento automotriz 9530. Servicio de tintorería y lavandería 9540. Servicios domésticos 9720. Servicios relacionados con la construcción 9731. Servicios relacionados con el transporte terrestre 9732. Servicios relacionados con el transporte por agua 9733. Servicios relacionados con el transporte aéreo 9740. Servicios de seguros y fianzas

2	Mayor que 0 menor que 10%	Muy baja	MB	<p>9412. Servicios de esparcimiento sector público</p> <p>9421. Servicios culturales sector privado</p> <p>9520. Servicios profesionales diversos</p> <p>6. Comercio</p> <p>61. Comercio al por mayor</p> <p>6140. Productos alimenticios, bebidas y tabaco</p> <p>62. Comercio al por menor</p> <p>6210. Productos alimenticios, bebidas, tabaco en establecimientos específicos</p> <p>6220. Productos alimenticios en supermercados, autoservicios y almacenes</p> <p>6230. No alimentos, establecimientos especializados</p> <p>Ramas comercio y servicios</p> <p>6250. Automóviles, llantas y refacciones</p> <p>82. Servicio de alquiler y administración de inmuebles</p> <p>83. Servicio de alquiler de muebles</p> <p>8311. Servicio de alquiler de equipo, maquinaria</p> <p>9. Servicios comunales y sociales, hoteles</p> <p>92. Servicios educativos y de investigación</p>	<p>9750. Servicios de intermediario de comercio</p> <p>9790. Servicios de agencias de viajes</p> <p>9211. Servicios de educación privada</p> <p>93. Restaurantes y hoteles</p> <p>9310. Restaurantes, bares y centros nocturnos</p> <p>9231. Servicios médicos, odontológicos y veterinarios</p> <p>9241. Servicios de asistencia social privada</p> <p>9250. Servicios asociaciones comerciales</p> <p>9320. Hoteles y otros servicios de alojamiento</p>
3	Mayor que 10% hasta 20%	Baja	B	<p>6120. Productos no alimenticios</p> <p>6240. No alimenticios tiendas departamentos y almacenes</p>	<p>9510. Prestación de servicios profesionales no agropecuarios</p> <p>9611. Servicios de reparación y mantenimiento</p> <p>9491. Servicios de centros recreativos</p> <p>95. Servicios profesionales y técnicos</p> <p>96. Servicios de reparación y mantenimiento</p> <p>9613. Otros servicios de reparación</p> <p>9790. Servicios de agencias de viaje</p>

... Continúa

Núm.	Porcentaje de participación	Categoría	Clave	Ramas comercio y servicios
4	Mayor que 20% hasta 50%	Media	M	94. Servicios de esparcimiento y culturales
5	Mayor que 50% hasta 75%	Alta	A	8212. Otros servicios inmobiliarios
6	Mayor que 75%	Muy alta	MA	9710. Servicios para agricultura y ganadería
				97. Servicios relacionados con agricultura

Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI.

correlacionar algunos indicadores. Con ese propósito se puede considerar, *a priori*, que los sectores o ramas con empresas de mayor tamaño medio tienen más contribución de las empresas con IED al VBP total, así como mayor productividad del trabajo e intensidad de capital y, en particular, mayor proporción del valor de los activos de cómputo en relación con el total de los activos.

El análisis de tales indicadores arroja evidencias interesantes: existe alta correlación entre bajos y muy bajos niveles de contribución del VBP de la fracción de empresas con IED de la rama en relación con el total de ésta, con una menor productividad del trabajo y más escasa intensidad de capital de cómputo en los mismos estratos. Esos resultados, juntos, existen precisamente en actividades tradicionales con alta articulación a la economía local y, salvo excepciones, con escasa participación en el comercio exterior; en estos rangos se localizan la mayor parte de las actividades tradicionales y poco modernizadas (cuadro 2.16).

Por el contrario, en actividades tradicionales modernizadas de consumo masivo, como textiles y vestido, entre otras, así como en aquellas de corte moderno, el tamaño medio de las empresas es mayor, la intensidad de capital es más grande y la productividad del trabajo es de media a alta; también es alta y muy alta la contribución del VBP de la IED al total de la rama (cuadro 2.16). En esos sectores se ubican las empresas con capital extranjero y mayor grado de internacionalización en su economía.

Lo anterior significa que el proceso de modernización lleva implícitos esfuerzos de reinversión en los sectores y las empresas, mayor productividad del trabajo, mayor tamaño medio de las empresas y más alto nivel de internacionalización de las mismas. En dichas actividades y empresas también tiene un peso relevante la IED. De hecho, a través de ésta se ha iniciado una recomposición de las condiciones de competencia en cada una de las ramas en las que tiene presencia, donde además

3214	Fabricación de tejidos de punto									X
3220	Confección de prendas de vestir	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3230	Industria del cuero, pieles y sus productos, incluye los productos de materiales sucedáneos, excluye calzado y prendas de vestir de cuero, piel y materiales sucedáneos									X
3240	Industria del calzado, excluye de hule y/o plástico	X	X	X	X	X	X	X	X	X
33	Industria de la madera y productos de madera, incluye muebles	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3311	Fabricación de productos de aserradero y carpintería, excluye muebles									X
3312	Fabricación de envases y otros productos de madera y corcho, excluye muebles									X
3320	Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera, incluye colchones	X	X	X	X	X	X	X	X	X
34	Papel y productos de papel, imprentas y editoriales	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3410	Manufacturera de celulosa, papel y sus productos									X
3420	Imprentas, editoriales e industrias conexas	X	X	X	X	X	X	X	X	X
35	Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón de hule y de plástico	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3512	Fabricación de sustancias químicas básicas, excluye las petroquímicas básicas	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3513	Industria de las fibras artificiales y/o sintéticas	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3521	Industria farmacéutica	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3522	Fabricación de otras sustancias y productos químicos	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3540	Industria del coque, incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo	X	X	X	X	X	X	X	X	X
3550	Industria del hule									X
3560	Elaboración de productos de plástico		X	X	X	X	X	X	X	X

Continúa ...

3823	Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático	X	X	X	X	X	X	
3831	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléct. incluye para la generación de energía eléct.	X	X	X	X	X	X	
3832	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión y comunicaciones de uso médico	X	X	X	X	X	X	X
3833	Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico, excluye los electrónicos	X	X	X	X	X	X	X
3841	Industria automotriz	X	X	X	X	X	X	X
3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes, excluye automóviles y camiones	X	X	X	X	X	X	X
3850	Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y eq. de precisión, incluye instrumental quirúrgico, excluye lo eléct.	X	X	X	X	X	X	X
39	Otras industrias manufactureras	X	X	X	X	X	X	X

(1) Productividad: Nivel: MB, muy baja < a 100 000 pesos; B, baja > 100 000 < a 200 000; M, media > 200 000 a 300 000; A, alta > 300 000 a 2 000 000; MA, muy alta > 2 000. Dispersión: en la productividad del resto de la rama en relación con la productividad con la tracción inversión extranjera: BD, baja dispersión < 25%; DM, dispersión media 25-50%; AD, alta dispersión > 50%; GD, muy alta dispersión > 200%. N, nula 0; y PR, productividad del resto de la rama mayor que las empresas con IED. Contribución del valor bruto de la producción de la inversión extranjera directa al valor bruto de la producción de la rama: MA, muy alta > a 75; A, alta > 50% a 75%; M, media > 20% a 50%; B, baja > 10% hasta 20%; MB, muy baja < a 10%. (2) Intensidad de capital = Capital/numero de empleos; MB, muy baja < a 100 000; B, baja > 100 000 a 200 000; M, media > 200 000 a 400 000; MA, media alta > 400 000 a 2 000 000; A, alta > 2 000 000; (3) Mi, micro menos de 10 empleados; P, pequeña de 10 a 40 empleados; Md, mediana de 41 a 100 empleados; G, grande de 101 a 300 empleados; MG, muy grande mayor de 301 empleados. (4) Activo fijo en equipo de cómputo / activo fijo total. (5) N, nula; sin IED; MB, muy baja; de mayor que 0 y menor que 10%; B, baja; de mayor que 10% hasta 20%; M, media; de mayor que 20% hasta 50%; A, alta de mayor que 50% hasta 785%; MA, muy alta mayor a 75%.

Fuente: Elaboración propia con base en los cuadros correspondientes.

83	Servicios de alquiler de bienes muebles	X	X	X	X	X	X	X
8311	Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario	X	X	X	X	X	X	X
8312	Otros servicios de alquiler							X
9	Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, técnicos y profesionales, personales, incluye los servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	X	X	X	X	X	X	X
92	Servicios educativos, de investigación, médicos, de asistencia social y de asociaciones civiles y religiosas	X	X	X	X	X	X	X
9211	Servicios educativos prestados por el sector privado	X	X	X	X	X	X	X
9221	Servicios de investigación científica prestados por el sector privado							X
9231	Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado	X	X	X	X	X	X	X
9241	Servicios de asistencia social prestados por el sector privado	X	X	X	X	X	X	X
9250	Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales							X
9290	Servicios de organizaciones políticas, civiles y religiosas							X
93	Restaurantes y hoteles	X	X	X	X	X	X	X
9310	Restaurantes, bares y centros nocturnos	X	X	X	X	X	X	X
9320	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	X	X	X	X	X	X	X
94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos	X	X	X	X	X	X	X
9411	Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector privado, incluye autores, compositores y artistas independientes							X
9412	Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector público							X
9421	Servicios culturales prestados por el sector privado							X

Continúa ...

9740	Servicios relacionados con instituciones financieras, de seguros y fianzas						X
9750	Servicios de intermediarios de comercio						X
9790	Servicios de agencias de viajes y alojamiento	X		X	X		X

(1) MB, muy baja < que 100.000 pesos; B, baja > 100.000 < 200.000; M, media > 200.000 a 300.000; A, alta > 300.000 a 2.000.000; MA, muy alta > 2.000.000. Dispersión: en la productividad del resto de la rama en relación con la productividad de la fracción con inversión extranjera: BD, baja dispersión < 25%; DM, dispersión media 25-50%; AD, alta dispersión > 50%; GD, muy alta dispersión > 200%; N, nula 0; y PR, productividad del resto de la rama mayor que las empresas con IED. Contribución del valor bruto de la producción de la inversión extranjera directa al valor bruto de la producción de la rama: MA, muy alta > a 75%; A, alta > 50% a 75%; M, media > 20% a 50%; B, baja > 10% hasta 20%; MB, muy baja < a 10%. (2) Intensidad de capital = capital/número de empleos: MB, muy baja < que 100.000; B, baja > 100.000 a 200.000; M, media > 200.000 a 400.000; MA, media alta > 400.000 a 2.000.000; A, alta > 2.000.000. (3) Mi, micro, menos de 10 empleados; P, pequeña de 10 a 40 empleados; Md, mediana, de 41 a 100 empleados; G, grande, de 101 a 300 empleados; MG, muy grande, mayor que 301 empleados. (4) Activo fijo en equipo de cómputo/activo fijo total: (5) N, nula; sin IED; MB, muy baja; mayor que 0 y menor que 10%; B, baja; de mayor que 10% hasta 20%; M, media, de mayor que 20% hasta 50%; A, alta, de mayor que 50% hasta 75%; MA, muy alta; mayor que 75%.

existen mayores exigencias de competitividad y un creciente liderazgo por parte de las empresas con capital externo.

Por el contrario, en las actividades tradicionales, como ya se explicó, predominan las pymes, en las que el grado de participación de las empresas extranjeras es de nulo a muy bajo o su nivel de intensidad de capital es muy bajo y están altamente articuladas a la economía local y un tanto marginadas del sector externo, si no es por la fuerte competencia externa que enfrentan varias actividades en el mercado interno (cuadro 2.16).

CONCLUSIÓN

Todo lo anterior nos lleva a concluir que el proceso de transformación en la economía jalisciense durante el periodo de apertura comercial de México coincide con los patrones que se presentan a nivel mundial, y se explican tanto por las políticas económicas micro, nacionales y supranacionales, que buscan el mejor uso de los recursos y los máximos beneficios. En particular, es muy clara la coincidencia con la corriente microeconómica de la inversión extranjera, en la cual el papel de las multinacionales es preponderante.

En Jalisco, el comercio exterior también crece más que el producto interno bruto. El sector terciario se dinamiza más que la manufactura y se incrementa el comercio intraindustrial e intrafirma por la IED, misma que está asociada a ramas de alta tecnología, mayor tamaño de las plantas y alta productividad.

Con ello se ha acentuado el patrón dual polarizado; por una parte, sectores y empresas tradicionales no modernizados y fuertemente integrados a la economía local han evolucionado poco; más bien han sido golpeados y marginados del proceso modernizador y de los beneficios de la globalización; en particular, las pymes, que dominan en actividades tradicionales, han sido las que menos han participado en la modernización. En el otro extremo se encuentran los sectores y las empresas que han sido beneficiados por la modernización y se han articulado fuertemente a la economía internacional. Se trata de actividades económicas de

origen moderno o tradicionales modernizadas, y en ellas operan las empresas de mayor tamaño, con un notable liderazgo en ese grupo de las empresas que cuentan con capital extranjero; en su patrón de desempeño destaca su alto grado de internacionalización, lo que se ha traducido en un importante y creciente nivel de internacionalización de la economía jalisciense.

La parte moderna y modernizada de la economía jalisciense ha dependido de mayores niveles de participación y peso de la IED, por lo menos en la industria manufacturera (en el caso de los servicios se trata de un fenómeno reciente): el mayor grado de modernización sectorial y empresarial se explica por una mejora de la productividad del trabajo y mayor intensidad de capital, mayor índice de internacionalización, con predominancia del comercio bidireccional intraindustrial. La parte marginada del proceso modernizador ha experimentado indicadores muy diferentes y opuestos a los resultados descritos. En dichos sectores y empresas la única relación que guardan con la economía internacional es a través de los efectos nocivos que ha venido experimentando por la competencia que enfrentan con mercancías de procedencia externa en el mercado doméstico, lo que agrava la posición y las perspectivas de los sectores económicos tradicionales y de las pymes que dominan esas ramas. Ello significa que de no haber una reorganización y capacidad de respuesta de esa esfera de la economía a tiempo, el proceso modernizador con articulación a la economía internacional se irá arraigando más, acentuando la polarización de la economía, con las consiguientes secuelas e impactos negativos en los sectores tradicionales marginados del proceso y en las pymes.

Finalmente, en lo que se refiere a los sectores modernos y tradicionales modernizados, así como al grupo selecto de empresas exportadoras, la parte que opera con IED tiene, en general, los indicadores más altos de liderazgo en el proceso de modernización de la economía jalisciense.

De no darse cambios de actitud y desempeño en los sectores y empresas domésticas marginados del proceso moderniza-

dor y de no reorientar la política microeconómica, ni haber un cambio en la estrategia económica desde el sector empresarial, la modernización y la integración a la economía global seguirá seguramente las mismas pautas desequilibrantes y de polarización; por consiguiente, las implicaciones económicas y sociales de mayor costo se profundizarán aún más.

3. *La dimensión tecnológica en la reestructuración económica*

Adrián de León Arias

INTRODUCCIÓN

Los grandes cambios en el ámbito del comercio y la inversión que se están produciendo en la estructura del desarrollo industrial de todo el mundo han intensificado la reestructuración de la producción, y especialmente de los servicios. La liberalización de los flujos de comercio y capitales ha facilitado el proceso de transformación tecnológica.

En el capítulo anterior se describieron las características, en términos de flujos de comercio y capitales, de los procesos de reestructuración económica que en su momento fueron considerados como su esencia. Sin embargo, el mismo desenvolvimiento del proceso demuestra que los progresos centrados en las tecnologías de la información y la comunicación está redefiniendo el proceso de reestructuración; éste, junto con la nueva estructura organizativa de las empresas y un reforzamiento de las condiciones de la localización económica, permite caracterizar como un todo la reestructuración económica y no solamente a través de uno de sus aspectos. En este capítulo se caracteriza la dimensión tecnológica de la reestructuración económica.

*El autor es jefe del Departamento de Estudios Regionales-Ineser
de la Universidad de Guadalajara.*

LA NUEVA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

Como resultado del deterioro de las bases competitivas de la producción a nivel global, que estaban centradas en las economías de escala, la estandarización de procesos, la abundancia de energía barata y la masificación del consumo, así como de la acelerada liberalización de los flujos comerciales y financieros, las nuevas bases de competitividad se centran en el mejoramiento continuo de métodos, procesos y productos. En este contexto, la producción busca su límite competitivo en un diseño superior del producto, que puede o no implicar bajos costos pero demanda flexibilidad organizacional, que a su vez requiere necesariamente de la organización para resolver problemas, persistir en el detalle e integración entre el pensamiento y el hacer en el proceso de producción.

Estas nuevas bases de competitividad en la producción, centradas en la innovación acelerada, tienen como rasgo distintivo el desarrollo y uso de nuevas tecnologías generadas en el sector electrónico, la informática y las telecomunicaciones. La tecnología y el conocimiento desempeñan un papel fundamental en estas nuevas bases de la competitividad. Para algunos autores, como Freeman y Pérez (1988) y Rodríguez (1994), estos cambios constituyen una revolución tecnológica o un nuevo paradigma tecnoeconómico, en tanto que son modificaciones de largo alcance en los sistemas tecnológicos, con una poderosa influencia en el desempeño de toda la economía y no sólo en el sector productor de tecnologías de la información y la comunicación.

En particular, para Rodríguez (1994: 502) los mencionados cambios basados en la electrónica y otras áreas representan una revolución tecnológica porque «las revoluciones tecnológicas implican la introducción de nuevas tecnologías con potencial para transformar una amplia gama de actividades económicas, lo que conduce a una serie de cambios tecnológicos interrelacionados, incluyendo reducciones drásticas en el costo de muchos productos y servicios, mejoras radicales en las características tecnológicas de muchos productos y

procesos, efectos ambientales y consecuencias preponderantes en toda la economía».

En general, la revolución tecnológica reciente se basa en las llamadas nuevas tecnologías, de la información y la comunicación, donde convergen electrónica, computación y telecomunicaciones, la biotecnología y los materiales nuevos y avanzados. Entre estas nuevas tecnologías, las de la información y la comunicación son las que más han impactado las actividades manufacturera y de servicios.

TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC)

Esta tecnología abarca aspectos de la electrónica, la computación y las telecomunicaciones, y se caracteriza por innovaciones que facilitan la recolección, el almacenamiento, la transmisión y presentación de los datos. El ámbito del impacto de esta tecnología no sólo se ha manifestado como una dinamización del sector productor de tecnologías de la información, sino que también se ha incorporado a otros sectores que han tenido que responder a los cambios en los patrones de demanda y en las ventajas comparativas internacionales, así como a través de nuevos procesos y productos.

El desarrollo de la TIC se ha relacionado estrechamente con avances más o menos recientes en la microelectrónica, en particular en el campo de los transistores, semiconductores y circuitos integrados. La introducción de estas TIC ha tenido como consecuencia un cambio tecnológico y de productividad tanto en la industria electrónica como fuera de ella. De los sectores de la electrónica, las aplicaciones de estas nuevas tecnologías se han extendido al resto de los sectores de la economía, lo que ha significado mayores oportunidades para la explotación de economías de escala y de alcance, así como mayor flexibilidad en el uso del trabajo y del capital, incentivando la internacionalización de la producción y de los mercados.

En la manufactura, un número cada vez mayor de procesos se automatiza mediante la incorporación de sistemas de

producción flexibles y autorregulables, o robots. Rodríguez (1994: 510-514) identifica las siguiente mejoras a través de estos nuevos procesos: «i) una disminución en el lapso de espera antes de que se inicie la fabricación de productos existentes y nuevos; ii) una reducción de los inventarios; iii) un control más exacto de la producción y mejor información para el manejo de la calidad de exportación; iv) mayor utilización de equipo costoso; v) menos costos fijos; vi) calidad mejorada y más constante; vii) mayor exactitud en las predicciones; y viii) mejores resultados de entrega».

ECONOMÍAS BASADAS EN EL CONOCIMIENTO

De acuerdo con la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) (1996), el uso intensivo de las TIC en los países desarrollados ha llevado a definir sus economías como *knowledge-based economies*, esto es, economías basadas directamente en la producción, distribución y uso del conocimiento y la información. A través de las TIC, las economías basadas en el conocimiento desarrollan una nueva y diferente base tecnológica que impacta fundamentalmente las condiciones de producción y distribución del conocimiento, así como de sus eslabonamientos con el sistema productivo. Con base en la experiencia histórica, mientras que las ganancias de productividad ya se pueden ver en ciertos sectores, el potencial de mayor productividad en la economía sólo será realizado después de un largo periodo de aprendizaje institucional y cambio organizacional, lo que se considera como el aprender haciendo (*learning by doing*).

CAMBIO ESTRUCTURAL EN LAS ECONOMÍAS BASADAS EN EL CONOCIMIENTO

El cambio a una economía basada en el conocimiento, como la referida, se ha mostrado como un gran cambio estructural en todas las economías de los países desarrollados. Esto se manifiesta, por ejemplo, en las tendencias de las economías de la

OCDE al crecimiento de inversiones en sectores de alta tecnología, trabajo más calificado y ganancias de productividad asociadas a estos cambios. Así, en términos de la estructura económica, se observa que los sectores intensivos en conocimiento y de alta tecnología tienden a ser los más dinámicos en términos de crecimiento del producto y del empleo.

Con el fin de identificar estos cambios, la OCDE ha diseñado una clasificación de las actividades industriales basada en la intensidad de los gastos de investigación y desarrollo (I&D) sobre el producto bruto, de manera que coinciden el grado de complejidad tecnológica y la extensión del uso de TIC. Así, las diferentes ramas de la manufactura se clasifican en sectores de alta, media y baja tecnología (véase cuadro 3.1 para una clasificación detallada). En general, el sector de alta tecnología incluye fundamentalmente la producción de TIC; el sector de mediana tecnología, es decir, actividades con mediano gasto de investigación y desarrollo en relación con el producto bruto, incluyen actividades que utilizan o tienen el potencial de usar más intensivamente TIC, un ejemplo claro son las ramas de vehículos de motor y maquinaria no eléctrica. En cuanto al sector de baja tecnología, abarca ramas o actividades de relativamente escasa complejidad tecnológica y basan su desempeño más bien en el uso intensivo de recursos naturales y trabajo, aunque lentamente van incorporando TIC en sus procesos, un ejemplo son los cambios recientes en la industria del vestido

En el cuadro 3.2 se observan los cambios en la participación de cada uno de estos sectores en el periodo 1980-1993 en términos de valor agregado para los países de la OCDE en su conjunto (21 países miembros en 1996). Se ha tomado la decisión de realizar las comparaciones internacionales con base en éstos, en tanto que México pertenece a esa organización, porque nos permite realizar comparaciones con países con diferente grado de desarrollo.

En este cuadro se observa cómo la participación del grupo de industrias de alta tecnología aumentó, con lo que se com-

Cuadro 3.1
 Clasificación de las actividades industriales según intensidad de los gastos de investigación y desarrollo en el producto bruto

	Clasificación OCDE	Clasificación
Alta tecnología		
Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático	3825	3823
Fabricación y/o ensamble de equipo de radio, televisión, comunicaciones y de uso medio	3832	3832
Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, incluye para la generación de energía eléctrica	383+3832	3831
Industria farmacéutica	3522	3521
Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión, incluye instrumental quirúrgico, excluye los electrónicos	385	3850
Tecnología media		
Sustancias químicas, excluye productos farmacéuticos, refinación de petróleo, industria del hule y elaboración de productos de plástico	351+352+3522	35-3521-3530-3550-3560
Industria del hule y elaboración de productos de plástico	355+356	3550+3560
Industrias básicas de metales no ferrosos, incluye el tratamiento de combustibles nucleares	372	3720
Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos y para usos generales con o sin motor eléctrico integrado, incluye maquinaria agrícola y armamento	382-3825	3821+3822
Industria automotriz	3843	3841
Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes, excluye automóviles y camiones	3842+3844+3849	3842
Otras industrias manufactureras	39	39
Tecnología baja		
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	31	31
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	32	32
Industria de la madera y productos de madera, incluye muebles	33	33
Papel y productos de papel, imprentas y editoriales	34	34
Refinación de petróleo	353+354	3530
Productos minerales no metálicos, excluye los derivados del petróleo y del carbón	36	36
Industria básica del hierro y el acero	371	3710
Fundición y molde de piezas metálicas ferrosas y no ferrosas; fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales, incluso trabajos de herrería; fabricación y reparación de muebles metálicos; fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo	381	3811 + 3812 + 3813 + 3814

Cuadro 3.2
Países de la OCDE: participación de grupos tecnológicos
en el valor agregado

Grupo tecnológico	1980	1994
Alta tecnología	16.8	20.6
Media tecnología	30.8	30.9
Baja tecnología	52.4	48.5

Fuente: *Technology, productivity and job creation*, 1996, OECD.

pensa la disminución del grupo de baja tecnología. Sin embargo, se puede señalar que el impacto del uso de nuevas tecnologías no sólo se refleja en una mayor especialización productiva de las industrias de alta tecnología, sino en el desempeño de los sectores que la incorporan ya que, como podría esperarse, esta revolución tecnológica, igual que las anteriores, no se da de manera uniforme. A lo largo del proceso, la selección e instrumentación de innovaciones técnicamente factibles se realizan al principio en algunos sectores de vanguardia, como las indus-

Cuadro 3.3
Crecimiento de la productividad y del empleo en las manufacturas
por grupo tecnológico. Algunos países del G-7, 1970-1993

Países	Años	Crecimiento de la productividad				Crecimiento del empleo			
		Total	Alta	Media	Baja	Total	Alto	Medio	Bajo
Estados Unidos	1970-1993	2.3	2.6	2.8	1.6	-0.3	0.4	-0.1	-0.6
	1970-1980	1.2	0.8	1	1.3	0.5	2	0.7	-0.1
	1980-1990	3.1	3.9	4.2	1.9	-0.5	-0.1	-0.5	-0.8
	1990-1993	3.5	4.5	4.7	1.7	-2.1	-3	-0.7	-1.8
Canadá	1970-1993	2.1	2.8	3.1	1.5	0.3	0.6	1	-0.1
	1970-1980	2.3	3.8	2.8	1.9	1.2	0.5	1.9	1
	1980-1990	2.1	2.8	3.5	1.2	0.1	1.1	0.9	-0.4
	1990-1993	1.6	0.1	2.9	1	-1.9	-0.5	-1.2	-2.6
G-7	1970-1993	2.8	4	3	2.1	-0.5	0.4	-0.1	-0.9
	1970-1980	2.3	3	2.2	2.1	0	1.1	0.4	-0.6
	1980-1990	3.5	5	4	2.3	-0.5	0.6	-0.2	-1.1
	1990-1993	1.4	2.6	0.9	0.9	-1.3	-1.7	-1.1	-1.4

Fuente: *Technology, productivity and job creation*, 1996, OECD.

trias de alta tecnología; mientras que en otros sectores, aquellos de mediana y baja tecnología, estos cambios normalmente no pueden lograrse sin que ocurran profundas transformaciones de carácter técnico o nivel de organización.

El cuadro 3.3 muestra el desempeño de los diversos grupos tecnológicos entre 1970 y 1993 en Estados Unidos, Canadá y el llamado Grupo de los Siete (G-7). En este cuadro se observa cómo el grupo de alta tecnología presenta una dinámica más acelerada en la creación de empleo y productividad, lo que permite pensar que el cambio tecnológico provoca una mayor dinámica de crecimiento en este grupo, que desemboca en un crecimiento del empleo por arriba del promedio, y en un decrecimiento en el resto del empleo manufacturero.

LA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA

EN LOS PAÍSES SEMIINDUSTRIALIZADOS

En el contexto del nuevo paradigma tecnoeconómico, el desarrollo de la TIC se está convirtiendo cada vez más en el factor fundamental que determina la capacidad de un país, sector o empresa de competir en los mercados nacionales e internacionales, a la vez que mantiene un alto nivel de salarios. Sin embargo, como sucede con los sectores, el proceso de selección e instrumentación de innovaciones técnicamente factibles se realiza de manera diferencial en los diversos países, por lo que las transformaciones se observan también en el ámbito de la división internacional del trabajo.

En general, de la literatura al respecto (véase Rada, 1983, y Rodríguez, 1994) es posible deducir que las implicaciones del cambio y la expansión de las TIC en los países en desarrollo se refiere a tres efectos principales:

1. Potencial de participar en el desarrollo de las nuevas tecnologías y de las habilidades que requieren. Según Rodríguez (1994), algunos analistas argumentan que los periodos de transición tecnológica representan una oportunidad particularmente favorable para que los países en desarro-

llo aprovechen la discontinuidad del progreso técnico durante el periodo de adaptación de los sectores dinámicos de los países desarrollados. Sin embargo, a este respecto, debería también considerarse el carácter oligopólico de los mercados de tecnología y que el desarrollo de nueva tecnología requiere también grandes esfuerzos en investigación y desarrollo, además de infraestructura científica y tecnológica para desarrollar ese potencial.

2. Un segundo efecto es el traslado de la producción de equipos de computación y dispositivos microelectrónicos de exportación a países semiindustrializados. Esta producción primero se trasladó a sitios con mano de obra barata, y posteriormente a lugares con amplios mercados potenciales (economías emergentes), en particular a países con ingresos medios, como los cuatro tigres asiáticos, la India, Tailandia, Malasia, Filipinas, Brasil, México y Colombia, donde se concentraban tres cuartas partes de la inversión estadounidense en industrias de microelectrónica a finales de la década de los ochenta (Stewart, 1990). Sin embargo, la automatización de esta producción ha reducido la importancia del uso intensivo de mano de obra y el costo del trabajo. Por otro lado, la tendencia a la integración de las empresas en redes, a través de sistemas productivos más flexibles como *justo a tiempo* (*just in time*, JIT) y Control Total de la Calidad (CGT), que inducen a los grandes productores en los países desarrollados a relocalizar en estos países una proporción significativa de sus procesos de producción en el extranjero. Con esto se generaría una contratendencia a la localización de la producción de estas tecnologías en países de mediano desarrollo industrial como los mencionados.
3. La introducción y el uso de la microelectrónica y otros desarrollos tecnológicos en los procesos locales de producción. Por supuesto, en la medida en que esta incorporación requiere de nuevas habilidades de diseño, mantenimiento

y administración, así como de infraestructura complementaria, tales como sistemas telefónicos y abasto confiable de energía, y que estos requerimientos sólo se pueden encontrar en países de desarrollo intermedio, este efecto se limita a este pequeño grupo de países.

Como resultado de estos tres efectos, se puede identificar una tendencia al crecimiento de la brecha en el uso de TIC, tanto entre los países industrializados y en desarrollo como sólo entre estos últimos. De hecho, se observa que la difusión de la TIC en los países en desarrollo se encuentra todavía en gestación, con un avance diferencial entre ellos, lo que por otro lado lleva a algunos expertos en el tema a considerar a la TIC como una nueva y poderosa oportunidad de desarrollo, que es mayor en la medida en que los requerimientos de sustitución de viejas tecnologías no son tan significativos como en los países desarrollados.

LA REVOLUCIÓN TECNOLÓGICA EN LOS PAÍSES SEMIINDUSTRIALIZADOS: EL CASO DE MÉXICO

Con el objeto de identificar los retos y las oportunidades que representan los efectos de la revolución tecnológica en un país semiindustrializado, en esta parte se presenta un análisis de la manufactura en México, que se podría extender a servicios, en términos de las implicaciones del cambio y la expansión de las TIC en los países en desarrollo. Los impactos se podrían identificar con base en tres efectos: a) desarrollo de nuevas tecnologías; b) producción en actividades de alta tecnología, y c) adopción de nuevas tecnologías en el total de la estructura económica, particularmente en la manufactura. A continuación se describen las características de estos efectos para México.

Desarrollo de nuevas tecnologías

En cuanto al potencial de un país para participar en el desarrollo de las nuevas tecnologías y las habilidades que requieren, un primer indicador que se debe observar es la magnitud del esfuerzo tecnológico, básicamente a través de los gastos en investiga-

ción y desarrollo (GID). En la medida en que estas innovaciones requieren para su instrumentación de un esfuerzo tecnológico, incluso para adoptarlos, el primer indicador que hay que observar es el GID. La idea tradicional de la innovación incorporada en la creación o en la compra de bienes de capital se ha transformado en la idea que enfatiza la innovación incorporada en el GID. De hecho, de acuerdo con Annerstedt (1994), desde la década de los sesenta se ha observado un creciente aumento en el GID en todo el mundo que incluso ha llevado a Estados Unidos a disminuir su participación a nivel mundial, mientras que otros países la han ganado, incluyendo algunos subdesarrollados.

Con el objeto de tener una visión comparativa de este fenómeno para México y otros países, el indicador utilizado es el GID respecto al PIB. En el cuadro 3.4 se presentan los datos para los países miembros de la OCDE, entre los que se incluye México.

Países	1975	1981	1985	1990	1993
Estados Unidos	2.3	2.4	2.9	2.8	2.7
Canadá	1.1	1.2	1.4	1.5	1.5
México	-	-	-	-	0.3
Total OCDE	-	2	2.3	2.4	2.2

Fuente: *Science, technology and industry outlook*, 1996, OCDE.

En el cuadro 3.4 se observa que para el total de la OCDE la participación del GID en relación con el producto interno bruto ha sido en promedio 2.2 en las últimas dos décadas, mientras que en México la participación del GID es de apenas 0.3 por ciento, el más bajo de la OCDE, incluyendo a Turquía, que tiene un grado de desarrollo similar al de México.

En cuanto al financiamiento de los GID en países miembros de la OCDE, en el cuadro 3.5 se distingue el financiamiento público, privado, otras fuentes y del exterior. En este cuadro se observa que en México el mayor financiamiento proviene del sector públi-

Cuadro 3.5
Financiamiento de la I&D por fuente en países de la OCDE
(porcentajes)

Países	Sector privado			Sector público			Otras fuentes nacionales			Fuera de la economía		
	1971	1981	1993	1971	1981	1993	1971	1981	1993	1971	1981	1993
Estados Unidos	39.3	48.8	58.7	58.5	49.3	39.2	2.1	1.9	2.1	-	-	-
México	-	-	9.3	-	-	82.3	-	-	7.6	-	-	0.7
Total OCDE	-	51.2	58.6	-	45	36.3	-	2.4	2.9	-	-	-

Fuente: *Science, technology and industry outlook*, 1996, OCDE.

co y muy escasamente del sector privado. Por otra parte, el cuadro 3.6 presenta qué sector lleva a cabo la I&D. En este cuadro se distinguen los sectores privado, público, educativo y social.

Cuadro 3.6
Distribución de I&D por sector en países de la OCDE
(porcentajes)

Países	Sector privado	Sector público	Universidades	Sector social
Estados Unidos	71.2	10.2	15.2	3.5
Canadá	54.4	17.9	26.4	1.3
México	8	50.3	41.7	-
Total OCDE	67	12.9	17.3	2.9

Fuente: *Science, technology and industry outlook*, 1996, OCDE.

En cuanto al potencial para realizar investigación, un indicador frecuente es el número de investigadores por cada 10 000 trabajadores. Como se observa en el cuadro 3.7, México sólo cuenta con 3, mientras que el promedio de la OCDE es 58.

Con base en estos indicadores, se observa que el potencial de México para desarrollar nuevas tecnologías, y aun incorporarlas en las actividades productivas, es muy limitado no sólo para la economía en general, sino que también parece limitado en las actividades de alta tecnología. De hecho, al realizar el corte estructural por grupo tecnológico (cuadro 3.8, similar al cuadro 3.2) se observa que la participación de México en el grupo tecnológico alto es muy limitada respecto al promedio de la

Cuadro 3.7
Investigadores por cada 10 000 trabajadores en países de la OCDE

País	1985	1993
Estados Unidos	68	74
Canadá	42	47*
México	-	3
Total OCDE	50	58

* 1991.

Fuente: *Science, technology and industry outlook*, 1996, OCDE.

OCDE, y con ello su potencial para participar en el desarrollo de las nuevas tecnologías y las habilidades requeridas por éstas. Según estimaciones preliminares, el crecimiento de la productividad factorial total en esta área, que es una condición necesaria pero no suficiente para reflejar el cambio tecnológico, muestra una limitada tasa de crecimiento.

Cuadro 3.8
México: participación por grupo tecnológico en el PIB
(porcentajes)

Grupo tecnológico	1980	1994
Alta tecnología	8.5	9.1
Media tecnología	25.1	27.0
Baja tecnología	66.4	63.9

Fuente: *Science, technology and industry outlook*, 1996, OCDE.

Producción en actividades de alta tecnología

En cuanto al segundo efecto de la revolución tecnológica, que se identificó como el traslado de la producción de equipos de computación y dispositivos microelectrónicos para exportación o consumo local a países semiindustrializados se observa que, en efecto, existe una mayor participación relativa de actividades caracterizadas como de alta tecnología. La participación de estas actividades de alta tecnología en relación con el total del empleo manufacturero pasa de 8.5 a 9.1 por ciento del PIB de 1980 a 1994 (véase cuadro 3.8).

Adopción de nuevas tecnologías

En cuanto al tercer efecto de la revolución tecnológica, que identificamos como la introducción y el uso de la microelectrónica y otros desarrollos tecnológicos en los procesos locales de producción, dada la escasa información disponible, es difícil tener un claro indicador de la adopción de estas nuevas tecnologías. Sin embargo, podría obtenerse información preliminar a través del análisis del crecimiento de la productividad factorial total, en tanto que ésta es condición necesaria pero no suficiente para detectar el cambio tecnológico.

En general, podría especularse que, por la intensidad del *GID* en los sectores de tecnología intermedia, que en ellos se concentra el potencial para incorporar nuevas tecnologías. De hecho, a nivel mundial la incorporación de ellas en estas actividades ha propiciado una reestructuración que ha afectado la localización geográfica de su producción. Un ejemplo de esto es la reestructuración en la industria automotriz. Si esta circunstancia pudiera hacerse extensiva al resto de los sectores de mediana tecnología, la magnitud de este grupo tecnológico daría una idea aproximada del potencial de incorporación de estas nuevas tecnologías en la manufactura. En el caso de México ello significaría que mientras que ha existido una mayor participación de este sector entre 1980 y 1993, al pasar de 25.1 a 27 por ciento de la producción manufacturera, de ello podría inferirse qué parte de las nuevas tecnologías se están incorporando en estas actividades.

UNA APROXIMACIÓN A LA DIMENSIÓN TECNOLÓGICA EN JALISCO

A través de las nuevas tecnologías de la informática y la comunicación (TIC), las economías han dinamizado su cambio estructural para dirigirse a la promoción de actividades vinculadas a una mayor complejidad tecnológica y a la incorporación de estas TIC en el resto de las actividades productivas. En este proceso radica la posibilidad de los países desarrollados de mantener el crecimiento de su producto manteniendo altos salarios.

