



Las opiniones y los contenidos de los trabajos publicados son responsabilidad de los autores, por tanto, no necesariamente coinciden con los de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad.



Esta obra por la Red Internacional de Investigadores en Competitividad se encuentra bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 3.0 Unported. Basada en una obra en riico.net.

“Nuevos mercados y negocios para el desarrollo regional equilibrado y sustentable de la industria manufacturera”

SÁNCHEZ BARAJAS GENARO¹

RESUMEN

Las empresas manufactureras cambiaron de mercados y de negocios de 1998 A 2008, tanto en su dimensión como territorialmente y por tamaño de empresa. El análisis de su distribución detectó tres Méxicos: El histórico, el moderno de la frontera norte y el “marginado” que agrupa al resto de entidades federativas. En el primero se mantiene la macrocefalia tradicional pero con emigración de grandes empresas; en el segundo, se observa la expansión de las grandes empresas en actividades relacionadas con la exportación, la maquila y la presencia de transnacionales. En el marginado predominan los negocios que abastecen al mercado nacional, la modesta aportación al PIB y la alta contaminación de su medio ambiente. Para igualar oportunidades que favorezcan el desarrollo regional sustentable y equilibrado entre entidades y tamaños de empresas, sugiero que se invierta en nuevos mercados industriales y ecológicos identificados en ese periodo.

Palabras clave: empresas manufactureras, desarrollo regional, oportunidades, inversión.

ABSTRACT

The manufacturing firms changed markets and business from 1998 to 2008 in México, in their dimension, space and by size of the production units. The study of their distribution allowed to identify three different Mexicos: The historical, the modern and the marginal. In the first, there still remain the usual macrocephaly, that even so, lost many great enterprises. In the second, we detected a significant growth of the big exporting firms, maquiladoras and multy national ones. In the poorest, of the manufacturing firms that produce mainly for the national market., their contribution to the gross national product is smaller and their ecology is highly polluted nowadays. Attempting to give the same opportunities for all the regions and firms size, I suggest to invest in new industrial and sustained business located in the identified market during the period of analysis in the period of analysis.

Key words: Manufacturing firms, regional development, opportunities, investment

¹ Universidad Autónoma Nacional De México-Facultad de económica

Introducción

Como estudioso del desarrollo regional, periódicamente me pregunto si habrán cambiado la oferta y la demanda de los productos manufacturados en los principales mercados del país. Está inquietud me llevó a hacer una investigación exploratoria en el periodo 1998-2003; sus resultados corroboraron dicha hipótesis y me indujeron a realizar ésta investigación. Al respecto, por ser un evento académico en el que mostraré los resultados de la misma, la desarrollaré usando el método científico propuesto por Lange (1976) tanto para la obtención sistematizada y congruente de los conocimientos, como para fundamentar las sugerencias que haga sobre los mercados y negocios a considerar como oportunidades de inversión en el futuro inmediato.

En este sentido, en virtud de que esta ponencia hace énfasis en el desarrollo regional sustentado en las políticas públicas que lo promueven, cuya efectividad se nota en la creación de competitividad (infraestructura básica, social y productiva) de las entidades federativas y el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, considero que su efectividad sólo se puede evaluar objetivamente en el largo plazo en el que desaparecen las distorsiones coyunturales del corto plazo, por lo que decidí estudiarlo en el horizonte temporal de 1998 a 2008 y vincular sus resultados directamente con el progreso y la movilidad que han tenido las empresas manufactureras en el ámbito territorial. El enfoque así sugerido obedece a que en opinión de los teóricos del desarrollo económico, estas empresas han sido y son piezas importantes en el avance que ha logrado la humanidad a partir del siglo dieciocho, pero también, paradójicamente, en el sentir de los estudiosos de la naturaleza, ellas son las causantes de gran parte del deterioro que haya experimentado la ecología en este lapso. Así, supuestamente en ellas está la clave para dinamizar los mercados y negocios regional y sectorialmente, así como para armonizar las obras del hombre con la naturaleza: sin causar daños al medio ambiente en que operan.

Así, actuando científicamente el primer paso es establecer el marco teórico del estudio, ya que al ser un cuerpo de ideas con las cuales se argumenta en pro de una meta específica, su presentación sirve de hilo conductor para hacer la investigación. En este caso, es conveniente indicar el que corresponde a los conceptos que integran el título de esta ponencia. Ello me dará elementos para evaluar y, en consecuencia, me mostrará si hay o no nuevos *mercados y negocios* en el país., a la

vez que fundamentará mi propuesta sobre dónde y en qué actividades deben invertir los agentes económicos en los mismos sin perjudicar a la ecología.

I.- MARCO TEORICO

El ideal de toda administración pública es armonizar el crecimiento de la economía con el de la población en un territorio determinado para que los satisfactores que proporciona la primera mejoren la calidad de vida de la segunda. Para ello instrumenta políticas públicas que aumenten la *competitividad* de las regiones en términos de infraestructura básica (presas, carreteras, etc.), social (educación, salud, etc. y productiva (parques industriales, formación de empresarios, capacitación de trabajadores, fomento del desarrollo tecnológico, etc.), mismas que fomentan las oportunidades de inversión, que debidamente instrumentadas con planes de negocios de inversionistas visionarios, generan un círculo virtuoso al construirse la planta productiva en la que los trabajadores transforman las materias primas y sus insumos adecuados en productos, que consume la sociedad que, al contar con un empleo, tienen ingresos y bienestar que influyen en su asentamiento prolongado en espacios en los viven más y mejores años.

Lo anterior no siempre es posible. En México he observado (Sánchez,2009) que el Gobierno Federal con el centralismo de sus acciones administrativas, engendró una macrocefalia que se expresó en el uso desigual del espacio en que se realizaron las actividades económicas, las cuales se concentraron en ciertas entidades, algunas de las cuales se especializaron e hicieron competitivas, en tanto que otras, la mayor parte del territorio nacional, no fueron consideradas como prioritarias ni estratégicas para el desarrollo nacional. El desinterés institucional en ellas hizo que se descuidara el impulso de su competitividad, de manera que por mucho tiempo no fueron centros de negocios importantes y, en consecuencia se descuidó la optimización de sus recursos al aplicarse técnicas de producción rudimentarias que generaron bienes y servicios difíciles de posicionar en los mercados internacionales, destinándolos por consiguiente preferentemente al mercado nacional. Esta dicotomía dio lugar a un desarrollo económico asimétrico, caracterizado por el crecimiento dinámico y concentrado en algunas entidades federativas, que contrastó con la marginación económica y social del resto del territorio nacional. Así, con el fin de constatar la magnitud de lo anterior, conviene definir los principales conceptos de esa visualización económica-espacial con objeto de que una vez conocidos, sean cuantificados y encuadrados en una planeación estratégica que propicie el desarrollo regional de nuevos mercados y negocios factibles y sustentables que, además, reduzcan la brecha entre entidades “progresistas y marginadas”. En esta perspectiva diremos que:

Mercado, es cualquier tipo de transacciones o acuerdos de negocios que realizan en determinado espacio cibernético o material los agentes económicos: oferentes y demandantes, con objeto de obtener algún beneficio tangible o intangible.

Negocio: El término **negocio** tiene su origen en el vocablo que proviene del latín *negotium*, que está formado por *nec* y *otium* que significaban “**lo que no es ocio**” y se refiere a la actividad que se lleva a cabo con **fines especulativos** Actualmente se le considera como sinónimo de una empresa o de una industria

Desarrollo regional, lo visualizo como la evolución equilibrada de la economía y de la sociedad en un espacio y lapso determinados.

Desarrollo sustentable, la Comisión Mundial del Medio Ambiente y Desarrollo de la NNUU lo define como: Satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades.