Estos cambios ocurridos en los países en desarrollo han generado transformaciones en las economías del resto del mundo. Los países de industrialización tardía y dependiente, como México, han respondido en las siguientes formas:

1. Intentando aprovechar su potencial de participar en el desarrollo de las nuevas tecnologías y habilidades requeridas por ellas.
2. Promoviendo la producción en segmentos productivos vinculados a la exportación de productos de alta tecnología.
3. La introducción y el uso de TIC y otras nuevas tecnologías en los procesos locales de producción.

En el caso de Jalisco se analiza el alcance de la reestructuración económica en su dimensión tecnológica a través de la identificación de las características de estos tres efectos en su economía en años recientes. Para identificar el alcance de la dimensión tecnológica en los sectores de la economía jalisciense se sugieren los siguientes indicadores:

1. *Desarrollo de nuevas tecnologías y habilidades requeridas por ellas.* La magnitud del esfuerzo tecnológico, básicamente a través de los gastos de investigación y desarrollo en proporción del PIB. Dada la posible dificultad para encontrar este indicador, un sustituto *proxy* que se sugiere es la pertenencia a un determinado grupo de alta, media o baja tecnología, de acuerdo con los criterios definidos por la OCDE comentados al principio de este capítulo. Esto nos daría una idea del nivel tecnológico disponible «en el resto del mundo», al cual se puede acceder potencialmente.
2. *El traslado de la producción de equipos de computación y dispositivos microelectrónicos para exportación a países semiindustrializados.* Un indicador que se sugiere para identificar la magnitud del cambio tecnológico no sólo por el uso de equipo de cómputo, sino de otros factores, es el cálculo de la productividad factorial total; pero dada la insuficiencia de los datos, este indicador se podría construir a partir de cálculos relativos de crecimiento del em-

pleo y del valor agregado. Si existe un crecimiento del empleo y del valor agregado en relación con un promedio estatal, esto indicaría un comportamiento dinámico con cambio tecnológico. Si existe crecimiento del producto y decremento del empleo, ello podría indicar crecimiento basado en el uso intensivo de mano de obra; y si existe decrecimiento del empleo y del producto, ese hecho podría indicar un proceso de ajuste basado en una lenta incorporación de cambio tecnológico.

3. *Cambio tecnológico basado en la introducción y el uso de la microelectrónica y otros desarrollos tecnológicos en los procesos locales de producción.* Aquí se sugiere que la proporción de gastos en equipos de cómputo en relación con el empleo o los activos fijos totales podría considerarse como un indicador aproximado de los elementos básicos para la introducción de cambio tecnológico basado en la microelectrónica.

A partir del análisis integral de estos tres indicadores se identificó el nivel de la reestructuración tecnológica que está ocurriendo en cada uno de los sectores analizados y se clasificó este nivel de reestructuración tecnológica en alto, medio y bajo.

Alta reestructuración tecnológica

Se consideran así aquellos sectores que pertenecen al grupo de alta tecnología de acuerdo con los criterios definidos por la OCDE ya mencionados, es decir, que poseen una proporción de gastos en equipo de cómputo en relación con el empleo y/o el valor de los activos fijos totales más elevado que el promedio de la rama; además, si existe un crecimiento del empleo y del valor agregado mayor que el crecimiento del empleo y el valor agregado promedio estatal.

Media reestructuración tecnológica

Se considera que son sectores con mediana reestructuración tecnológica aquellos que pertenecen al grupo de alta o media

tecnología que, de acuerdo con los criterios definidos por la OCDE, poseen una proporción de gastos en equipo de cómputo en relación con el empleo y/o el valor de los activos fijos totales menor que el promedio de la rama; además, si existe crecimiento del empleo y del valor agregado y el crecimiento de este último es mayor que el del empleo.

Baja reestructuración tecnológica

Finalmente, se considera como de baja reestructuración tecnológica al resto de los sectores no clasificados como de alta o mediana reestructuración tecnológica, es decir, aquellos que pertenecen al grupo de mediana y baja tecnología de acuerdo con los criterios definidos por la OCDE, que poseen una proporción de gastos en equipo de cómputo en relación con el empleo y/o el valor de los activos fijos totales menor que el promedio de la rama y donde el crecimiento del valor agregado y del empleo es menor que sus respectivas tasas de crecimiento promedio estatal, o donde el crecimiento del empleo es mayor que el del valor agregado.

Aspectos empíricos

De acuerdo con los criterios señalados para identificar el alcance de la reestructuración económica en su dimensión tecnológica en el caso de Jalisco, podemos observar, de acuerdo con los datos al respecto, que para el periodo 1985-1993 (cuadro 3.9, página 143) en la industria manufacturera y en los servicios el cambio tecnológico fue incorporado muy lentamente. En la gran mayoría de las actividades se observan niveles de productividad y valor agregado por trabajador por debajo del promedio para cada sector y bajos índices de equipo de cómputo en relación con los activos fijos netos.

En un análisis sectorial de la dimensión tecnológica de la reestructuración en Jalisco, se observa que las ramas ligadas a la producción de bienes de consumo consideradas tradicionales, como alimentos, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir, cal-

zado y producción de muebles y productos de madera, presentan baja incorporación de cambio tecnológico. En este grupo, las actividades relacionadas con los textiles, prendas de vestir e industria del cuero presentan un gasto mayor en equipo de cómputo en el total de activos, lo que podría indicar una incorporación ligeramente mayor de cambio tecnológico que, en general, ha desplazado mano de obra y ha incidido muy poco en el crecimiento de la productividad. Lo anterior también se podría aplicar al caso de la industria editorial y la manufactura de papel.

En el caso de los productos intermedios, tales como químicos, plásticos, productos metálicos y no metálicos, e industria básica del hierro y el acero, la incorporación del cambio tecnológico podría caracterizarse como mediana y aun alta para el caso de la industria farmacéutica y algunos productos químicos; el gasto en equipo de cómputo es relativamente alto y la productividad es ligeramente mayor que el promedio.

En el resto de las actividades ligadas a la producción de bienes de capital, en particular las ramas automotriz y electrónica, que son las más internacionalizadas, la incorporación del cambio tecnológico está entre mediana y alta, aunque la productividad es ligeramente menor que el promedio para la manufactura de todo el estado de Jalisco.

En relación con el sector servicios, en particular el comercio, de acuerdo con nuestros indicadores la incorporación de cambio tecnológico podría considerarse como baja, con excepción de comercio al por mayor de productos alimenticios y comercio al por menor en supermercados, autoservicio y almacenes en productos alimenticios y no alimenticios.

En el resto de los servicios también se observa, en general, una baja incorporación de cambio tecnológico, con excepción de instituciones financieras, servicios educativos prestados por el sector privado y prestación de servicios profesionales, donde podría considerarse alta.

Cuadro 3.9
Indicadores de la dimensión tecnológica de la industria manufacturera
Jalisco, 1988-1993

Rama	Concepto	Variación 1988-1993 (por ciento)		Índice relativo de variación			Nivel de tecnología	Intensidad de capital		
		Personal ocupado	Valor agregado	Total rama/ total sector	PO (B)	VACB (A)		A/B	Computo/ personal ocupado (miles de pesos)	Computo/ activos fijos netos (por ciento)
Sector manufacturero										
3	Industrias manufactureras incluye los establecimientos maquiladores	-15.98	3 198.71	-1.000	1.000	1.000		0.7992	1.05	
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	33.11	4 123.95	2.072	1.289	0.622	Baja	0.6007	0.66	
3111	Industria de la carne	122.08	9 355.14	7.639	2.925	0.383	Baja	-	0.30	
3112	Elaboración de productos lácteos	46.46	16 243.74	2.907	5.078	1.747	Baja	0.4097	0.54	
3113	Elaboración de conservas alimenticias, incluye concentrados para caldos, excluye las de carne y leche exclusivamente	557.41	-90 795.93	34.877	-28.385	-0.814	Baja	0.1397	0.70	
3114	Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas	-46.44	5 396.08	-2.906	1.687	-0.581	Baja	0.1397	0.70	
3115	Elaboración de productos de panadería	36.94	3 773.01	2.311	1.180	0.510	Baja	0.3864	0.83	
3116	Molienda de mixtamal y fabricación de tortillas	32.56	2 192.77	2.037	0.686	0.337	Baja	0.0145	0.06	
3117	Fabricación de aceites y grasas comestibles	34.22	741.18	2.141	0.232	0.108	Baja	0.7365	0.36	
3118	Industria azucarera	-26.55	1 279.13	-1.661	0.400	-0.241	Baja	0.2133	0.06	
3119	Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería	76.40	24 768.48	4.781	7.743	1.620	Baja	0.4569	0.79	
3121	Fabricación de otros productos alimenticios para el consumo humano	131.52	2 628.00	8.229	0.822	0.100	Baja	1.7747	1.90	
3122	Elaboración de alimentos preparados para animales	8.63	3 185.31	0.553	0.996	1.802	Baja	0.6317	1.00	
3130	Industria de las bebidas	18.33	4 425.79	1.147	1.384	1.207	Baja	1.2652	1.01	
3140	Industria del tabaco	-11.31	3 848.33	-0.708	1.203	-1.700	Baja	0.1634	0.05	

Continúa ...

... Continúa

Rama	Concepto	Variación 1988-1993 (por ciento)		Índice relativo de variación			Nivel de tecnología	Intensidad de capital	
		Personal ocupado	Valor agregado	PO (t)	Total ramo/ total sector			Cómputo/ personal ocupado	Cómputo/ activos fijos netos (por ciento)
					VACB (A)	A/B			
32	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	-3.37	1 340.68	-0.211	0.419	-1.991	Baja	0.4472	1.47
3211	Industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo	-85.29	-51.33	-5.336	-0.016	0.003	Baja	0.0976	0.45
3212	Hilado y acabado de fibras blandas, excluye de punto	-35.64	982.91	-2.230	0.307	-0.138	Baja	0.4931	0.52
3213	Confección de materiales textiles, incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas	97.32	5 148.78	6.089	1.610	0.264	Baja	0.9102	0.98
3214	Fabricación de tejidos de punto	2.89	1 490.79	0.181	0.466	2.575	Baja	0.3595	1.32
3220	Confección de prendas de vestir	28.47	5 562.98	1.781	1.739	0.976	Baja	0.1473	1.20
3230	Industria del cuero, pieles y sus productos, incluye los productos de materiales sucedáneos, excluye calzado y prendas de vestir de cuero, piel y materiales sucedáneos	95.09	3 233.58	5.950	1.011	0.170	Baja	0.1980	0.57
3240	Industria del calzado. excluye hule y/o plástico	-6.98	1 553.19	-0.437	0.486	-1.112	Baja	0.6510	3.52
33	Industria de la madera y productos de madera, incluye muebles	48.71	4 927.20	3.048	1.540	0.505	Baja	0.2033	0.77
3311	Fabricación de productos de aserradero y carpintería, excluye muebles	20.78	2 443.45	1.300	0.764	0.588	Baja	0.0993	0.41
3312	Fabricación de envases y otros productos de madera y corcho, excluye muebles	46.17	3 657.83	2.889	1.144	0.396	Baja	0.1075	0.52
3320	Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera, incluye colchones	57.88	6 085.49	3.621	1.902	0.525	Baja	0.2374	0.86
34	Papel y productos de papel, imprentas y editoriales	53.54	2 640.82	3.350	0.826	0.246	Baja	2.1236	2.23
3410	Manufactura de celulosa, papel y sus productos	2.86	1 929.39	0.179	0.603	3.370	Baja	0.3765	0.73
3420	Imprentas, editoriales e industrias conexas	135.42	4 888.57	8.472	1.528	0.180	Baja	3.3567	7.29

35	Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón de hule y de plástico	-70.09	4 156.86	-4.385	1.300	-0.296	Media	1.2385	1.28
3512	Fabricación de sustancias químicas básicas. excluye las petroquímicas básicas	-97.98	986.83	-6.131	0.309	-0.05	Media	1.3817	0.85
3513	Industria de las fibras artificiales y/o sintéticas							1.2996	0.47
3521	Industria farmacéutica	9.54	5 559.47	0.597	1.738	2.913	Media	1.1364	1.15
3522	Fabricación de otras sustancias y productos químicos	71.39	5 356.92	4.467	1.675	0.375	Media	3.1512	3.64
3540	Industria del coque, incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo	346.96	3 811.67	21.709	1.192	0.055	n.d.	1.8020	2.28
3550	Industria del hule	8.73	2 257.33	0.546	0.706	1.292	Media	0.4335	0.63
3560	Elaboración de productos de plástico	81.68	9 506.58	5.111	2.972	0.582	Media	0.4946	0.89
36	Productos minerales no metálicos, excluye los derivados del petróleo y del carbón	9.90	2 736.06	0.620	0.855	1.380	Baja	0.5755	0.49
3611	Alfarería y cerámica, excluye materiales de construcción	-12.06	1 694.59	-0.754	0.530	-0.702	Baja	0.1085	0.51
3612	Fabricación de materiales de arcilla para la construcción	132.09	9 495.41	8.265	2.969	0.359	Baja	0.0457	0.20
3620	Fabricación de vidrios y productos de vidrio	15.57	1 633.84	0.974	0.511	0.524	Baja	0.4659	0.58
3691	Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos	-5.06	3 033.02	-0.317	0.948	-2.994	Baja	0.927	0.49
37	Industrias metálicas básicas	-43.01	729.61	-2.691	0.228	-0.085	Baja	1.1584	0.34
3710	Industria básica del hierro y del acero	-49.95	564.25	-3.125	0.176	-0.056	Baja	1.1100	0.29
3720	Industrias básicas de metales no ferrosos, incluye el tratamiento de combustibles nucleares	11.31	2 822.33	0.708	0.882	1.247	Media	1.3284	0.83
38	Productos metálicos, maquinaria y equipo, incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión	33.44	3 080.05	2.092	0.963	0.460	Baja	0.8999	1.52
3811	Fundición y moldeo de piezas metálicas, ferrosas y no ferrosas	31.97	5 494.13	2.000	1.718	0.859	Baja	0.2735	0.67
3812	Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales, incluye trabajos de herrería	45.34	3 578.67	2.837	1.119	0.394	Baja	0.2810	0.96
3813	Fabricación y reparación de muebles metálicos	37.78	5 730.65	2.364	1.792	0.758	Baja	0.2639	1.09

Continúa ...

... Continúa

Rama	Concepto	Variación 1988-1993 (por ciento)		Índice relativo de variación			Nivel de tecnología	Intensidad de capital	
		Personal ocupado	Valor agregado	Total rama/ total sector (B)	A/B			Cómputo/ personal ocupado (miles de pesos)	Cómputo/ activos fijos netos (por ciento)
					(A)	(B)			
3814	Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo agrícola	37.20	2 171.01	2.328	0.679	0.292	Baja	0.8531	0.81
3821	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos; Con o sin motor eléctrico integrado, incluye maquinaria agrícola	-23.45	1 804.47	-1.467	0.564	-0.384	Media	0.7498	1.27
3822	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor eléctrico integrado, incluye armamento	39.78	4 008.39	2.489	1.253	0.503	Media	0.9353	1.81
3823	Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático	42.26	2 976.12	2.644	0.930	0.352	Alta	4.8885	5.35
3831	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, incluye para la generación de energía eléctrica	88.00	2 475.29	5.506	0.774	0.141	Alta	0.9062	2.10
3832	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico	27.89	1 932.41	1.745	0.604	0.346	Alta	0.9065	3.67
3833	Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico, excluye los electrónicos	-29.90	1 617.71	-1.871	0.506	-0.27	n.d.	0.2890	2.18
3841	Industria automotriz	14.15	7 458.84	0.885	2.332	2.634	Media	0.3860	0.52
3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes, excluye automóviles y camionetas	-3.02	6 324.28	-0.189	1.977	-10.48	Media	2.2946	1.24
3850	Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipos de precisión, incluye instrumental quirúrgico, excluye lo electrónico	248.90	24 201.84	15.573	7.566	0.486	Alta	0.4014	1.17
39	Otras industrias manufactureras	194.72	7 523.51	12.783	2.352	0.193	Media	0.2987	2.01

Sector comercio										
6	Comercio	59.41	2 959.910	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.798	3.71
61	Comercio al por mayor	60.84	3 474.050	1.024	1.174	1.194	1.146	1.146	1.711	5.39
6110	Compra/venta de material de desecho	94.72	5 636.500	1.594	1.904	1.904	1.194	1.194	0.185	0.68
6120	Productos no alimenticios	50.05	2 634.810	0.842	0.89	1.057	1.057	1.057	2.269	7.05
6140	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	79.17	5 427.760	1.333	1.834	1.376	1.376	1.376	0.927	2.97
62	Comercio al por menor	59.00	2 569.420	0.993	0.868	0.874	0.874	0.874	0.536	2.89
6210	Productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados	71.38	2 407.250	1.201	0.813	0.677	0.677	0.677	0.053	0.43
6220	Productos alimenticios en supermercados, autoservicios y almacenes	45.44	2 419.440	0.765	0.817	1.069	1.069	1.069	3.154	9.48
6230	No alimenticios en establecimientos especializados	53.26	2 646.990	0.896	0.894	0.998	0.998	0.998	0.380	2.17
6240	No alimenticios en tiendas departamentales y almacenes	19.43	3 099.250	0.327	1.047	3.202	3.202	3.202	2.353	4.60
6250	Automóviles, llantas y refacciones	58.12	2 482.300	0.978	0.839	0.857	0.857	0.857	0.848	2.88
6260	Estaciones de gasolina	46.94	2 977.080	0.790	1.006	1.273	1.273	1.273	0.557	1.03
Sector servicios										
8	Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles	196.564	3 338.902	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	0.920	0.44
82	Servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles	138.092	3 734.063	0.703	1.118	1.592	1.592	1.592	0.670	0.20
8211	Servicios de alquiler de bienes inmuebles	867.273	24 239.778	4.412	7.260	1.645	1.645	1.645	0.240	0.13
8212	Otros servicios inmobiliarios	87.262	3 115.344	0.444	0.933	2.102	2.102	2.102	0.820	0.21
83	Servicios de alquiler de bienes muebles	326.948	2 520.013	1.663	0.775	0.454	0.454	0.454	1.220	2.36
8311	Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario	267.239	2 244.567	1.360	0.672	0.494	0.494	0.494	1.280	2.48
8312	Otros servicios de alquiler								0.89	1.68
9	Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales, incluye servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros	234.897	10 250.555	1.195	3.070	2.569	2.569	2.569	0.62	1.22
92	Servicios educativos, de investigación, médicos, de asistencia social y de asociaciones civiles y religiosas	63.064	3 471.443	0.321	1.040	3.241	3.241	3.241	0.95	2.64

Continúa ...

9510	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, excluye los agropecuarios	209.359	5 956.454	1.065	1.784	1.675	Alta	1.29	7.02
9520	Servicios profesionales diversos	52.986	3 185.968	0.270	0.954	3.540	Media	0.06	0.32
9530	Servicios de tintorería y lavandería	21.717	1 999.818	0.110	0.559	5.421	Baja	0.06	0.20
9540	Servicios domésticos	-14.286	5 650.000	-0.073	1.692	-23.283	Baja	0.17	0.17
96	Servicios de reparación y mantenimiento	81.599	3 980.096	0.415	1.192	2.872	Alta	0.10	0.51
9611	Servicios de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo, incluye equipo de transporte							0.26	1.01
9612	Servicios de reparación y mantenimiento automotriz	62.996	3 391.654	0.320	1.016	3.170	Alta	0.10	0.45
9613	Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares	71.685	2 880.746	0.365	0.863	2.366	Baja	0.05	0.47
97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	28.461	8 599.747	0.145	2.576	17.788	Alta	1.41	0.34
9710	Servicios para la agricultura y la ganadería, incluye distribución de agua en obras de riego	-42.157	8 023.922	-0.214	2.403	-11.205	Alta	1.97	0.38
9720	Servicios relacionados con la construcción							0.81	21.04
9731	Servicios relacionados con el transporte terrestre	33.333	15 707.738	0.170	4.704	27.742	Alta	2.19	0.14
9732	Servicios relacionados con el transporte por agua	-63.158	-80.612	-0.321	-0.024	0.075	Baja	0.40	4.25
9733	Servicios relacionados con el transporte aéreo	1 142.170	52 152.414	5.811	15.620	2.688	Alta	0.52	0.26
9740	Servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas	44.390	2 291.509	0.226	0.686	3.039	Baja	1.98	14.46
9750	Servicios de intermediarios de comercio	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	Baja	0.88	10.93
9790	Servicios de agencias de viajes y almacenaje	-20.190	3 593.171	-0.103	1.076	-10.475	Alta	1.27	4.97

Tabla 1. - Elaboración propia con base en datos de INEGI, XII y XIV Censos industriales. Ialisco, Aguascalientes, 1995.

4. *Grandes y pequeñas empresas ante el proceso de reestructuración económica*

*Ana Rosa Moreno Pérez
María del Rosario Cota Yáñez*

INTRODUCCIÓN

En México, el actual proceso de modernización industrial y tecnológica está modificando los patrones de organización y funcionamiento de la planta industrial, en respuesta a una serie de elementos originados en una crisis estructural y en transformaciones que se efectúan en la economía internacional. Así, la reestructuración productiva del país se ha dado de manera desigual en ramas y empresas, involucrando también de manera desigual a las grandes y las pequeñas. Por ello es necesario tomar en cuenta que los cambios que se están operando en México y en el mundo configuran un nuevo campo para la coexistencia de la empresa grande con la pequeña. En este sentido, el presente capítulo tiene como objetivo realizar una primera radiografía de las empresas grandes y pequeñas en Jalisco. El grupo de las grandes empresas se estudia a través de un indicador que consideramos útil para aproximarnos a su análisis: la estructura de la competencia. Respecto a la pequeña empresa, buscamos contar con una clasificación que permita conocer su grado de modernidad. Ambos elementos ayudan a situar con mayor precisión el papel que desempeñan actualmente en la economía jalisciense.

Las autoras son profesoras-investigadoras del Departamento de Estudios Regionales-Ineser de la Universidad de Guadalajara.

La exposición se ha organizado de la siguiente manera: primero se establece la importancia de estudiar los diferentes estratos de empresas y su interrelación particular en el caso de Jalisco; en seguida se explica el enfoque metodológico aplicado en el análisis de la gran empresa y se utiliza para los sectores manufacturero, comercio y servicios. En tercer lugar, se realiza una clasificación de modernidad de las pequeñas y medianas empresas, se justifica dicho concepto y se describen los diferentes grados en que se encuentran las manufacturas, el comercio y los servicios. Al aplicar dichas metodologías se reconocen las limitaciones del análisis propuesto y la necesidad de profundizar en las causas que expliquen la coexistencia y el futuro de estos estratos en una región específica. Por último, se destacan los principales resultados que sirven para construir el esquema de patrones de reestructuración económica en Jalisco, el cual se desarrolla en el capítulo 6.

Hablar de la coexistencia de la pequeña con la gran empresa en Jalisco es relativamente nuevo. Ello no significa que dicha relación no se haya dado, ni que estos estratos no se hayan desarrollado en la entidad. Significa que el predominio de la pequeña industria en Jalisco, y en particular en su capital, Guadalajara, llamada por Patricia Arias «la gran ciudad de la pequeña industria», muy posiblemente esté adoptando nuevos esquemas de interrelación, modificando los argumentos tradicionales que explican la importancia de la pequeña industria como generadora de mano de obra calificada para la gran empresa, por ejemplo. Por el lado de la gran empresa, ésta también ha cambiado sus patrones de localización, organización y producción, y a diferencia de las décadas que se vivieron bajo el modelo sustitutivo de importaciones, a partir de los ochenta la internacionalización de la producción y del capital se ha reflejado de una u otra manera en la gran empresa local. Además, es oportuno recordar que Guadalajara presenta características diferentes de otras metrópolis debido a su modo de industrialización y de organización empresarial. Si las crisis económicas de principios de los ochenta

y mediados de los noventa repercutieron de manera distinta en metrópolis de gran importancia económica como Monterrey -identificada por una producción industrial en gran escala-, Guadalajara -pequeña producción manufacturera-, y Chihuahua y Ciudad Juárez -industrialización basada en maquila para la exportación-, también se han encontrado efectos diferenciados ante los procesos de liberalización económica y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (véase Alba, 1999). El caso de Monterrey, representativo de la producción industrial en gran escala, presenta ventajas que aprovechan principalmente las grandes empresas transnacionales, las plantas maquiladoras y los empresarios mexicanos más consolidados, de acuerdo con las exigencias de la competencia internacional. Y si entendemos que la globalización económica se refiere a la interconexión más estrecha de las principales economías del mundo entre sí y por una relación de competencia muy dinámica entre las regiones más desarrolladas en las áreas de comercio, finanzas, inversiones, etc., donde por lo general son los agentes privados -compañías multinacionales- los instrumentos más poderosos de los procesos actuales de la globalización, aunque no sus únicos promotores, podemos entender cómo incluso los procesos regionales de México reflejan de manera similar lo mencionado. Es decir, las relaciones empresariales, fusiones y adquisiciones entre empresas de Monterrey y Guadalajara, por ejemplo, implican transformaciones modernizadoras con impactos diferenciados por región. Así, hasta cierto punto sería posible trasladar lo referido a Monterrey cuando en Guadalajara se estudie la gran empresa. Pero la relación entre la gran y pequeña empresa de Jalisco, donde la primera se está afianzando en esta década y la segunda se explica por su conformación histórica, es un aspecto que abre una ruta para investigaciones posteriores. Para ello deberán tomarse en cuenta dos líneas evolutivas en la interrelación entre grandes y pequeñas empresas que llegan a yuxtaponerse parcialmente. Primero, la gran empresa que elimina poco a poco a pequeñas empresas paralelas, proceso completado en los princi-

pales países industrializados hacia fines de los cincuenta. Y segundo, la aparición de la manufactura flexible, basada en las innovaciones de la microelectrónica y la informática, que modifica nuevamente la relación entre grandes y pequeñas empresas.

ESTRATEGIAS DE LA GRAN EMPRESA

Y REVALORIZACIÓN DE LA PEQUEÑA

Las actuales tendencias de los mercados globalizados indican que las grandes empresas fueron trazadas para una época en que todo era más lento y la sociedad menos compleja; el fuerte dinamismo que se da en los mercados actuales se refleja en un acortamiento tanto del ciclo de vida de los productos como de las distancias y tiempos, lo que ha provocado que en la actualidad este tipo de empresas hayan disminuido relativamente su papel de actores principales en el desarrollo económico que ostentaron por varias décadas. Si en un tiempo fueron garantía de crecimiento económico, actualmente enfrentan un contexto económico que implica desventajas que antes eran destacadas sólo en industrias de menor tamaño.

Durante la década de los setenta se dieron grandes procesos de reestructuración y reconversión industrial en las economías occidentales, que intentaban recuperar la competitividad perdida. Durante los ochenta se da una nueva fase de crecimiento generalizado en el cual la competencia no se sustenta tanto en los costos como en la diferenciación del producto, intensificándose dicha competencia en un contexto cada vez más internacionalizado. Así, varios autores coinciden en señalar que en los noventa la intensa competencia, unida a un estancamiento de la demanda de bienes y servicios, incita a las empresas a optar por nuevas estrategias encaminadas a estabilizar su entorno.

Actualmente las empresas se orientan a elevar su competitividad, posición estratégica y de liderazgo a través de fusiones, asociaciones estratégicas y colaboración supranacionales, como medidas para lograr y mantener ventajas competitivas.

Desafortunadamente, como lo señala Porter (1990), esta moda de alianzas, fusiones y otros mecanismos que erróneamente se consideran generadores «automáticos» de competitividad, tales como solicitudes de ayuda al gobierno y concentración en mejoras de las finanzas, es una percepción equivocada de la naturaleza de la competencia que lleva o induce a la mediocridad de una empresa, no a su liderazgo internacional; las alianzas deben ser utilizadas como instrumentos selectivos, de carácter temporal o en relación con actividades no esenciales. Así, en el ambiente empresarial se ha generado un consenso en torno a que para lograr la competitividad el tamaño de las firmas¹ no es el factor decisivo, sino que la tendencia apunta más bien hacia innovaciones en cuanto a la forma de organización de las empresas, hacia la introducción de tecnología y la flexibilización de la producción.²

Las grandes empresas de los países en desarrollo utilizan también nuevas maneras de integrarse a los mercados mundiales, a las tendencias en tecnología, *marketing*, diseño, logística y dirección, renovando permanentemente sus productos y estrategias. En 1993 la revista *América Economía* registró 69 operaciones de fusiones o adquisiciones en América; 13 de éstas las compraron mexicanos; y de 88 operaciones de *joint ventures* y alianzas, en la mitad intervinieron empresas mexicanas. En 1994

¹ Elemento asociado a las economías de escala, que anteriormente se creía sólo se lograban en grandes empresas, esto es, mientras más grande es el tamaño de la planta mayores son las economías de escala.

² Son varios los trabajos que encuentran evidencias empíricas del destacado papel de ciertas dimensiones estratégicas y organizacionales de las empresas que incluyen aspectos tales como las economías de escala, las economías de alcance, la proximidad de los mercados, las barreras al ingreso de competidores, etc. Entre algunos de estos trabajos se puede citar el de Kurt Unger (1990).

eran nueve los principales conglomerados de México: Carso, Vitro, Visa/Bancomer/Vamsa, Banacci, Cifra, Alfa, Cemex, ICA y Televisa, y como grupos emergentes se consideraba a Pulsar y IUSA (véase *América Economía*, 1994-1995). El crecimiento de estos grupos se explica en gran parte por las alianzas estratégicas y las fusiones que han realizado con otras empresas.³ En este sentido, los trabajos de Garrido (1997) aportan interesantes hallazgos sobre las estrategias seguidas por las grandes empresas industriales privadas del país, donde sobresalen algunos lineamientos comunes en sus estrategias, tales como contar con un grupo financiero, abrir la propiedad al mercado, alianzas estratégicas con empresas extranjeras, inversiones en modernización y nuevas plantas e incrementos en las barreras a la entrada, que les brinda su liderazgo tradicional. Algunas de las principales conclusiones de sus trabajos se refieren a que en su mayoría estos grupos «continúan apoyándose principalmente en el mercado interno, aunque han tenido éxito en el internacional [y que] su evolución se acompaña con bajos encadenamientos al resto de las empresas nacionales, lo que es una grave limitante para transmitir el dinamismo de esas empresas al resto de la economía» (Garrido, 1997: 669).

³ Por ejemplo, el grupo Carso adquirió Telmex; Vitro ha estado expandiéndose mediante alianzas con empresas estadounidenses; el grupo Cifra ha tenido dos estrategias clave, control de costos y descentralización territorial: la apertura de tiendas de descuento Sams Club y Aurrerá, fruto de su asociación con el gigante estadounidense Wal-Mart, ha sido la mejor iniciativa de este grupo hasta la fecha; en los primeros años de esta década, Cemex adquirió y se fusionó con competidores nacionales y de Estados Unidos, España y Venezuela, convirtiéndose en el cuarto productor mundial de cemento: el grupo Pulsar fusionó Seguros La Comercial y Seguros América, elevando los ingresos por primas de la aseguradora del grupo (Seguros Comercial América) (véase *América Economía*, 1994-1995).

El crecimiento del sector exportador de México en los últimos años, debido principalmente a la gran empresa, es un indicador de que las actuales tendencias de reestructuración se han dirigido sobre todo al gran sector manufacturero y de servicios, cuando el problema fundamental del futuro próximo, en los países en desarrollo, es que esta modernización productiva genere suficientes fuentes de empleo. En este sentido, se hace necesario explorar, encauzar y fomentar las redes locales y regionales entre microempresas y la pequeña y mediana industria, ya que la orientación al mercado mundial de la economía mexicana no ha ofrecido bienestar a la mayoría de la población. Al respecto, por ejemplo, los trabajos de Unger han cuestionado la validez de la hipótesis tradicional que explica el auge exportador mexicano por aumentos de productividad. Este autor llega a la conclusión de que «la información disponible respecto de la evolución de largo plazo de la productividad de las manufacturas mexicanas, medida por la productividad laboral o total de los factores, no proporciona apoyo concluyente a la hipótesis de que el crecimiento exportador durante los ochenta es causado por ganancias relativas de la productividad» (Unger, 1993: 198), y agrega que «parece más plausible postular una relación invertida a la que normalmente se piensa, es decir, que el aumento de exportaciones permite explicar la recuperación de los niveles de productividad» (Unger, 1993: 200). La explicación la encuentra Unger en que el comportamiento de las exportaciones mexicanas está influido más por «la estrategia corporativa global que por las condiciones de productividad competitiva». En este sentido, si dicha productividad, que es la base para hacer competitiva a una nación, no se logra con las nuevas tendencias de la globalización, que siguen principalmente las grandes empresas, el camino es fortalecer las ventajas que ya tienen las pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, no hay que olvidar que todavía, en el caso de las economías en desarrollo, y particularmente en la mexicana, el proceso de reestructuración industrial no se ha irradiado hacia

las pymes,⁴ sino que sólo se ha concentrado en las grandes empresas, principalmente en las exportadoras. De hecho, la preponderancia de estas últimas no permite afirmar la pérdida de su hegemonía, lo que sí sucede en países desarrollados; como consecuencia de lo anterior, se requiere investigar si las empresas locales, en donde predominan las micro, pequeñas y medianas, vienen desempeñando un papel importante en la escena ya sea como socios menores o como proveedores de la gran empresa, logrando con ello una complementariedad del inversionista local con el internacional que fomenta el desarrollo económico. Ante la falta de estudios precisos al respecto, Ruiz (1995: 18) afirma que «podría esperarse que funcionará como una respuesta a la ineficiencia de la gran empresa, y como una vía para que las pequeñas empresas pudieran tomar ventaja indirecta de las economías de escala de la gran empresa, bajo un esquema de integración horizontal».

ESTRUCTURA DE LA COMPETENCIA EN EL CONTEXTO DE LA REESTRUCTURACIÓN: EL CASO DE JALISCO

Se ha considerado que la base de la reestructuración económica de México es la apertura comercial, la privatización de empresas estatales, la eliminación de regulaciones internas para aumentar el grado de competencia y la flexibilidad de las empresas, así como la política de competencia misma, modificando la estructura productiva en términos de las relaciones internas y externas que la conforman. Por ello es pertinente estudiar la situación actual de la industria de Jalisco en lo concerniente a la estructura de la competencia. El tratamiento del sector industrial será referido en su concepto más amplio, donde se entiende por industria al productor de un bien o servicio o de bienes

⁴ Las pymes constituyen el mayor número de establecimientos económicos del país, por lo que parecería obvio que este estrato de empresas fuera el mejor estudiado; sin embargo, la realidad es otra, ya que este tipo de estudios escasean.

o servicios similares, es decir, tanto producción manufacturera como prestación de servicios. Si bien hay conciencia de que existen varios obstáculos para ello, la carencia de estudios teóricos y empíricos al respecto, así como de la información misma, obligan a buscar criterios que compatibilicen los análisis de estas distintas esferas de la economía.

El análisis de dicha estructura de la competencia es básico para conocer cómo se han reflejado las diferentes transformaciones de la economía mundial en un contexto específico, dado que la gran presencia de capital extranjero y los altos flujos de comercio exterior en el país indiscutiblemente están impactando las estructuras del mercado, con sus repercusiones económicas, políticas, sociales y culturales.

Para conocer la estructura competitiva de la industria en la teoría de la organización industrial, el teorema fundamental conocido como de estructura-conducta-desempeño ha sido la base de varios trabajos empíricos. Tanto por motivos de alcance del presente estudio como por las limitaciones de la información disponible, en este trabajo se analiza la estructura de la competencia en la industria de Jalisco haciendo uso de la metodología aplicada por Maya (1995). La metodología que propone este autor es aplicada a la gran empresa, que es donde se gestan los procesos de concentración y competencia monopólica. Dado que la concentración es un elemento clave para explicar las formas que asume la competencia, el teorema mencionado establece que la estructura del mercado determina el comportamiento de sus miembros y éste produce cierto desempeño, lo que también puede resumirse bajo el concepto de estructura competitiva.⁵ Para construir una imagen aproximada de la estructura

⁵ Señala Maya que dicha estructura es determinada por las posiciones relativas de cada uno de los elementos de la competencia: crecimiento cuantitativo de los capitales individuales en competencia (entradas y salidas del mercado, fusiones, número de competidores, etc.), dimensiones medias de las unidades econó- ...

competitiva de cada una de las ramas que integran la industria manufacturera en nuestro país, Maya utiliza variables cuantificables que tienen como centro de atención la posición relativa que guarda el grupo, generalmente reducido, de los oferentes de mayores dimensiones con respecto a sus competidores. Lo que se propone es, por lo tanto, contar con elementos que permitan cuando menos especificar cuál es la posición que ocupa el estrato de los establecimientos de mayor tamaño en la estructura competitiva de la rama correspondiente. De esta manera se estudia la estructura de la competencia, que no es lo mismo que la competencia en sí, ya que ésta es un proceso dinámico y difícil de cuantificar; «en cambio, la estructura de la competencia viene a ser un sistema de coordenadas en el que conocemos las posiciones relativas de los participantes» (Maya, 1995: 98). Conocer la estructura de la competencia implica, así, conocer las reglas y posiciones del juego, con lo cual se puede detectar en un momento determinado su desarrollo actual y su futuro próximo. Asimismo, dado que un factor que limita la efectiva competencia en los mercados es la excesiva concentración de poder, ya sea que la oferta o la demanda del mercado esté en manos de una o pocas empresas que pueden coludirse para fijar precios, segmentar mercados u otro tipo de prácticas anticompetitivas, es importante contar con un referente que nos muestre información sobre esta estructura de la competencia. Una vez identificada dicha estructura, se podría analizar la conducta o comportamiento del sector —es decir, los patrones de comportamiento de las empresas al adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados, que incluye política de precios, de producción, diseño, etc.—, llevando así a producir cierto desempeño —éste se refiere a precios, producción, costos de produc-

... micas, distribución por tamaños, grado de concentración, grado de homogeneidad de las técnicas y de los factores productivos. Factores que al combinarse producen diferentes tipos de estructuras competitivas.

ción y venta, etc.—. Sin embargo, ello requiere un mayor nivel de profundización y/o quizá de selectividad en algunas ramas productivas, a fin de contar con un conocimiento preciso de la organización industrial de sectores específicos ante los actuales procesos de reestructuración económica, aspecto que dará lugar a posteriores investigaciones.

Estructura competitiva del comercio en Jalisco

De acuerdo con la metodología reseñada en el anexo de este capítulo, en el sector comercio de Jalisco, de las nueve ramas incluidas, se identificaron siete con estructuras oligopólicas. En dos no se observó esta conducta: ramas que comercian material de desecho y estaciones de gasolina. En este apartado sólo nos referiremos a los sectores que presentan estructuras oligopólicas (véase cuadro A-1 en el anexo).

Se encontraron dos tipos de estructuras oligopólicas: una sobre la base de grandes diferencias en las escalas relativas de las plantas y otra oligopolizada sobre la base de superioridad técnico-productiva. En general, puede decirse que las actividades comerciales que tienen comportamiento oligopólico, pero basadas en las ventajas que les otorgan sus escalas de ventas, son las dedicadas al comercio de productos alimenticios al por mayor y la de no alimenticios al por mayor, así como la de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados. El otro grupo oligopólico, basado en esfuerzos técnicos y productivos, está formado por las ramas de productos alimenticios al por menor en supermércados, tiendas de autoservicio y almacenes, así como la de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes, además de los productos alimenticios al por menor en establecimientos especializados y del comercio al por menor de automóviles. En estos dos grupos se pueden encontrar las que al actuar así obtienen tasas de ganancia proporcionalmente mayores que el promedio de todas las empresas de la rama y las que están por debajo.

Cuadro 4.1
Indicadores de la competencia. Sector comercio. Jalisco, 1993

Ramas	Concepto y tamaño * de empresa	Tamaño relativo de los mayores establecimientos (CVS)**	Productividad del trabajo (PRT)**	Intensidad relativa de capital (ICR)**	Intensidad relativa de la oferta (ICO)	Concentración de la oferta (ICG)	Tasa de ganancia relativa (IGR)
6110	Compra-venta de material de desecho 16 a 50	8.51	1.39	0.86	11.86	0.86	0.86
6120	Comercio de productos no alimenticios al por mayor 251 a 500	47.78	1.44	0.56	68.69	1.91	1.91
6140	Comercio de productos alimenticios al por mayor 501 a 1000	37.24	0.30	0.88	11.31	0.38	0.38
6210	Comercio de productos alimenticios al por menor en establecimientos especializados 101 a 250	61.42	2.70	1.89	165.61	0.47	0.47
6220	Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes 251 a 500	13.32	1.17	0.92	15.63	1.41	1.41
6230	Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados 251 a 500	122.57	1.72	0.78	210.75	0.64	0.64
6240	Comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes	17.33	1.12	0.57	19.36	2.83	2.83

6250	251 a 500 Comercio al por menor de automóviles (incluye llantas y refacciones) 101 a 250	27.10	1.77	2.20	47.92	0.53
6260	Estaciones de gasolina 21 a 100	2.30	1.01	0.73	2.34	1.51

* Se tomaron establecimientos de diferente tamaño en cada rama de acuerdo con el personal ocupado. En cada una se utilizó el rango más alto que presentó el censo de 1993, por considerar que cada una de las ramas tiene un tamaño óptimo de empresa diferente.
Fuente: Elaboración propia con base en los Censos económicos 1993, Jalisco.

ACTIVIDADES OLIGOPOLIZADAS

CON MAYOR NIVEL TÉCNICO Y PRODUCTIVO

El caso más congruente con la lógica de la competencia es el clasificado como tipo 3 (véase anexo metodológico), al cual se adaptan las ramas 6220 y 6240 (comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados y tiendas de autoservicio y almacenes, y comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes, respectivamente). Este comportamiento, señala Maya, implica que «los mayores establecimientos son superiores a sus competidores técnica y productivamente y también son más rentables» (Maya, 1995: 111).

De lo anterior se desprende que las actividades de comercio de productos alimenticios y no alimenticios al por menor pero en tiendas de departamentos y supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes, son las que efectivamente están aprovechando su poder de mercado, su posicionamiento y las demás ventajas que les confiere el ser grandes. Esto implica, además, que los mismos giros de actividad, pero llevada a cabo en establecimientos especializados, aun cuando todo parece indicar que están haciendo esfuerzos por mejorar su productividad y tratando de superarse tecnológicamente, no logran obtener los mismos rendimientos que los grandes almacenes. Esto nos conduce a afirmar que las grandes cadenas comerciales absorben los beneficios que les corresponderían a los establecimientos especializados por los esfuerzos de modernización y crecimiento de estos últimos. Contra lo que sucede en la industria, donde la actual tendencia a la flexibilización de los sistemas implica división de procesos y desconcentración de la producción, en el gran comercio la concentración de una amplísima gama de bienes implica mayores facilidades para el consumidor; y la explicación a su nivel de beneficios no se encuentra sólo en las compras en gran escala que realizan las cadenas extranjeras que se establecieron en los noventa en Jalisco (como Wal-Mart, Price Club, Carrefour, etc.), sino también en sus estrategias y alianzas con otras empresas.

Las ramas 6210 y 6250 (comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados, y comercio al por menor de automóviles, llantas y refacciones, respectivamente) presentan el tipo de dominio oligopólico que hemos clasificado con el número 4 (véase anexo metodológico) y que se caracteriza por una estructura de la competencia oligopolizada sobre la base de que cuentan con una superioridad técnico-productiva, sin expresarse en tasas de ganancia relativa mayores que 1 (es decir, no ganan proporcionalmente más que el promedio de todas las empresas de la rama), por lo que los mayores establecimientos son superiores a sus competidores técnica y productivamente pero no son más rentables que ellos. A largo plazo estos establecimientos quizá tengan dificultades para mantenerse en el mercado –probablemente despidan empleados y reduzcan su tamaño–, aunque no debe descartarse la posibilidad de que en el futuro pueda haber un fuerte componente temporal ante coyunturas económicas. En este sentido, lógicamente, es de esperar la quiebra de los competidores más débiles.

La base de la superioridad técnico-productiva, medida a través de la productividad de la mano de obra y de la intensidad relativa de capital, en el caso de la rama 6210 es originada por un mayor índice de productividad relativa de capital que el resto de sus competidoras, ya que es 1.70 veces más productiva que el promedio de la rama, mientras que la rama 6520 cuenta con mayor índice de intensidad relativa de capital (1.20 veces mayor que el promedio), lo que implica que el comercio de productos alimenticios al por menor en establecimientos especializados es más intensivo en mano de obra, mientras que el comercio de automóviles lo es en capital.

La importancia de estos sectores se evidencia al saber, por ejemplo, que la mencionada rama de productos alimenticios al por menor en establecimientos especializados representa el 50 por ciento de los establecimientos comerciales al por menor que existen en el estado; en cuanto a la rama de comercio de

automóviles, sólo 14 son grandes empresas (de las 2 508 registradas), mismas que tienen mayor importancia dentro de su rama ya que cuentan con el 33 por ciento de los activos fijos de la misma y generan el 25 por ciento de los ingresos derivados de la actividad.

Estas ramas de actividad, de acuerdo con nuestro análisis, ponen énfasis en la superación tecnológica y el incremento de la productividad de la mano de obra, aunque ello no se refleje en la rentabilidad de las ramas.

Cuadro 4.2
Tipos de estructura de la competencia bajo dominio
oligopólico. Sector comercio. Jalisco, 1993

Tipo	ICO	CV5	PRT	IRC	TGR	Ramas	Descripción
1	>10	>ICO	<1, PRT>	<1	>1	6120	Comercio de productos no alimenticios al por mayor
2	>10	>ICO	<1 IRC	<1	<1	6140 6230	Comercio de productos alimenticios al por mayor Comercio de productos no alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes
3	>10	<ICO	>1	>0<1	>1	6220 6240	Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes Comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes
4	>10	<ICO	>1	>1	<1	6210 6250	Comercio de productos alimenticios al por menor en establecimientos especializados Comercio al por menor de automóviles (incluye llantas y refacciones)

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 4.1 (véase anexo metodológico, cuadro A.1).

Actividades oligopolizadas con mayores escalas productivas

En el sector comercio de Jalisco se encuentran tres casos de dominio oligopólico que pueden considerarse basados sólo en

diferencias de tamaño (mayor número de personal ocupado, mayores volúmenes de inversión y mayor valor agregado). En este grupo, la rama 6120 (comercio de productos no alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor) presenta una estructura de la competencia «sobre la base de grandes diferencias en las escalas relativas de las plantas, y expresada en tasas de ganancia relativa mayores al promedio» (Maya, 1995: 110), clasificada como tipo 1. Es decir, las ventajas en las que las grandes empresas de esta rama están basando su productividad las hace redituables, lo que les ha permitido satisfacer cómodamente su mercado. En este giro una de las clases de actividades más importantes es el comercio de fibras textiles procesadas de origen natural o químico y el comercio de artículos de ferretería y tlalpalería.

Por su parte, el comercio de productos alimenticios al por mayor (rama 6140) presenta una estructura similar a la anterior, pero con la diferencia de que en ésta no se generan ganancias mayores que las del promedio de establecimientos, lo que la clasifica en el tipo 2. Ambos casos implican altas barreras a la entrada e incluso a la salida, puesto que las empresas grandes son menos flexibles y adaptables. La situación que se observa en el caso de la rama 6140 parece congruente con la realidad, a reserva de estudiar casos particulares, ya que dicha rama se refiere principalmente a establecimientos que por lo general se localizan en el Mercado de Abastos de Guadalajara, en los rastro municipales o en los mercados del mar, así como en distribuidoras de dulces y refrescos. Dichos establecimientos tienen estructuras económicas y sociales de gran tradición –casi son sinónimo de rigidez en muchos casos–, por lo que han hecho pocos esfuerzos por lograr mejoras técnico-productivas. Si bien el hecho de que presente beneficios hace que la industria pueda sentirse satisfecha, ello implica una estructura de la competencia con más resistencia a la entrada de otras empresas, además de una más rápida y mayor transferencia de distorsiones en los sistemas de precios a los consumidores finales. Dentro de este

tipo 2 se encuentra también la rama 6230 (productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados).

En suma, la venta de los mismos productos en las grandes empresas reedita en distinta proporción si se hace en establecimientos especializados que si se efectúa en tiendas de departamentos, de autoservicio, almacenes, etc. Ambos tipos de establecimientos hacen esfuerzos de adaptación a las exigencias de la competencia nacional e internacional (no sólo por los productos que ofrecen, sino también por los servicios), pero en estos últimos hay mayores ganancias.

EL PAPEL DE LAS ESTRATEGIAS EMPRESARIALES EN LA ESTRUCTURA DE LA COMPETENCIA

Las anteriores relaciones confirman lo mencionado al principio de este capítulo cuando se señalaba el destacado papel que desempeña el diseño y la instrumentación de estrategias empresariales en sus diversos tipos, así como las formas de alianzas, tales como los *joint ventures*, toma de participaciones cruzada, acuerdos de cooperación, agrupaciones de interés económico, acuerdos multilaterales, etc. Además, se reafirma la tendencia que privilegia las ganancias del comercio en centros comerciales, sobre todo en supermercados, tiendas de departamentos y giros similares, ya que el comercio en pequeño y en establecimientos especializados es cada vez más marginal.

Para ilustrar lo anterior se mencionan algunas de las estrategias instrumentadas en los últimos años por ciertos grupos empresariales con establecimientos en Jalisco, como las tiendas de departamentos Aurrerá, Comercial Mexicana y Gigante.

El grupo Cifra, dedicado a la venta de productos al menudeo, supermercados, tiendas de autoservicio, tiendas departamentales y restaurantes, maneja las tiendas Aurrerá y los restaurantes Vips. Entre los factores positivos que ha observado en los últimos años se encuentran:

1. Una remodelación masiva de tiendas y restaurantes que inició en 1993 en todo el país; los clubes Aurrerá, que ope-

ran junto con Wal-Mart, han alcanzado el doble de ventas promedio de los Sam's Club en Estados Unidos, de acuerdo con datos de Firts Boston (Multiva y Bancen, 1994).

2. Los agresivos planes de expansión de la empresa están enfocados a participar con nuevos conceptos de tiendas de altos volúmenes de ventas, que cuentan con grandes ventajas porque requieren menores inversiones y operan con una mayor rotación de inventarios.

En el caso de Comercial Mexicana, ésta pertenece a una controladora de empresas dedicadas principalmente a la operación de tiendas de autoservicio en las que comercializa una gran variedad de artículos, opera restaurantes y arrienda bienes muebles e inmuebles. Está formado por las cadenas Comercial Mexicana, Sumesa, Bodegas Comercial Mexicana, Price Club y la cadena de restaurantes California. En 1993 mejoraron el servicio al cliente al dotar a los puntos de venta de lectores de barra, bandas transportadoras y automatización del sistema de crédito.

En cuanto al grupo Gigante, en 1993 estableció un programa de 150 millones de dólares de Euro-Papel en el que el Citibank actuaba como colocador. Este programa le permitió incrementar sus opciones de financiamiento y reducir sus gastos por intereses, esta es la primera vez que participa en los mercados internacionales de deuda. El grupo controla las tiendas Gigante, Super Mart, Bodegas Gigante, Radio Shack y Toks. Gigante es una de las cadenas comerciales con mayor presencia nacional; sus tiendas se ubican estratégicamente en las zonas metropolitanas de las más grandes del país, así como en otras medianas. Tiene una vasta experiencia en la incorporación exitosa de cadenas adquiridas; en 1992 compró las tiendas Blanco. Todo lo anterior se da en un contexto en el cual México es el país donde la participación de mercado de tiendas de autoservicio está creciendo más rápidamente en todo el mundo (Multiva y Bancen, 1994).

En general, se puede concluir que éste es un estudio implícito de la creación y el aprovechamiento de ventajas competi-

tivas de la gran empresa en el sector comercio de Jalisco, y proporciona elementos que reflejan la adaptación de estas actividades económicas a un entorno caracterizado por la actual reestructuración económica mundial. Además, bajo el conocimiento de los efectos que tiene en el sistema económico la existencia de estructuras oligopólicas, implica barreras u oportunidades de adoptar esquemas que permitan la integración de la economía local a la internacional de manera más equilibrada.

*Estructura de la competencia en las empresas de servicios*⁶

El análisis de los mayores establecimientos (ME) del sector se hace para 21 ramas, lo que fue posible debido a la desagregación de la información. De ellas, 16 presentan estructura oligopólica y cinco estructura no oligopólica. Ante el predominio de las primeras, puede considerarse que existe la tendencia a una relación desigual en el sector, en el que unos pocos encabezan el tipo de servicios en cada rama, las condiciones de la prestación de ellos y sus precios.

Tomando en consideración los dos factores primordiales en los que se esperaría que las empresas mayores tuvieran superioridad respecto al promedio, como son la intensidad de capital y la productividad del trabajo, sólo tres de las ramas con estructura oligopólica y ninguna de las de competencia pura la tienen, con lo cual las 13 restantes basan su penetración en el mercado en grandes diferencias en las escalas de producción y no en una superioridad técnico-productiva.

De estas características se infiere la capacidad de creación y aprovechamiento de ventajas competitivas de las grandes empresas que reflejan la adaptación o no de estas actividades a su entorno, caracterizado por la actual reestructuración económica mundial. Asimismo, conociendo que en el sistema económico la existencia de estructuras oligopólicas ofrece oportunidades de adaptar esquemas que permitan la integración de

⁶ En este apartado colaboró Graciela López Méndez.

la economía local a la internacional, se puede considerar que en Jalisco sólo las ramas 9710, servicios para la agricultura y la ganadería; 9211, servicios educativos privados, y 9411, servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, se han integrado con más claridad al proceso de reestructuración mundial, ya que en ellas las empresas grandes tienen una superioridad técnico-productiva respecto al total de la rama.

En seguida se hace un análisis más detallado del sector servicios con base en las diferencias de las grandes empresas en comparación con el promedio.

Ramas oligopolizadas

De las 16 ramas de servicios que se manifiestan con estructura de competencia oligopólica, 13 basan su superioridad en las escalas de producción y sólo tres en una superioridad técnico-productiva. De todas ellas, nueve tienen tasas de ganancia mayores que el promedio y siete menores; de éstas cuatro son incluso negativas, con lo cual queda claro que el ser grande no es sinónimo de ser mejor. En este sentido, los resultados obtenidos son congruentes con la tendencia de reorganización de la producción y la prestación de servicios en empresas más pequeñas que por su flexibilidad de adaptación y por la posibilidad de un mayor y mejor manejo están ganando mayor participación en el mercado.

Oligopolio con grandes diferencias en las escalas de producción

Los resultados de las empresas de servicios para Jalisco en 1993, presentados en el cuadro 4.4, permiten ver cómo sólo la rama de servicios de agentes inmobiliarios, alquiler, compra, venta y administración de bienes inmuebles corresponde al tipo 1 de estructura de competencia oligopólica, es decir, que en ella las empresas mayores tienen poder oligopólico y una tasa de ganancia por arriba del promedio, sin una base de alta productividad de la mano de obra, ni de mayor intensidad de capital. El

dominio de los establecimientos mayores se debe a la gran diferencia de tamaño en comparación con el promedio y a la instrumentación de estrategias administrativas y de comercialización que le permitieron obtener rentabilidad arriba del promedio.

Los mayores establecimientos de esta rama son tres, con 153 empleados en promedio, mientras que el tamaño promedio de los establecimientos de la rama es de apenas seis empleados. La rama de administración de inmuebles contribuye al producto interno bruto de servicios con 4.6 por ciento.

Los corredores inmobiliarios y otros empresarios han tenido que recurrir a convenios para salir adelante y lograr mejores rendimientos en sus inversiones. Prueba de ello es que «recientemente organismos privados de México, Canadá y Estados Unidos que integran a las empresas inmobiliarias de cada país, prepararon un convenio de colaboración para intercambiar información sobre propiedades e inmuebles», esto con el interés de comercializar casas con un valor inicial estimado en 70 millones de pesos (Alós, 1977).

Los beneficios para los inmobiliarios mexicanos participantes en este convenio es la perspectiva de un mercado potencial de por lo menos un millón de compradores en Estados Unidos.

Asimismo, además de los convenios de intercambio de información se establecen asociaciones estratégicas, para la administración tanto de vivienda como de naves industriales y oficinas (Olguín, 1997: 52). En este sentido, en México hay servicios de vanguardia como el prearrendamiento de largo plazo con opción a compra y mecanismos de financiamiento. Para este empresario la diferencia de las grandes empresas inmobiliarias y de su mejor desempeño respecto a las grandes está marcada por su cobertura, su portafolios de servicios y, sobre todo, por la efectividad de encontrar grandes espacios inmobiliarios (Olguín, 1997: 52).

Las subclasificaciones de la primera categoría corresponden a las ramas en las que, con una estructura oligopólica y

tasas de ganancia arriba del promedio, sólo hay superioridad en la productividad del trabajo y no en la intensidad de capital. En los servicios de alquiler de bienes muebles (maquinaria y equipo, equipo de sonido y video, equipo de transporte, mesas, sillas, loza, ropa, etc. (800), su superioridad se debe a la gran diferencia de tamaño y al aumento de la productividad por medios que no son las mayores dotaciones de capital, entre ellos la integración de servicios complementarios. En particular, empresas dedicadas a la renta de muebles ofrecen, además del mobiliario, la organización de eventos, venta de vinos, alimentos y bebidas, servicios de meseros y asesoría en el arreglo de espacios para toda ocasión tanto familiares como empresariales e institucionales; estos últimos mercados son los más rentables y sólo pueden ser atendidos por grandes compañías.

El caso más común en el que caen la prestación de servicios de asistencia social (9241), restaurantes, bares y centros nocturnos (9310), hoteles y otros servicios de alojamiento temporal (9320), los servicios recreativos (9400), servicios personales directos (9520) y servicios de reparación y mantenimiento (9600) tienen las características del anterior: tasas de ganancia por arriba del promedio y superior productividad del trabajo. Sin embargo, en éstas el coeficiente de variación superior es mayor que el índice de concentración de la oferta, lo que revela que la posibilidad de mayores ganancias, es decir de poder oligopólico, más que a su tamaño quizá se lo deban a colusiones o acuerdos con otras unidades económicas, así como al acceso a otras fuentes de poder extraeconómico. Ello es claro en el caso de hoteles, bares y centros nocturnos, en donde las diez unidades más grandes corresponden a cadenas transnacionales que tienen la posibilidad de imponer condiciones en el mercado por el dominio de técnicas de administración, y posibilidades de promoción en paquete superiores a las del promedio en los mercados de más alta capacidad económica. Algunos de estos establecimientos forman parte de cadenas distribuidas por todo el mundo, como es el caso de Holiday Inn, que franquicia más

de 2 200 hoteles y 380 mil habitaciones en 22 países. Asimismo, los *resorts* están integrados a servicios de intercambio como el RCI, empresa mediante la cual obtienen promoción y publicidad en todo el mundo.

Hoteles como Holiday Inn, Camino Real, Fiesta Americana, El Tapatío, Hyatt, Westin, Sheraton, Continental Plaza, Intercontinental y Krystal tienen años de experiencia y un sinnúmero de convenios con agencias de viajes, líneas aéreas, arrendadoras de autos y otros servicios conexos para asegurar su supremacía. Entre los servicios complementarios de los grandes hoteles, cuentan con la organización de reuniones de negocios, que les han abierto un gran mercado y mejorado su rentabilidad. Resalta también que el énfasis en la mejora de estas empresas está en la capacitación y la motivación al personal, más que en el mero equipamiento. Prueba de ello es que «una de las estrategias que se han puesto en marcha dentro del hotel Krystal de Puerto Vallarta ha sido transferir responsabilidades y dar más capacidad de decisión a los mandos medios, ya que son ellos los que enfrentan los problemas en primera instancia, creando una gran motivación a los empleados que se ha traducido en un servicio más eficaz con resultados inmediatos (*El Financiero*, 29 de abril de 1996: 8).

Asimismo, «en los Hoteles Westin la calidad se ubica como el primer objetivo para crecer más aún. Ya que de acuerdo a un estudio realizado por la compañía resulta diez veces más caro atraer a un nuevo cliente, que invertir en capacitación para conservarlo a través de un mejor servicio» (*El Financiero*, 3 de junio de 1996: 22).

En los casos arriba expuestos el poder oligopólico se protege por la gran diferencia de tamaño de plantas promedio, lo que implica una barrera de entrada a futuros competidores. Asimismo, se trata de ramas en crecimiento y con mejor rentabilidad.

Los servicios técnicos especializados (9510), en los que se incluyen las notarías, los bufetes jurídicos, contadores, diseña-

dores, servicios de mercadotecnia, agencias aduanales, etc., se clasifican como tipo 2, ya que los 15 establecimientos de más de 250 empleados de la rama no tienen supremacía técnica ni productiva, y obtienen, por lo menos para ese año, tasas de ganancia no sólo menores que las de sus competidores, sino hasta negativas. Estos resultados son relevantes, ya que la rama genera el 23.5 por ciento del valor agregado y los grandes concentran casi el 10 por ciento de los ingresos generados en la rama.

La mayor parte de estos servicios están dirigidos a los productores, quienes si bien los necesitan no están dispuestos a pagar a terceros, ya que tradicionalmente se satisfacía internamente a las empresas; asimismo, empresas de este tipo con 451 empleados en promedio no lograron crear previamente un modelo de administración eficiente. Mientras que la ganancia de las empresas promedio fue de 1.28 por ciento sobre los activos fijos, la de las mayores fue de -0.93 por ciento.

Los servicios médicos privados (9231), de reparación y mantenimiento automotriz (9612) y de asociaciones comerciales y gremiales (9250) tienen en común que en el periodo mencionado presentaron un comportamiento negativo, ya que sus ganancias estuvieron por debajo de las del resto de los competidores, e incluso en la mayoría fue negativa, en contraste con las tasas positivas del promedio de las empresas de su rama.

En los servicios médicos, aquellas instituciones con más de 250 empleados en promedio fueron menos rentables que los más de 5 400 consultorios y pequeñas clínicas, aun cuando la productividad del personal es mayor que la de sus competidores y la intensidad de capital es igual. En esta rama se percibe una desventaja de las grandes instituciones en los costos de operación y de mantenimiento proporcionalmente mayores.

En todas estas ramas el ser grandes no fue consistente con la productividad, el equipamiento y la tasa de ganancia que se pudiera esperar en las empresas mayores. (Ello confirma que la eficiencia de una empresa no está en el tamaño, sino en la capacidad administrativa de sus ejecutivos.) Resultados de

Cuadro 4.3
Indicadores de la competencia. Sector servicios. Jalisco, 1993

Ramas	Concepto y tamaño de empresa*	Tamaño relativo de los mayores establecimientos (cv3)**	Productividad relativa del trabajo (prt)**	Intensidad relativa de capital (ic)**	Concentración de la oferta (ico)	Tasa de ganancia relativa (tgr)
8211	Servicios de alquiler de bienes inmuebles 16 a 250	12.71	0.35	0.26	4.40	-0.44
8212	Otros servicios inmobiliarios 51 a 500	24.68	.63	0.50	15.63	1.75
8300	Servicios de alquiler de bienes muebles 21 a 100	15.76	1.17	0.79	18.42	1.01
9211	Servicios educativos prestados por el sector privado 501 y más	56.79	1.49	3.15	84.38	0.46
9231	Servicios médicos, odontológicos y veterinarios 251 a 500	152.82	1.89	1.00	289.48	-1.18
9241	Servicios de asistencia social prestados por el sector privado 51 a 100	9.70	3.47	0.76	33.69	3.61
9250	Servicios de asociaciones comerciales y profesionales 101 a 250	19.07	0.73	1.79	14.02	-0.55
9310	Restaurantes, bares y centros nocturnos 101 a 500	53.44	2.27	0.97	121.47	1.28
9320	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal 251 a 500	17.14	1.14	0.18	19.46	5.40
9400	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos 251 a 500	72.49	3.36	0.57	243.52	2.01
9411	Servicios de esparcimiento relacionados con cinematografía 101 a 500	18.81	2.36	1.44	44.48	0.33
9491	Servicios en centros recreativos y deportivos 101 a 500	63.36	1.62	0.93	102.94	-0.89
9510	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados 251 y más	55.76	0.40	0.06	22.40	-0.72

9520	Servicios personales diversos 21 a 50	21.11	4.08	0.81	86.13	1.62
9600	Servicios de reparación y mantenimiento 51 a 250	31.92	2.83	0.53	90.25	1.70
9612	Servicios de reparación y mantenimiento automotriz 51 a 100	26.55	2.84	0.49	75.28	0.73
9710	Servicios para la agricultura y la ganadería 21 a 100	5.43	1.99	1.75	10.84	1.15
9731	Servicios relacionados con el transporte terrestre 21 a 250	6.99	1.11	0.28	7.72	4.14
9740	Servicios relacionados con las instituciones financieras 16 a 50	5.15	0.44	0.22	2.27	1.69
9750	Servicios de intermediarios de comercio 16 a 100	4.07	1.45	0.69	5.89	2.02
9790	Servicios de agencias de viaje y almacenaje 21 a 100	8.53	0.89	1.59	7.257	0.13

* Se tomaron establecimientos de diferente tamaño en cada rama de acuerdo con el personal ocupado; en cada una se utilizó el rango más alto que presentó el censo de 1993, por considerar que cada una de las ramas tiene un tamaño óptimo de empresa diferente.

** Para la construcción y explicación de estos índices, véase anexo metodológico relativo a este capítulo.
Fuente: Elaboración propia con base en los Censos económicos de 1993, Jalisco.

este tipo implican que en las empresas se tomen decisiones de corrección de estrategias, mayores esfuerzos de posicionamiento, reducción de costos o incluso la de cerrar, ya que en el largo plazo los resultados negativos no deben existir, aun cuando en el corto plazo tanto en la empresa competitiva como en la competencia monopólica se pueden registrar pérdidas.

Oligopolio con superioridad técnico-productiva

El único subsector que responde íntegramente a los supuestos teóricos del oligopolio, es decir, con tasa de ganancia mayor que el promedio, con base en un mayor equipamiento y más productividad de la mano de obra, es la prestación de servicios para la agricultura y la ganadería, incluyendo distribución de agua en obras de riego (9710). Sin embargo, esta pequeña rama apenas representa el 2.68 por ciento del valor agregado de los servicios y da ocupación a 236 empleados, que no representan ni el uno por ciento del empleo generado en servicios. Las cuatro empresas mayores de este sector, de acuerdo con los resultados, tienen poder de mercado, capacidad para imponer condiciones en el mercado (precios) y lo hacen con base en la superioridad tecnológica, lo cual incide en la productividad de la mano de obra. Asimismo, podría esperarse que la superioridad obtenida, además de que se debe a su tamaño, se refuerce en negociaciones con autoridades y organizaciones del sector. Las empresas grandes de esta rama representan el 10 por ciento de ellas y generan el 96 por ciento del valor de producción de todo su mercado.

Los servicios de educación que presta el sector privado (9211) y los servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía (9411) caen en la cuarta categoría de estructuras oligopólicas, supremacía en equipamiento y productividad, y capacidad de concertación para una penetración más que proporcional a su diferencial de tamaño, así como tasa de ganancia positiva, aunque por debajo de la media de la rama. Lo anterior podría explicarse por el alto valor de los activos necesarios para

el desempeño de sus funciones y por el plazo necesario para la amortización de sus inversiones. También cabría la posibilidad de que la tasa de beneficio ya sea suficientemente alta, de manera que las grandes empresas puedan seguir compitiendo con tasas de ganancias inferiores a la media de la rama. Instituciones como el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (TEC), el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente (ITESO) y la Universidad Autónoma de Guadalajara presentan estas características; para mejorar su desempeño, estas grandes instituciones «han trabajado para rediseñar sus procesos con el propósito de disminuir costos de operación, obtener el máximo provecho de sus activos (instalaciones, planta docente, acervo bibliográfico, entre otros) y mantener en la medida de lo posible un nivel de tarifas competitivo para no perder participación en el mercado» (*El Financiero*, 26 de abril de 1996: 34).

Asimismo, en el caso de las salas cinematográficas, Organización Ramírez (Multicinemas y Cinépolis) y, de reciente llegada al mercado de Guadalajara, Cinemark y United Artists están ahora integradas en multicinemas de plazas comerciales para aprovechar las sinergias de las tiendas ancla y la facilidad de estacionamiento; sin embargo, los costos de penetración y mantenimiento son relativamente más altos que en las pequeñas salas. Nuevas estrategias de precios, promoción y reducción de costos seguramente llevarán a estas empresas a ubicarse en la típica empresa de estructura oligopólica: mayor productividad, mayor equipamiento y mayor ganancia.

Competencia no oligopólica

Las cinco ramas que por su índice de concentración de la oferta menor que 10 se consideran sin estructura de competencia de tipo oligopólico; las empresas mayores no presentan superioridad en el equipamiento ni en la productividad de la mano de obra. Sin embargo, servicios relacionados con el transporte y servicios que tienen que ver con las instituciones financieras y de

Cuadro 4.4
Tipos de estructura de la competencia oligopólica y no oligopólica.
Sector servicios. Jalisco, 1993

Tipo	ICO	PRT	IRC	TGR	Ramas
1	>10	<1, PRT>IRC	<1,	>1	8212 Otros servicios inmobiliarios
1a	>10	>1 PRT>IRC	<1	>1	8300 Servicios de alquiler de bienes muebles
1b	>10 PRT>IRC	>1	<1	>1	9241 Servicios de asistencia social prestados por el sector privado 9310 Restaurantes, bares y centros nocturnos 9320 Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal 9400 Servicios de esparcimiento, cultural, recreativo y deportivo 9520 Servicios personales diversos 9600 Servicios de reparación y mantenimiento
2	>10	<1	<1	<1	9510 Prestación de servicio profesional, técnico y especializado
2a	>10	>1	=1	<0	9231 Servicios médicos, odontológicos y veterinarios
2b	>10	>1	<1	<1	9612 Servicios de reparación y mantenimiento automotriz
2c	>10	>1	<1	<0	9491 Servicios en centros recreativos y deportivos
2d	>10	<1	>1	<0	9250 Servicios de asociaciones comerciales y profesionales
3	>10	>1	>1	>1	9710 Servicios para la agricultura y la ganadería
4	>10	>1	>1	<1	9211 Servicios educativos prestados por el sector privado 9411 Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía
No oligopólica					
1	<10	<1	<1	>1	9740 Servicios relacionados con instituciones financieras
1a	<10	<1	<1	<0	8211 Servicios de alquiler de bienes inmuebles
1b	<10	>1	<1	>1	9731 Servicios relacionados con el transporte terrestre 9750 Servicios de intermediarios de comercio
1c	<10	<1	>1	<1	9790 Servicios de agencias de viajes y almacenaje

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 4.3. Véase cuadro A-1 del anexo metodológico.

intermediarios del comercio obtuvieron tasas de ganancia superiores al promedio; lo anterior pudiera ser reflejo de acciones extraeconómicas, como los convenios con grandes usuarios.

Las agencias de viajes y empresas de almacenaje y refrigeración, que tienen un equipamiento aún mayor, no lograron incidir en la productividad ni alcanzaron el rendimiento promedio; los agentes inmobiliarios sin equipamiento ni productividad de la mano de obra tuvieron pérdidas. Se considera que estas ramas pasan por una etapa de contracción en la cual el exceso de oferta redundó en pérdidas a corto plazo y en el cierre de empresas a largo plazo.

En cuanto al trabajo general que identifica en un esquema las ramas que se han integrado al proceso de globalización, en diferentes aspectos, en este caso qué implica el papel que desempeñan las grandes empresas, se puede concluir que en Jalisco sólo los servicios a la agricultura y la ganadería, los servicios educativos privados y los servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía se han integrado con más claridad al proceso de reestructuración mundial, ya que en estas ramas las empresas grandes tienen superioridad técnico-productiva respecto al total de la rama, aunque en 16 ramas las grandes empresas tienen una concentración que les permite imponer condiciones en la prestación de servicios (tendencias, precios, etc.) y, por ende, en su posibilidad de capitalización para destacar técnica y productivamente. La capacidad de las grandes empresas prestadoras de servicios para lograr esa superioridad sería de suma importancia si ello dinamizara a las pequeñas y medianas empresas y al sector mismo, ya que en la economía de Jalisco los servicios son los que más aportan al producto interno bruto y al empleo.

Estructura de la competencia del sector manufacturero⁷

Competencia oligopólica. En la estructura de la competencia encontramos dos grandes tipos de mercados: oligopólico y no oli-

⁷ En este apartado colaboró Juan Jorge Rodríguez Bautista.

gopólico. El primero es aquel cuyo índice de concentración de la oferta es mayor que diez (>10), lo cual significa que las empresas de mayor tamaño controlan el mercado; el segundo es cuando el índice es menor que diez (<10), lo que quiere decir que las grandes empresas de sus ramas no tienen poder de mercado. En el mercado oligopólico se encuentran cuatro tipos de estructura de la competencia, que nos indican una productividad y una intensidad de capital inferior al promedio de la rama; la primera tiene una tasa de ganancia relativa mayor que el promedio, y la segunda tiene una tasa menor que el promedio.

Para los últimos dos tipos de estructura de competencia oligopólica se presenta alta productividad relativa del trabajo y de intensidad relativa de capital (mayor que uno); pero existe una diferenciación en cuanto a su tasa de ganancia, ya que el tercer tipo tiene una alta tasa de ganancia y el último muestra una baja tasa de ganancia relativa (véase cuadro A-1 del anexo metodológico).

Un análisis de la industria manufacturera por rama muestra que ninguna presenta un comportamiento tipo 1, debido a que difícilmente las empresas pueden tener baja productividad y baja intensidad de capital con altas tasas de ganancia, considerando que hoy en día tanto la capacitación como el nivel tecnológico son necesarios para tener una empresa más rentable y competitiva. A pesar de ello encontramos a la industria de la carne (3111) con menor intensidad relativa de capital que el promedio de la rama, pero con una productividad relativa mayor, logrando así una tasa de ganancia superior al promedio de la rama. Esto se debe a la fácil tecnificación de esta actividad debido a que su tecnología no tiene que ser tan moderna y su productividad depende en gran medida de la habilidad de la mano de obra para ser más productivo (en particular los rastros). Además los competidores extranjeros no han estado tan interesados en penetrar al mercado nacional (el caso de la industria de carnes frías) debido a las condiciones de los rastros municipales, considerados éstos como de bajo nivel sanitario y

con una total burocracia porque muchos de ellos son controlados por los ayuntamientos; ello propició que no existiera mucha competencia y, en consecuencia, no se buscara una mayor eficiencia más que con la mano de obra y con alguna tecnología que permitiera salir adelante.

En el tipo 2, que presenta un bajo nivel con relación al promedio en todos los indicadores, es común encontrar ramas tradicionales cuya productividad ha disminuido precisamente por su baja capitalización; tales son los casos de la industria del vestido (3220) y otros productos metálicos (3814); sin embargo, la inclusión de la rama de maquinaria y equipo eléctrico (3831), clasificada en este tipo, parecería ilógica porque es considerada moderna. La justificación tal vez sea que no se ha invertido en capital ni se ha buscado una productividad alta; esto hace suponer que la rama todavía no se ha modernizado en Jalisco. Además, debe considerarse que los cálculos incluyen al grupo de los mayores establecimientos y el promedio de toda la rama, entre las que muchas empresas que no son las mayores apoyan fuertemente el dinamismo del sector.

La industria del vestido es una de las que resultaron afectadas en mayor medida por la apertura, debido a su tecnología y organización obsoleta. Además, muchas empresas extranjeras compiten con el precio de la mano de obra provocando que algunas empresas asiáticas puedan desplazar del mercado a la industria mexicana y, en consecuencia, reducir sus tasas de ganancias.

Por otro lado, la industria metálica en general ha sufrido circunstancias cambiantes y depende en gran medida de los vaivenes de la economía internacional. Las alzas de muchos materiales metálicos (como el acero) y de materias primas de esta industria han propiciado que se sustituyan por nuevos materiales, por ejemplo en la industria automotriz, lo que provoca que las empresas busquen nuevos materiales más ligeros y resistentes para satisfacer las necesidades de los nuevos bienes y productos que se están generando a nivel internacional. Las

limitantes en cuanto al medio ambiente también han afectado a esta rama, lo que ha propiciado que sus inversiones se canalicen únicamente a que sus establecimientos se mantengan en el mercado o sean sólo de supervivencia, sin encontrar un desarrollo en cuanto a nuevos productos ni poder quitarse la etiqueta de industria contaminante.

Como parte del mismo tipo 2 encontramos ramas manufactureras con tasa de ganancia inferior al promedio, incluso con pérdidas, pero con productividad relativa y/o intensidad de capital superior. Así, es posible obtener subgrupos como el tipo 2a, que tiene condiciones de productividad superior, inferior intensidad de capital y una tasa de ganancia negativa (pérdidas); esto significa que ni con alta productividad las empresas obtienen ganancias, posiblemente haga falta una mayor intensidad de capital para lograrlo. Una rama que se clasifica en este tipo es la industria del cuero, considerada como una industria tradicional que difícilmente puede adoptar la nueva tecnología que existe en sus procesos productivos (3230).

En el tipo 2b se clasifica la producción de cocoa, chocolate y confitería, rama que presenta una productividad relativa y una tasa de ganancia inferior al promedio, y un nivel alto en intensidad de capital; esto indica que la rama, aunque tiene intensidad de capital alta, no ha logrado tener una tasa de ganancia alta debido a la baja productividad. Esto muestra la deficiencia que muestra esta rama a pesar de ser una de las más importantes de la industria alimenticia en Jalisco; sin embargo, los principales problemas a los que se ha enfrentado es la contracción del mercado, debido a la competencia que se está dando con las empresas principalmente de Estados Unidos y la baja especialización de la mano de obra, debido a que la existente que está capacitada se va a la industria electrónica.

El tipo de estructura de competencia número 3 –alto nivel con respecto al promedio en todos los indicadores– teóricamente muestra las ramas que han logrado desarrollarse gracias a dos elementos básicos: nivel de producción y nivel de capital.