Por su parte, se entiende por **empresa manufacturera** aquella unidad de producción que mediante ciertos procesos de fabricación para transformar con la mano de obra y determinada maquinaria y equipos auxiliares, las materias primas e insumos en productos finales, que se dice tienen el valor que le añadió el factor trabajo a las materias primas e insumos utilizados.

Al respecto, conviene decir que universalmente y concretamente en México, los estrategias del desarrollo económico principalmente, han sugerido al Estado la promoción del sector manufacturero porque posee ventajas como las siguientes: 1.- Permite conjuntar a los principales factores de la producción como son la capacidad innovadora del ser humano con el capital y el trabajo; 2.- Ello permite el uso de materias primas y mano de obra locales en la producción de los bienes que demanda la sociedad; 3.- Estos bienes llevan incorporada, añadida como también le llaman, la acción de la mano de obra tanto en la operación de la maquinaria y equipo de la planta productiva como en la elaboración directa de los bienes que fabrica la empresa; 4.- Estos bienes pueden desplazarse sin mayores problemas de tiempo por los canales de distribución a mercados distantes donde se pueden comercializar con cierta holgura porque tienen una larga vida de anaquel; 5.- Incentiva la capacidad creativa de los empresarios al diferenciar sus productos para hacerlos competitivos; 6.- Estimula la calificación de la mano de obra que así tener mejores expectativas de incrementos salariales que, suelen ser mejor remunerados y permanentes que los del resto de los sectores que integran la economía.

En este contexto es que se ha promovido con políticas públicas su desarrollo en todo México pero con especial énfasis en las entidades que cuentan con grandes mercados de consumo como también en la frontera norte por las ventajas económicas que brinda su cercanía con el mercado más grande

del mundo. Dichas políticas han sido acompañadas de políticas económicas como el Tratado de América del Norte que brinda incentivos para la instalación de grandes empresas en esa parte del país.

II. - Evolución de la Industrias manufactureras por subsector de 1998 a 2008

Su situación en 1998 por subsector industrial

Dentro del sector manufacturero, que estuvo constituido por 344,118 unidades económicas (CE, 1998:25) sobresalió el subsector de *Alimentos, bebidas y tabaco* que participó con el mayor número de ellas: 117,616 (34.1%) que dieron empleo a 791,297 de personas (18.7%) en donde predominaron los micro negocios (tortillerías y panaderías en su mayoría), que representaron 97.8% del subsector. Otro subsector importante fue el de *Textiles, prendas de vestir e industria del cuero* en el que la mediana y gran empresa proporcionaron el 77.1% del total de las remuneraciones, el 79.1% de los activos fijos y el 72.5% del valor agregado censal bruto, aun cuando sólo contaron con el 3.3% de las unidades económicas registradas en ese entonces.

Es interesante mencionar que en el subsector de *Madera y sus productos* la micro industria aportó el 34.7% del valor agregado censal bruto y, en contraste, las grandes industrias lo hicieron con sólo el 9.9%. Lo contrario sucedió en el subsector de las *Industrias metálicas* dado que los micro negocios participaron con el 0.4% del valor agregado censal bruto. En lo que se refiere a la mayor generación de empleo, el subsector *Productos metálicos, maquinaria y equipo*, proporcionó la mayor parte: 1, 318,808 plazas, de las cuales la gran industria generó el 54.5% del total con tan solo el 1.0% de las industrias de este subsector.

Su situación en 2008 por subsector industrial

De los 21 subsectores que forman el sector manufacturero, diez de estos concentraron 69.5% de unidades económicas, 74.7% de personal ocupado y 66.7% de la producción bruta total manufacturera; siendo los más sobresalientes por el número de personas que ocuparon, la **Industria alimentaria** con 833 400 personas (17.9% del sector), también registró el mayor número de unidades económicas (144 104 que representaron 33.0% del total) en donde predominaron los micro negocios (tortillerías y panaderías en su mayoría), los cuales representaron 96.2% y dieron empleo a 46.7% del personal ocupado total del subsector.