En este tipo encontramos ramas tradicionales como panaderías (3115), muebles de madera (3320), producción de arcilla (3612), lácteos (3112), alimentos de consumo humano (3121), industria del plástico (3560) y otra considerada entre las más modernas de la actividad manufacturera, la industria automotriz (3841).

Cada una de ellas tiene su especificidad; en primer lugar, industrias tradicionales, como la de panadería, se han ubicado como empresas con gran importancia de carácter regional, nacional e internacional. En ese sentido, se puede pensar que su desarrollo en la economía es muy importante; un ejemplo es la industria Bimbo, que ha acaparado el mercado nacional y buscado insertarse en el mercado internacional, su presencia en el Estado es muy trascendental y se puede pensar que es una de las líderes del mercado en esta rama. Esta misma situación puede existir con la industria de lácteos debido a la presencia de industrias líderes a nivel regional (Sello Rojo), nacional (Lala) e internacional (Nestlé).

En la industria de la madera sobresalen tanto la producción de ésta como de productos maderables (muebles). Estas actividades tienen un crecimiento significativo en el sector manufacturero de Jalisco y el desarrollo de la primera se da principalmente en la zona sur del estado y la segunda en Guadalajara y Ocotlán. Este sector, como muchos otros, ha sido afectado por la crisis económica; pero una vez superada esta situación tienen crecimientos significativos, su mayor desarrollo es por el mercado nacional e internacional generado por las exposiciones que se realizan tanto en esta ciudad como en algunos lugares del extranjero.

En la industria del plástico sobresalen las empresas que producen hule y látex porque abastecen a otras industrias importantes a nivel mundial, como la automotriz, llantera, farmacéutica, textil y del calzado. Debido a que en muchas ocasiones está sustituyendo a otros materiales, siendo el hule más flexible, ligero y barato, esta industria ha tenido un desarrollo enor-

me en al ámbito mundial. En Jalisco existen empresas muy importantes a nivel nacional; son los casos de Industrias Salver, Mavel, Aga y Látex de Occidente, que liderean esta industria y son productoras de un sinnúmero de productos utilizados por otras ramas industriales.

La industria automotriz se ha desarrollado en los últimos años en Jalisco, aunque no se compara con algunas otras regiones del país; a pesar de ello tiene la capacidad de que al instalarse una planta desarrolla toda una cadena productiva que genere crecimiento en actividades que interactúan en la región. La planta Honda, que se estableció a mediados de la década de los noventa, ha impulsado esta rama, con lo que Jalisco es uno de los estados que tienen el privilegio de contar con una planta automotriz, a la vez que desarrolla otras actividades manufactureras, como el plástico, y genera un número significativo de empleos. Esta empresa no depende mucho del mercado local o nacional, sino del mercado internacional, por lo que los problemas económicos del país no afectan mucho sus ventas, pues simplemente se canaliza su producción más bien al mercado extranjero.

El tipo 4 requiere un análisis más exhaustivo porque la alta productividad e intensidad de capital relativa no ha propiciado que la tasa de ganancia sea alta. Pero es lógico encontrar ramas tradicionales, ya que aunque su intensidad de capital sea superior, ésta puede ser obsoleta; pese a que su productividad relativa es alta, su producto o mercado es maduro desde el punto de vista de los ciclos y no les permiten obtener altas tasas de ganancias relativas. Las ramas tradicionales que se encuentran en esta tipología son fabricación de materiales textiles (3213), industria del calzado (3240) y fabricación de estructuras metálicas (3812). Existen otras industrias de este tipo que no tienen gran desarrollo en Jalisco ni están entre las modernas, aunque a nivel nacional algunas de ellas han tenido dinamismo dentro de la estructura económica. Sin embargo, su expansión en los últimos años posiblemente logre combinar alta productividad con alta intensidad de capital y alta tasa de ganancia. Estas ramas son

imprentas y editoriales (3400), otras sustancias químicas (3522), industrias del hule (3550), industria del cemento (3691) e industria de la bebida (3130), esta última con un amplio desarrollo a nivel estatal y nacional. Estas industrias se caracterizan por tener una estructura de competencia oligopolizada con base en la superioridad técnico-productiva, pero que no se expresa en tasas de ganancias relativas mayores que el promedio, es decir, no ganan proporcionalmente más que el promedio de las empresas de la rama, por lo que son superiores a sus competidores técnica y productivamente pero no más rentables que éstos. Detrás de este comportamiento pueden existir aspectos temporales ante coyunturas económicas. En el caso de la industria de bebidas es interesante destacar que también el comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados (véase el apartado correspondiente) se haya clasificado en el mismo tipo 4. Con este comportamiento se espera la quiebra de los competidores más débiles.

La industria del calzado, aunque es una de las más importantes del estado, ha tenido serios problemas para mantenerse viva, principalmente por la competencia desleal del zapato oriental; en ese sentido, se puede tener una mejor productividad, pero si el calzado de un productor no es tan económico su competitividad se reduce y, en consecuencia, sus ganancias disminuyen o tienden a tener pérdidas; ello indica que debe ser productivo y competitivo, y en el corto plazo la competitividad se mide con base en el precio del producto. Otro problema que enfrenta esta industria es la retirada de su mano de obra, cuyas manos son muy hábiles, para laborar en la industria electrónica, lo que propicia que la mano de obra capacitada en los talleres de calzado sea aprovechada por otras empresas con el supuesto de que tendrán mayores ingresos y mejores prestaciones, considerando que en la industria del calzado predomina la pequeña y mediana empresa.

La rama de maquinaria y equipo para uso general (3822), clasificada en el tipo 4, muestra altas tasas de productividad y

Cuadro 4.5
Indicadores de la competencia. Sector manufacturas. Jalisco, 1993

Ramas	Concepto y tamaño de empresa*	Tamaño relativo de los mayores establecimientos (CVS)**	Productividad relativa del trabajo (PRT)**	Intensidad relativa de capital (RC)**	Concentración de la oferta (ICO)	Tasa de ganancia relativa (TGR)
3111	Industria de la carne 101 a 500	19.37	1.03	0.68	23.69	1.35
3112	Elaboración de productos lácteos 251 a 1 000	77.32	1.50	1.29	130.50	1.31
3114	Molienda de cereales 101 a 250	3.64	0.89	1.60	9.79	0.59
3115	Panadería 251 y más	88.56	1.98	1.91	201.80	1.27
3116	Tortillerías 16 a 50	8.62	0.99	1.20	8.20	0.38
3117	Fabricación de aceites y grasas 251 a 1 000	4.41	1.24	1.47	-1.88	-9.74
3119	Industria de chocolate y dulces 251 a 1 000	15.51	0.86	1.82	7.45	0.21
3121	Otros productos alimenticios 251 a 1 000	39.93	1.74	1.87	75.73	1.07
3122	Alimentos para animales 101 a 250	6.59	1.15	0.40	6.83	2.35
3130	Industria de las bebidas 501 y más	16.05	1.03	1.25	17.15	0.83
3211	Industria textil 21 a 100	5.04	1.11	1.12	5.58	0.81
3212	Hilados, tejidos y acabados de fibra 101 a 1 000	5.46	1.04	1.30	5.62	0.67
3213	Fabricación de tapices y alfombras 21 a 500	11.10	1.06	1.55	13.59	0.74
3214	Fabricación de tejido de punto 101 a 500	8.25	0.32	0.18	6.08	0.30
3220	Confección de prendas de vestir 101 a 250	16.63	0.32	0.18	6.08	0.30
3230	Industria del cuero 101 a 1 000	30.12	1.11	0.61	11.20	-1.54
3240	Industria del calzado 101 y más	15.57	1.21	1.42	21.31	0.94
3320	Industria del mueble de madera 101 a 250	21.83	1.60	1.15	39.21	1.72
3400	Industria del papel y editoriales 251 a 1 000	45.90	1.48	2.54	40.44	0.15
3512	Fabricación de sustancias químicas 101 a 500	4.81	1.05	1.29	3.61	0.42
3521	Industria farmacéutica 101 y más	4.12	1.10	1.20	4.62	0.94
3522	Fabricación de otras sustancias químicas 101 y más	13.22	1.12	1.30	15.89	0.93
3550	Industria del hule 251 y más	11.73	1.33	1.41	15.9	0.94

3560	Industria del plástico 251 a 500	15.80	1.74	2.38	34.98	1.01
3612	Fabricación de materiales de arcilla 16 a 250	15.29	2.60	2.00	42.20	1.13
3691	Industria del cemento 251 a 500	30.57	2.60	3.75	95.57	0.91
3700	Industria metálica básica 251 a 1 000	2.95	1.19	1.28	3.47	0.95
3811	Fundición y moldeo de piezas metálicas 51 a 250	7.62	1.57	2.01	9.08	0.57
3812	Fabricación de estructuras metálicas 101 a 500	48.67	2.08	1.84	95.76	0.87
3813	Fabricación y reparación de muebles metálicos 101 a 250	9.70	0.89	0.73	9.43	0.79
3814	Fabricación de otros productos metálicos 251 y más	24.35	0.72	0.64	23.39	0.89
3821	Fabricación de maquinaria y equipo para fines específicos 101 a 500	7.08	1.03	1.57	4.66	-0.17
3822	Fabricación de maquinaria y equipo para usos generales 101 a 500	27.81	1.24	1.14	16.61	-0.50
3823	Fabricación de maquinaria de oficina y de informática 101 a 1 000	1.99	1.05	0.87	1.90	1.01
3831	Fabricación de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos 251 a 1 000	11.37	0.56	0.50	5.74	-0.97
3832	Fabricación de equipo eléctrico, radio, televisión y comunicaciones 101 y más	7.07	1.02	1.01	7.22	1.01
3833	Fabricación de aparatos de uso doméstico 21 a 250	3.27	0.98	0.45	3.52	2.36
3841	Industria automotriz 251 a 1 000	16.15	1.78	1.63	33.80	1.38
3842	Fabricación de equipo de transporte 21 a 500	3.16	1.15	1.117	3.52	0.95
3850	Fabricación de instrumentos y equipos de precisión 101 a 250	6.33	1.01	1.03	6.52	0.85
3900	Otras industrias manufactureras 51 a 250	8.48	0.71	0.74	6.17	0.33

* Se tomó diferente tamaño de los establecimientos en cada rama de acuerdo con el personal ocupado. En cada una se utilizó el rango más alto que presentó el censo de 1993 por considerar que cada una de las ramas tiene un tamaño óptimo de empresa diferente.

** Para la construcción y explicación de estos índices, véase el anexo metodológico de este capítulo.
Fuente: Elaboración propia con base en los Censos económicos 1993, Jalisco.

de intensidad de capital, pero su tasa de ganancias es negativa, lo cual es un síntoma muy crítico para las ramas que muestran estas condiciones; sin embargo, la explicación puede ser la falta de desarrollo de esta rama en el estado, ya que produce todo tipo de maquinaria y posiblemente no se encuentra todavía en condiciones de mostrar las ganancias que se espera tenga en el futuro.

Cuadro 4.6
Tipología de la estructura de competencia oligopólica. Sector manufacturas.
Jalisco, 1993

Tipos	ICO	PRT	IRC	TGR	Ramas
1	>10	<1	<1	>1	Ninguna
1a	>10	>1	<1	>1	3111 Industria de la carne 3220 Industria del vestido 3814 Otros productos metálicos 3831 Maquinaria y equipo eléctrico
2	>10	<1	<1	<1	3230 Industria del cuero 3119 Cacao, chocolate y confitería 3112 Productos lácteos 3115 Panaderías 3121 Otros alimentos para consumo humano
2a	>10	>1	<1	<0	
2b	>10	<1	<1	<1	
3	>10	>1	>1	>1	3320 Muebles de madera 3560 Productos del plástico 3612 Materiales de arcilla 3841 Industria automotriz 3130 Industria de las bebidas 3213 Fabricación de materiales textiles 3240 Industria del calzado
4	>10	>1	>1	<1	3400 Imprentas y editoriales 3522 Otras sustancias químicas 3550 Industria del hule 3691 Industria del cemento 3812 Fabricación de estructuras metálicas
4a	>10	>1	>1	<0	3822 Maquinaria y equipo para uso general

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 4.5. Véase cuadro A-1 del anexo metodológico.

Competencia no oligopólica

La competencia no oligopólica, como la oligopólica, se clasifica en cuatro tipos. El primero es aquel donde la tasa de productividad y la intensidad de capital son comparativamente bajas respecto al promedio de la rama, pero su tasa de ganancia es alta. En este tipo de competencia no oligopólica encontramos la fabricación de aparatos domésticos (se refiere a enseres domésticos menores, como aspiradoras, tostadores, planchas, ventiladores, etc.) (3833); sin duda este resultado requiere otros indicadores para comprenderse, ya que de acuerdo con la metodología empleada no es suficientemente explicable que las empresas tengan tasa de ganancia alta con baja productividad y baja intensidad de capital, sobre todo en el sector manufacturero, donde la tecnología y el nivel de producción es importante para tener altas ganancias. Se puede pensar que los establecimientos que ofrecen estos productos han seguido esta tendencia incluso desde años atrás, cuando se generó un mercado sobreprotegido por el modelo sustitutivo de importaciones.

En este mismo tipo se encuentran ramas con alta tasa de ganancia pero como resultado del nivel de productividad alto. En estas condiciones están las empresas que producen alimentos para animales (3122) y las que fabrican máquinas de oficina, cálculo e informática (3833), cuya intensidad de capital es muy baja debido a que en las primeras no es muy importante su tecnología o ésta es obsoleta; en cambio, en la segunda rama el proceso que se hace es más bien de ensamble, por lo que el trabajo manual es más importante que la tecnología y por tal motivo logra que su intensidad de capital sea alta.

El segundo tipo de competencia no oligopólica es aquella que tiene los tres indicadores analizados por debajo del promedio de todas las empresas de la rama, lo cual se manifiesta en las ramas de fabricación de muebles metálicos (3831) y en otras ramas industriales manufactureras (3900). En la primera rama es lógica su ubicación porque su producto es tradicional y no tiene tanta demanda como otros, además su tecnología es muy obso-

leta y este es más que nada un trabajo artesanal donde la maquinaria es poco utilizada. Para la rama de otras industrias manufactureras también la tecnología es muy obsoleta o casi no se usa pues aunque la fabricación es manual o artesanal, en esta rama se fabrican productos de joyería, instrumentos musicales, juguetes (que no sean de plásticos o de hule), etcétera.

Sin embargo, en esta clasificación encontramos la fabricación de tortillas y de cereales y productos agrícolas, las que tienen baja ganancia y productividad pero con intensidad de capital alta; esto se explica debido a que cada rama requiere de maquinaria para obtener su producto final pero no necesariamente el uso de tecnología es sinónimo de mayores ganancias.

El tercer tipo de competencia no oligopólica presenta un nivel alto en todos los indicadores de las empresas grandes con relación a todas las empresa de la rama; este tipo es óptimo ya que si tiene una alta tasa de ganancia ello se debe a una alta productividad y alta intensidad de capital. En esas condiciones se encuentran las empresas que fabrican radios, televisores y equipo médico (3832). Estas ramas generan productos que requieren de tecnología sofisticada y, en consecuencia, deben tener una alta productividad con el fin de obtener altas ganancias.

En el cuarto tipo existen nueve ramas manufactureras con alta productividad y alta intensidad de capital, pero no suficiente nivel para que las tasas de ganancia sean altas; estas ramas muestran una baja tasa de ganancias con relación al promedio, lo cual en muchas ocasiones se debe a que las empresas se encuentran en las ramas tradicionales; tales son los casos de las industrias textiles (3211, 3212 y 3214) y de la industria metálica básica (3700). Otras industrias no tradicionales presentan el mismo síntoma posiblemente porque no han podido despegar en Jalisco o no son muy importantes si se les compara con el nivel nacional e inclusive en el contexto internacional; estas ramas forman parte de la industria química (3512 y 3521) y de la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo de precisión (3811, 3842 y 3850).

Cuadro 4.7
 Tipología de la estructura de la competencia no oligopólica. Sector manufacturas.
 Jalisco, 1993

Tipo	ICVA	PRT	IRC	TGR	Rama
1	<10	<1	<1	>1	3833 Aparatos de uso doméstico
					3122 Alimentos para animales
1a	<10	>1	<1	>1	3823 Máquinas de oficina, cálculo e informática
					3813 Muebles metálicos
2	<10	<1	<1	<1	3900 Otras industrias manufactureras
2a	<10	<1	>1	<1	3116 Fabricación de tortillas
					3114 Cereales y productos agrícolas
3	<10	>1	>1	>1	3832 Fabricación de radios, televisores y equipo médico
					3211 Textil de fábricas duras
					3212 Hilado, tejido de fibras blandas
					3214 Fabricación de tejido de punto
					3512 Fabricación de sustancia química básica
4	<10	>1	>1	<1	3521 Industria farmacéutica
					3700 industria metálica básica
					3811 Fundición y moldeo de piezas metálicas
					3842 Fabricación de equipo de transporte
					3850 Instrumentos y equipo de precisión
4a	<10	>1	>1	<0	3117 Aceites y grasas
					3821 Maquinaria y equipo para fines específicos

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 4.5. Véase cuadro A-1 del anexo metodológico.

Como parte de esta cuarta clasificación podemos encontrar otras ramas con las mismas condiciones en sus indicadores, pero con una tasa de ganancia negativa, lo que nos hace suponer que es uno de los síntomas más graves para una industria ya que aunque invierte en tecnología y ha logrado una productividad aceptable, no logra tener números negros en su tasa de ganancia. Las ramas que presentan estos síntomas son

la fabricación de aceites y grasas (3117) y maquinaria y equipo para fines específicos (3821); para la primera es muy cuestionable ya que es una de las industrias más importantes del estado, y la segunda posiblemente no ha podido despegar todavía en el estado, lo que hace que no sea una rama importante.

Los resultados obtenidos permiten conocer la estructura de la competencia en el sector manufacturero de Jalisco y precisan qué ramas están aprovechando su poder de mercado, su posicionamiento y demás ventajas que les confiere el ser grandes. Así, hasta aquí es posible afirmar que estas ramas son: panaderías, industrias de muebles de madera, producción de arcilla, industria de lácteos, alimentos para consumo humano y las industrias del plástico y automotriz, considerada esta última entre las más modernas de la actividad manufacturera. Esta gama de industrias no presenta un patrón común en las explicaciones convencionales de la producción manufacturera, pues se refieren a productos tradicionales y modernos.

Relaciones particulares que reflejan la estructura de la competencia en el comercio, los servicios y las manufacturas
Considerando las relaciones que existen entre los indicadores de la estructura de la competencia, se presentan con mayor detalle algunas de las que tienen mayor relevancia analítica:

$CVS < ICO$. Cuando el coeficiente de variación superior es menor que el índice de concentración de la oferta esto indica que el dominio de los establecimientos más grandes se debe más a estrategias tales como colusiones u otras fuentes de poder extraeconómico. En el caso del comercio, ocho de las nueve ramas basan en estos elementos su poder de mercado. Sólo una refleja lo contrario. En el caso de los servicios, 14 de las ramas basan en estos elementos su poder de mercado. Siete empresas reflejan lo contrario. En el caso de las manufacturas son 26 ramas.

PRT > IRC. En este caso siete ramas comerciales logran una superioridad productiva frente a sus competidores por medios diferentes de aumentos en el capital por persona ocupada. Maya considera que se explica como hipótesis análoga el «residuo de Solow».

En el caso de los servicios, 19 ramas se encuentran en esta situación, y en el de las manufacturas, 18 ramas.

PRT < TGR. En el comercio de Jalisco, en cinco ramas de actividad los mayores establecimientos obtienen tasas de ganancia más altas que las de sus competidores con mecanismos distintos de los incrementos en la productividad; en los servicios son seis ramas y cinco en las manufacturas.

Esto tal vez se debe a que en el análisis de los servicios la medición de la productividad tiene particularidades que no permiten hacer análisis más profundos por el momento, y si se considera la medida tradicional de productividad, ésta no parece arrojar resultados confiables; sin embargo, considerando los resultados anteriores, la tendencia obliga a creer que las ramas de los tres sectores que se explican por esta relación se basan cada vez más en las diferentes estrategias que adopten, y el diseño, la ubicación y la publicidad son factores esenciales para su competencia.

Modernización en las pequeñas y medianas empresas jaliscienses

A nivel mundial se han venido dando cambios como parte del proceso de globalización. Esto ha implicado una nueva reorientación de las estrategias políticas y económicas. Debido a ello las empresas, al ingresar a los nuevos mercados, se tienen que modernizar para elevar la productividad y así lograr una mayor competitividad.

Por lo anterior es importante estudiar cuál es actualmente y cuál será en el futuro el impacto de esos cambios con el fin de aprovechar las relaciones con el exterior en este nuevo esque-

ma. De ahí la inquietud de estudiar el problema en las pequeñas y medianas empresas (pymes), que son la mayoría de las empresas manufactureras y podrían convertirse en las principales impulsoras del desarrollo ante los nuevos procesos.

Para poder incursionar en estos cambios es necesaria en parte la modernización de las empresas; sin embargo, este aspecto es complejo debido a que las industrias manufactureras buscan incorporar tecnología que genere cambios en sus procesos productivos. Pero cabe preguntarse ¿sólo con tecnología se logrará optimizar los recursos? ¿Podrán ser más competitivas? Quizá la tecnología sea lo más importante pero definitivamente no lo es todo; concurren también otros elementos, como la organización que se tiene en la producción y algunas otras actividades que se requieren para producir un artículo, mercados, gustos, etcétera.

De acuerdo con lo anterior, para considerar modernas a las industrias se deben tomar en cuenta la utilización de tecnología moderna y el proceso de organización interna de las empresas. Sin embargo, es difícil obtener información al respecto para todas las ramas industriales; por ello para este análisis utilizamos información censal que nos permita vislumbrar los procesos modernos en la actividad industrial de las pymes de Jalisco.

Para detectar la utilización de tecnología moderna se optó por tomar datos acerca de los activos fijos, las remuneraciones y el personal ocupado, ya que la metodología utilizada explica que al relacionar estas variables se podría utilizar un indicador que promediara el capital fijo por personal ocupado en cada rama. Así se vería qué actividad industrial podría utilizar tecnología moderna con base en el supuesto de que la empresa que tiene mayores activos fijos por personal ocupado tiene tecnología de más valor y, en consecuencia, es la más moderna. Por ejemplo, equipos de cómputo, tecnología flexible, es decir, aquella que se puede adaptar a la elaboración de nuevos productos de acuerdo con las necesidades de los clientes en el menor tiempo posible y con los estándares de calidad y en la cantidad de-

terminados por el mercado al utilizar tecnologías como la semiautomática o la robótica.

Otro indicador considerado son las remuneraciones, que se tomaron en cuenta para detectar las ramas que pagan más a su personal. Esto, lógicamente, se dividió según el personal ocupado en cada rama, indicador que podría explicar la capacidad que tienen las empresas de pagar remuneraciones altas, considerando que éstas se encuentran en plena expansión en su mercado debido a su capacidad para adecuarse a la modernización de la industria.

Esta consideración puede ser explicada mediante el modelo de Krugman, quien retoma algunas ideas generadas por lo que él llama la «gran teoría del desarrollo» de los años cincuenta. En esta teoría, puesto que existen dos sectores, uno moderno con rendimientos crecientes y otro tradicional con rendimientos constantes, ¿en cuál de ellos se llevaría a cabo la producción?

Ello supone una economía cerrada, que no es considerable en el caso mexicano debido a las condiciones en que estaba antes de la apertura. Supone, además, que el sector moderno paga un salario superior al del sector tradicional, de manera que son tres los elementos que determinan en qué sector se producirá; éstos son el monto de los costos fijos del sector moderno, la magnitud de las economías de escala⁸ y el «premio» al salario que paga el sector moderno. Si el premio al salario es tan bajo que permita operar a las economías de escala, el sector moderno podrá atraer a los trabajadores que necesite y la economía se industrializa (Castillo y Serafini, 1995: 211).

Pero a medida que se reduzcan las diferencias salariales entre el sector tradicional y el sector moderno se considera la

⁸ La definición de economía de escala neoclásica tiene relación con el tamaño de la planta. Sin embargo, Kaplinsky amplía el concepto haciendo referencia a otras tres dimensiones: tiempo, producto y unidades.

viabilidad de introducir tecnología con la que se puedan obtener mayores escalas de producción.

Aunque la introducción de tecnología se da de manera diferenciada a nivel mundial, ya que en ello intervienen varios factores, entre los que se encuentra la capacidad de innovar, imitar y adoptar nuevos productos, hacer más eficientes los insumos productivos, analizar los patrones nacionales de producción, tomar en cuenta las pautas de consumo, las formas institucionales de organización de los principales mercados y el ingreso per cápita.

Actualmente el dinamismo de las economías se asocia a la acumulación del conocimiento y la innovación como parte de la ventaja competitiva; estos elementos son determinantes del comercio internacional y de la forma en que las empresas se organizan para competir y por qué razón la competencia oligopólica y la interrelación entre las empresas determinan el movimiento y las condiciones de los mercados (Dori, 1988, citado por Castillo y Serafini, 1995).

Por último, consideramos el indicador del valor agregado, ya que aquellas ramas que lo tengan estarían procesando sus productos, lo cual les imprimiría más valor y esto, a su vez, indicaría que cuentan con la tecnología adecuada.

El criterio para seleccionar las ramas modernas fue tomar a las diez que tuvieran el mayor resultado en cada indicador, para después escoger aquellas que se encontraban al menos en dos listados.

Conceptualización de las pequeñas y medianas empresas

Actualmente no existe una clasificación única para designar a las pequeñas y medianas empresas a nivel mundial, puesto que cada país hace la propia y, por ende, no las clasifican con los mismos criterios.

Con el afán de encontrar una conceptualización más adecuada, se pueden tomar en consideración los aspectos cualitativo, referido sobre todo a consideraciones sociales, y cuanti-

tativo, enfocado sobre todo a las dimensiones y valores de los factores de la producción. Lo ideal sería tomar en cuenta a los dos. Sin embargo, resulta difícil acceder al primer tipo de información, por lo que decidimos en este trabajo combinar el criterio de personal ocupado con las ventas anuales para delimitar los estratos de los sectores.

En México, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) hace la clasificación de las pymes con base en los criterios señalados y actualiza cada año el monto monetario en función de los salarios mínimos del Distrito Federal. De acuerdo con el número de personas ocupadas, éste no ha variado desde 1988 (véase cuadro 4.8).

Cuadro 4.8
Clasificación de las empresas en México de acuerdo con el personal ocupado y las ventas anuales

Estratos	Empleados	Ventas anuales (pesos)			
		1988	1991	1994	1996
Micro	1-15	Hasta 400 000	Menor que 530 000	Hasta 900 000	Hasta 1 500 000
Pequeña	16-100	Hasta 1 115 000	Menor que 5 300 000	Hasta 9 000 000	Hasta 15 000 000
Mediana	101-250	Hasta 6 500 000	Menor que 9 800 000	Hasta 20 000 000	Hasta 34 000 000
Grande	Más de 251	6 500 000 y más	9 800 000 y más	20 000 000 y más	Más de 34 000 000

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secofi y Nafin, diferentes años.

Esta clasificación nos permite manejar fácilmente los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en el manejo de las variables que utilizaremos, y ayuda a que en el futuro se puedan hacer comparaciones.

Análisis de la industria

El estado de Jalisco se ha caracterizado por su activa participación en el proceso manufacturero, posicionándose entre los primeros lugares a nivel nacional, como Nuevo León, el Distrito Federal y el Estado de México.

Entre las actividades que destacan en Jalisco figuran las relacionadas con la producción de alimentos, maquinaria y equi-

po, química y textil, que en conjunto participan con el 81 por ciento del producto interno bruto estatal de 1993. Sin embargo, observamos una polarización en los estratos de empresas, en el sentido de que la gran mayoría (98%) de los establecimientos industriales son pequeños y medianos y el grupo de grandes empresas es reducido.

De acuerdo con la metodología usada, encontramos que en Jalisco en 1988, a nivel global, la industria química presenta un mayor grado de modernidad, específicamente en la producción de fibras artificiales y hules, es decir, productos de consumo intermedio que sirven como materias primas para las otras industrias de la cadena productiva. En 1993 ya se observa un incremento en el número de ramas modernas, entre las que sobresalen la rama de alimentos, específicamente el tabaco, el azúcar y la elaboración de bebidas. A lo largo de su historia Jalisco siempre se ha caracterizado por el predominio de industrias ligadas al sector de alimentos (véase cuadro 4.9).

Ahora bien, en un análisis por estratos de empresa se encuentra que en 1988 las ramas modernas, en las microindustrias, están englobadas principalmente en el subsector de la química; de ocho ramas que fueron consideradas modernas, el 50 por ciento corresponde a esta actividad debido principalmente a la proliferación de negocios familiares que se dedican a la elaboración de productos de limpieza para el hogar (sin marcas) y los venden a precios más bajos. Figuran, además, dos de la industria de alimentos, una de metálica básica y otra de maquinaria y equipo.

Similar comportamiento presentan las empresas pequeñas; no así las de escala media, entre las que predominan las ramas englobadas en los alimentos, como producción de azúcar, molienda de cereales, y alimentos para animales; en maquinaria y equipo encontramos las ramas de comunicaciones, transporte, y es obvio que requieren más maquinaria y equipo y que imprimen un mayor valor agregado en sus productos.

En 1993, de acuerdo con la metodología utilizada, la mayor parte de las ramas consideradas modernas se encuentran

Cuadro 4.9
Indicadores de modernidad de la industria. Jalisco, 1988 y 1993

1988		1993			
Remuneraciones totales entre trabajadores	Maquinaria y equipo entre trabajadores	Valor agregado entre trabajadores	Remuneraciones totales entre trabajadores	Maquinaria y equipo entre trabajadores	Valor agregado entre trabajadores
3823 Informática	3512 Sustancias químicas	3823 Informática	3140 Tabaco	3710 Hierro, acero	3140 Tabaco
3513 Fibras artificiales	3691 Cal, yeso, cemento	3513 Fibras artificiales	3118 Azúcar	3118 Azúcar	3119 Confitería
3512 Sustancias químicas	3832 Comunicación	3117 Comestibles	3513 Fibras artificiales	3140 Tabaco	3130 Bebidas
3522 Productos químicos	3691 Cal, yeso, cemento	3512 Sustancias químicas	3118 Azúcar	3513 Fibras artificiales	3823 Informática
3118 Azúcar	3130 Bebidas	3121 Alimentos consumibles	3710 Hierro, acero	3114 Molienda de cereales	3513 Fibras artificiales
3720 Metales	3117 Comestibles	3122 Alimento animal	3512 Sustancias químicas	3117 Comestibles	3841 Automotriz
3550 Hule	3118 Azúcar	3540 Coque	3540 Coque	3842 Transporte	3122 Alimento animal
3691 Cal, yeso, cemento	3842 Transporte	3814 Otros productos	3720 Metales	3512 Sustancias químicas	3521 Farmacéutica
3521 Farmacéutica	3620 Vidrio	3550 Hule	3130 Bebidas	3720 Metales	3832 Comunicación
3112 Lácteos	3550 Hule	3811 Fundición	3842 Transporte	3410 Celulosa	3691 Cal, yeso, cemento

Nota: Las ramas resaltadas en negritas son las que aparecen al menos dos veces entre las primeras diez de cada indicador.
Fuente: Elaboración propia con base en datos de los Censos económicos de 1988 y 1994.

en los subsectores 35 (química), 31 (alimentos) y 38 (equipo, maquinaria e instrumentos de precisión); éstas predominan en todos los estratos de pymes, como en 1988. En los estratos de micro y pequeña empresa tiene mayor presencia la química.

El análisis por cada una de ellas arroja que en las microindustrias el subsector de sustancias químicas es el que presenta mayor número de ramas modernas, ya que de un total de 10 la mitad corresponden a éste (véanse cuadros 4.10 y 4.11).

Ahora bien, las ramas que tienen mayor nivel de modernización porque aparecen en los tres indicadores son la industria del coque, en donde se da la elaboración de aceites y lubricantes, y la elaboración de aceites y grasas comestibles y el ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático. Lo anterior da ciertos indicios de una posible integración de microempresas con otras de mayor tamaño. Para confirmar lo anterior es necesario hacer una encuesta que nos permita confirmar estas aseveraciones.

En el caso de las empresas pequeñas, éstas se caracterizan por el predominio de la química, sobre todo de sus ramas consideradas modernas, ya que del total el 42 por ciento son de estos subsectores. Una rama que aparece en los tres indicadores es la 3512 de sustancias químicas básicas, compuesta principalmente por empresas que elaboran colorantes y pigmentos, aguarrás, resinas y hule sintético, es decir, productos de consumo intermedio que sirven en otras fases de la cadena productiva para elaborar un producto final; también figura la rama 3823, que corresponde al ensamble de maquinaria y reparación de máquinas de oficina y procesos informáticos.

Entre las empresas medianas que tienen mayor grado de modernización en Jalisco figura la de bebidas (3130), en la que se engloban las bebidas destiladas de agave; esto se explica en parte porque el estado ocupa el primer lugar en la producción del tequila; incluye también la elaboración de bebidas destiladas de caña, uva, pulque, sidra, cerveza y refrescos.

Cuadro 4.10
Ramas industriales modernas por estratos, 1988

Microempresas	
Remuneraciones totales / personal ocupado	Valor agregado / personal ocupado
3550 Industria del hule	3122 Elaboración de alimentos preparados para animales
3540 Industria del coque	3512 Fabricación de sustancias químicas básicas
3691 Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos	3550 Industria del hule
3512 Fabricación de sustancias químicas básicas	3720 Industrias básicas de metales no ferrosos
3720 Industrias básicas de metales no ferrosos	3521 Industria farmacéutica
3522 Productos químicos	3111 Industria de la carne
3521 Industria farmacéutica	3130 Industria de las bebidas
3821 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, con o sin motor eléctrico integrado, incluye maquinaria agrícola	3821 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, con o sin motor eléctrico integrado, incluye maquinaria agrícola
3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, incluye para la generación de energía eléctrica	3832 Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico
3560 Productos plásticos	3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor integrado, incluye armamento
	3512 Fabricación de sustancias químicas básicas
	3522 Productos químicos
	3114 Beneficio de molienda de cereales y otros productos agrícolas
	3720 Industrias básicas de metales no ferrosos
	3111 Industria de la carne
	3122 Elaboración de alimentos preparados para animales
	3550 Industria del hule
	3112 Elaboración de productos lácteos
	3116 Nixtamal tortilla
	3821 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, con o sin motor integrado, incluye armamento

Continúa ...

... Continúa

Remuneraciones totales / personal ocupado	Pequeña empresa	Valor agregado / personal ocupado
3512 Fabricación de sustancias químicas básicas	Maquinaria y equipo / personal ocupado	3522 Productos químicos
3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor integrado, incluye armamento	3130 Industria de las bebidas	3512 Fabricación de sustancias químicas básicas
3114 Beneficio de mollienda de cereales y otros productos agrícolas	3320 Fabricación y reparación de muebles, principalmente de madera, incluye colchones	3130 Industria de las bebidas
3130 Industria de las bebidas	3122 Elaboración de alimentos preparados para animales	3114 Beneficio de mollienda de cereales y otros productos agrícolas
3691 Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos	3691 Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos	3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor integrado, incluye armamento
3691 Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos	3512 Sustancias químicas	3117 Fabricación de grasas y aceites comestibles
3522 Productos químicos	3821 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, con o sin motor eléctrico integrado, incluye maquinaria agrícola	
3823 Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático	3832 Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico	
3550 Industria del hule	3117 Fabricación de grasas y aceites comestibles	3691 Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos
3521 Industria farmacéutica	3560 Productos plásticos	3121 Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano
3814 Fabricación de otros productos metálicos	3550 Industria del hule	3122 Elaboración de alimentos preparados para animales
		3521 Industria farmacéutica

3522	Productos químicos	3832	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico	3122	Elaboración de alimentos preparados para animales
3118	Industria azucarera	3420	Imprentas, editoriales e industrias conexas	3420	Imprentas, editoriales e industrias conexas
3720	Imprentas, editoriales e industrias conexas	3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes, excluye automóviles y camiones	3117	Fabricación de grasa y aceites comestibles
3114	Beneficio de molienda de cereales y otros productos agrícolas	3122	Fabricación de grasa y aceites comestibles ferrosas y no ferrosas	3811	Fundición y moldeo de piezas metálicas,
3814	Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo	3114	Beneficio de molienda de cereales y otros productos agrícolas	3814	Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo
3710	Industria básica del hierro y del acero	3118	Industria azucarera	3540	Industria del coque
3540	Industria del coque	3121	Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano	3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte sus partes, excluye automóviles y camiones
3832	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico	3814	Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo	3522	Productos químicos
3850	Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión, incluye instrumental quirúrgico	3720	Imprentas, editoriales e industrias conexas	3114	Beneficio de molienda de cereales y otros productos agrícolas
3213	Confección con materiales textiles, incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas	3213	Confección con materiales textiles, incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas	3213	Confección con materiales textiles, incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas

Nota: Las ramas con número en negritas son las que aparecen al menos dos veces entre las primeras diez de cada indicador.
Fuente: Elaboración propia con base en datos de los Censos económicos de 1988.

Cuadro 4.11

Ramaz industriales modernas por estratos, 1993

Microempresas	
Remuneraciones totales/ personal ocupado	Valor agregado / personal ocupado
3540 Industria del coque	3823 Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático
3512 Fabricación de sustancias químicas básicas	3540 Industria del coque
3821 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria, con o sin motor integrado, incluye maquinaria agrícola	3114 Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas
3117 Fabricación de aceites y grasas comestibles	3512 Fabricación de sustancias químicas básicas
3521 Industria farmacéutica	3122 Elaboración de alimentos preparados para animales
3823 Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático	3117 Fabricación de aceites y grasas comestibles
3522 Fabricación de otras sustancias y productos químicos	3560 Elaboración de productos de plástico
3832 Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico	3111 Industria de la carne
3850 Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión, incluye material quirúrgico	3130 Industria de las bebidas
3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios electrónicos, incluso para la generación de energía eléctrica	3821 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria, con o sin motor integrado, incluye maquinaria agrícola
	3814 Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo
	3522 Fabricación de otras sustancias y productos químicos
	3122 Elaboración de alimentos preparados para animales
	3117 Fabricación de aceites y grasas comestibles
	3560 Elaboración de productos de plástico
	3814 Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo
	3522 Fabricación de otras sustancias y productos químicos

Pequeña empresa

3512	Fabricación de sustancias químicas básicas	3814	Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo	3832	Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico
3823	Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático	3823	Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático	3119	Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería
3540	Industria del coque	3114	Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas	3823	Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático
3211	Industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo	3512	Fabricación de sustancias químicas básicas	3512	Fabricación de sustancias químicas básicas
3114	Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas	3117	Fabricación de aceites y grasas comestibles	3122	Elaboración de alimentos preparados para animales
3522	Fabricación de otras sustancias y productos químicos	3822	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor eléctrico integrado	3522	Fabricación de otras sustancias y productos químicos
3822	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor eléctrico integrado	3112	Elaboración de productos lácteos	3710	Industria básica del hierro y del acero
3831	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, incluye para la generación de energía eléctrica	3122	Elaboración de alimentos preparados para animales	3112	Elaboración de productos lácteos
3612	Fabricación de materiales de arcilla para la construcción	3550	Industria del hule	3550	Industria del hule
3611	Alfarería y cerámica, excluye materiales de construcción	3130	Industria de las bebidas	3691	Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos

Continúa ...

... Continúa

Remuneraciones totales/ personal ocupado		Mediana empresa		Valor agregado/ personal ocupado	
3130 Industria de las bebidas		3114 Maquinaria y equipo / personal ocupado Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas		3130 Industria de las bebidas	
3512	Fabricación de sustancias químicas básicas	3130	Industria de las bebidas	3540	Industria del Coque
3540	Industria del coque	3512	Fabricación de sustancias químicas básicas	3410	Manufactura de celulosa, papel y sus productos
3691	Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos	3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes, excluye automóviles y camiones	3831	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, incluye para la generación de energía eléctrica
3814	Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo	3213	Confección con materiales textiles, incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas	3122	Elaboración de alimentos preparados para animales
3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes, excluye automóviles y camiones	3410	Manufactura de celulosa, papel y sus productos	3841	Industria automotriz
3812	Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales, incluso trabajos de herrería	3117	Fabricación de aceites y grasas comestibles	3117	Fabricación de aceites y grasas comestibles
3821	Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria, con o sin motor integrado, incluye maquinaria agrícola	3831	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos; incluye para la generación de energía eléctrica	3691	Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos
3117	Fabricación de aceites y grasas comestibles	3540	Industria de coque	3114	Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas
3410	Manufactura de celulosa, papel y sus productos	3691	Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos	3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes, excluye automóviles y camiones

Nota: Las ramas con números en negritas son las que aparecen al menos dos veces entre las primeras diez de cada indicador.
Fuente: Elaboración propia con base en datos de los Censos económicos de 1994.

La manufactura de celulosa y papel (3410) se considera una de las ramas modernas cuyas actividades se centran principalmente en la fabricación de papel en todas sus presentaciones, así como de cartón y cartoncillo.

Otra de las ramas modernas a nivel pequeña empresa es la industria del coque (3540), basada principalmente en la elaboración de aceites, grasa y lubricantes.

De igual forma, la rama 3691, fabricación de cemento, cal, yesos y otros productos que figuran entre las exportaciones del estado y que, por lo tanto, se requiere que cumplan con las normas de calidad y tiene que influir en el grado de modernización de la planta productiva.

La fabricación y reparación de equipo de transporte (3842) es una rama con alto grado de modernidad. Las industrias dedicadas a esta actividad se basan principalmente en la fabricación y el ensamble de motocicletas y bicicletas, así como en la reparación de aeronaves.

En conclusión, el estrato de empresa influye en cierta forma en la capacidad de modernización, y también es considerado el tipo de producto. Jalisco presenta características propias en el sentido de que tanto en 1988 como en 1993 han sobresalido como ramas modernas a las englobadas en la industria química, los alimentos, y maquinaria y equipo.

Comercio y servicios

El comercio de productos alimenticios al por menor es considerado como una actividad moderna en los tres estratos de industrias para 1993. En las microempresas el comercio al por menor tiene una mayor participación en cuanto al número de ramas modernas en las que sobresalen el comercio al por menor de automóviles, las estaciones de gasolina y los supermercados .

En las industrias pequeñas, a diferencia de las anteriores, los supermercados no son considerados entre las actividades modernas; en cambio, se incluye al comercio de productos alimenticios al por menor como moderno. Por su parte, las indus-

Cuadro 4.12
Ramas comerciales modernas por estratos, 1993

		Microempresa	
Remuneraciones totales / personal ocupado	Maquinaria y equipo / personal ocupado	Valor agregado / personal ocupado	
6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales	6260 Estaciones de gasolina	6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales	6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales
6260 Estaciones de gasolina	6220 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	6220 Estaciones de gasolina
6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales	6220 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes	6220 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes
6250 Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones	6110 Compra-venta de material de desecho	6250 Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones	6250 Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones
6240 Comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor		
		Pequeña empresa	
6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales	6260 Estaciones de gasolina	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor
6250 Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	6250 Comercio de productos no alimenticios al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones	6250 Comercio de productos no alimenticios al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones
Remuneraciones Totales / Personal Ocupado	Maquinaria y Equipo / Personal Ocupado	Valor Agregado / Personal Ocupado	
6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales	6250 Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones	

6210 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor, en establecimientos especializados	6240 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en tiendas de departamentos y almacenes	6260 Estaciones de gasolina
6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados	6110 Compra-venta de material de desecho	6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados
Mediana empresa		
6250 Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones	6250 Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones	6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor
6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales	6240 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en tiendas de departamentos y almacenes	6250 Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones
6140 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor	6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados	6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados
6230 Comercio de productos no alimenticios al por menor, en establecimientos especializados	6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales	6120 Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales
6210 Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor, en establecimientos especializados	6220 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes	6220 Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes

Nota: Las ramas con números en negritas son las que aparecen al menos dos veces entre las primeras cinco de cada indicador.
Fuente: Elaboración propia con base en datos de los Censos Económicos de 1994.

Cuadro 4.13
Subsectores servicios modernos por estratos, 1993

		Micro empresas			
Remuneraciones totales/ personal ocupado		Maquinaria y equipo / personal ocupado		Valor agregado / personal ocupado	
97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio
82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles	82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles	82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles
95	Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados en las empresas	94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos	95	Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados en las empresas
94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos	83	Servicio de alquiler de bienes muebles	94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos
92	Servicios educativos, de investigación, médicos, de asistencias social y de asociaciones civiles y religiosas	93	Restaurantes y hoteles	83	Servicio de alquiler de bienes muebles
		Pequeña empresa			
97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio
95	Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados a las empresas	94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos	82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles
83	Servicio de alquiler de bienes muebles	82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles	95	Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados en las empresas

94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos	83	Servicio de alquiler de bienes muebles	83	Servicio de alquiler de bienes muebles
82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles	93	Restaurantes y hoteles	94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos
Mediana empresa					
94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos	82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles	97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio
82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles	93	Restaurantes y hoteles	82	Servicio de alquiler y administración de bienes inmuebles
97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	97	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	96	Servicios de reparación y mantenimiento
95	Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados en las empresas	94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos	95	Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados en las empresas
96	Servicios de reparación y mantenimiento	92	Servicios educativos, de investigación, médicos, de asistencia social y de asociaciones civiles y religiosas	94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos

Nota: Los subsectores con número en negritas son los que aparecen al menos dos veces entre las primeras diez de cada indicador.
Fuente: Elaboración propia con base en datos de los Censos económicos de 1994.

trias medianas presentan las mismas características (véanse cuadros 4.12 y 4.13).

El análisis de los servicios sólo se pudo hacer a nivel subsector, y muestra que en los tres estratos de empresas los subsectores modernos son los servicios de alquiler de bienes inmuebles, los servicios relacionados con agricultura y ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio; los servicios profesionales, técnicos especializados y personales prestados a las empresas y los de esparcimiento.

En las industrias micro y pequeñas, a diferencia de las medianas, se observa como sector moderno el alquiler de bienes muebles, mientras que en las medianas sobresalen los servicios de reparación y mantenimiento.

Principales resultados del estudio de la estructura de competencia en la gran empresa y la modernidad en las pequeñas y medianas empresas jaliscienses

Al considerar que las bases de la reestructuración económica en México son la apertura de la economía al exterior, la privatización de empresas públicas, la eliminación de regulaciones internas para aumentar el grado de competencia y flexibilidad de las empresas, y la política de competencia misma, todo lo cual modifica la estructura industrial en términos de las relaciones internas y externas que la conforman, fue posible estudiar la estructura de la competencia en los sectores de manufacturas, comercio y servicios de Jalisco. El análisis de dicha estructura es básico para conocer cómo se han reflejado las diferentes transformaciones de la economía mundial en un contexto específico dado que la gran presencia de capital extranjero y los flujos de comercio exterior en el país indiscutiblemente están impactando las estructuras del mercado, con repercusiones económicas, políticas, sociales y culturales.

Para construir una imagen aproximada de la estructura competitiva de cada una de las ramas que integran los sectores productivos se utilizaron variables cuantificables que tie-

nen como centro de atención la posición relativa que guarda el grupo, generalmente reducido, de los oferentes de mayores dimensiones con respecto a sus competidores. Así, se contó con elementos que permiten cuando menos especificar cuál es la posición que ocupa el estrato de los establecimientos de mayor tamaño en la estructura competitiva de la rama a la que pertenecen, es decir, con un sistema de coordenadas en el que se conocen las posiciones relativas de los participantes con el fin de aproximarse a las reglas y posiciones del juego, con lo cual puede detectarse en un momento determinado su desarrollo actual y su futuro próximo. Para el análisis se utilizó una tipología general de las ramas de actividad, considerando las características que deben presentar las grandes empresas en una estructura oligopólica.

Los casos más congruentes con la lógica de la competencia se clasifican como tipo 3, lo cual implica que los mayores establecimientos son superiores a sus competidores técnica y productivamente, y también son más rentables. En el sector comercio las actividades en que las grandes empresas muestran estas características son las ramas 6220 y 6240 (comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados y tiendas de autoservicios y almacenes, y comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes, respectivamente). Esto significa que las actividades de comercio de productos alimenticios y no alimenticios al por menor, pero en tiendas de departamentos y supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes, son las que están aprovechando su poder de mercado, su posicionamiento y las demás ventajas que les confiere el ser grandes. Esto implica, además, que las mismas actividades, pero llevadas a cabo en establecimientos especializados, aun cuando todo parece indicar que están haciendo esfuerzos por mejorar su productividad y por superarse en lo tecnológico, no logran obtener los mismos rendimientos que los grandes almacenes. Lo anterior conduce a afirmar que las grandes cadenas comerciales absorben los beneficios que les

corresponderían a los establecimientos especializados por sus esfuerzos de modernización y crecimiento.

Al aplicar la metodología señalada en el caso del sector servicios se identificaron también ramas que se han integrado al proceso de globalización, sin pretender arrojar un juicio respecto a si corresponde a una integración positiva o no, sólo considerando que ante el actual contexto de reestructuración económica presentan indicadores de desempeño consecuentes con la lógica de la competencia. De esta manera, sólo los servicios para la agricultura y la ganadería, los servicios educativos privados y los servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía se han integrado más claramente al proceso de reestructuración mundial, ya que en ellos las empresas grandes tienen superioridad técnico-productiva respecto al total de los que conforman la rama. Los mayores establecimientos de ambas actividades tienen supremacía en equipamiento y productividad, y capacidad de concertación para una penetración más que proporcional a su diferencial de tamaño, así como tasa de ganancia positiva, aunque por debajo de la media de la rama. Lo anterior podría explicarse por el alto valor de los activos necesarios para el desempeño de sus funciones y por el plazo necesario para la amortización de sus inversiones. También cabría la posibilidad de que la tasa de beneficio ya sea suficientemente alta, de manera que las grandes empresas puedan seguir compitiendo con tasas de ganancia inferiores a la media de la rama.

En el sector manufacturero los mayores establecimientos que están aprovechando su poder de mercado, posicionamiento y demás ventajas que les confiere el ser grandes, son panaderías, industrias de muebles de madera, producción de arcilla, industria de lácteos, alimentos para consumo humano y las industrias del plástico y automotriz, considerada esta última entre las más modernas de la actividad manufacturera.

Respecto al análisis de modernización de las pequeñas y medianas empresas, el capítulo aporta una clasificación útil para identificar las ramas consideradas modernas, entendiéndose por

ello la utilización de tecnología moderna, información obtenida indirectamente a través de datos censales tales como activos fijos, remuneraciones, personal ocupado y valor agregado en cada rama. En varios casos contribuyó a reforzar los análisis previos de este mismo capítulo. Entre los principales hallazgos encontramos que el nivel de estrato de empresa influye en los resultados obtenidos en el análisis, ya que debido a la escala en que éstas operan tienen diferentes márgenes de maniobra tanto en el proceso productivo como en el de comercialización, puesto que pueden fusionarse con cadenas nacionales e internacionales del mismo giro productivo, lo que les permite trabajar mediante el uso de franquicias, como son los casos de tiendas Oxxo, 7 Eleven, Dunkin Donuts, Thryfty, entre otras, donde se observa un patrón de operación y presentación de estos establecimientos; por ejemplo, en las empresas pequeñas y medianas los supermercados no son considerados entre las actividades modernas, pero sí se observa al comercio de productos alimenticios al por menor como moderno.

En las micro y pequeñas empresas, a diferencia de las medianas, se vislumbra como sector moderno el alquiler de bienes muebles; en las medianas sobresalen los servicios de reparación y mantenimiento. Por su parte, la industria manufacturera considera modernas las industrias de alimentos, química y maquinaria y equipo, tanto a nivel global como por estratos, consideradas las dos últimas industrias como dinámicas a nivel mundial. Además, de acuerdo con las características de dichas industrias, pueden llevar a cabo una mayor integración en las cadenas productivas entre las pymes y las grandes empresas.

Por otro lado, se infiere que el proceso de apertura económica ha influido en las empresas, específicamente en las medianas dedicadas a la fabricación de cemento y bebidas destiladas de agave, con el fin de lograr mejores niveles competitivos mediante la introducción de maquinaria que imprime mayores niveles de valor agregado a sus productos y que, de acuerdo con los resultados, figuran entre las empresas consideradas como

modernas. Para el caso de Jalisco estas dos actividades presentan una importante competitividad internacional.

ANEXO METODOLÓGICO

El enfoque de estructura de la competencia adoptado para este análisis es el desarrollado por Maya (1987, 1995). La base teórica es el paradigma estructura-conducta-desempeño.⁹ El tipo de elementos de la estructura de la competencia implica, además, estudiar en cada rama industrial dos grupos de productores: los de mayor tamaño y el resto de los miembros, suponiendo que los competidores más grandes influyen mayormente en el rumbo de la competencia en su rama, sobre todo si presentan diferencias notorias frente a sus competidores y su número es relativamente reducido.

Para llevar a cabo un análisis de este tipo, los censos industriales de México permiten identificar las siguientes variables:

1. Tamaño relativo de los oferentes de mayor escala.
2. Niveles de productividad de los oferentes de mayor tamaño y los demás.
3. Tecnología empleada por los mayores productores y la del resto.
4. Participación relativa de los mayores oferentes en el mercado.
5. Tasas de beneficio logradas por las unidades más grandes y el resto de ellas.

Estas cinco variables señalan cuestiones esenciales dentro del enfoque que se ha adoptado; sería difícil medir otras como: ubicación en el mercado mundial, integración horizontal o vertical, movilidad, etc., por lo que no se contemplan en esta metodología.

⁹ Véase Maya (1987, 1995). En estos textos se encuentra la argumentación sobre la viabilidad de adoptar ciertos criterios con los cuales estadísticamente sea factible conocer la estructura de la competencia. En este anexo nos referimos sólo a las aplicaciones que se realizaron y cómo se llegó a ellas.

De esta manera, los indicadores utilizados para conocer la estructura de la competencia, a través de un análisis censal, son los siguientes:

Tamaño relativo de los mayores establecimientos

Se emplea el coeficiente de variación superior (CVS), que mide la diferencia proporcional entre el tamaño medio de los establecimientos y el tamaño medio de la totalidad de los establecimientos para cada una de las ramas industriales. Este índice de diferencias indica qué tan grandes son los mayores establecimientos en cada rama con relación al tamaño de todos los establecimientos de esa rama.

$$\text{CVS} = \frac{\text{tamaño medio de los ME}}{\text{dimensiones medias de los establecimientos de la rama.}}$$

La rama que tenga el mayor CVS tendrá también una mayor ventaja competitiva frente a los demás oferentes que la que disfrutaran sus homólogos en otra rama, ventaja que queda soslayada si sólo se considera su escala en términos absolutos.

Productividad relativa del trabajo (PRT)

La teoría supone que los ME son más productivos que sus competidores. Para constatar esto sirve el índice de productividad relativa del trabajo. Los cálculos para ello no son tan exactos como los de otros trabajos pues no interesa su nivel *per se*, sino cierto diferencial de productividad. Grandes diferencias de productividad dentro de una industria revelarán una situación de desigualdad o heterogeneidad en la competencia.

$$\text{PRT} = \frac{\text{productividad promedio de los ME}}{\text{productividad promedio de todos los establecimientos de la rama}}$$

donde:

$$\text{Productividad} = \frac{\text{producción bruta}}{\text{número de personas ocupadas}}$$

Intensidad relativa de capital (IRC)

La teoría supone que los ME emplean tecnologías más avanzadas.

Intensidad de capital de los ME.

IRC = intensidad de capital de los establecimientos
de la rama en promedio,

donde:

$$\text{Intensidad de capital} = \frac{\text{activos fijos brutos}}{\text{número de personal ocupado}}$$

Se supondrá que una tecnología más desarrollada implica una relación capital/trabajo superior. Se supone también que si esta relación es cuantitativamente igual en dos plantas, ambas están empleando tecnologías cualitativamente similares. «Aunque la superioridad tecnológica no se agota en esta relación, en economías como la mexicana, donde el capital sigue siendo el factor de producción más caro y escaso, si se puede aceptar como un indicador adecuado del nivel tecnológico. De manera que la existencia de discontinuidades tecnológicas al interior de una rama se expresará en los valores de nuestro indicador» (Maya, 1995: 102).

Concentración de la oferta (ICV)

Este indicador se nombra índice de concentración del valor agregado (ICVA) o índice de concentración de la oferta (ICV).

$$\text{ICV} = \frac{\text{porcentaje de ventas de los ME}}{\text{porcentaje de establecimientos de los ME}}$$

Generalmente para obtener la concentración se calcula el coeficiente Cr (concentración relativa) correspondiente a un determinado número de mayores oferentes (4, 6, 8) o el índice de Herfindhal, que requiere información más detallada de los competidores. Sin embargo, el ICVA dice qué tan seguro es el control de los ME de la rama, «puesto que un muy alto valor significará que el resto de la oferta (el total de la rama menos el porcentaje de ventas de los ME) se distribuye entre una gran cantidad de competidores y si los valores son bajos, se tendrá el caso contrario y los ME enfrentarán una competencia más fuerte» (Maya, 1995: 103).

Tasa de ganancia relativa (TGR)

Tradicionalmente se ha conocido que en competencia monopólica se amplía el diferencial entre las tasas de ganancia. Por lo tanto, «cuando las cuotas de beneficio de los ME superan a la media de la rama, pueden suponerse alteraciones en la estructura de la competencia» (Maya, 1995: 103). Aunque hay varios índices que como aproximaciones podrían utilizarse para ello (índice de Lerner, márgenes precio-costos), aquí se parte de la tasa de ganancia sobre la inversión acumulada, que está acorde con evaluar el fenómeno de la competencia como una lucha estratégica en la que «lo que cuenta es calcular el beneficio que proporcionará cierta inversión» (Maya, 1995: 104). «Este cociente de TGR revela si los ME son más rentables que sus competidores, y en qué medida» (*idem*).

$$\text{TGR} = \frac{\text{tasa de ganancia de los ME}}{\text{tasa de ganancia media de la rama}}$$

donde:

$$\text{Tasa de ganancia} = \frac{\text{tasa relativa de explotación}}{\text{composición relativa orgánica de capital}}$$

$$\text{Tasa de explotación} = \frac{\text{valor agregado-remuneraciones totales}}{\text{remuneraciones}}$$

$$\text{Tasa relativa de explotación} = \frac{\text{tasa de explotación de los ME}}{\text{tasa de explotación de todos los establecimientos de la clase promedio}}$$

Por su parte, la composición orgánica del capital relativa (COKR) es:

$$\text{COKR} = \frac{\text{COK de los ME de la rama}}{\text{COK de todos los establecimientos de la misma rama en promedio}}$$

donde:

$$\text{COK} = \frac{\text{activos fijos brutos}}{\text{remuneraciones totales}}$$

Criterios para definir estructuras oligopólicas y no oligopólicas

Cabe señalar que los establecimientos que se consideran mayores de acuerdo con el personal ocupado no son del mismo tamaño en todas las ramas, en cada una de ellas se utilizó el rango más alto que presentó el censo de 1993, por considerar que cada una de las ramas tiene un tamaño óptimo de empresa diferente.

Con base en los anteriores indicadores se determina una tipología para aquellas ramas caracterizadas por el dominio de un pequeño grupo de grandes oferentes. Se supone que tal dominio existe cuando el índice de concentración de la oferta (ICO) es de dos o más dígitos. Este dominio, que se define como oli-

gopólico, puede basarse en diferencias de tamaño meramente cuantitativas (mayor número de personal ocupado, mayores volúmenes de inversión y mayor valor agregado, que se revelan con el valor de CVS) o bien en diferencias técnico-productivas, como son: mayor intensidad de capital y/o mayor productividad del trabajo, que se identifican con los valores de PRT e ICR. Desde luego que puede esperarse también una combinación de ambos factores. Finalmente, el dominio oligopólico puede plasmarse o expresarse en la obtención de mayores tasas de ganancia relativa (TGR) por parte de los ME, aunque a corto plazo puede que no suceda así. De esta forma se pueden identificar los siguientes tipos de estructuras:

1 EC, oligopolizada sobre la base de grandes diferencias en las escalas relativas de las plantas, y expresadas en tasas de ganancias positivas mayores que el promedio.

2 EC, oligopolizada sobre la base de grandes diferencias en las escalas relativas de las plantas, sin expresarse en tasas de ganancias positivas mayores que el promedio.

3 EC, oligopolizada sobre la base de superioridad técnico-productiva, expresada en tasas de ganancia relativa positivas mayores que 1.

4 EC, oligopolizada sobre la base de superioridad técnico-productiva, sin expresarse en tasas de ganancia relativa positivas mayores que 1.

Los valores del ICO serán siempre mayores que 1 porque son la relación que guardan los ME respecto al promedio de la rama. De acuerdo con la metodología comentada, se supone que un valor mayor que 10 implica una alta concentración de la oferta en los ME.

En los dos primeros casos, explica Maya, las ramas que así se caractericen tendrían altas barreras a la entrada y probablemente también a la salida pues, como es sabido, empresas demasiado grandes son menos flexibles y adaptables que las de menores dimensiones. La diferencia entre uno y otro caso vendría dada por las tasas de ganancia de los mayores establecimientos

Cuadro A-1
Tipificación de estructuras oligopólicas

Tipo	Índice de concentración de la oferta (ICO)	Intensidad relativa de capital (IRC)	Productividad de la mano obra de los ME (PRT)	Tasa de ganancia relativa de los ME (TGR)	Características
1	>10	<1	<1	>1	Ramas en crecimiento y mejores condiciones de rentabilidad.
2	>10	<1	<1	<1	Ramas en condiciones difíciles o fase contractiva de la industria; si la TGR es suficientemente alta puede seguir compitiendo con tasas de ganancia inferiores a la media de su rama.
3	>10	>1	>1	>1	Son superiores a sus competidores técnica y productivamente, y también son más rentables.
4	>10	>1	>1	<1	Son superiores a sus competidores técnica y productivamente, pero no son más rentables. A largo plazo ninguna empresa debe estar en esta clasificación.

> 0 < 1 significa que los grandes establecimientos son inferiores o superiores en ese concepto al promedio de la rama. Mientras más cerca se encuentre de 1 será más parecido al promedio.

(ME). En la primera situación podría pensarse que se trata de ramas en crecimiento y, en general, en mejores condiciones de rentabilidad que otras industrias, mientras que la segunda situación sugeriría que se trata de industrias en condiciones difíciles que están pasando por una fase contractiva de la cual no pueden escapar los ME. También cabe la posibilidad de que en algunas industrias la tasa media de beneficio ya sea suficientemente alta, de manera que los ME bien pueden seguir compitiendo con tasas de ganancia inferiores a la media de su rama.

Lo que interesa destacar de estos dos primeros tipos de EC es su carácter parasitario o retardatario, por el hecho de no poner énfasis los NE en la superación tecnológica y el incremento de la productividad, que es precisamente lo distintivo en el tercer y cuarto tipo. En el tercero los ME son superiores a sus competidores técnica y productivamente y también son más rentables. En cambio, en el tipo 4 los ME no son más rentables. Aquí desde luego cabe una reflexión. A largo plazo los ME que son menos rentables que sus competidores seguramente tendrían dificultades para mantenerse en el mercado; probablemente irán despidiendo personal y reduciendo su tamaño, a costa de capacidad ociosa. También podría tratarse de una situación temporal, esto es, una especie de limpieza del mercado cuyas consecuencias serán la quiebra de los competidores más débiles.

Relaciones entre indicadores

Además, a través de la identificación de los cuatro tipos anteriores, al confrontar los indicadores entre ellos se logra conocer diversos comportamientos y se explican varias situaciones. Los casos tomados en este trabajo fueron los siguientes:

$CVS < ICO$. En este caso, «las ramas que presenten un valor del CVS menor que el del ICO suponen un dominio de los ME no tanto gracias a su tamaño, sino probablemente echando mano de estrategias que no requieren aumentos significativos en la escala

de la planta, tales como colusiones o acuerdos con otras unidades, o bien el acceso a fuentes de poder extraeconómico» (Maya, 1995: 114). Obviamente, una relación inversa implica una situación contraria.

$PRT < IRC$. Esta relación implica que «los aumentos en la intensidad de capital realizados por los ME pueden no ser suficientes para mejorar la productividad en la misma proporción. En cierta forma esta situación apoyaría una hipótesis similar a la antes enunciada, que ahora sostendría que la intensidad de capital no es el único elemento que explica el comportamiento de la productividad» (Maya, 1995: 114). De igual forma, una relación inversa implica una situación contraria.

$PRT < TGR$. «Los ME obtienen tasas de ganancia más altas que las de sus competidores gracias a mecanismos y recursos que no tienen que ver con el incremento de la productividad. Probablemente esta constelación daría cabida a la hipótesis del poder extraeconómico de los monopolios para violentar la ley de la tasa media de ganancia, de acuerdo con el paradigma marxiano. O bien, en el paradigma ortodoxo podría pensarse en una situación de precios administrados que facilita a los ME una sustancial ventaja frente a sus rivales» (Maya, 1995: 114).

5. *Manifestaciones espaciales de la reestructuración económica*

*Marco Antonio Medina Ortega
Juan Jorge Rodríguez Bautista*

INTRODUCCIÓN

En los últimos años han ocurrido diversos cambios que propiciaron modificaciones en las formas de uso y aprovechamiento de los espacios urbanos y rurales a escala regional, nacional e internacional. Estos cambios se han manifestado como un efecto del proceso de reestructuración económica en el cual las actividades manufactureras y de servicios se constituyen como los sectores productivos más dinámicos. El modelo fordista, que durante muchos años fue el eje del crecimiento a escala mundial, generó formas de organización de las actividades económicas que se sintetizan en la concreción de grandes industrias/grandes ciudades. Hoy en día, y con un debate todavía inacabado, el modelo de producción flexible, que tuvo sus inicios a fines de la década de los sesenta y principios de la de los setenta, da lugar a «nuevas» formas de organización espacial de la producción.

El objetivo de este capítulo es señalar los *cambios* en las pautas de organización y localización de las actividades económicas, para luego revisar las *características* que en términos territoriales *se derivan del actual proceso de reestructuración económica*, vinculado a los elementos que motivaron el desarrollo de este nuevo modelo tecnoeconómico. Así, también se *des-*

Los autores son profesores-investigadores del Departamento de Estudios Regionales-Ineser de la Universidad de Guadalajara.

criben las «nuevas» formas de organización de las actividades económicas en el espacio en tres escalas: regional, nacional e internacional.

CAMBIOS EN LAS PAUTAS DE ORGANIZACIÓN Y LOCALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Para entender las nuevas formas de organización es importante analizar tres elementos característicos de la actual reestructuración económica: la innovación tecnológica, la descentralización productiva y la transnacionalización de las actividades económicas. Cada elemento conlleva una articulación al surgimiento o dinamismo de actividades económicas, principalmente en el sector servicios.

La innovación tecnológica

Los avances en el desarrollo se han dado, entre otras cosas, gracias a los avances tecnológicos; la nueva tecnología permite que las actividades económicas eleven su capacidad productiva y sus beneficios, incrementando el margen de competitividad para mantenerse en el mercado. Actualmente nos encontramos ante lo que se considera la tercera revolución industrial, que presenta las características que se enumeran a continuación:

1. Se basa en la generación y difusión de información, lo que hace que las empresas se preocupen más por localizarse en áreas donde se pueda tener o generar información importante para su desarrollo.
2. Produce cambios más cualitativos que cuantitativos; es decir, la localización de las empresas depende más de cuestiones cualitativas como calificación de la mano de obra, calidad de los servicios públicos e infraestructura y no tanto de la cantidad de los mismos.
3. Altera la importancia relativa de las inversiones de capital fijo, ya que pierden importancia en favor de las de capital intangible (información científica, formación técnica, etc.). Esta tendencia se asocia a la llamada terciarización de la

economía, aunque cada vez es más difícil encontrar el límite entre los sectores industrial y de servicio, ya que las labores de investigación, tratamiento de la información, gestión, etc., pueden ser también consideradas como nuevas fases del proceso productivo, que sufre así un alargamiento.

4. Aumenta la importancia de determinadas industrias asociadas a las nuevas tecnologías; la división en cuanto a la utilización de innovaciones se ve muy marcada a nivel sectorial, lo que provoca que se amplíen las diferencias entre industrias tradicionales y modernas. Esto mismo ocurre en países o regiones ya que determinadas tecnologías pueden desarrollarse sólo en algunas partes del mundo debido a las condiciones de ciertos factores que requiere la nueva tecnología para su desarrollo (mano de obra calificada, materia prima de calidad, servicios especializados, etc.).
5. Introduce cambios significativos en el mercado de trabajo que deben adaptarse a las nuevas condiciones productivas, lo que requiere un alto nivel de preparación de la mano de obra, y esto propicia cambios no únicamente en las características, sino también en la distribución de la fuerza de trabajo en el espacio.

La descentralización productiva

Es posible definir este elemento como la fragmentación del proceso productivo en fases, y se puede entender en dos sentidos: como una fragmentación de las actividades de las empresas o como una dispersión de empresas que realizan «todas» las actividades productivas en cada una de ellas. En el primer punto se le descentraliza para reducir costos de producción buscando diversas ventajas: adaptación más flexible ante los cambios que experimenta la demanda, mejorar la relación innovación-empleo, una menor conflictividad laboral, una mayor «comodidad» en los procesos de negociación de las condiciones de trabajo, así como la reducción del costo salarial. Por medio de la segun-

das fases del proceso productivo aprovechando localizaciones con ventajas comparativas que se adapten a los intereses de la firma en cada momento.

Estos factores han motivado que las actividades económicas presenten una reorganización territorial que conduce a un panorama en que las regiones y ciudades desempeñan un papel más destacado en la economía mundial, derivado en parte de las decisiones económicas que rebasan los límites nacionales y que, ante tal hecho, los Estados-nación traten de restringir a partir de la conformación de bloques económicos continentales. Esto muestra una amplia apertura productiva y comercial, pero también una protección donde sólo tendrán libertad de comercializar sin restricción alguna los miembros del bloque económico. En tal sentido, es importante distinguir este comportamiento de la reestructuración económica en los diferentes niveles espaciales, tema que se desarrolla en el siguiente apartado.

REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y TERRITORIO

La reestructuración económica da lugar a nuevos escenarios, y se manifiesta en cambios y alteraciones en la organización del territorio. Esto ha provocado profundas desigualdades económicas y territoriales que afectan más a los países menos desarrollados. Desde el punto de vista económico, podemos señalar dos procesos: reconversión y relocalización de actividades. Esta última se manifiesta en el ámbito espacial en dos vertientes: concentración de actividades y desindustrialización, esta última se manifiesta como dispersión de las actividades industriales en el ámbito espacial. Ambos fenómenos hacen que las teorías de localización tradicionales pierdan vigencia y se generen nuevas propuestas de localización para las actividades económicas (Laurelli, 1994: 25).

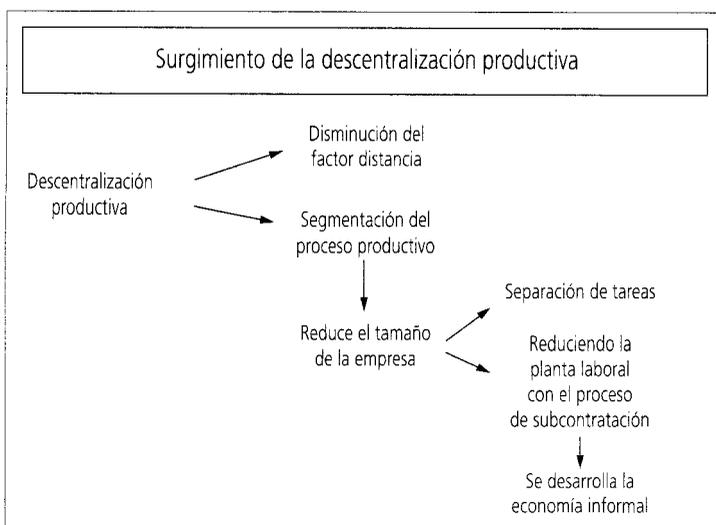
En este sentido, la denominada «tercera revolución industrial», en la que se sustenta la reestructuración económica, ha afectado al espacio, que es una variable cada vez menos importante. Su notorio achicamiento da lugar a una nueva estructura

industriales tradicionales en reconversión, a lo que se le conoce como proceso de *desindustrialización*; éste conlleva, paralelamente en el tiempo, un crecimiento del empleo manufacturero en áreas periféricas donde, por supuesto, es menor el tamaño de las industrias y los salarios más bajos, proceso conocido como de *reindustrialización*; y, por último, no hay que olvidar que en las áreas industriales tradicionales se ha venido dando un incremento del empleo en el sector servicios (al productor, al consumidor y colectivos) que se concentra esencialmente en el espacio urbano, a esto se le conoce como proceso de *terciarización*.

Cabe destacar que estos procesos generan una «organización territorial más desequilibrada» (Caravaca, 1990), ya que se debe tener en cuenta que la descentralización productiva afecta en mayor medida a las unidades de fabricación que emplean trabajadores poco calificados, mientras que las labores de dirección, investigación y gestión, que deben ser realizadas por personas con alto nivel de calificación, continúan concentrándose en los grandes centros urbanos, pues buscan la proximidad de una serie de servicios administrativos, técnicos, financieros y de infraestructura y de los centros de investigación superior, por lo que la acumulación de las actividades dinámicas se sigue dando en las grandes metrópolis, y así se mantiene e incluso se incrementa el diferencial de ingresos, beneficios sociales y mayores oportunidades de empleo entre las pequeñas y grandes localidades.

Transnacionalización de las actividades económicas

Dicha estrategia se basa en la existencia de grandes firmas multinacionales y transnacionales que, al concentrar la producción y el comercio a escala mundial, pueden aumentar los beneficios organizando el espacio en su provecho. Dichas empresas son en gran parte responsables de los actuales cambios en la distribución de las actividades económicas a escala mundial. Este tipo de empresas siguen centralizando las funciones de decisión y control y, en contraparte, han dispersado determina-



da estrategia se busca tener presencia en los mercados disponibles tratando de reducir los costos de transporte.

La descentralización productiva se debe a dos factores (véase el esquema): a) la progresiva disminución de la importancia del factor distancia debido a la evolución de las comunicaciones, y b) la segmentación de las fases de trabajo. Esto hace reducir el tamaño de las empresas, para lo cual se utilizan dos mecanismos: por un lado, se separan las tareas entre distintos establecimientos y, por otro, se limita el crecimiento de la plantilla laboral mediante el proceso de subcontratación con otras empresas o con trabajadores autónomos. Asociada a esto último y a la reducción de empleos, sobre todo en las grandes empresas, tiene lugar una expansión de la economía informal, conformándose, en consecuencia, un doble mercado de trabajo.

Desde el punto de vista espacial, la fragmentación de los procesos productivos ha contribuido a alterar las anteriores pautas de localización industrial, con lo que se produce una progresiva desconcentración del empleo manufacturero de áreas

territorial de la producción en la que los procesos de concentración pierden fuerza y los de dispersión se fortalecen cada vez más; al menos esa es la tendencia que diversos investigadores han detectado en las principales economías del mundo, lo que significa nuevas situaciones socioterritoriales diferenciadas (Ciccolella y Mignaqui, 1994: 43).

Algunos de los factores más importantes de la reestructuración territorial son: a) la redefinición del suelo agrícola, por efecto de que la industria busca localizarse en este espacio y se modifica el predominio de ciertas actividades, como las agrícolas, que hasta hoy predominan en estas tierras; b) la nueva funcionalidad de los centros urbanos: las ciudades se están especializando en actividades terciarias, lo que significa una transición de la base económica local, regional, nacional e internacional, y c) la actual modernización de las redes de transporte y comunicaciones sustentada sobre todo en las tecnologías de información y comunicación, que son la base fundamental del fenómeno de relocalización o dispersión de actividades que antes se concentraban (Ciccolella y Mignaqui, 1994: 74-75).

Esta transformación en el territorio ha dado lugar al surgimiento de espacios potencialmente desarrollados y a que otros presenten muchas limitaciones para incorporarse a la reestructuración económica; el actual proceso de reestructuración económico/territorial genera efectos de tal magnitud, que localidades que en el pasado fueron dinámicas ahora se encuentran en declive y/o en proceso de transformación, y surgen desigualdades que llevan a pensar en que existe competencia entre regiones y entre ciudades basada en la globalización de la economía.

En síntesis, la transformación de la economía ha traído consigo una modificación en la división internacional del trabajo, que ahora rebasa los límites nacionales para atender las necesidades mundiales de fuerza de trabajo con determinadas características de adiestramiento, costo, estructura, formación sindical, etc. Por ello es importante revisar los elementos de la reestructuración económica y sus efectos en la organización y

localización de actividades económicas tanto nuevas como tradicionales, ya que cada una de ellas responde en forma diferente desde la perspectiva de su localización en el territorio (Ciccolella y Mignaqui, 1994: 97). Ante esta situación, conviene aclarar que la mundialización de la economía manifiesta principalmente las necesidades de las empresas multinacionales, ya que ciertos factores productivos escasos en su lugar de origen los explotan en países de baja industrialización, lo cual provoca que en la distribución de las actividades –principalmente las dinámicas– en la economía mundial, para decidir la localización, se tomen en consideración las condiciones en que se encuentran los factores productivos. Esto sucede prácticamente a escala mundial y provoca la redistribución de actividades entre países con alto nivel de desarrollo y otros que están en vías de desarrollo.