Otro subsector fue el referente a la fabricación de **Equipo de transporte**, el cual aportó 11.6% al empleo total de Sector manufacturero. Al interior de este subsector destacaron las empresas grandes, las cuales representaron 23.3% del subsector y aportaron 88.5% de personal ocupado total, 91.2% de remuneraciones y 92.9% de la producción generada en el subsector. En este subsector se

presenta un marcado contraste, por un lado, 42.1% de sus unidades económicas son micro establecimientos que dieron empleo a sólo 0.7% de personal ocupado total de este subsector; y por otro lado, como ya se mencionó, el 23.3% de empresas son grandes y dieron empleo al 88.5% del personal ocupado.

El subsector de fabricación de **Productos metálicos**, compuesto por 94.5% de establecimientos micro (predominantemente herrerías), estuvo integrado por 64 061 establecimientos en donde laboraron 369 108 personas, lo que situó a este subsector en el tercer lugar por el número de puestos de trabajo.

Dentro de los 10 subsectores con mayor personal ocupado sobresalió la **Industria química**, que si bien sólo aportó 0.9% de unidades económicas y 5.0% de personal ocupado total, participó con 16.5% de la producción bruta total del Sector manufacturero.

Comentarios: como puede observarse, son varios y distintos los subsectores que destacaron en los dos años de análisis, lo cual puede interpretarse como que cambiaron “ las señales del mercado” y que los subsectores que predominaron dan la pauta para explorar los nuevos mercados y negocios y caracterizarlos como oportunidades para invertir en ellos. En este contexto es que juzgué conveniente indagar cuáles son las principales entidades en que se desarrollaron estas actividades industriales.

II.1.- Distribución de las unidades económicas y del personal ocupado en el territorio nacional:

En 1998

De cada diez establecimientos manufactureros casi siete se localizaron en diez importantes entidades federativas, al registrarse en ellas el **66.7%** del total del país

Las principales entidades federativas fueron (CE, 1998:48). En orden descendente: México, que concentró al 10.3%; Distrito Federal, 9.0%; Puebla, el 8.6%; Jalisco, 8.1%; Veracruz, 6.0%; Guanajuato, 6.0%; Michoacán, 5.7%; Oaxaca, 5.4%; Guerrero, 4.0% y Nuevo León, 3.6%, las cuales sumaron 66.7%

En 2008

Diez entidades federativas concentraron **67.3%** de las unidades económicas manufactureras de todo el país. Las principales entidades federativas que registraron el mayor *número de unidades económicas* fueron: el Estado de México, Puebla, el Distrito Federal, Jalisco, Michoacán, Oaxaca,

Veracruz, Guerrero, Guanajuato y Yucatán (CE,2008: 53) con 11.1, 8.4, 7.1, 6.9 , 6.3, 6.3, 5.4, 5.3, 5.3, y 4.2%; respectivamente, en relación con el total nacional.

Comentarios: Aquí se detecta cierta concentración crónica de establecimientos manufactureros en algunas entidades federativas. Por otra parte, si ahora se toma como *criterio* el *personal ocupado* para identificar *espacialmente* su localización, se identifican como importantes al Estado de México, Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León y Chihuahua, Baja California, Puebla, Guanajuato, Tamaulipas y Coahuila, que representaron el 69.5%.

Continué trabajando con otros criterios para ver la distribución territorial que se generaba con cada uno de ellos y *encontré que ha cambiado la localización de las empresas manufactureras* con respecto a 1998; ello es indicativo de que existen nuevos mercados y negocios derivados de la movilización de estas unidades de producción cuyas características es conveniente dar a conocer con el fin de fomentar la inversión y el desarrollo territorial de la economía mexicana.

IV.- EL PROBLEMA

La distribución espacial de la industria manufacturera revela que en la actualidad se identifican tres Méxicos diferentes: El histórico o tradicional; el de la frontera norte, innovador y exportador; y el conformado por el resto de las entidades que cuentan con un menor crecimiento económico.