De lo anterior se puede concluir que la reestructuración económica está afectando al territorio. Esto es claro si consideramos, por una parte, que existe en los espacios urbanos la búsqueda de nuevas actividades más dinámicas y competitivas a nivel internacional, sobre todo ante la perspectiva de atraer las actividades de servicios (de diseño, investigación, financieras, entre otras), lo que da lugar a la terciarización de las bases económicas de las ciudades. Por otra parte, la actividad industrial busca nuevos territorios para poder mantenerse vigente y crea nuevos espacios industriales en ciudades medias o incluso en áreas rurales.

DISTRIBUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS EN LOS DIFERENTES NIVELES TERRITORIALES

La «nueva» distribución espacial de las actividades económicas está relacionada con las estrategias de las grandes empresas multinacionales y se caracteriza por la inversión de capitales en los países periféricos. Se localizan en zonas que presentan condiciones propicias para obtener mayor beneficio mediante la reducción de los costos de producción o a través de incrementos en la productividad. Lo anterior mantiene una estrecha relación

con la distribución, a escala nacional, en todos los países involucrados en la reestructuración económica.

Las alteraciones de localización a nivel mundial

En los años setenta se produjo una crisis económica¹ que alteró el anterior modelo de localización industrial. Esto motivó que buena parte de la actividad industrial se localizara a partir de entonces en países periféricos, para lo cual fue necesario establecer acuerdos económicos para proteger factores productivos y mercados con ciertas ventajas en estos países. Esto ha propiciado una transformación y reorganización económica y socio-territorial a escala nacional e internacional.

En los espacios de países desarrollados y subdesarrollados existen diferencias interregionales. Sin embargo, así como se están gestando cambios en la distribución territorial de las actividades económicas que propician la decadencia de antiguas regiones industriales, se da también el surgimiento de nuevas regiones con esta vocación.

Así, en el contexto de una «nueva división internacional del trabajo», los países con menor desarrollo para involucrarse en el proceso de reestructuración se encuentran ante la perspectiva de desarrollar una especialización productiva y/o una subcontratación calificada. En el caso de México, el país presenta ambas condiciones, ya que se ha insertado en la economía global como productor de materias primas y bienes intermedios, principalmente derivados del petróleo, lo que le da el carácter de una especialización productiva; y también se cons-

¹ Según Caravaca (1990), la crisis de los años setenta fue la conjunción de seis crisis parciales integradas e interdependientes que propiciaron la ruptura del modelo de acumulación vigente en la posguerra. Estas crisis parciales fueron la de la sobreproducción, de los energéticos, de la productividad, del Estado de bienestar, del sistema monetario internacional y una crisis financiera.

tituye como un país importante en la subcontratación a nivel mundial en cuanto a productos automotrices y electrónicos se refiere, áreas en las que destaca su mano de obra con calificación aceptable a nivel mundial y su cercanía con el mercado más importante del mundo. Sin embargo, no todos los territorios supuestamente involucrados en la integración de las economías nacionales participan con un protagonismo semejante en el proceso integrador.

Algo similar sucede en lo sectorial y lo social, que supone fragmentación, segregación y exclusión de territorios, regiones y sectores productivos y sociales, y esto configura nuevos escenarios regionales y manifiesta procesos importantes para entender la reestructuración económica y sus manifestaciones en el territorio. Uno de ellos es el de «desindustrialización»,² que ha afectado antiguas regiones industriales hoy sin la capacidad de involucrarse en el dinamismo económico que demanda el proceso de reestructuración. Otro es el denominado de «reconversión» de la base económica, que es básicamente la reducción de la capacidad productiva y de empleo de las empresas, lo cual tiene efectos en cadena cuyo resultado es la desaparición de empresas adscritas a un sector, básicamente el industrial, y el incremento del empleo en otros sectores de la economía, principalmente los de servicios, aunque puede ser también de carácter comercial.³ Por último, destaca la «reindustrialización», proceso derivado de que las empresas y la adopción de innovaciones organizativas y

² La progresiva automatización de las tareas de fabricación más repetitivas, simples y de escaso valor agregado ha permitido su traslado a espacios periféricos, lo cual ha reducido la participación del empleo manufacturero en grandes ciudades con tradición industrial.

³ Las actividades que experimentan incremento son aquellas que se consideran, respecto a la fabricación directa, como anteriores: dirección, gestión, I+D y diseño; y posteriores: comercialización, control de calidad y servicio posventa.

productivas requieren de nuevas ubicaciones; éstas se seleccionan tomando en consideración aspectos aparte de la infraestructura, la mano de obra barata, etcétera.

Los tres procesos señalados determinan la formación de regiones con potencial para insertarse en el actual proceso de reestructuración económica y regiones que, *a priori*, no podrán insertarse en este modelo económico/productivo por falta de capacidad para atraer actividades dinámicas; por lo tanto, estas regiones sólo podrán desarrollar actividades tradicionales, lo cual nos hace pensar que las políticas de desarrollo regional deben buscar alternativas para evitar el desequilibrio regional.

*Redistribución de la industria a escala nacional
(localización regional)*

Las modificaciones que se dan en las regiones son de dos tipos: descentralización de la industria desde las grandes ciudades hacia entornos periurbanos e industrialización de las zonas rurales. Esto da lugar a la aparición de dos tipos de áreas industriales con características muy distintas. En la primera de ellas se localizan las actividades dinámicas, ya sean con empresas de nueva creación, ampliación o traslados desde enclaves centrales, y se caracterizan por estar bien situadas en relación con las principales vías de comunicación, tienen fácil acceso a grandes aeropuertos internacionales, adecuada infraestructura de servicios y estrecha relación con centros de investigación; su máxima expresión son los parques industriales. En el segundo tipo de áreas se instalan empresas y actividades subordinadas, poco competitivas e intensivas en trabajo procedentes de las áreas centrales que buscan con estas localizaciones alternativas ventajas relacionadas con menores costos del suelo y de la mano de obra (Caravaca, 1990).

En este sentido, se considera que durante la última década se ha modificado profundamente la organización de los territorios de muchos países como efecto de una reestructuración

económica en la que destacan los procesos de terciarización, reindustrialización y desindustrialización, los cuales tienden a sustituir la base productiva anterior en la actual transición a sociedades postindustriales (Méndez, 1993).

En este contexto, las regiones sin actividades dinámicas tendrán pocas oportunidades de desarrollarse, mientras que aquellas que presentan actividades dinámicas, o por lo menos condiciones para desarrollarlas, tendrán más oportunidad de vincularse a la economía nacional y mundial. En este sentido, hay que destacar el efecto desencadenado por los flujos migratorios relacionados con este fenómeno y que privilegian a los nuevos territorios con actividades dinámicas, lo que reduce el crecimiento de las grandes ciudades y acelera el de las ciudades medianas. Esto nos lleva a plantear dos niveles de análisis que se complementan mutuamente. Por un lado, hay que considerar una adecuada caracterización de las actuales tendencias de reestructuración económica a nivel mundial, y por otro, el realizar análisis «territoriales» de las actividades, agentes e iniciativas que se desarrollan en escenarios concretos ya sea a escala local o regional.

En el siguiente apartado se analiza la distribución de las actividades económicas con el fin de detectar el proceso de concentración/desconcentración productiva, considerando que algunas actividades tienden a concentrarse debido a las ventajas que ofrece dicho proceso, mientras que otras tienden a la desconcentración o dispersión por su falta de capacidad para mantenerse en una ubicación ventajosa.

PATRONES DE DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS EN JALISCO

El objetivo de este apartado es analizar los patrones de distribución geográfica de las actividades productivas en Jalisco por municipio 1993. Los datos estadísticos utilizados provienen de los XII Censos económicos del INEGI y nos permiten realizar un acercamiento al análisis de la distribución geográfica de las actividades económicas en Jalisco.

El indicador utilizado para establecer la distribución geográfica de las actividades productivas es el empleo, por lo que se ha considerado como variable de análisis al personal ocupado⁴ a nivel subsector (dos dígitos) y rama (cuatro dígitos).⁵ Para este estudio se han calculado los porcentajes de concentración del empleo por municipio para ver si existe concentración⁶ o dispersión de las actividades productivas y determinar patrones de comportamiento en cuanto a la localización de los establecimientos manufactureros, comerciales y de servicios en Jalisco.

Con la intención de determinar la concentración/dispersión del empleo por subsector y rama de actividad, se consideró conveniente detectar patrones de distribución de las actividades productivas, los cuales se construyeron a partir de los porcentajes de concentración del empleo según lo especifica el cuadro 5.1.

La clasificación del cuadro 5.1 nos permite considerar cuatro patrones de distribución de las actividades productivas en los municipios de Jalisco:

⁴ La dinámica que experimenta el personal ocupado nos permite comprender más acerca del «estado» de las industrias (sector, rama, producto, etc.), o bien de su situación que las lleva a contratar o despedir trabajadores (Rozga, 1997: 35).

⁵ Al final del capítulo se encuentra la clasificación a nivel subsector y rama.

⁶ Para efectos del presente trabajo se considera la concentración de los establecimientos como un evento positivo ante la reestructuración económica de las actividades productivas. Lo anterior se sustenta en que recientes trabajos analíticos destacan la importancia de la dimensión local en el desarrollo, particularmente desde la perspectiva de que la reciente especialización de algunas economías locales se refuerza con el crecimiento de firmas similares e instituciones que permiten crear aglomeraciones de servicios e industrias altamente competitivas (OCDE, 1996: 51), lo que se considera como economías de aglomeración (específicamente de localización).

Cuadro 5.1
Patrón de distribución. Jalisco, 1993

Patrón de distribución	Por ciento del empleo	
	ZMG	Otros municipios
Concentración	76-100	0-24
Concentración/dispersión	51-75	25-49
Dispersión/concentración	26-50	50-74
Dispersión	1-25	75-99

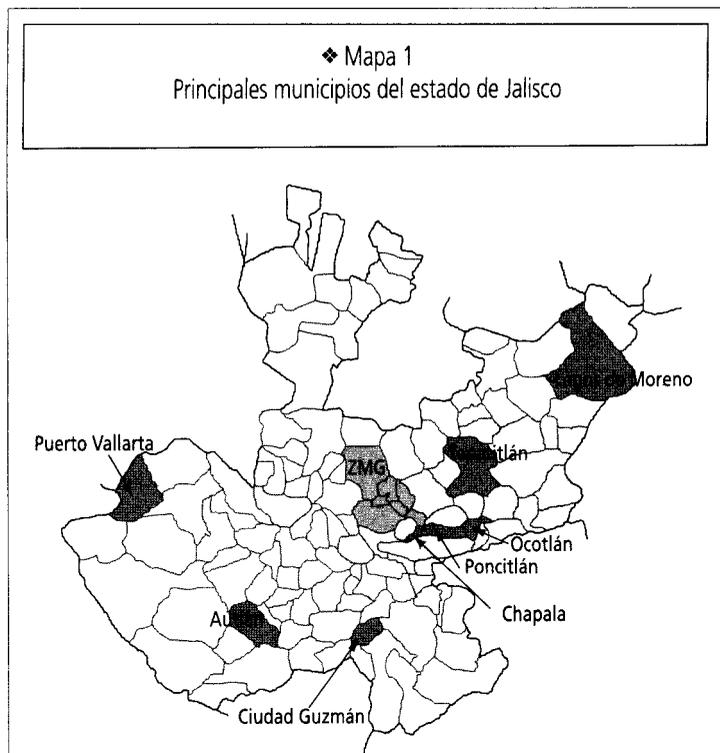
*Concentración.*⁷ Este patrón nos indica que el empleo se concentra en torno a la zona metropolitana de Guadalajara (ZMG).⁸

Los subsectores que presentan este patrón de distribución de las actividades productivas son: manufacturas (32, 33, 34, 35, 37 y 38), comercio (61) y servicios (82, 83, 92, 93, 94 y 95). Las excepciones son los subsectores 33, 82 y 93, que se distribuyen en su mayor parte en torno a la ZMG y algún otro municipio importante del estado, como es el caso de ZMG y Ocotlán en el 33, y la ZMG y Puerto Vallarta en los subsectores 82 y 93 (véanse cuadros 5.3, 5.4 y 5.5).

En cuanto a la distribución por rama de actividad, en los cuadros 5.6, 5.7 y 5.8 se puede observar que el patrón geográfico de concentración de las actividades tiende a predominar so-

⁷ Esta concentración ocurre particularmente debido a economías de localización en la producción, que se significan como ventajas que se obtienen por una misma localización de establecimientos similares, contratistas y proveedores especializados, una adecuada infraestructura tecnológica, un mercado de consumidores conocido e instituciones especializadas; en ellas existe abundante mano de obra calificada y la especialización de las firmas permite desarrollar una extensa red de subcontratación –desintegración vertical– y estímulos en la atracción de nuevos establecimientos en la localidad con desintegración horizontal (OCDE, 1996: 51).

⁸ Continuo territorial que abarca los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque, Tonalá, Tlajomulco de Zúñiga, El Salto y Juanacatlán (véase mapa).



bre todo en manufacturas y comercio. Salvo las ramas productivas 3112, 3212, 3320, 3513, 3821 (manufacturas) y 8212, 9310, 9320, 9750 y 9790 (servicios), las que se concentran entre la ZMG y algún otro municipio, entre los que destacan por su participación en el empleo Lagos de Moreno, Ocotlán y Poncitlán; destaca que en la rama 3513 (industria de las fibras artificiales y/o sintéticas) la principal concentración se da en torno al municipio de Poncitlán, que junto con el de Ocotlán forma un corredor industrial localizado 54 kilómetros al sureste de la ZMG.

Concentración/dispersión. Indica que el empleo muestra una distribución de tipo concentración en torno a la ZMG y una dispersión en varios municipios importantes de Jalisco.

A nivel subsector destacan, en cuanto a este tipo de distribución de actividades, el 31 y el 36 en manufacturas, el 62 en comercio, y 96 y 97 en servicios. Estos subsectores de actividad se distribuyen entre la ZMG y municipios importantes del estado, de los que destacan Lagos de Moreno, Ocotlán, Poncitlán y Tepatitlán en manufacturas, Ciudad Guzmán y Puerto Vallarta en comercio, y Ciudad Guzmán, Lagos de Moreno y Puerto Vallarta en servicios (véanse cuadros 5.2, 5.3 y 5.4).

A nivel rama destacan, junto con la ZMG, Lagos de Moreno, Ocotlán, Poncitlán y Tepatitlán de Morelos en manufacturas, Ciudad Guzmán y Puerto Vallarta en comercio y Ciudad Guzmán, Chapala, Lagos de Moreno, Puerto Vallarta y Tepatitlán de Morelos en servicios. Predomina la concentración del empleo por rama de actividad en torno a la ZMG (véanse cuadros 5.5, 5.6 y 5.7).

Cuadro 5.2
Personal ocupado en manufacturas por subsector.
Participación porcentual por principales municipios, 1993

Subsector	Municipios				ZMG	Otros municipios
	Lagos de Moreno	Ocotlán	Poncitlán	Tepatitlán de Morelos		
31	3.6	1.2	1.0	1.8	69.6	22.8
32	1.7	2.4	0.1	1.0	78.6	16.2
33	0.6	12.5	1.2	0.4	66.8	18.5
34	0.7	0.5	0.1	0.2	84.3	14.2
35	0.1	0.1	5.9	0.2	90.8	2.9
36	0.6	0.9	0.2	0.4	68.5	29.4
37					92.4	7.6
38	1.6	0.6	0.1	1.1	91.9	4.7
Total	1.8	1.8	1.3	1.0	79.9	14.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los XII Censos económicos, 1994.

*Dispersión/concentración.*⁹ Este patrón señala la existencia de una distribución donde la concentración del empleo en torno a la ZMG va del 26 al 50 por ciento, aunque muy cercano éste

⁹ Este patrón no se manifiesta a nivel subsector.

Cuadro 5.3
Personal ocupado en manufacturas por subsector.
Participación porcentual por principales municipios, 1993

Subsector	Municipios			
	Ciudad Guzmán	Puerto Vallarta	ZMG	Otros municipios
61	1.1	1.8	85.0	12.1
62	2.1	3.8	63.6	30.5
Total	1.9	3.3	68.5	26.3

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los XII Censos económicos, 1994.

Cuadro 5.4
Personal ocupado en servicios por subsector.
Participación porcentual por principales municipios, 1993

Subsector	Municipios				
	Ciudad Guzmán	Lagos de Moreno	Puerto Vallarta	ZMG	Otros municipios
82	0.3	0.7	13.8	69.1	12.2
83	1.6	1.7	3.2	71.1	20.5
92	1.9	1.4	2.2	74.7	17.5
93	1.2	0.9	21.4	52.1	21.3
94	1.4	0.6	3.9	69.3	22.9
95	1.3	5.4	2.3	80.3	8.7
96	2.4	1.2	2.3	69.4	22.2
97	1.0	0.5	10.5	59.7	27.0
Total	1.6	1.9	8.6	67.2	18.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos del cuadro 5.7.

último porcentaje, sobre todo en la rama 3832; el porcentaje restante del empleo se distribuye entre los demás municipios jaliscienses sin mostrar una concentración importante en ningún otro municipio (véanse cuadros 5.5, 5.6 y 5.7).

*Dispersión.*¹⁰ Cuando hablamos de distribución dispersa nos referimos a que en la ZMG se concentra menos del 25 por ciento del empleo por rama de actividad, ya que no existe ningún municipio que manifieste una concentración importante del em-

¹⁰ Este patrón no se manifiesta a nivel subsector.

Cuadro 5.5
 Personal ocupado en manufacturas por ramas.
 Participación porcentual por principales municipios, 1993

Rama	Municipios					
	Lagos de Moreno	Ocotlán	Poncitlán	Tepatitlán de Morelos	ZMG	Otros municipios
3111	-	-	-	2.5	76.3	21.2
3112	18.8	4.8	-	1.9	55.3	19.2
3113	-	-	-	-	83.8	16.2
3114	4.5	-	-	-	77.7	17.8
3115	-	1.4	-	1.3	77	20.3
3116	1.6	2.0	-	1.9	51.5	43.0
3117	-	-	-	-	94.3	5.7
3118	-	-	-	-	0.0	100.0
3119	2	-	8.6	2.0	80.1	7.3
3121	-	-	-	-	89.0	11.0
3122	13.4	4.1	-	9.3	41.1	32.1
3130	-	-	-	2.2	80.2	17.6
3140	-	-	-	-	100.0	0.0
3211	-	-	-	-	74.2	25.8
3212	-	19.5	-	-	69.5	11.0
3213	-	1.8	-	16.1	78.4	3.7
3214	1.3	-	-	-	71.4	27.3
3220	2.1	-	-	2.4	59.4	36.1
3230	-	-	-	-	89.2	10.8
3240	2.3	-	-	-	88.8	8.9
3311	-	-	5.6	1.8	43.9	48.7
3312	-	2.4	-	-	84.8	12.8
3320	-	16.4	-	-	70.0	13.6
3410	-	-	-	-	76.1	23.9
3420	1.3	-	-	-	89.6	9.1
3512	-	-	-	-	99.7	0.3
3513	-	-	54.8	-	45.2	0.0
3521	-	-	-	-	98.4	1.6
3522	-	-	-	-	95.5	4.5
3540	-	-	6.6	-	93.4	0.0
3550	-	-	-	-	94.9	5.1
3560	-	-	-	-	94.1	5.9
3611	-	-	-	-	84.2	15.8
3612	-	4.3	-	-	45.2	50.5
3620	-	-	-	-	93.1	6.9
3691	-	-	-	-	62.6	37.4
3710	-	-	-	-	90.3	9.7
3720	-	-	-	-	100.0	0.0
3811	7.7	-	-	-	89.3	3.0

Continúa ...

... Continúa

Rama	Municipios					
	Lagos de Moreno	Ocotlán	Poncitlán	Tepatitlán de Morelos	ZMG	Otros municipios
3812	2.2	1.9	-	3.0	73.5	19.4
3813	3.5	1.6	-	-	91.3	3.6
3814	-	-	-	1.4	95.0	3.6
3821	17.0	-	-	-	82.0	1.0
3822	-	-	-	-	94.6	5.4
3823	-	-	-	-	100.0	0.0
3831	-	-	-	-	98.9	1.1
3832	-	-	-	-	49.8	50.2
3833	-	-	-	-	93.7	6.3
3841	-	-	-	2.5	95.0	2.5
3842	-	-	-	-	100.0	0.0
3850	-	-	-	-	100.0	0.0
Total	1.5	1.2	1.5	0.9	79.6	15.2

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los XII Censos económicos, 1994.

Cuadro 5.6
Personal ocupado en comercio por ramas.
Participación porcentual por principales municipios, 1993

Rama	Municipios			
	Ciudad Guzmán	Puerto Vallarta	ZMG	Otros municipios
6110	-	-	91.7	8.3
6120	1.2	-	87.6	11.2
6140	1.1	3.2	80.3	15.4
6210	2.1	2.7	53.9	41.3
6220	2.8	11.2	76.9	9.1
6230	2.0	4.0	68.1	25.9
6240	-	2.4	94.9	2.7
6250	3.2	3.6	74.6	18.6
6260	2.2	2.9	56.8	38.1
Total	1.6	3.3	76.1	19.0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los XII Censos económicos, 1994.

pleo, lo cual da lugar a un patrón de dispersión de las actividades productivas en Jalisco (véanse cuadros 5.5, 5.6 y 5.7).

Con respecto a los 18 subsectores estudiados en Jalisco, hay que señalar que predomina una distribución del tipo concentración, con 72.2 por ciento; le sigue en importancia el pa-

Cuadro 5.7
Personal ocupado en servicios por ramas.
Participación porcentual por principales municipios, 1993

Rama	Municipios						
	Ciudad Guzmán	Chapala	Lagos de Moreno	Puerto Vallarta	Tepatitlán de Morelos	ZMG	Otros municipios
8211	-	-	-	3.3	-	72.6	24.1
8212	-	4.3	-	17.6	-	67.9	10.2
8311	1.6	-	1.6	3.5	1.5	68.8	23.0
8312	1.3	-	2.4	1.8	-	84.7	9.8
9211	1.4	-	1.8	1.8	1.8	79.3	13.9
9221	-	-	-	-	-	77.1	22.9
9231	2.4	-	1.5	2.7	2.3	71.5	19.6
9241	2.6	1.8	-	3.1	1.1	67.3	24.1
9250	1.7	-	-	2.5	-	68.1	27.7
9290	1.9	3.3	-	-	-	76.4	18.4
9310	1.5	1.1	-	14.1	1.7	55.9	25.7
9320	-	3.4	-	43.1	-	41.0	12.5
9411	2.2	-	-	4.1	-	79.5	14.2
9412	-	-	3.0	-	-	86.9	10.1
9421	-	3.9	-	-	-	92.3	3.8
9491	-	1.9	-	3.9	-	62.9	31.3
9510	1.1	-	6.6	2.0	1.6	82.8	5.9
9520	2.0	-	1.2	3.2	2.0	65.8	25.8
9530	1.7	-	-	3.2	1.2	84.0	9.9
9540	-	-	-	-	-	100.0	0.0
9611	1.9	-	-	2.2	1.1	81.0	13.8
9612	2.4	-	1.0	2.2	2.3	69.3	22.8
9613	2.7	-	1.9	2.6	2.1	65.1	25.6
9710	5.1	-	2.1	3.0	-	21.6	68.2
9720	-	-	-	-	-	100.0	0.0
9731	1.5	-	1.2	-	1.8	69.4	26.1
9732	-	-	-	-	-	0.0	100.0
9733	-	-	-	18.5	-	0.0	81.5
9740	2.1	-	-	1.5	1.3	90.1	5.0
9750	-	-	-	39.5	-	56.0	4.5
9790	-	-	-	13.2	1.4	71.2	14.2
Total	1.2	0.6	0.8	6.2	0.7	68.0	22.5

Fuente: Elaboración propia con base en datos de los XII Censos económicos, 1994.

trón concentración/dispersión, el cual concentra el 27.8 por ciento restante (véase cuadro 5.8).

En cuanto al total de ramas productivas en Jalisco, cabe señalar que el 70.3 por ciento (64 ramas) muestran un patrón

Cuadro 5.8
 Patrón de distribución de las manufacturas, el comercio
 y los servicios por subsectores. Jalisco, 1993

Patrón de distribución	Número de subsectores	Porcentaje	Número de ramas	Porcentaje
Concentración	13	72.2	64	70.3
Concentración/dispersión	5	27.8	20	22.0
Dispersión/concentración	-	-	3	3.3
Dispersión	-	-	4	4.4
Total del estado	18	100.0	91	100.0

Fuente: Elaboración propia con base en los cuadros 5.3, 5.4 y 5.5.

de concentración en torno a la ZMG,¹¹ en el que predominan, como se observa en los cuadros 5.9, 5.10 y 5.11, en las manufacturas, el comercio y los servicios. El 22 por ciento (20 ramas) presentan una distribución del tipo concentración/dispersión, patrón que se halla también en los tres tipos de actividades económicas bajo análisis. En cuanto al patrón de dispersión, éste concentra el 4.4 por ciento de las ramas productivas del estado (cuatro ramas), y lo encontramos en las manufacturas¹²

¹¹En trabajos recientes sobre localización productiva y crecimiento económico se consideran una serie de razones que de alguna manera justifican la centralización productiva. Se considera que la histórica concentración -en las metrópolis- de infraestructura y equipamiento, capital intangible (investigación y difusión del conocimiento e innovaciones, ambiente de negocios, etc.), recursos humanos calificados, entre otros factores destacados, les permite ofrecer condiciones idóneas para la competitividad empresarial en estas localidades (Porter, 1991: 207-219), que en algunos casos las ha llevado a desempeñar un nuevo papel ya que algunas de las grandes ciudades se han transformado en nodos de la nueva economía global, constituyéndose como polos de articulación con el exterior.

¹²La única rama manufacturera que presenta este tipo de distribución geográfica es la 3118 (véase cuadro 5.12), que ...

Cuadro 5.9
Patrón de distribución de las manufacturas. Jalisco, 1993

Patrón de distribución	Subsector
Concentrada	32,33, 34, 35, 37 y 38
Concentrada/dispersa	31, 36

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 5.2.

Cuadro 5.10
Patrón de distribución del comercio. Jalisco, 1993

Patrón de distribución	Subsector
Concentrada	61
Concentrada/dispersa	62

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 5.3.

Cuadro 5.11
Patrón de distribución de los servicios. Jalisco, 1993

Patrón de distribución	Subsector
Concentrada	82, 83, 92, 93, 94, 95
Concentrada/dispersa	96, 97

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 5.4.

y en los servicios.¹³ Por último, el patrón de distribución dispersión/concentración, que concentra el 3.3 por ciento (tres ra-

... comprende a la industria azucarera, actividad que se desarrolla en municipios que gozan de las condiciones propicias (tipo de suelo, precipitación, temperatura, etc.), entre los que destacan por su producción Tala, Tamazula, Autlán y Acatlán de Juárez.

¹³Las ramas de servicios que presentan este tipo de distribución están ligadas a los servicios de transporte que necesitan de infraestructura específica y localizada, como son los puertos marítimos y aéreos, ya que las ramas 9732 y 9733 (véase cuadro 5.14) son actividades de servicios relacionadas con el transporte por agua y aéreo. La otra rama de servicios que muestra dispersión es la 9710, en la que se clasifican los servicios para ...

Cuadro 5.12
Patrón de distribución de las manufacturas. Jalisco, 1993

Patrón de distribución	Rama							
	3111	3117	3212	3320	3521	3611	3813	3831
Concentrada	3112	3119	3213	3410	3522	3620	3814	3833
	3113	3121	3230	3420	3540	3710	3821	3841
	3114	3130	3240	3512	3550	3720	3822	3842
	3115	3140	3312	3513	3560	3811	3823	3850
Concentrada/dispersa	3116	3122	3211	3214	3220	3691	3812	
Dispersa/concentrada	3311	3612	3832					
Dispersa	3118							

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 5.5.

Cuadro 5.13
Patrón de distribución del comercio. Jalisco, 1993

Patrón de distribución	Rama					
	6110	6120	6140	6220	6240	6250
Concentrada	6210	6230	6260			
Concentrada/dispersa						

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 5.6.

Cuadro 5.14
Patrón de distribución de los servicios. Jalisco, 1993

Patrón de distribución	Rama							
	8212	9211	9290	9411	9421	9530	9611	9740
Concentrada	8312	9221	9320	9412	9510	9540	9720	9790
Concentrada/dispersa	8211	9231	9250	9491	9612	9731		
	8311	9241	9310	9520	9613	9750		
Dispersa	9710	9732	9733					

Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 5.7.

mas) de las ramas productivas del estado, que se caracterizan por ser del sector manufacturero.¹⁴

... la agricultura y la ganadería, actividades dispersas por el campo jalisciense.

¹⁴Entre ellas se encuentran las ramas 3311, 3612 y 3832, que se refieren a fabricación de productos de aserradero y carpinte- ...

CONCLUSIONES

Respecto a la distribución de las actividades económicas en Jalisco, predomina un patrón de distribución del tipo *concentración*, que se da en torno a los municipios de Guadalajara, Zapopan, Tlaquepaque, Tonalá, El Salto, Tlajomulco de Zúñiga y Juanacatlán, mismos que conforman el continuo territorial denominado zona metropolitana de Guadalajara.¹⁵ La concentración de actividades manufactureras, comerciales y de servicios en torno a esta zona es la continuación de la tendencia histórica que ha predominado en la distribución de las actividades económicas en Jalisco.

Por otra parte, tomando en cuenta la participación en el empleo, destacan pocos municipios fuera de la ZMG, entre ellos Lagos de Moreno, Ocotlán, Poncitlán y Tepatitlán de Morelos en manufacturas; Ciudad Guzmán y Puerto Vallarta en comercio, y Ciudad Guzmán, Chapala, Lagos de Moreno, Puerto Vallarta y Tepatitlán de Morelos en servicios. El segundo grupo de municipios, junto con los pertenecientes a la ZMG, particularmente Guadalajara, Tlaquepaque y Zapopan, son los de mayor tradición productiva en el estado.

...ría, excluye muebles, fabricación de materiales de arcilla para la construcción, y fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y uso médico, respectivamente.

¹⁵ Según Castells, las zonas metropolitanas recuperan su importancia porque se constituyen en productivo/organizativos, lo que resulta esencial en nuestros días. Esto es, «en la medida en que la productividad y competitividad de empresas y economías (regionales y nacionales) dependen cada vez más de la generación y tratamiento de la información, son las grandes ciudades las que, con su concentración y articulación de actividades direccionales, de empresas innovadoras, de sistemas de gestión, decisión y producción de conocimiento, se constituyen en los nodos determinantes del nuevo modelo de crecimiento» (Castells citado en Méndez, 1993: 34).

Clasificación por subsector de actividad

Subsector

- 31 Productos alimenticios, bebidas y tabaco
- 32 Textiles, prendas de vestir e industria del cuero
- 33 Industrias de la madera y productos de madera, incluye muebles
- 34 Papel y productos de papel, imprentas y editoriales
- 35 Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico
- 36 Productos minerales no metálicos, excluye los derivados del petróleo y del carbón
- 37 Industrias metálicas básicas
- 38 Productos metálicos, maquinaria y equipo, incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión
- 61 Comercio al por mayor
- 62 Comercio al por menor
- 82 Servicios de alquiler y administración de bienes inmuebles
- 83 Servicio de alquiler de bienes muebles
- 92 Servicios educativos, de investigación, médicos, de asistencia social y de asociaciones civiles y religiosas
- 93 Restaurantes y hoteles
- 94 Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos
- 95 Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados a las empresas
- 96 Servicios de reparación y mantenimiento
- 97 Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes financieros y comercio.

Fuente: Censos económicos, 1994.

Clasificación por rama de actividad

Ramas

- 3111 Industria de la carne
- 3112 Elaboración de productos lácteos
- 3113 Elaboración de conservas alimenticias, incluye concentrados para caldos, excluye las de carne y leche exclusivamente
- 3114 Beneficio y molienda de cereales y otros productos agrícolas
- 3115 Elaboración de productos de panadería
- 3116 Molienda de nixtamal
- 3117 Fabricación de grasas y aceites comestibles
- 3118 Industria azucarera
- 3119 Fabricación de cocoa, chocolate y artículos de confitería.
- 3121 Elaboración de otros productos alimenticios para el consumo humano
- 3122 Elaboración de productos preparados para animales
- 3130 Industria de las bebidas

Continúa ...

Ramas

- 3140 Industria del tabaco
- 3211 Industria textil de fibras duras y cordelería de todo tipo
- 3212 Hilados, tejidos y acabado de fibras blandas, excluye de punto
- 3213 Confección con materiales textiles, incluye la fabricación de tapices y alfombras de fibras blandas
- 3214 Fabricación de tejidos de punto
- 3220 Confección de prendas de vestir
- 3230 Industria del cuero, pieles y sus productos, incluye los productos de materiales sucedáneos, excluye calzado y prendas de vestir de cuero, piel y materiales sucedáneos
- 3240 Industria del calzado, excluye de hule y/o plástico
- 3311 Fabricación de productos de aserradero y carpintería, excluye muebles
- 3312 Fabricación de envases y otros productos de madera y corcho, excluye muebles
- 3320 Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera, incluye colchones
- 3410 Manufactura de celulosa, papel y sus productos
- 3420 Imprentas, editoriales e industrias conexas
- 3512 Fabricación de sustancias químicas básicas, excluye las petroquímicas
- 3513 Industria de las fibras artificiales y/o sintéticas
- 3521 Industria farmacéutica
- 3522 Fabricación de otras sustancias y productos químicos
- 3540 Industria del coque, incluye otros derivados del carbón mineral y del petróleo
- 3550 Industria del hule
- 3560 Elaboración de productos de plástico
- 3611 Alfarería y cerámica, excluye materiales de construcción
- 3612 Fabricación de materiales de arcilla para la construcción
- 3620 Fabricación de vidrio y productos de vidrio
- 3691 Fabricación de cemento, cal, yeso y otros productos a base de minerales no metálicos
- 3710 Industria básica del hierro y del acero
- 3720 Industria básica de metales no ferrosos, incluye el tratamiento de combustibles nucleares
- 3811 Fundición y modelo de piezas metálicas ferrosas y no ferrosas
- 3812 Fabricación de estructuras metálicas, tanques y calderas industriales, incluye trabajos de herrería
- 3813 Fabricación y reparación de muebles metálicos
- 3814 Fabricación de otros productos metálicos, excluye maquinaria y equipo
- 3821 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para fines específicos, con o sin motor eléctrico integrado, incluye maquinaria agrícola
- 3822 Fabricación, reparación y/o ensamble de maquinaria y equipo para usos generales, con o sin motor eléctrico integrado, incluye armamento
- 3823 Fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento informático
- 3831 Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, incluso para la generación de energía eléctrica
- 3832 Fabricación y/o ensamble de equipo electrónico de radio, televisión, comunicaciones y de uso médico

Continúa ... 

Ramas

3833	Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico eléctricos y no eléctricos, excluye los electrónicos
3841	Industria automotriz
3842	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes, excluye automóviles y camiones
3850	Fabricación, reparación y/o ensamble de instrumentos y equipo de precisión, excluye los electrónicos, incluye instrumental quirúrgico
6110	Compra-venta de material de desecho
6120	Comercio de productos no alimenticios al por mayor, incluye alimentos para animales
6140	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por mayor
6210	Comercio de productos alimenticios, bebidas y tabaco al por menor en establecimientos especializados
6220	Comercio de productos alimenticios al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes
6230	Comercio de productos no alimenticios al por menor en establecimientos especializados
6240	Comercio de productos no alimenticios al por menor en tiendas de departamentos y almacenes
6250	Comercio al por menor de automóviles, incluye llantas y refacciones
6260	Estaciones de gasolina (gasolineras)
8211	Servicio de alquiler de bienes inmuebles
8212	Otros servicios inmobiliarios
8311	Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario
8312	Otros servicios de alquiler
9211	Servicios educativos prestados por el sector privado
9221	Servicios de investigación científica prestados por el sector privado
9231	Servicios médicos, odontológicos y veterinarios prestados por el sector privado
9241	Servicios de asistencia social
9250	Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales
9290	Servicios de organizaciones políticas, civiles y religiosas
9310	Restaurantes, bares y centros nocturnos
9320	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal
9411	Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector privado, incluye autores, compositores y artistas independientes
9412	Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector público
9421	Servicios culturales prestados por el sector privado
9491	Servicios en centros recreativos y deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado, excluye centros nocturnos
9510	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, excluye los agropecuarios
9520	Servicios personales diversos
9530	Servicios de tintorería y lavandería
9540	Servicios domésticos

Ramas

9611	Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo, incluye equipo de transporte
9612	Servicio de reparación y mantenimiento automotriz
9613	Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares
9710	Servicios para la agricultura y la ganadería, incluye distribución de aguas en obras de riego
9720	Servicios relacionados con la construcción
9731	Servicios relacionados con el transporte terrestre
9732	Servicios relacionados con el transporte por agua
9733	Servicios relacionados con el transporte aéreo
9740	Servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas
9750	Servicios de intermediarios de comercio
9790	Servicios de agencias de viajes y almacenaje

Fuente: Censos económicos, 1994.

6. Marco analítico para identificar niveles de reestructuración ante la globalización y su aplicación en Jalisco

Conclusiones

Este capítulo integra los indicadores clave que dan cuenta de la reestructuración en Jalisco en cada una de las dimensiones analizadas. Se presentan como un marco analítico para conocer hasta qué punto las diversas ramas y sectores se han integrado al proceso de globalización.

El marco analítico se presenta como una matriz que reúne y sintetiza los principales hallazgos parciales en la investigación realizada para el presente trabajo. En los cuadros de doble entrada (6.1, 6.2 y 6.3) encontramos de manera horizontal los subsectores y ramas que componen los sectores de manufactura, comercio y servicios (excepto financieros), mientras que en las columnas están los diversos indicadores de las variables comercio exterior, inversión extranjera, posición tecnológica, superioridad técnico-productiva de grandes empresas, modernidad intrarramas y distribución geográfica, utilizadas para detectar los niveles de reestructuración económica en los sectores manufacturero y de servicios.

En este apartado participaron todos los integrantes del equipo de investigadores: María del Rosario Cota Yáñez, Adrián de León Arias, Graciela López Méndez, Marco Antonio Medina Ortega, Ana Rosa Moreno Pérez, Juan Jorge Rodríguez Bautista y Abelino Torres Montes de Oca.