Estos desequilibrios secto-regionales si bien es cierto que ponen en entredicho la eficacia de las políticas públicas aplicadas en la promoción del desarrollo regional equilibrado, también ponen de manifiesto que existir nuevos mercados y negocios regionales que es conveniente dimensionar y evaluar para sugerir si es conveniente invertir en ellos. Con ese fin a continuación se plantean las siguientes hipótesis cuya verificación dará luz sobre los lugares que muestren mayor competitividad para fomentar el desarrollo empresarial en ellos.

V.- PLANTEAMIENTO DE HIPOTESIS

A.- Continúa la *concentración* de la industria manufacturera en las entidades históricamente significativas y es el sostén de los mercados y negocios en ella asentados.

B.-Se observa la migración y el crecimiento de las grandes empresas industriales hacia el norte del país, situación que le da una nueva imagen y dimensión a los mercados y negocios allí establecidos.

C.- No ha mejorado sustancialmente la competitividad ni la calidad de vida como la sustentabilidad en el resto de las entidades federativas de México, cuyos mercados, en consecuencia, presentan otras características y oportunidades de inversión. .

Para su verificación, dada la amplitud y complejidad de la problemática nacional relativa al tema es que decidí contrastar las hipótesis en términos de los indicadores manufactureros que traen los Censos Económicos de 1999 y 2009, el Censo de Población y Vivienda de 2010 y los de otros censos que publica el INEGI:

V.1.-Verificación de la concentración del sector manufacturero en el MEXICO histórico o tradicional: Macrocefalia

El cuadro siguiente muestra que no se avanzado mucho en la redistribución espacial de las empresas manufactureras, dado que en esta década se observó que:

| INDUSTRIAS MANUFACTURERAS REGISTRADAS EN 1998 | | | | |
|---|------------------------------------|------------------------------------|---|--------------------------------------|
| Unidades Economicas | Personal Ocupado | Remuneraciones (millones de pesos) | Valor agregado censal bruto (millones de pesos) | Total de Activos (millones de pesos) |
| 344,118 | 4,232,322 | 199,043 | 581,113 | 887,555 |
| 8 entidades: 197,371 (57.4%) | 8 entidades : 2,308,951 (54.0%) | 8 entidades: 118,571 (59.6%) | 8 entidades: 3,553,324 (60.8%) | 8 entidades: 544,592 (61.4%) |
| INDUSTRIAS MANUFACTURERAS REGISTRADAS EN 2008 | | | | |
| 436,851 | 4,661,062 | 367,792 | 1,480,821 | 1,586,990 |
| 8 entidades: 232,913 (53.3%) | 8 entidades : 2,429,186 (52.1%) | 8 entidades: 191,600 (52.1%) | 8 entidades: 856,047(57.8%) | 8 entidades: 892,658 (56.3%) |

F

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos de 1999 y 2009.

Las ocho entidades federativas son: Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nuevo León, Puebla y Veracruz. Se observa que alrededor del 55.0% de los establecimientos industriales, del personal que ocupan, de las remuneraciones que perciben, así como del valor agregado que producen con los activos fijos que determinan la capacidad de su aparato productivo, se localizan en las ocho entidades federativas antes descritas. El resto se localiza en otras partes del territorio nacional. Lo anterior es preocupante porque ésta es una tendencia histórica que no ha cambiado sustantivamente.

Constatación de lo anterior lo demuestra el hecho de que en el año 2010 estaban asentados 59.3 millones de mexicanos en esas ocho entidades, es decir, el 52.8%; mismos que durante el año 2009 generaron el 56.5% del PIB federal en ese año.