Modelo para identificar patrones de comportamiento ante la reestructuración económica mundial
 Industria manufacturera de Jalisco, 1993

Cuadro 6.1

Categoría	Subsectores y ramas	Comercio exterior (1)		Inversión extranjera (2)		Posición tecnológica (3) respecto a la productiva frontera mund. de grandes empresas (4)	Superioridad técnica (3)		Posición de (5)			Distribución geográfica (6)	
		Contribución Export.	Coefficiente Import.	Producción Nivel-dispersión	Contribución		Global	Micro	Peq.	Med.			
I	3	A	MA	MA	M	-	-	-	-	-	-	-	-
I	35	A	MA	MA	M	Media	Si	-	Si	Si	Si	Si	C
I	38	MA	MA	MA	A	Media	-	-	Si	Si	Si	Si	C
I	39	B	MB	A	MB	Media	-	-	Si	-	-	-	C
II	32	B	MA	MA	MB	Baja	Si	-	-	-	-	-	C
III	31	MB	B	A	B	Baja	Si	-	Si	Si	Si	Si	C/D
III	36	MB	MB	B	MB	Baja	Si	-	Si	Si	Si	Si	C/D
III	34	MB	A	MA	MB	Baja	Si	-	Si	Si	Si	Si	C
III	37	MB	MB	MB	B	Baja	Si	-	Si	-	-	-	C
III	33	MB	MB	MB	E/PR	Baja	Si	-	Si	-	-	-	C
I	3823	-	-	-	M/AD	Alta	-	-	Si	Si	Si	Si	C
I	3522	-	-	-	B/GD	Alta	Si	-	Si	Si	Si	Si	C
I	3521	-	-	-	M/AD	Alta	-	-	Si	Si	Si	Si	C
I	3832	-	-	-	MB/AD	Alta	-	-	-	Si	-	-	C
I	3842	-	-	-	B/AD	Alta	-	-	-	-	-	-	D/C
I	3512	-	-	-	B/DM	Media	-	-	Si	Si	Si	Si	C
I	3720	-	-	-	MB/BD	Media	-	-	Si	Si	Si	Si	C
I	3513	-	-	-	B/PR	Media	-	-	Si	Si	Si	Si	C
I	3821	-	-	-	MB/PR	Media	-	-	Si	Si	Si	Si	C
II	3831	-	-	-	MB/PR	Alta	-	-	-	-	-	-	C
II	3850	-	-	-	B/BD	Alta	-	-	-	-	-	-	C

... Continúa

Categoría Subsectores y ramas	Comercio exterior (1)		Inversión extranjera (2)		Posición tecnológica (3) respecto a la frontera mund. de grandes empresas (4)	Superioridad técnico-productiva		Posición de (5)		Distribución geográfica (6)
	Contribución Export. Import.	Coefficiente Export. Import.	Productividad Export. Nivel-dispersión	Contribución Export. Import.		Global	Micro	Peq.	Med.	
IV 3111	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C
IV 3113	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C
IV 3116	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C/D
IV 3211	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C/D
IV 3230	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C
IV 3311	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	D/C
IV 3312	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C
IV 3620	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C
IV 3811	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C
IV 3813	-	-	-	N	Baja	-	-	-	-	C

(1) Con MB, muy baja; B, baja; M, media; A, alta; MA, muy alta (véanse cuadros 2.6 y 2.7).

(2) Productividad. Nivel: MB, muy baja < a 100 000\$; B, baja > 100 000 a 200 000; M, media > 200 000 a 300 000; A, alta > 300 000 a 2 000 000; MA, muy alta > 2 000. Dispersión en la productividad del resto de la rama: BD, baja dispersión < 25%; DM, dispersión media 25-50%; AD, alta dispersión > 50% - 200; GD, muy alta dispersión > 200%; N, nula 0, y PR, productividad del resto de la rama mayor que las empresas con IED.

Contribución del valor bruto de la producción de la inversión extranjera directa al valor bruto de la producción de la rama: MA, muy alta > a 75; A, alta > 50% a 75%; M, media > 20% a 50%; B, baja > 10%; hasta 20%; MB, muy baja < a 10% y N, nula 0.

(3) De acuerdo con los criterios de la OCDE (véase cuadro 3.1).

(4) Si quiere decir grandes empresas integradas, sobre la base de superioridad técnico-productiva respecto al promedio de establecimientos de su rama. Espacios con guión significan no integración (cuadro 4.7).

(5) Si quiere decir que en el análisis estuvieron entre los niveles más altos de remuneraciones medias, intensidad de capital y valor agregado promedio por empleado simultáneamente (cuadro 4.12). (6) La concentración se refiere a la proporción de población ocupada en la ZMG: **C, concentración 76-100%; C/D, concentración-dispersión 51-75%; D/C, dispersión-concentración 26-50%; y D, dispersión 1-25%.

El criterio para clasificar cada rama y dimensión se hizo considerando su grado de integración a cambios dependientes de la economía global.

Fuente: Elaboración propia con base en las conclusiones de los capítulos correspondientes.

Cuadro 6.2
 Modelo para identificar patrones de comportamiento ante la reestructuración económica mundial (MIPCREAM)
 Sector comercio, Jalisco, 1993

Categoría	Subsectores y ramas	Concepto	Inversión extranjera (1)		Posición tecnológica respecto a la frontera mundial (2)	Superioridad técnico-productiva de grandes empresas (3)	Posición de modernidad intrarreamas (4)		
			Productividad	Nivel-dispersión			Global	Micro	Pequeña
I	6	Autoservicio y almacenes	B	MB	-	-	-	-	-
II	61	Comercio al por mayor	B/D	MB	Media	-	Sí	Sí	Sí
II	62	Comercio al por menor	MB/AD	MB	Baja	Sí	Sí	Sí	Sí
II	6120	Productos no alimenticios al mayorero	B/AD	B	Media	-	Sí	Sí	Sí
II	6260	Estaciones de gasolina	-	N	Media	-	Sí	Sí	Sí
II	6220	Productos alimenticios en supermercados	MB/AD	MB	Media	Sí	-	Sí	-
III	6110	Compra venta de material de desecho	-	N	Media	-	-	-	-
III	6140	Productos alimenticios, bebidas y tabaco al menudeo	B/AD	MB	Baja	-	Sí	Sí	Sí
III	6210	Productos alimenticios, bebidas y tabaco en establecimientos especializados	B/AD	MB	Baja	Sí	-	-	-

Continúa ...

... Continúa

Categoría	Subsectores y ramas	Concepto	Inversión		Posición tecnológica respecto a la frontera mundial (2)	Superioridad técnico-productiva de grandes empresas	Posición de modernidad intrarramas	
			extranjera (1)	Contribución			Global	Micro
	6230	No alimenticios en establecimientos especializados	MB/AD	MB	Baja	-	-	Sí
III	6240	No alimenticios en tiendas de departamentos y almacenes	MB/AD	B	Alta	Sí	Sí	-
III	6250	Automóviles, llantas y refacciones	MB/AD	MB	Baja	Sí	Sí	Sí

(1) Las claves de inversión extranjera para productividad en miles de pesos: MB, muy baja < a 100 \$; B, baja < 100 a 200; M, media > 200 a 300; A, alta > 300 a 2 000; MA, muy alta > 2 000. Dispersión en la productividad con el resto de la rama con relación a la productividad de la fracción con inversión extranjera: BD, baja dispersión < 25%; DM, dispersión media 25-50%; AD, alta dispersión > 50% - 200; GD, muy alta dispersión > 200%; N, nula 0, y PR, productividad del resto de la rama mayor que las empresas con IED. Contribución del valor bruto de la producción de la inversión extranjera directa al valor bruto de la producción de la rama: MA, muy alta > a 75%; A, alta > 50% a 75%; M, media > 20% a 50%; B, baja > 10% hasta 20%; MB, muy baja < a 10% y N, nula 0.

(2) De acuerdo con los criterios de la OCDE.

(3) Si quiere decir grandes empresas integradas sobre la base de superioridad técnico-productiva respecto al promedio de establecimientos de su rama. Los espacios con quión significan no integración (cuadro 4.3).

(4) Si quiere decir que en el análisis estuvieron dentro de los niveles más altos de remuneraciones medias, intensidad de capital y valor agregado promedio por empleado simultáneamente (cuadro 4.13).

Fuente: Elaboración propia con base en conclusiones de los capítulos correspondientes.

Cuadro 6.3
 Modelo para identificar patrones de comportamiento ante la reestructuración económica mundial (MIPCREAM)
 Sector servicios. Jalisco, 1993

Categorías Subsectores y ramas	Concepto	Inversión(1)		Posición tecnológica respecto a la frontera mundial (2)	Superioridad técnica-productiva de grandes empresas (3)	Posición de modernidad intraramas (4)			Distrib. geográf.** (5)
		extranjera	Contrib. nivel-dispersión			Global	Micro	Pequeña Mediana	
8	Servicios financieros de administración y alquiler	A/AD	MB	-	-	-	-	-	-
9	Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes								
95	Profesional técnico y personales, incluye servicios a la agricultura, ganadería, construcción, transporte, financiero	MB/AD	MB	-	-	-	-	-	-
96	Servicios profesionales, técnicos, especializados y personales, incluye los prestados a las empresas	NEG(-)	MB	Alta	-	Sí	Sí	Sí	C
97	Servicios de reparación y mantenimiento	MB/AD	MB	Alta	-	-	-	Sí	C/D
	Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transportes, financieros y comercio	A/AD	B	Alta	-	Sí	Sí	Sí	C/D

Continúa ...

... Continúa

Categorías	Subsectores y ramas	Concepto	Inversión(1) extranjera	Posición tecnológica respecto a la frontera mundial (2)	Superioridad técnica-productiva de grandes empresas (3)	Posición de modernidad intrarramas (4)			Distrib. geográf.** (5)
						Contrib. nivel-dispersión	Global	Micro	
II	94	Servicios de esparcimiento, culturales, recreativos y deportivos	B/AD	Media	-	Sí	Sí	Sí	C
II	92	Servicios educativos, de investigación, médicos, de asistencia social y de asociaciones civiles y religiosas	MB/AD	Media		-	-	-	C
III	82	Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector público	A/AD	Baja		Sí	Sí	Sí	C
III	83	Servicios de alquiler de bienes muebles	B/AD	Baja		Sí	Sí	-	C
III	93	Restaurantes y hoteles	MB/AD	Baja					C
I	9211	Servicios educativos prestados por el sector privado	MB/AD	Alta	Sí	-	-	-	C
I	9231	Servicios médicos, odontológicos y veterinarios: prestados por el sector privado	MB/AD	Alta	-	-	-	-	C/D
I	9241	Servicios de asistencia social prestados por el sector privado	MB/AD	Alta	-	-	-	-	C/D
I	9411	Servicio de esparcimiento relacionados con cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector público,	MB/AD	Alta	-	-	-	-	C/D

I	9421	incluye autores, compositores y artículos industriales	-	N	Alta	Si	-	-	-	-	-	C
I	9510	Servicios culturales prestados por el sector privado	-	N	Alta	-	-	-	-	-	-	C
I	9612	Prestación de servicios profesionales, técnicos y especializados, excluye los agropecuarios	NEG(-)	MB	Alta	-	-	-	-	-	-	C
I	9710	Servicio de reparación y mantenimiento automotiz	N		Alta	-	-	-	-	-	-	C/D
I	9731	Servicios para la agricultura y la ganadería, incluye distribución de aguas en obras de riego	AVAD	MA	Alta	-	-	-	-	-	-	-
I	9733	Servicios relacionados con el transporte terrestre		N	Alta	-	-	-	-	-	-	C/D
II	9310	Servicios relacionados con el transporte aéreo		N	Alta	-	-	-	-	-	-	D
II	9412	Restaurantes, bares y centros nocturnos	MB/AD	MB	Media	-	-	-	-	-	-	C/D
II	9520	Servicios de esparcimiento relacionados con la cinematografía, teatro, radio y televisión prestados por el sector público		N	Media	-	-	-	-	-	-	C
II	9491	Servicios personales diversos deportivos y otros servicios de diversión prestados por el sector privado, excluye centros nocturnos	B/AD	MB	Media	-	Si	Si	Si	Si	Si	C/D

Continúa ...

... Continúa

Categorías	Subsectores y ramas	Concepto	Inversión(1) extranjera	Posición tecnológica respecto a la frontera mundial (2)	Superioridad técnica-productiva de grandes empresas (3)	Posición de modernidad intrarramas (4)			Distrib. geográf.** (5)
						Contrib. nivel-dispersión	Global	Micro	
III	8211	Servicios de alquiler de bienes inmuebles	-	Baja	-	-	-	-	C/D
III	8212	Otros servicios inmobiliarios	A/AD	Baja	-	-	-	-	C
III	8311	Servicios de alquiler de equipo, maquinaria y mobiliario	B/AD	Baja	-	-	-	-	C/D
III	8312	Otros servicios de alquiler	-	Baja	-	-	-	-	C
III	9221	Servicios de investigación científica prestados por el sector privado	-	Baja	-	-	-	-	C
III	9250	Servicios de asociaciones comerciales, profesionales y laborales	-	Baja	-	-	-	-	C/D
III	9290	Servicios de organizaciones políticas, civiles y religiosas	-	Baja	-	-	-	-	C
III	9320	Hoteles y otros servicios de alojamiento temporal	MB/AD	Baja	-	-	-	-	C
III	9530	Servicios de tintorería y lavandería	N	Baja	-	-	-	-	C
III	9540	Servicios domésticos	N	Baja	-	-	-	-	C
III	9611	Servicio de reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo, incluye equipo de transporte	MB/AD	Baja	-	-	-	-	C
III	9613	Otros servicios de reparación, principalmente a los hogares	MB/N	Baja	-	-	-	-	C/D

III	9720	Servicios relacionados con la construcción	N	Baja	-	-	-	C
III	9732	Servicios relacionados con el transporte por agua	N	Baja	-	-	-	D
III	9740	Servicios relacionados con las instituciones financieras, de seguros y fianzas	N	Baja	-	-	-	C
III	9750	Servicios de intermediarios de comercio	N	Baja	-	-	-	C

(1) Las Claves de Inversión extranjera son: MB, muy baja; B, baja, < A 100 \$; A, alta > 200 a 300; M, media > 300 a 2 000; MA, muy alta > 2 000. Dispersión en la productividad de la rama en relación con la productividad de la fracción con inversión extranjera: BD, baja dispersión < 25%; DM, dispersión media 25-50%; AD, alta dispersión > 50%. 200; GD, muy alta dispersión > 200%; N, nula O y PR, productividad del resto de la rama mayor que las empresas con IED; contribución del valor bruto de la producción de la inversión extranjera directa al valor bruto de la producción de la rama; MA, muy alta > a 75%; A, alta > 50% a 75%; M, media > 20 a 50%; B, baja > 10%; MB, muy baja < a 10%; y N, nula 0.

(2) **S: quiere decir grandes empresas integradas sobre la base de superioridad técnico-productiva respecto al promedio de establecimientos de su rama. Espacios con guión significan no integración (Cuadro 4.2).

(3) De acuerdo con los criterios de la OCDE.

(4) Si quiere decir que en el análisis estuvieron entre los niveles más altos de remuneraciones medias, intensidad de capital y valor agregado promedio por empleado simultáneamente.

(5) La concentración se refiere a la proporción de población ocupada en la ZMG. **C, concentración 76-100 %; CD, dispersión-concentración 26-50%, y D, dispersión 1-25%.

Fuente: Elaboración propia con base en las conclusiones de los capítulos correspondientes.

Los indicadores utilizados que se refieren al comercio exterior fueron los niveles de contribución y el coeficiente de exportación e importación, clasificados entre muy bajo y muy alto. Se entiende como contribución a la relación de las exportaciones o importaciones de ese subsector entre el total de exportaciones o importaciones del estado, integrados todos los sectores, incluyendo el agropecuario. Este indicador viene del cuadro 2.7. El nivel se le asignó de acuerdo con la referencia del índice medio de contribución por subsector, que fue de 3 por ciento para importaciones y 2.6 por ciento para exportaciones.

Asimismo, el concepto de coeficiente se refiere a la relación entre las exportaciones o importaciones de cada subsector y el PIB de esa misma actividad. El nivel se asignó conforme a la referencia que tiene respecto al coeficiente medio estatal, que fue de 10 por ciento para importaciones y 17 por ciento para exportaciones (véase cuadro 2.6). Los indicadores del sector externo sólo se incluyen a nivel subsector, lo que permite hacer un análisis más completo a este nivel de agregación.

En cuanto a la inversión extranjera, los indicadores utilizados son el nivel de productividad de las empresas (valor agregado por persona ocupada) y la dispersión de la productividad del resto de la rama con respecto a la dispersión de la fracción con inversión extranjera (véase cuadro 2.16). Asimismo, el nivel de contribución se definió como la proporción del valor bruto de producción de las empresas con inversión extranjera sobre el valor bruto de producción de todas las empresas de ese subsector o rama. La información detallada se encuentra en el cuadro 2.15.

La posición tecnológica respecto a la frontera mundial se refiere a la clasificación de actividades que hace la OCDE con base en la intensidad de los gastos de investigación y desarrollo respecto al producto interno bruto, el grado de complejidad tecnológica y la extensión del uso de tecnologías de la información y la comunicación. En el cuadro 3.1 se plasma la clasificación de las actividades productivas del INEGI de acuerdo con los criterios señalados; los niveles identificados son bajo, medio y alto.

La superioridad técnico-productiva de grandes empresas se deriva del análisis de la estructura competitiva y de la relación que guardan las empresas mayores respecto del promedio de la rama en cuanto a su nivel técnico-productivo. Se identifican, entonces, aquellos subsectores o ramas en las que existe superioridad y, por lo tanto, están en procesos globales (cuadros 4.3, 4.5 y 4.7).

La posición de modernidad intrarramas, tema explicado en el capítulo 4, toma como referencia las remuneraciones medias, la intensidad de capital y la productividad por trabajador. El sí quiere decir que en el análisis estos indicadores en esas actividades y en esos estratos por tamaño de planta estuvieron en niveles más altos simultáneamente.

En la distribución geográfica se trata de identificar el grado de dispersión de las actividades económicas en el estado, siguiendo la lógica del sustento de las ciudades grandes y medias en cuanto a infraestructura y servicios, o a la ubicación en áreas semiurbanas en su búsqueda de menores costos de suelo y mano de obra, o de alguna otra ventaja que no tienen en las grandes urbes.

Las actividades se clasifican de acuerdo con la concentración del empleo en la zona metropolitana de Guadalajara. Se consideran *concentradas* aquellas que tienen más del 75 por ciento; *concentradas/dispersas*, con de 51 a 75 por ciento; *dispersas concentradas*, del 26 al 50 por ciento, y *dispersas* del 0 al 25 por ciento (cuadros del 5.1 al 5.8).

CATEGORÍAS DE REESTRUCTURACIÓN DE MANUFACTURAS, COMERCIO Y SERVICIOS DE JALISCO

Con base en información de los cuadros 6.1, 6.2 y 6.3, y originalmente ordenados los subsectores de acuerdo con su clave del Catálogo Mexicano de Actividades Productivas, fue posible identificar comportamientos similares entre los diversos subsectores y ramas económicas; sin embargo, por la dificultad que representa el hecho de que no fueran completamente ho-

mogéneos, los principales indicadores que orientaron el proceso de identificación de los símiles fueron aquellos relacionados con la inversión extranjera y la posición tecnológica.

En su agrupamiento y clasificación en categorías relevantes para el análisis se consideró el comportamiento que cada subsector o rama experimentaba en los indicadores antes señalados; si bien es cierto que no existe un comportamiento homogéneo dentro de cada categoría, se tomó en consideración que las diversas categorías agruparan subsectores o ramas con un comportamiento similar, sin importar el número de grupos o categorías a que esto diera lugar.

Para el caso de manufacturas y servicios, a nivel subsector (dos dígitos), dado el número de éstos y su comportamiento, se identificaron tres categorías tipificadas por cierto comportamiento (cuadros 6.4 y 6.6), mientras que para el comercio se definieron dos grupos, dado su reducido número de subsectores y comportamiento (cuadro 6.5). A nivel de ramas de actividad (cuatro dígitos) en las manufacturas detectamos la existencia de cuatro grupos (cuadro 6.7), mientras que en el comercio y los servicios se detectó que hay tres grupos en cada sector (cuadros 6.8 y 6.9). En los cuadros mencionados se concentran las características asociadas a cada una de las categorías por ramas y subsectores, y representan una valiosa identificación de sus principales aspectos.

Con respecto a los niveles o categorías asignados a los diversos grupos, es necesario hacer varias observaciones:

1. Esta clasificación sólo opera para Jalisco, a menos que en otros espacios geográficos se den características semejantes; de no ser así, si se pretende utilizar el modelo habría que agrupar y clasificar de acuerdo con lo observado en esos ámbitos.
2. A partir del análisis no se puede concluir qué tan reestructurado está un subsector o rama de actividad en términos de un valor, pero sí establecer categorías en términos comparativos, por no poder hacerlo en forma absoluta. La

- categoría I muestra un proceso de reestructuración económica comparativamente mayor que el de las otras categorías, pero no es posible saber en qué medida.
3. Se consideró conveniente realizar el agrupamiento dentro de cada sector de actividad con el fin de evitar problemas metodológicos al tratar de comparar la reestructuración entre los diversos sectores de actividad. En otras palabras, no es posible deducir que las actividades manufactureras, en general, muestren mayor reestructuración que las actividades de servicios o comercio; tampoco quiere decir que las ramas o subsectores del grupo I de cada sector de análisis estén igualmente reestructuradas. En este trabajo el ordenamiento de la reestructuración sólo se puede plantear en el interior de cada sector de actividad. Asimismo, el nivel de reestructuración de un subsector tal vez no coincida con el nivel de cada una de sus ramas.
 4. Las categorías que se establecieron tienen su fundamento principal en el nivel de contribución de empresas con inversión extranjera a la producción en cada subsector y rama, así como en la posición tecnológica respecto a la frontera mundial de cada subsector o rama. La combinación de estas variables y otras características asociadas se especifican para cada categoría en los cuadros del 6.4 al 6.9.

Los cuadros mencionados reflejan claramente por qué cada uno de los subsectores o ramas quedó en su respectiva clasificación y en ellos se identifican las especificidades de cada uno de los otros determinantes. Su lectura detenida permite conocer los contrastes que presentan las ramas y subsectores en estos aspectos.

Por ejemplo, los subsectores más reestructurados dentro del sector manufacturero son industria química, maquinaria y equipo y otras, los cuales presentan los más altos estándares de los indicadores descritos y muestran una alta concentración en la ZMG. En el comercio al mayoreo, que también se clasificó en la categoría I, sus niveles son más bien medios,

Cuadro 6.4
Categorías de reestructuración de la industria manufacturera por subsectores.
Jalisco, 1993

Categoría	Subsectores	Características asociadas
I	35	❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores medios.
	38	❖ En lo que respecta a exportaciones, su contribución es muy alta y alta.
	39	❖ Se caracterizan por flujos de inversión extranjera alta (excepto 39, que es muy baja).
		❖ Muestran modernidad intrarramas. ❖ El 35 muestra, además, superioridad técnico-productiva. ❖ Geográficamente muestran una distribución concentrada en torno a la ZMG.
II	32	❖ En términos de posición tecnológica, presenta valores bajos. ❖ En lo que respecta a exportaciones, su contribución es muy alta. ❖ Se caracteriza por flujos de inversión extranjera muy baja. ❖ No presentan modernidad intrarramas. ❖ Presenta superioridad técnico-productiva. ❖ Geográficamente, muestra una distribución concentrada en torno a la ZMG.
III	31	❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores bajos.
	33	❖ En lo que respecta a exportaciones, su contribución es baja y muy baja.
	34	
	36	❖ Se caracterizan por inversión extranjera baja y muy baja.
	37	❖ La mayoría de los subsectores presentan modernidad intrarramas (31, 36, 34 y 37). ❖ La mayoría de los subsectores presentan superioridad técnico-productiva (31, 36, 34 y 33). ❖ Geográficamente, los subsectores 33, 34 y 37 muestran una distribución concentrada en torno a la ZMG. ❖ Geográficamente, los subsectores 31 y 36 muestran una distribución concentrada/dispersa en torno a la ZMG y otros municipios importantes del estado.

Fuente: Elaborado con base en el cuadro 6.1.

con alta concentración en la zona conurbada central, y en el caso de los servicios, los profesionales, los de reparación y de mantenimiento y los relacionados con la agricultura, construcción y transporte y comercio tienen valores altos y medios, por lo cual se consideran como de mayor integración al proceso de reestructuración; algunos de estos subsectores están algo desconcentrados.

Cuadro 6.5
Categorías de reestructuración del sector comercio por subsectores.
Jalisco, 1993

Categoría	Subsectores	Características asociadas
I	61	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Posición tecnológica media. ❖ Inversión extranjera muy baja. ❖ Presenta modernidad intrarramas. ❖ No presenta superioridad técnico-productiva. ❖ Geográficamente, está concentrada en torno a la ZMG.
II	62	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Posición tecnológica baja. ❖ Inversión extranjera muy baja. ❖ Presenta modernidad intrarramas. ❖ Presenta superioridad técnico-productiva. ❖ Geográficamente, muestra una distribución concentrada/dispersa en torno a la ZMG y otros municipios importantes del estado.

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro 6.2.

Cuadro 6.6
Categorías de reestructuración del sector servicios por subsectores.
Jalisco, 1993

Categoría	Subsectores	Características asociadas
I	95 96 97	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores altos. ❖ Se caracterizan por flujos de inversión extranjera baja (97), muy baja (95) y nula (96). ❖ Muestran modernidad intrarramas. ❖ No muestran superioridad técnico-productiva. ❖ El subsector 95 muestra una distribución concentrada en torno a la ZMG. ❖ Los subsectores 96 y 97 muestran una distribución geográfica concentrada/dispersa en torno a la ZMG y otros municipios importantes del estado.
II	92 94	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores medios. ❖ Se caracterizan por flujos de inversión extranjera muy baja. ❖ El subsector 94 muestra modernidad intrarramas. ❖ El subsector 92 muestra superioridad técnico-productiva. ❖ Los dos subsectores muestran una distribución concentrada en torno a la ZMG.
III	82 83 93	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores bajos. ❖ Se caracterizan por flujos de inversión extranjera muy baja (82) y nula (83 y 93). ❖ Los subsectores 82 y 83 muestran modernidad intrarramas. ❖ No presentan superioridad técnico-productiva. ❖ Los tres subsectores muestran una distribución concentrada en torno a la ZMG.

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro 6.3.

Cuadro 6.7
Categorías de reestructuración de la industria manufacturera por ramas.
Jalisco, 1993

Categoría	Ramas	Características asociadas
I	3512 3821	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores altos y medios. ❖ Se caracterizan por flujos de inversión extranjera muy altos y altos. ❖ En su mayor parte muestran modernidad intrarramas (excepto la rama 3832). ❖ No muestran superioridad técnico-productiva (excepto la rama 3522). ❖ Geográficamente, muestran una distribución concentrada en torno a la ZMG, excepto la rama 3832, que muestra una distribución dispersa/concentrada (dispersa por municipios importantes y no tan importantes del estado de Jalisco).
	3513 3823	
	3521 3832	
	3522 3842	
	3720	
II	3121 3560	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores medios. ❖ Se caracteriza por flujos de inversión extranjera bajos y muy bajos. ❖ Excepto la rama 3540, que presenta posición tecnológica baja con inversión extranjera alta. ❖ Pocas ramas presentan modernidad intrarramas (3822, 3560, 3550, 3540). ❖ La mayoría presentan superioridad técnico-productiva (excepto 3831, 3850, 3833, 3540, y 3212). ❖ Geográficamente, muestra una distribución concentrada en torno a la ZMG.
	3212 3822	
	3213 3831	
	3540 3833	
	3550 3850	
III	3112 3220	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores bajos. ❖ Se caracterizan por flujos de inversión extranjera bajos y muy bajos. ❖ Pocas ramas presentan modernidad intrarramas (3130, 3114, 3117, 3112, 3691, 3122 y 3140). ❖ Pocas presentan superioridad técnico-productiva (3130, 3112, 3691, 3240, 3320). ❖ En su mayor parte muestran una distribución concentrada en torno a la ZMG (excepto las ramas 3691, 3122 y 3220, que se distribuyen de manera concentrada/dispersa).
	3114 3240	
	3117 3320	
	3119 3420	
	3122 3611	
	3130 3691	
3140 3814		
IV	3111 3312	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores bajos. ❖ No presentan flujos de inversión extranjera. ❖ Muy pocas ramas presentan modernidad intrarramas (3118, 3410 y 3710). ❖ Pocas presentan superioridad técnico-productiva (3115, 3612 y 3812). ❖ En su mayor parte muestran una distribución concentrada en torno a la ZMG. ❖ Excepto las ramas 3812, 3214, 3116 y 3211, que se distribuyen de manera concentrada/dispersa. ❖ Las ramas 3612 y 3311, que se distribuyen de manera dispersa/concentrada, y la rama 3118, que se encuentra dispersa en municipios del estado.
	3113 3410	
	3115 3612	
	3116 3620	
	3118 3710	
	3211 3811	
	3214 3812	
	3230 3813	
3311		

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro 6.1.

Cuadro 6.8
Categorías de reestructuración del sector comercio por ramas.
Jalisco, 1993

Categoría	Ramas	Características asociadas
I	6240	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presenta valores altos. ❖ Se caracteriza por flujos de inversión extranjera bajos. ❖ Muestra modernidad intrarramas. ❖ Superioridad técnico-productiva. ❖ Geográficamente, tiene una distribución concentrada en torno a la ZMG.
II	6120 6220 6226	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores medios. ❖ Se caracterizan por flujos de inversión extranjera bajos, muy bajos y nulos (respectivamente). ❖ Muestran modernidad intrarramas. ❖ Solamente la rama 6220 tiene superioridad técnico-productiva. ❖ Geográficamente, muestran una distribución concentrada en torno a la ZMG (excepto la rama 6260, que presenta una distribución concentrada/dispersa).
II	6140 6210 6230 6250	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores bajos. ❖ Se caracterizan por flujos de inversión extranjera muy bajos. ❖ Las ramas 6250, 6140 y 6230 muestran modernidad intrarramas. ❖ Solamente las ramas 6250 y 6210 tienen superioridad técnico-productiva. ❖ Geográficamente, presentan una distribución concentrada en torno a la ZMG (excepto las ramas 6230 y 6210, que muestran una distribución concentrada/dispersa).

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro 6.2.

Cuadro 6.9
Categoría de reestructuración del sector servicios por ramas.
Jalisco, 1993

Categoría	Ramas	Características asociadas
I	9211 9231 9291 9411 9421 9510 9612 9710 9731	<ul style="list-style-type: none"> ❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores altos. ❖ No existe una caracterización en cuanto a inversión extranjera ya que van desde muy alta (9710) hasta baja, muy baja y nula (predominan los muy bajos y los nulos). ❖ No muestran modernidad intrarramas. ❖ Solamente las ramas 9710, 9211 y 9411 tienen superioridad técnico-productiva. ❖ En cuanto al patrón de distribución geográfica, predominan los patrones de concentración y concentración/dispersión. Con

Continúa ...

... Continúa cuadro 6.9

Categoría	Ramas	Características asociadas
II	9733	excepción de las ramas 9710 y 9733, que se encuentran dispersas por el estado.
	9790	
	9310	❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores medios.
	9412	❖ Se caracterizan por presentar flujos de inversión extranjera muy bajos o nulos.
	9491	❖ Solamente la rama 9491 muestra modernidad intrarramas.
	9520	❖ No presentan superioridad técnico-productiva. ❖ En cuanto al patrón de distribución geográfica, predomina el de concentración/dispersión, con excepción de la rama 9412, que se concentra en torno a la ZMG.
III	8211	❖ En términos de posición tecnológica, presentan valores bajos.
	8212	❖ Se caracterizan por presentar flujos de inversión extranjera bajos, muy bajos o nulos.
	8311	
	8312	❖ Ninguna de las ramas presentan modernidad intrarramas.
	9221	❖ No presentan superioridad técnico-productiva.
	9250	❖ En cuanto al patrón de distribución geográfica, predomina el de concentración. Con excepción de las ramas 8311, 9613, 8211 y 9320, que muestran un patrón de concentración/dispersión. Otra excepción es la rama 9732, que muestra dispersión en el estado.
	9290	
	9320	
	9530	
	9611	
	9613	
	9720	
9732		
9750		
9790		

Fuente: Elaborado con base en datos del cuadro 6.3.

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE INDUSTRIA, COMERCIO Y

SERVICIOS EN JALISCO SEGÚN CATEGORÍAS DE REESTRUCTURACIÓN

La sola mención de subsectores y ramas según nivel de reestructuración y variables asociadas no es suficiente para comprender los alcances de este proceso en Jalisco, por lo cual en este apartado se complementa el análisis con las variables empleo, unidades económicas y valor agregado, con el fin de entender mejor cuáles son los alcances y límites de la reestructuración.

Subsectores

Industria. Según los cuadros 6.10 y 6.12, los subsectores (dos dígitos) identificados dentro de la categoría I, (35)² sustancias químicas, (38) maquinaria y equipo y (39) otras industrias manufacturera, tienen participación moderada en la generación de empleos y valor agregado (alrededor de 37 por ciento), mientras que los subsectores que tienen un menor nivel de reestructuración (nivel III), (31) productos alimenticios, (33) industrias de la madera y muebles, (34) papel e imprenta, (36) minerales no metálicos y (37) metálica básica, participan con 45 por ciento de los empleos generados en la manufactura, representan más del 60 por ciento del total de unidades económicas y generan el 55 por ciento del valor agregado.

Cuadro 6.10
Principales características de la industria manufacturera, comercio y servicios por categorías según subsectores. Jalisco, 1993

Sector y categoría	Subsectores	Personal ocupado	Unidades económicas	Valor agregado (millones de pesos)	Concentración del empleo en la ZMG (por ciento)
Manufacturero					
I	35, 38, 39	82 883	5 001	5 571	91.89
II	32	37 561	2 387	1 113	77.86
III	31, 33, 34, 36, 37	102 298	11 230	8 345	69.55
Comercio					
I	61	53 624	5 930	4 590	82.77
II	62	189 044	78 344	4 514	61.45
Servicios					
I	95, 96, 97	76 548	24 217	2 660	75.57
II	92, 94	45 577	9 933	1 071	75.06
III	82, 83, 93	61 183	15 513	1 459	57.29

Nota: No todas las ramas de cada subsector, al clasificarlas por separado, quedaron en el mismo nivel que el subsector al que pertenecen.

Fuente: Elaborado con base en datos de los Censos económicos 1994, Jalisco.

² El número entre paréntesis es su «clave censal».

Es importante destacar que los subsectores de la categoría I presentan una marcada concentración en la zona metropolitana de Guadalajara, más que cualquier otra categoría, incluso comercial o de servicios, lo cual se podrá explicar por el hecho de que son actividades que ocupan mano de obra calificada y tienen acceso directo a los principales centros de investigación, que la ciudad principal puede proporcionarles, de tal forma que estas actividades aprovechan economías de escala y aglomeración.

Comercio. El comercio al por mayor (subsector 61) presenta mayor integración al proceso de reestructuración. En la generalidad de los casos éste se identifica con grandes establecimientos, puesto que mientras que generan el 22 por ciento de los empleos comerciales, sus unidades económicas sólo representan el 7 por ciento de todos los del sector comercio; está altamente concentrado el empleo en la ZMG (82.8 por ciento). A diferencia del comercio al por menor, que se identifica como muy numeroso pero de empresas muy pequeñas, los comerciantes minoristas dan empleo a dos terceras partes de la población dedicada al comercio. Esta actividad es considerada concentrada/dispersa porque del empleo que genera el 61 por ciento se asienta en la ZMG (cuadros 6.10 y 6.12).

Servicios. En Jalisco los servicios son los más importantes en cuanto a la generación de empleos y están creciendo más rápidamente que otros sectores. Asimismo, se ha dado una reorganización de ellos ya que, específicamente, se observa que los subsectores que tienen mayor integración al proceso de reestructuración son los relacionados con el conocimiento, prestación de servicios profesionales (95), reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo (96) y los servicios relacionados con las actividades productivas (97); dichas actividades dan empleo al 42 por ciento del personal que labora en el sector y proporcionan un valor agregado equivalente al 51 por ciento, lo cual indica su importancia.

Cuadro 6.11
Principales características de la industria manufacturera, comercio y servicios
por categorías según ramas. Jalisco, 1993

Sector y categoría	Rama		Personal ocupado	Unidades económicas	Valor agregado (millones de pesos)	Concentración del empleo en la ZMG (por ciento)			
Manufacturero	I	3512	3522	3823					
		3513	3720	3832	26 566	382	2 496	93.89	
	II	3521	3821	3842					
		3121	3550	3831					
		3213	3560	3833	38 080	1,946	2 256	90.51	
	III	3540	3822	3850					
		3112	3130	3420					
		3114	3140	3611					
		3117	3220	3691	92 570	6,876	7 485	76.63	
	IV	3119	3240	3814					
		3122	3320						
		3111	3214	3620					
		3113	3230	3710					
		3115	3311	3811	58 869	8 378	2 076	67.76	
		3116	3312	3812					
		3118	3410	3813					
	Comercio	3211	3612						
		I		6240	3 950	221	218	90.53	
		II	6120	6220	6260	44 195	5 120	3 042	81.92
		III	6140			193 840	78 743	5 832	61.99
		6210							
		6230							
		6250							
Servicios	I	9211	9421	9731					
		9231	9510	9733	89 352	20 153	3 135	76.88	
		9291	9612	9790					
		9411	9710						
	II	9310	9491	9520	52 493	19 008	951	62.18	
	III	8211	9290	9611					
		8212	9312	9613					
		8311	9320	9720	40 948	10 046	1 281	61.80	
		9221	9412	9750					
		9250	9530	9790					

Fuente: Elaborado con base en datos de los Censos económicos 1994, Jalisco.

Cuadro 6.12
Principales características de la industria, el comercio y los servicios
por categorías según subsectores. Jalisco, 1993
(por ciento)

Sector y categoría	Subsectores	Personal ocupado	Unidades económicas	Valor agregado	Concentración del empleo en la ZMG
Manufacturero					
I	35, 38, 39	37.21	26.86	37.07	91.89
II	32	16.86	12.82	7.41	77.86
III	31, 33, 34, 36, 37	45.93	60.32	55.52	69.55
Comercio					
I	61	22.10	7.04	50.42	82.77
II	62	77.90	92.96	49.58	61.45
Servicios					
I	95, 96, 97	41.76	48.76	51.25	75.57
II	92, 94	24.86	20.00	20.64	75.06
III	82, 83, 93	33.38	31.24	28.11	57.29

Fuente: Elaborado con base en datos de los Censos económicos 1994, Jalisco.

Ramas

Los resultados obtenidos son más específicos a nivel rama, y su presentación es esencial ya que no necesariamente las ramas de una categoría o subsector se clasifican en el mismo nivel, por lo que pueden quedar en esta reclasificación en un nivel más alto o más bajo (cuadros 6.11 y 6.13).