V.1.1.- Cambios en el lapso de 1998 a 2008 por tamaño de empresa

Número de establecimientos

El cuadro anterior revela que en 1998 estaban registradas 344,118 empresas manufactureras y que diez años después éstas se habían incrementado a 436,851, es decir, habían 92,733 nuevas unidades

productivas en el país. Sin embargo al hacer el análisis en las ocho entidades federativas arriba mencionadas se detecta por ejemplo en ese periodo, que el Distrito Federal tenía 134 empresas menos que en 1998; que el Estado de México, Michoacán y Puebla aumentaron su número considerablemente, en tanto que Jalisco y Nuevo León prácticamente lo mantuvieron muy parecido a l que tenían en 1998.

Ahora bien, conduciendo el análisis por *tamaño de empresa*, se detectó que en estas ocho entidades las *micro* aumentaron en las ocho un 21.3% en el periodo, en tanto que las *grandes* empresas se incrementaron en *seis* de esas entidades en un 13.6%. Esto último es interesante y preocupante a la vez. Es interesante porque un mayor número de empresas grandes beneficia a la planta productiva de esas entidades al contar con mayor capacidad de planta instalada para atender la demanda local y regional; sin embargo, es preocupante porque es en el Distrito Federal donde se observa un retroceso en el número de este tamaño de escalas de producción. De lo anterior se infieren dos cosas: 1.- Que posiblemente en el DF ya se alcanzaron los “límites del crecimiento económico” y 2.- Que esta es otra manera de confirmar la *saturación* de empresas manufactureras en la geografía del altiplano mexicano.

La evidencia anterior constata que se mantiene la macrocefalia espacial al continuar concentrándose el desarrollo de la industria manufacturera en los tradicionales polos de desarrollo sin que se haya impulsado significativamente al resto de las entidades federativas y, por consiguiente, no se hayan igualado oportunidades regionalmente y por tamaño de empresa. Se mantienen la generación y la concentración de la riqueza y del empleo en prácticamente las entidades federativas de siempre, lo cual trae consigo movimientos migratorios hacia ellas, donde aumentan los problemas de seguridad, vivienda, salud, educación. Etc.

V.2.- Verificación de la hipótesis B: Migración y crecimiento de las empresas en la frontera norte de MEXICO.

Al respecto, he definido a la *frontera norte* como el espacio que comprenden las entidades federativas de Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas, la cual se analiza en términos de su composición de las cuatro unidades de producción: las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que define INEGI periódicamente .

Así, diremos que en esta parte del territorio mexicano las micro como las grandes empresas observaron un patrón de comportamiento semejante al de las empresas localizadas en el altiplano mexicano, es decir, tuvieron un aumento significativo en virtud de que en las primeras el incremento fue de 20% y en las segundas de 22%. En otras palabras, en la frontera norte de México las empresas grandes aumentaron en 246 y en el altiplano en 187 de 1998 a 2008. Fue en Baja

California donde más empresas grandes se instalaron; le siguieron en importancia Coahuila, Tamaulipas, y Nuevo León, principalmente.

Cabe señalar que en esta parte del país fue menor la **contracción** del número de empresas pequeñas y medianas. Las pequeñas se redujeron 3% y las medianas 14%. Esta situación puede atribuirse a que en esa zona predominar el sistema de “producción flexible” entre las empresas exportadoras y en las maquiladoras que utilizan un mayor número de empresas pequeñas y medianas como proveedores y auxiliares en sus procesos de fabricación y ensamble permanentemente, con respecto a otras partes del país.

No obstante lo anterior, aquí, como en el México tradicional o histórico, es preocupante que el impulso institucional a la franja fronteriza norte del país para el establecimiento de empresas maquiladoras y transnacionales, haya reducido la participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas productivas, comerciales y de servicios, dado que se han consolidado como grandes empresas que son y que por consiguiente, que operan con un enfoque global que obedece a los intereses de sus oficinas matrices, lo cual ocasiona que muchas veces no usen significativamente las materias primas y los insumos de origen nacional, como que tampoco transfieran abierta y sustancialmente el “know how” de sus desarrollos tecnológicos a las empresas mexicanas. Agréguese a lo anterior que en corroboración del éxito alcanzado por la política pública favorable para esta parte del país, derivada de la política económica de “crecimiento hacia afuera” implementada a finales de la década de los ochenta del siglo pasado, en los últimos ocho años la IED aumentó de 22.5% a 28.5% del total registrado. Las seis entidades mostraron incrementos pero destacaron Sonora, Chihuahua y Coahuila. ¿Porqué no replicar esta política pública en otras entidades?

V.3.- Verificación de la hipótesis C: No ha aumentado la competitividad de las entidades que integran el resto del país, como tampoco su sustentabilidad y la calidad de vida de sus habitantes.

Dado que la *competitividad* se puede medir en diversas formas, dentro de las que destacan la macro y la micro, con el fin de encuadrarla dentro de la política que aplica el Estado mexicano para promover la inversión en las entidades federativas, creo que la más apropiada para estos fines es la macro que definiré como *la capacidad* que el Estado crea para atraer, aumentar y consolidar la inversión productiva en cada entidad federativa ; así, territorialmente hablando, debemos decir que dicha capacidad se crea aplicando el gasto público en infraestructura básica, social y/o productiva.

Con ese referente cabría preguntarse si la política institucional ha logrado lo anterior en el periodo 1998-2008. Para contestarla se utilizarán algunos indicadores con los que podremos verificar si son

competitivas las entidades no comprendidas en el México histórico y en la frontera norte de México.

Aportación al PIB: Diremos que son 18 entidades las “atrasadas”, las cuales son: Aguascalientes, Campeche, Chiapas, Colima, Durango, Guerrero, Hidalgo, Morelos, Nayarit, Oaxaca Querétaro, Quintana Roo, San Luis Potosí, Sinaloa, Tabasco, Tlaxcala, Yucatán y Zacatecas. Estas entidades que representan el 56.2% del total, durante el año 2009 aportaron menos de un tercio del PIB del país: 27.8%; dicho indicador promedio por entidad federativa fue de 123,277 millones de pesos constantes, inferior al promedio nacional de 249,290 millones de pesos constantes, cuya base fue el año 2003.

Asistencia médica: En 2010 contaban con el 33.9% de la población derechohabiente, cuyo número promedio fue de 1, 367,055, cantidad menor al promedio nacional de 2, 266,078 personas por entidad federativa. En este sentido conviene agregar que su número promedio de médicos fue de 3,632 en tanto que en el país fue de 5,922, es decir, cada una de ellas tuvo 37% menos de cobertura clínica-hospitalaria.

Infraestructura agrícola: En lo que se refiere al número de hectáreas sembradas de riego, las 18 entidades “atrasadas” registraron un menor promedio: 112,777, dado que el promedio de las 32 entidades federativas ascendió a 175,930 hectáreas; ésta situación pone de relieve que tuvieron un menor el gasto público aplicado en el mejoramiento de la competitividad en el campo ya que posiblemente se aprovecha en ellas una menor superficie de terreno debido a que es reducida su infraestructura agrícola productiva.

Formación de recursos humanos: Con respecto a la formación de recursos humanos, estas entidades albergaron el 25.9% de la población mayor de 18 años y más con posgrado; en promedio contaban con 12,923 personas con este nivel de estudios, muy inferior al promedio nacional que fue de 28,049 con este perfil académico. El corolario del insuficiente apoyo fiscal a la educación en estas demarcaciones territoriales en el año de 2010 se manifestó en que el grado promedio de escolaridad de su población fue de 8.3 años, inferior al promedio nacional observado de 8.6 años (ello no significa que 8.6 años sea apropiado, por supuesto que también es bajo comparado con la comunidad internacional).

Nivel de pobreza: Según CONEVAL en su estudio “Medición de la pobreza extrema 2010 (El universal del 30 de julio d 2011, pp.A8) de 2008 a 2010, Oaxaca registró un aumento de 2.3 a 2.6 millones de personas “en pobreza”; en Querétaro aumentaron en 32 mil más “en pobreza extrema” y en Yucatán, en 35 mil más, también en “pobreza extrema”.