Industria. La fabricación de sustancias químicas (3512 y 3522), fibras artificiales (3513) e industria farmacéutica (3521), como la industria básica de metales no ferrosos (3720), fabricación y ensamble de máquinas de oficina y procesamiento informático (3823), fabricación y ensamble de equipo electrónico de radio y cómputo (3832) y equipo de transporte (3842) son las ramas que, de acuerdo con sus indicadores, presentan una mayor inserción en el proceso de reestructuración con el nivel I; sin embargo, su aporte al personal que labora en la industria es mínimo (12 por ciento), así como la proporción de unidades económicas

Cuadro 6.13
Principales características de la industria, el comercio y los servicios
por categorías según rama. Jalisco, 1993
(por ciento)

Sector y categoría	Ramas		Personal ocupado	Unidades económ.	Valor agregado	Concentración del empleo en la ZMG	
Manufacturero							
I	3512	3522	3823				
	3513	3720	3832	12.29	2.17	17.44	93.89
	3521	3821	3842				
II	3121	3550	3833				
	3212	3560	3850	17.62	11.07	15.76	90.51
	3213	3822					
	3540	3831					
III	3112	3130	3420				
	3114	3140	3611	42.84	39.11	52.30	76.63
	3117	3220	3691				
	3119	3240	3814				
	3122	3320					
IV	3111	3214	3620				
	3113	3230	3710				
	3115	3311	3811	27.24	47.65	14.50	67.76
	3116	3312	3812				
	3118	3410	3813				
	3211	3612					
Comercio							
I	6240			1.63	0.26	2.40	90.53
II	6120	6220	6260	18.26	6.09	33.46	81.92
III	6140	6210	6250	80.10	93.65	64.14	61.99
	6230						
Servicios							
I	9211	9421	9731				
	9231	9510	9733	48.88	40.96	58.40	76.88
	9291	9612	9790				
	9411	9710					
II	9310	9491	9520	28.72	38.63	17.72	62.18
III	8211	9250	9611				
	8212	9290	9613	22.40	20.42	23.88	61.80
	8311	9320	9720				
	8312	9412	9750				
	9221	9530	9790				

Fuente: Elaborado con base en datos de los Censos económicos 1994, Jalisco.

(2 por ciento); esta participación se entiende porque son empresas muy grandes y su valor agregado asciende a 17.4 por ciento (véanse cuadros 6.11 y 6.13). Dichas actividades son principalmente de ensamblaje y tienen alta penetración de inversión extranjera; su aporte al valor agregado de la mercancía es mayor que la proporción del empleo generado, por lo cual se les puede considerar como generadoras de empleos de alta productividad; en ese sentido, podemos decir que dichas actividades podrían ser propulsoras de un desarrollo económico local y a la vez de inserción en el mundo global.

A diferencia de lo anterior, las ramas consideradas en la categoría III, que son las tradicionales en el estado, enfocadas principalmente a la elaboración de productos alimenticios, confección de prendas de vestir, industria del calzado, fabricación de muebles de madera, imprentas, cerámica y cemento participan con más de la mitad del valor agregado y con 43 por ciento del empleo, y son las ramas que presentan los mayores porcentajes en toda la industria. Lo anterior permite afirmar que la importancia de las ramas consideradas como tradicionales en Jalisco es notoria y sería conveniente seguirlas impulsando dada su preponderancia en el desarrollo local y la necesidad de evitar que se queden rezagadas dentro de este proceso global.

Respecto a los factores señalados en el cuadro 6.7, conviene mencionar como un elemento relevante su posición tecnológica baja, problema que es indispensable solucionar para estar en condiciones de una mayor inserción en el contexto mundial.

Comerciales. Dentro de la actividad comercial sólo la rama de comercio no alimenticio al por menor (6240) muestra un mayor proceso de reestructuración y únicamente tiene el 1.63 por ciento del personal ocupado de todo el sector, el 0.26 por ciento de las unidades económicas y el 2.4 del valor agregado, lo que significa que sólo 221 empresas de 18 empleados en promedio se encuentran en mejor posición para intervenir en la competencia mundial; un poco más del 90 por ciento del empleo en otra rama

se localiza en la zona metropolitana de Guadalajara, por lo que en el resto del estado su presencia es prácticamente nula.

Son ramas que se encuentran en un nivel II del proceso de reestructuración las de productos no alimenticios al por mayor (6120), supermercados y tiendas departamentales (6220) y las estaciones de gasolina (6260). Estas ramas generan el 18.26 por ciento del empleo, un poco más del 6 por ciento del número de establecimientos del sector comercial y una tercera parte del valor agregado. La ZMG concentra casi el 82 por ciento de la mano de obra ocupada en estas ramas.

Las ramas que casi no se han insertado en el proceso de reestructuración (nivel III), de acuerdo con los indicadores manejados, son comercio de bebidas (6140), tabaco al por mayor, comercio de automóviles (6250), refacciones al por menor, comercio de productos alimenticios al por menor (6210) y comercio de productos no alimenticios especializados al por menor (6230). Estas ramas concentran en mayor medida todas las variables analizadas: cuatro quintas partes del personal ocupado, más del 90 por ciento en el número de establecimientos y más de dos terceras partes del valor agregado; pero es la categoría menos concentrada en la ZMG, con el 62 por ciento de empleo en estas ramas.

Lo que se puede observar en este sector es que las ramas que más se han insertado en el proceso de reestructuración son las que menos presencia tienen en Jalisco de acuerdo con las variables analizadas, y muestran una mayor concentración en la ZMG. Por otro lado, las ramas con menor involucramiento en el proceso de reestructuración son las que se concentran en la ZMG; en ese sentido, parece haber una correlación si hay menor concentración y vinculación al proceso de reestructuración.

Servicios. En el caso de los servicios se encontró que 11 ramas están más insertadas en el proceso de reestructuración (nivel I), entre las cuales destacan servicios educativos y de salud privados, servicios de esparcimiento y culturales, prestación de ser-

vicios profesionales, reparación y mantenimiento automotriz, servicio relacionados con la agricultura, transporte terrestre y aéreo, y de agencias de viajes y almacenamiento. Todas ellas emplean casi el 50 por ciento del personal ocupado en los servicios, tienen el 40 por ciento de los establecimientos y generan el 58 por ciento del valor agregado de dicho sector. Por su distribución geográfica, se les puede considerar concentradas/dispersas porque en la ZMG se asienta casi el 77 por ciento del empleo de estas ramas.

En el nivel II se encuentran las ramas de servicios recreativos y de esparcimiento, servicios personales diversos, y restaurantes y centros nocturnos. A estas ramas corresponde poco menos del 30 por ciento del personal ocupado, casi el 40 por ciento de las unidades económicas y sólo el 17.72 por ciento del valor agregado, lo que revela una baja productividad en este segmento. Estas ramas tienden a desconcentrarse y a estar más acordes a la distribución de la población en general.

Por último, las ramas que casi no se han insertado en el proceso de reestructuración son 15 en el sector servicios, las relacionadas con los agentes de seguros y fianzas, administración y alquiler de bienes inmuebles (sector 8), y otras relacionadas con servicios de investigación para asociaciones y de organizaciones políticas y civiles, así como de hoteles, servicios de tintorería y lavandería, reparación y mantenimiento de equipo. Entre todas apenas rebasan una quinta parte de las variables analizadas; la distribución del empleo, al igual que en el nivel II de reestructuración, se encuentra con cierto grado de dispersión, y la generación de empleo va más acorde a la distribución poblacional.

Bajo este análisis, podemos destacar que en el sector servicios las ramas que se vinculan más al proceso de reestructuración son las que tienen más relevancia en Jalisco y mayor concentración en la ZMG. Por otro lado, las ramas menos relacionadas con el proceso de reestructuración tienen una menor presencia en la vida económica de la entidad, lo cual muestra

que la actividad de servicios, con relación a los demás sectores económicos, tiene una tendencia diferente en cuanto a la presencia en la economía del estado, ya que tanto en las manufacturas como en el comercio las ramas que se involucran más en el proceso de reestructuración tienen poca presencia estatal.

Principales resultados

Con base en el análisis de intensidad de la reestructuración, se identifica qué tanta presencia e importancia tienen los subsectores y ramas del aparato productivo de Jalisco de acuerdo con su nivel de inserción en dicho proceso. Un análisis complementario de los multiplicadores de las ramas identificadas ayudaría a concluir sobre la incidencia en el desarrollo del estado, pero por lo pronto se pudieron clasificar las plantas manufacturera y de servicios de acuerdo con su nivel de reestructuración.

La clasificación que se obtuvo a raíz del análisis cuantitativo global de los diversos indicadores permite llegar a algunas conclusiones a nivel de ramas respecto a los alcances de la reestructuración económica en lo siguiente: las ramas altamente reestructuradas en la manufactura ocupan sólo el 12.29 por ciento del total de trabajadores, que se emplean en establecimientos relativamente grandes y participan cada vez más en la generación del valor agregado, por su mayor productividad (cuadro 6.13).

Los subsectores industriales menos insertados en el proceso de reestructuración son aquellos que tienen mayor participación en la generación de empleos y en las unidades económicas, y generan un valor agregado ligeramente superior a las otras categorías establecidas para cada uno de los sectores económicos.

Si agrupamos las categorías II y III, que corresponden a actividades manufactureras de alta y media reestructuración, se observa que generan casi el 60 por ciento del empleo y 68 por ciento del valor agregado. De acuerdo con nuestra clasificación, las dimensiones de la reestructuración ya han permeado a la mayoría de las actividades manufactureras del estado.

Sin embargo, más de la cuarta parte de los trabajadores laboran en actividades denominadas de baja reestructuración en el nivel IV de esta clasificación. Las ramas industriales de esta clasificación se encuentran en clara desventaja ante la competencia mundial pues su tecnología y productividad son muy bajas, y sólo aportan el 14.50 por ciento del valor agregado.

A medida que los subsectores son considerados en las categorías con mayor participación en el proceso global, éstos tienden a concentrar en la ZMG más de dos terceras partes del total de la población ocupada en el sector, concentración determinada por los patrones de localización de las grandes corporaciones internacionales, ya que es esencialmente en las ramas con alta inversión extranjera donde se dan el resto de las características que identifican a las empresas con inserción en la globalización; éstas buscan estar cerca de las principales vías de acceso, de personal calificado, de instituciones de enseñanza superior, de obras de infraestructura, servicios, insumos, etc., que se obtienen más fácilmente en la ZMG. En la macrocefalia existente en el estado, el nodo urbano central concentra alto porcentaje de los servicios (administrativos, culturales, educacionales, etc.) y se convierte en factor decisivo para los patrones encontrados.

En las actividades comerciales se observa más marcadamente ese patrón de comportamiento; las actividades altamente reestructuradas son una minoría y las de baja y mediana reestructuración ocupan la mayor parte del sector comercio. El patrón de concentración geográfica es similar al observado en la manufactura; las actividades más reestructuradas se encuentran altamente concentradas en la ZMG.

A partir del análisis por ramas se puede concluir que, a excepción del sector servicios, los otros dos sectores muestran la misma tendencia que a nivel subsector. Las ramas que muestran una menor presencia en la actividad económica del estado y mayor concentración en la ZMG son aquellas que se involucran más en el proceso de reestructuración. Para los servicios, las ramas que están más involucradas en este proceso global son

las de mayor presencia en Jalisco, tanto por el empleo como por el valor agregado que genera; en general, en los servicios su concentración en la ZMG es menor que en las demás ramas de los sectores manufactura y comercio, lo que se explica por la consolidación de otras ciudades medias del estado, como Ciudad Guzmán, Lagos de Moreno y particularmente Puerto Vallarta, que destaca en lo que se refiere a servicios de esparcimiento.

Se puede concluir también que, efectivamente, el proceso de reestructuración se ha diferenciado por actividades y áreas geográficas. Esa inserción en la globalización es impulsado por la inversión extranjera y las ramas más rentables, es decir, las que presentan un atractivo a las multinacionales. La posibilidad de descentralizar³ su proceso productivo, sobre todo en lo que a productos automotrices y electrónicos se refiere, ha llevado la pauta en cuanto a las ramas manufactureras más insertadas en la reestructuración económica de Jalisco.

Por lo anterior, en Jalisco es de gran importancia tener presentes los efectos secundarios que genera la penetración de grandes firmas extranjeras para encontrar la forma de apoyar a la industria local con la finalidad de que alcance niveles de competitividad mundial y crezca de acuerdo con las necesidades locales y foráneas. Tal es el caso de la industria alimenticia, que aunque ahora quedó en el nivel III, le favorece que presenta modernidad intrarramas tanto a nivel de la rama como por estratos de empresas y es considerada dinámica a nivel mundial.

³ Se ha instrumentado la descentralización de los procesos productivos de las multinacionales para reducir costos, buscando diversas ventajas: adaptación más flexible ante los cambios que experimenta la demanda, mejorar la relación innovación-empleo, enfrentar una menor conflictividad laboral, una mayor «comodidad» en los procesos de negociación de las condiciones de trabajo, así como la reducción del costo salarial y mayor disponibilidad de factores productivos que eran escasos en el lugar de origen.

En los servicios destacan las ramas clasificadas como de categoría I por su nivel de tecnología y la superioridad técnico-productiva, sustentadas en inversión nacional (servicios de esparcimiento 9411 y servicios culturales prestados por el sector privado 9421). Estas y otras podrían hacer la promoción para atraer usuarios del extranjero, lograr una mayor integración al proceso global y una mayor derrama económica en el estado.

Con el análisis anterior se tiene ahora una visión más clara de las ramas ganadoras y perdedoras, y con ello una mayor posibilidad de apoyar u orientar a las que lo necesitan y evitar en lo posible que se sigan rezagando o que incluso desaparezcan. Las autoridades federales y estatales, así como la iniciativa privada, tienen que hacer mucho para efficientar y desarrollar las actividades económicas en Jalisco y propiciar de manera más general su reestructuración e inserción en el proceso de globalización con mayores beneficios que perjuicios.

Bibliografía

- Aglieta, Michel (1991) *Regulación y crisis del capitalismo*. Quinta edición. México: Siglo XXI Editores.
- Agosin, Manuel y Diana Tessie (1993) «Globalización, regionalización y nuevos dilemas en la política de comercio exterior para el desarrollo». *El Trimestre Económico*, julio-septiembre.
- Alba Vega, Carlos (1999) «Regiones comparadas en el TLCAN. El caso de México». En Germán A. de la Reza y Raúl Conde H. (coords.) *Nuevas dimensiones de la integración*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 13-31.
- Alburquerque Llorens, Francisco, Carlos A. de Matos y Ricardo Jordan Fuchs (1990) *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*. Argentina: Pontificia Universidad Católica de Chile Editores/ILPES/Instituto de Estudios Grupo Editor Latinoamericano.
- Alós, María Luisa (1997) *El Financiero*, 26 de abril de 1997, p. 8.
- Álvarez-Icaza, Luis (1992) «Tecnología y modernidad». En Adrián Chavero González et al. (coords.) *La tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*. México: Grupo Edición, pp. 18-25.
- América Economía*, número especial, 1994-1995.
- Annerstedt, Jan (1994) «La medición de la ciencia, la tecnología y la innovación». En Salomon Jean Jacques, Francisco Sagasti y Celine Sachs (comps.) *Una búsqueda incierta*.

- Ciencia, tecnología y desarrollo*. Universidad de las Naciones Unidas (Serie Lecturas, 82).
- Baltazar C., Estelio R. (1992) «La formación de recursos humanos en el sector de la educación tecnológica para la tercera revolución industrial en México». En Adrián Chavero González et al. (coords.) *La tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*. México: Grupo Edición, pp. 36-51.
- Banco Mundial (1985), *Informe del desarrollo mundial, 1985. El capital internacional y el desarrollo económico. Indicadores del desarrollo mundial*.
- Bendezky, León (1993) «La dimensión espacial del proceso de globalización económica». *Problemas del Desarrollo*, vol. XXIV, núm. 95 (octubre-diciembre), México.
- Bonilla, Arturo (1992) «El cambio tecnológico y la apertura comercial: GATT y TLC». En Adrián Chavero González, et al. (coords.) *La tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*. México: Grupo Edición, pp. 52-60.
- Borja T., Arturo (1989) «Inversión extranjera directa y desarrollo: enfoques teóricos y debate contemporáneo». *El Trimestre Económico*, núm. 222 (abril-junio), México.
- Boyer, Robert (1986) *La flexibilidad del trabajo en Europa*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Bueno Campos, Eduardo y Patricio Morcillo Ortega (1993) *Fundamentos de economía y organización industrial*. España: McGraw-Hill Interamericana.
- Caravaca Barroso, Inmaculada (1990) «Crisis, industria y territorio». *Revista Eria*, núm. 19, Oviedo, España.
- Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde (1991) «El debate actual de la flexibilidad en el trabajo». *Cuaderno de Trabajo*, núm. 3, Departamento de Estudios Sociales-El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana.
- Castillo, Luis Alfredo y Verónica Serafini (1995) «Apertura y competencia: un análisis de la rama del vidrio en México». *Investigación Económica*, núm. 214 (octubre-diciembre), pp. 201-229.

- Cevallos, Jesús (1992) «El impacto de la problemática tecnológica en la industria». En Adrián Chavero González *et al.* (coords.) *La tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*. México: Grupo Edición, pp. 95-100.
- Chauca, Pablo Manuel (1994) «Reflexiones en torno al cambio estructural y la liberación de la economía mexicana». En *México en los noventa*. México: Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 97-108
- Ciccolella, Pablo (1994) «Integración y mundialización: claves de la reterritorialización capitalista en el Cono Sur de América Latina». *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XXVII, núm. 106 (abril-junio), Ecuador.
- e Iliana Mignaqui (1994) «Territorios integrados y estructurados. Un nuevo contexto para el debate sobre el Estado y la planificación». *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XXVII, núm. 106 (abril-junio).
- Corona, Leonel (1992) «La división internacional del trabajo y la revolución científico-técnica». En Adrián Chavero González *et al.* (coords.) *La tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*. México: Grupo Edición, pp. 101-111.
- Cota Yáñez, María del Rosario (1996) «Impactos del TLC en las pequeñas y medianas empresas jaliscienses». En prensa.
- (1996) «Participación de la pequeña empresa manufacturera de Jalisco en el crecimiento económico local». *Carta Económica Regional*, Ineser-Universidad de Guadalajara.
- y Juan Jorge Rodríguez Bautista (1994) «Tendencias actuales de la reestructuración industrial: implicaciones territoriales». *Carta Económica Regional*, núm. pp. 41-46, Universidad de Guadalajara.
- Dabat, Alejandro y Miguel A. Rivera Ríos (1993) «Las transformaciones de la economía mundial». *Investigación Económica*, núm. 206 (octubre-diciembre), pp. 123-147.
- Dijk, Pitou van (1990) «Análisis comparativo entre América Latina y el este asiático. Estructura, política y resultados

- económicos». *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 16, pp. 169-203.
- Dosi, Giovanni (1984) *Technical change and industrial transformation*. Macmillan Press.
- Drucker, Peter F. (1987) «La cambiada economía mundial». *Investigación Económica*, núm. 180 (abril-junio), pp. 37-62, UNAM.
- Esquivel, Gerardo (1992) «Una nota sobre el comercio intraindustrial México-Estados Unidos». *Estudios Económicos*, enero-junio, El Colegio de México.
- Estay R., Jaime (1995) «La globalización y sus significados». En José Luis Calva (coord.) *Globalización y bloques económicos*. México: Universidad de Guadalajara/Juan Pablos Editor, pp. 27-39.
- Fajnzylber, Fernando (1989) «La impostergable transformación productiva en América Latina». *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 16, Madrid.
- Fondo Monetario Internacional (1994 y 1996) *Perspectivas de la economía mundial*. Washington, mayo de 1994 y mayo de 1996.
- Freeman, C. y C. Pérez (1987) «Structural crises of adjustment, business cycles and investment behavior». En G. Dosi et al., *Technological change and economic theory*. Londres: Frances Pinter.
- García Romero, Francisco (1989) «Reconversión industrial en Jalisco: algunas consideraciones». *Economía y Región*, núm. 1 (enero-junio), pp. 82-86, Facultad de Economía, Universidad de Guadalajara.
- Garrido, Celso (1997) «Estrategias empresariales ante el cambio estructural en México». *Comercio Exterior*, agosto de 1997, pp. 662-669.
- Gatto, Francisco (1989) «Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales». *Revista Eure*, vol. XVI, núm. 47, pp. 7-34, Santiago de Chile.

- Gómez Sánchez, Luis E. (1992) «Innovación tecnológica y procesos del trabajo». En Adrián Chavero González *et al.* (coords.) *La tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*. México: Grupo Edición, pp. 126-136.
- Gómez Solórzano, Marco A. (1992) «Las transformaciones del proceso de trabajo en escala internacional». En *La reestructuración industrial en México cinco aspectos fundamentales*. Editorial Nuestro Tiempo, pp. 17-47.
- González Aréchiga, Bernardo (1988) «Reflexiones acerca de la reconversión industrial, la apertura comercial y el desarrollo de la frontera norte». *Investigación Económica*, núm. 184 (abril-junio), pp. 111-136.
- González Rodríguez, Consuelo (1992) «Terciarización de la industria o industrialización del terciario». En Adrián Chavero González *et al.* (coords.) *Tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*. México: Grupo Edición.
- Gutiérrez Arriola, Angelina (1994) «Reflexiones sobre los cambios en la reestructuración del capital y del trabajo a nivel Internacional». *Problemas del Desarrollo*, octubre-diciembre, pp. 109.-113.
- (1995) «Reflexiones sobre la reestructuración del capital y del trabajo en México». *Problemas del Desarrollo*, núm. 101 (abril-junio), pp. 173-204.
- Gutiérrez Lara, Abelardo A. (1993) «Censos económicos, concentración y heterogeneidad de la planta productiva nacional». *Investigación Económica*, julio-septiembre, pp. 165-185.
- Hosono, Akio (1994) «Pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico de Japón». Ponencia presentada en el seminario Experiencias de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, Guadalajara, 10 de mayo, Banco Interamericano de Desarrollo y Nacional Financiera.
- Hualde, Alfredo (1989) «El contexto internacional de la reestructuración industrial». *Economía y Región*, núm. 1 (enero-junio), pp. 7-9. Facultad de Economía-Universidad de Guadalajara.

- Huerta Q., Rogelio (1995) «La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México». *Investigación Económica*, enero-marzo, pp. 69-96. Facultad de Economía-UNAM.
- Hyun Sook, Lee Kim (1992) «Diversidad de los procesos de crecimiento económico de los cuatro tigres asiáticos». *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 2 (febrero), pp. 177-181.
- Ibafin (1988) *La conversión industrial en México. Alternativas para el futuro. Concepto y requisitos para su éxito*. México: Editorial Diana.
- INEGI, *Censos económicos 1988 y 1993*. Aguascalientes: INEGI.
- (1988) *Clasificación de actividades y productos (CMAP)*. Aguascalientes: INEGI.
- International Monetary Fund (1996) *World economic outlook. Focus on fiscal policy*. Washington, D.C.
- Korzeniewicz, Roberto Patricio (1995) «Una visión alternativa: cadenas mercantiles globales». *Investigaciones Económicas*, núm. 214 (octubre-diciembre), pp. 15-30, UNAM.
- Kuri Gaytán, Armando (1994) «El comercio mundial y la inversión extranjera directa». *Economía Informa*, núm. 228 (abril), México.
- Laurelli, Elsa (1994) «Los nuevos territorios metropolitanos: el rol de la región metropolitana de Buenos Aires en el Cono Sur de América Latina». *Revista Interamericana de Planificación*, vol. XXVII, núm. 106 (abril-junio).
- Lavielle, Briseida *et al.* (1992) *Las pequeñas y medianas empresas*.
- Leñero Reveles, Sergio (1996) «México, el país más atractivo de AL para inversionistas». *El Financiero*, México, D.F., 24 de septiembre.
- León Arias, Adrián de (1988) «El crecimiento industrial regional ante la estrategia de modernización industrial». Ineser-Universidad de Guadalajara, mimeo.
- Lerinche, Cristian (1995) «La globalización internacional y México». *El Cotidiano*, enero-febrero, pp. 104-107, UAM-Azcapotzalco.

- López G., Julio (1992) «Evolución reciente de la industria manufacturera». *Investigación Económica*, núm. 20 (julio-septiembre), pp. 135-155.
- Lorenz, C. (1984) «Producir bienes mundiales, tendencia presente». *Excélsior*, México, D.F., 3 de agosto.
- Manero, Miguel Fernando «Crisis industrial y mutaciones espaciales: por una nueva formulación de la geografía de la industria». *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, núm. 6, pp. 1-27, Tarragona.
- Mateo, Fernando de (1990) «El comercio internacional de servicio y los países en desarrollo». *Comercio Exterior*, julio.
- Mattar, Jorge y Claudia Schattan (1993) «El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos: autopartes, electrónicos y petroquímicos». *Comercio Exterior*, vol. 3, núm. 2 (febrero), México.
- Maya Ambía, Carlos Javier (1995) «Elementos para una tipología de estructuras de la competencia: consideraciones analíticas y evidencia empírica». *Investigación Económica*, núm. 211 (enero-marzo), pp. 97-122.
- 1987) *La industria de la transformación en México*. México: Universidad Autónoma de Sinaloa/Facultad de Economía-UNAM.
- Méndez Gutiérrez del Valle, Ricardo (1993) «La reestructuración industrial en las grandes ciudades y nuevos desequilibrios territoriales». Ponencia presentada en el XIII Encuentro de la Red Nacional de Investigación Urbana (RNIU), octubre.
- Micheli, Jordy (1989) «Modernización tecnológica y reconversión primitiva». *Economía y Región*, núm. 1 (enero-junio), pp. 9-10, Facultad de Economía-Universidad de Guadalajara.
- Montesinos, Rafael (1995) «México-Estados Unidos: las asimetrías empresariales». *El Cotidiano*, núm. 69, pp. 33-41.
- Morales, Josefina (1992) «La crisis, condicionante del proceso». En *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*. México: Editorial Nuestro Tiempo, pp. 7-11.

- Multiva y Banco del Centro (1994) *Perfiles empresariales. Informe Trimestral*.
- Niels, Gunnar (1996) «El TLC y la organización industrial. Un nuevo marco teórico para analizar el impacto sectorial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su aplicación en la industria automotriz en México». *Investigación Económica*, núm. 216 (abril-junio), pp. 11-50.
- Niembro, Laura, Cristina Padilla y Edmundo Jacobo (1989) «Notas para una definición de la pequeña y mediana industria en Jalisco». En *Empresarios de México*. Universidad de Guadalajara, pp. 161-168.
- Nobuhiro, Kurose (1996) «Estrategia administrativa para la pequeña y mediana empresa en Japón». *El Mercado de Valores*, julio, pp. 43-47, Nacional Financiera.
- Ocampo, José Antonio (1991) «Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo». En *Comercio, apertura y desarrollo. Las nuevas temáticas. Pensamiento Iberoamericano*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid, pp. 193-214 (Pensamiento Latinoamericano, 20).
- Olguín, Claudia (1997) «Informe especial, bienes y raíces, sorpresas en puerta». *Expansión*, 30 de julio de 1997.
- ONUDI (1996), *Desarrollo industrial. Informe mundial*.
- OECD (1996) *Science, technology and industry outlook*. París.
— *Technology, productivity and job creation*. Volumen 2, *Analytical report (unemployment in the OECD area, 1950-1997)*. París.
- Piore, Michel y Charles Sabel (1984) *The second industrial divide*. Nueva York: Basic Books.
- Piso, Joo Silvia (1995) «Modelo italiano de desarrollo industrial». *El Mercado de Valores*, año LV, núm. 8 (agosto), pp. 28-30.
- Porter, Michel E. (1982) «Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia». México: CECSA.

- (1988) «La competencia en las industrias globales: un marco conceptual». *Cooperación-Competencia*, núm. 658 (junio), pp. 71-100, ICE.
- (1990) «¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones? *Harvard-Deusto Business Review*, cuarto trimestre.
- (1991) *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara.
- Primo Braga, Carlos (1996) «La internacionalización de los servicios y los países en desarrollo». *Finanzas y Desarrollo*, marzo, Fondo Monetario Internacional.
- Rada, Juan F. (1983) *La microelectrónica, la tecnología de la información y sus efectos en los países en vías de desarrollo*. México: El Colegio de México (Jornadas, 97).
- Rivera Ríos, Miguel A. (1992) «El desenvolvimiento de la reestructuración capitalista en México, 1983-1989». *Investigación Económica 200*, abril-junio, pp. 9-31, UNAM.
- Rodríguez Pereira, Paulo (1994) «Las nuevas tecnologías: oportunidades y riesgos». En Jean-Jacques Salomon, Francisco Sagasti y Celine Sachs (comps.) *Una búsqueda incierta. Ciencia, tecnología y desarrollo*. México: Universidad de las Naciones Unidas/Centro de Investigación y Docencia Económica/El trimestre Económico (FCE) (Serie Lecturas, núm. 82).
- Romero Espejel, José Luis y Víctor Paredes Pérez (1993) «Factores de localización de la industria maquiladora de exportación en México». *Cuadernos del CIDE*, núm. 11.
- Rosa Mendoza, Juan Ramiro de la (1994) «El ajuste estructural en México. Transición a una economía abierta». En *México en los noventa*. México: Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 77-96.
- Rozga Luter, Ryszgard (1997) «Patrones geográficos de distribución de las empresas de la industria mediana, pequeña y micro por estados». En *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

- y Zeña Becerra (1992) «Las industrias modernas en el desarrollo del Estado de México». Avances de investigación. Escuela de Planeación Urbana y Regional-Universidad Autónoma del Estado de México.
- Ruiz Durán, Clemente (1995) «Hacia una tipología de los pequeños negocios». En *Economía de la pequeña empresa*. México: Ariel.
- Salinas O., Angélica (1992) «Tecnología y agroindustria de alimentos en México. Tendencias actuales y repercusiones sobre los pequeños productores». En Adrián Chavero González et al. (coords.) *La tercera revolución industrial en México: diagnóstico e implicaciones*. México: Grupo Edición, pp. 243-249.
- Sandoval Cabrera, Pablo. *Inversión extranjera directa y deuda externa a largo plazo: sus impactos relativos en la economía mexicana, 1960-1990*. Tesina de maestría en economía, Ineser-Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara.
- Stewart, Frances (1990) «Technology transfer for development». En R. Evenson y G. Ranis (comps.) *Science and technology: lessons for development policy*. Boulder: Westview Press.
- Stohr, Walter (1986) *La flexibilidad del trabajo en Europa*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Tavares, María da Conceicao (1992) «Reestructuración industrial y políticas de ajuste macroeconómico en los centros (la modernización conservadora)». *Investigación Económica*, núm. 199 (enero-marzo), pp. 67-108.
- Tomikuni, Shigemchi (1996) «El estilo de administración japonés y la reingeniería de las pymes del sector manufacturero». *El Mercado de Valores*, núm. 9 (septiembre), Nafinsa.
- Torres Montes de Oca, Abelino (1995) «Las grandes tendencias de la economía internacional: escenarios de la integración económica de México con Estados Unidos y Canadá». En Jesús Arroyo Alejandro y David Lorey (comps.) *Impactos regionales de la apertura comercial. Perspectivas del Trata-*

- do de Libre Comercio en Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara/Universidad de California en Los Ángeles.
- Tugores Ques, Juan (1994) *Economía internacional e integración económica*. España: McGraw-Hill.
- Unger, Kurt (1990) *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional. La evidencia de las industria química y automotriz*. México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica.
- «Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana». *Economía Mexicana*, nueva época, núm. 1 (enero-junio), CIDE, México.
- Velasco Arregui, Edur (1994) «Productividad de las manufacturas mexicanas: el día en que el destino no esperó más». *El Cotidiano*, núm. 64 (septiembre-octubre).
- Villarreal, René (1988) *México 2010. De la industrialización tardía a la reestructuración industrial*. México: Editorial Diana.
- (comp.) (1979) *Economía internacional I. Teorías clásicas, neoclásicas y su evidencia histórica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Villavicencio, Daniel (1994) «Las pequeñas y medianas empresas innovadoras». *Comercio Exterior*, septiembre, pp. 759-769.
- Wannffel, Manfred (1995) «La presión de la competitividad internacional y los retos de una nueva cultura laboral». *El Cotidiano*, núm. 73, México.
- Zaragoza, José (1993) «El papel de los servicios en la reestructuración industrial». En *Problemas del desarrollo*, octubre-diciembre, Universidad Nacional Autónoma de México.

*Globalidad y región.
Algunas dimensiones
de la reestructuración económica en Jalisco*
terminó de imprimirse en abril de 2000
en Juan Pablos, S.A.
Mexicali 39, Col. Hipódromo Condesa 06100
México, D.F.

Se tiraron 1 000 ejemplares
más sobrantes para reposición



Cuidado de la edición:
David Rodríguez
Diseño de la portada:
Avelino Sordo Vilchis
Fotografía de la portada:
Luis Felipe Cabrales
Tipografía y gráficas:
RAYUELA, DISEÑO EDITORIAL
Fotomecánica:
J. Roberto Beas Rizo

Ciclos y Tendencias en el México del Siglo xx

Serie dirigida por: James W. Wilkie (1990—),
Jesús Arroyo Alejandre (1998—),
Sergio de la Peña (1990-1998)

La serie Ciclos y Tendencias en el México del Siglo xx es un esfuerzo para estudiar los procesos de cambio de México. La edición de esta serie es posible gracias a los auspicios de la Fundación William and Flora Hewlett. La serie consta de los siguientes tomos:

- Tomo 1. James W. Wilkie y Jesús Reyes Heróles González Garza (eds.) (1990) *Industria y trabajo en México*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 2. David E. Lorey (1992, revisado y aumentado en 1994) *The rise of the professions in twentieth-century Mexico: university graduates and occupational change since 1929*. Los Ángeles: UCLA Latin American Center Publications.
- Tomo 3. Clint E. Smith (1993) *La frontera que desaparece: las relaciones México-Estados Unidos hasta los noventa*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco y UCLA Program on Mexico.
- Tomo 4. Jesús Arroyo Alejandre y David E. Lorey (eds.) (1993) *Impactos regionales de la apertura comercial: perspectivas del Tratado de Libre Comercio en Jalisco*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico.
- Tomo 5. Sergio de la Peña y James W. Wilkie (1994) *La estadística económica en México. Los orígenes*. México: Siglo XXI y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.

- Tomo 6. Enrique C. Ochoa y David E. Lorey (eds.) (1994) *Estado y agricultura en México: antecedentes e implicaciones de las reformas salinistas*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 7. Antonio Gutiérrez Pérez y Celso Garrido Noguera (eds.) (1994) *Transiciones financieras y TLC*. México: Ariel Económica, Universidad Nacional Autónoma de México y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 8. Celso Garrido Noguera y Tomás Peñaloza Webb (eds.) (1996) *Ahorro y sistema financiero en México*. México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 9. Clint E. Smith (1995) *México ante los Estados Unidos: historia de una convergencia*. México: Editorial Grijalbo y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 10. David E. Lorey y Sylvia Ortega Salazar (eds.) (1997) *Crisis y cambio de la educación superior en México*. México: Limusa-Noriega Editores y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 11. Jesús Arroyo Alejandre y David E. Lorey (eds.) (1995) *Ajustes y desajustes regionales: el caso de Jalisco a fines del sexenio salinista*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara y UCLA Program on Mexico.
- Tomo 12. James W. Wilkie y Clint E. Smith (eds.) (1998) *Integrating cities and regions: North America faces globalization*. Guadalajara y Los Ángeles: UCLA Program on Mexico, Universidad de Guadalajara y Centro Internacional «Lucas Alamán» para el Crecimiento Económico (CILACE).
- Tomo 13. David E. Lorey y Basilio Verduzco Chávez (eds.) (1997) *Realidades de la utopía: demografía, trabajo y municipio en el occidente de México*. Guadalajara: Universi-

- dad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 14. Jesús Arroyo Alejandre y Adrián de León Arias (eds.) (1997) *La internacionalización de la economía jalisciense*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 15. María Luisa García Bátiz, Sergio Manuel González Rodríguez, Antonio Sánchez Bernal y Basilio Verduzco Chávez (1998) *Descentralización e iniciativas locales de desarrollo*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 16. Oscar M. González Cuevas (1998) *México frente a la modernización china*. México: Limusa-Noriega y Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco.
- Tomo 17. Rosario Varo Berra (2000) *Los tres ciclos legales de la Reforma Agraria en México, 1853-1996*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 18. Rubén A. Chavarín Rodríguez, Víctor M. Castillo Girón y Gerardo Ríos Almodóvar (1999) *Mercados regionales de trabajo y empresa*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.
- Tomo 19. Graciela López Méndez y Ana Rosa Moreno Pérez (coords.) (2000) *Globalidad y región. Algunas dimensiones de la reestructuración económica en Jalisco*. Guadalajara, Los Ángeles, México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on Mexico y Juan Pablos Editor.

Mercados regionales de trabajo y empresa

RUBÉN A. CHAVARÍN RODRÍGUEZ

VÍCTOR M. CASTILLO GIRÓN

GERARDO RÍOS ALMODÓVAR



En este estudio, sus autores revisan las principales tendencias de los mercados de trabajo en México luego de la apertura económica. Para ello hacen un análisis de las visiones teóricas y de los principales hechos observados a escala nacional desde hace varios años.

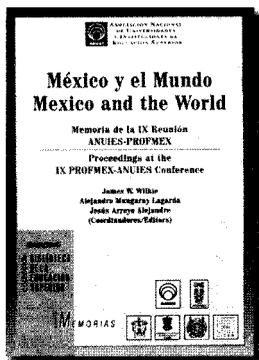
En este contexto y con el objetivo de llevar el análisis al nivel regional, levantan una encuesta en empresas de la zona metropolitana de Guadalajara y de algunos municipios de Jalisco para conocer las repercusiones de la apertura en el empleo, los salarios, la flexibilidad de la fuerza de trabajo, las relaciones industriales y laborales.

Los resultados y su interpretación aportan elementos interesantes al estudio de los mercados de trabajo del estado y sus regiones.

Universidad de Guadalajara
UCLA Program on Mexico
Juan Pablos Editor
1999
208 páginas

México y el mundo Mexico and the world

Memoria de la IX Reunión PROFMEX-ANUIES
Proceedings at the IX PROFMEX-ANUIES Conference
James W. Wilkie / Alejandro Mungaray Lagarda / Jesús Arroyo Alejandro
Coordinadores/Editors



México y el mundo fue el tema de la IX Reunión PROFMEX-ANUIES, con la cual se pretendió ofrecer un amplio panorama, en primer lugar, del proceso de apertura y estabilización mexicano en un marco más amplio: la globalización económica y la integración regional. En la selección de trabajos presentados en esta reunión, el lector encontrará un abanico de problemas y soluciones, con lo cual podrá ubicar en una perspectiva real y relativa los alcances y límites del llamado «modelo mexicano». El camino recorrido en este periodo de ajuste ha

convertido a México en referencia necesaria para otras economías que transitan por una experiencia similar, razón por la cual la apertura económica mexicana debe estudiarse no sólo en sus efectos internos, económicos, políticos y sociales, sino también como espacio donde convergen otras líneas del proceso de globalización, tales como la relación Norte-Sur, Este-Oeste y en la Cuenca del Pacífico. Una aportación adicional a esta dinámica la ofrece el análisis de la importancia de la región en este proceso. Esta perspectiva abrirá el análisis de los procesos macros para no soslayar la importancia del componente nacional y, dentro de éste, el regional y local.

ANUIES, PROFMEX, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA,
GOBIERNO DEL ESTADO DE MICHOACÁN, UMSNH, CIDEM
1997
458 páginas