Analfabetismo: Si la referencia es (El Universal del 7 de agosto de 2011, pp. A8) que el promedio nacional de analfabetismo por entidad fue del 7% de su población, cifras recientes indican que en esta parte de México el analfabetismo es superior: 8% a dicho promedio nacional. En particular, influyeron en este porcentaje Campeche donde el analfabetismo representa el 8% de su población; en Chiapas, del 18%; en Guerrero, del 17%, Hidalgo, 10%, Oaxaca, 16%; San Luis Potosí, 8%; Tabasco, Yucatán, 9%.

Desempleo y trabajo informal: El número de personas desocupadas en el segundo trimestre de 2011 fue de 2.6 millones (Jardón, 2011: 12) y representó alrededor del 5% de la PEA, en tanto que la población que integraba la economía informal se situó en alrededor de 13 millones de personas. Tlaxcala, como Guerrero, Hidalgo, Oaxaca, Sinaloa y Colima registraron un alto porcentaje de su fuerza laboral trabajando en actividades económicas clasificadas como informales.

Sustentabilidad: Diremos que en lo que se refiere a las *condiciones* del suelo sin vegetación (INEGI, 2007) de las unidades de producción en las dieciocho entidades que la componen, se encontró que en lo que se refiere al suelo en salitrado, el promedio por entidad federativa expresado en hectáreas, *el nacional es similar al de esta región:* 4,300 hectáreas, en tanto que el promedio nacional del suelo erosionado (3,611 has) y el contaminado (333 has) son mayores a los promedios registrados en la región: 792 y 209 hectáreas por entidad, respectivamente.

Con respecto a la contaminación bacteriológica del agua de mar de las principales playas, INEGI (2006), informa que en ese año se muestrearon 273 playas y que 22 de ellas resultaron consideradas como no recomendables. De estas últimas, 14 corresponden a la región, sobresaliendo en orden decreciente Campeche con 8, Nayarit con 4 y Tabasco con 2 playas contaminadas.

En resumen, el México “marginado” ha sido afectado negativamente por la política pública instrumentada para promover la competitividad en las entidades federativas que lo integran.

En conclusión, aquí como en los otros “dos Méxicos” es necesario revisar la política pública no solo para igualar oportunidades económica y regionalmente, sino también para reducir el riesgo de perder la paz y seguridad social, puesto que:

- 1.- Se mantiene la saturación de empresas manufactureras en el altiplano mexicano;
- 2.- Las grandes empresas industriales se redujeron en el Distrito Federal y aumentaron en la frontera norte de México;
- 3.- Es mayor el número de empresas pequeñas y medianas que desaparecieron en el altiplano que en la franja fronteriza con EEUU;
- 4.- En general, proliferaron las micro empresas manufactureras, ¿Símbolo de éxito de la política pública de apoyo al desarrollo empresarial o única opción para obtener un ingreso en México?

¿Qué lección puede derivarse de esta desigualdad geográfica para promover nuevos mercados y negocios en México?

PROPUESTA:

Con objeto de reducir económicamente estos desequilibrios secto-regionales conviene identificar los nichos u oportunidades de inversión en los espacios que muestren ser competitivos para sustentar la inversión en nuevos mercados y negocios en el país, cuyo efecto incida en el desarrollo regional sostenido, equitativo y sustentable. Al respecto, es del conocimiento pleno que *la localización* de las nuevas empresas suele hacerse con base en estudios de mercado que muestren y cuantifiquen en ciertos lugares la oferta y la demanda de ciertos productos, en este caso industriales, cuya fabricación satisfaga las necesidades de la población asentada como la rentabilidad de la inversión realizada en esos lugares. Cabe señalar que los datos a utilizar corresponden al total de las empresas manufactureras encuestas en 2008, año en que la crisis financiera internacional impactó el aparato productivo industrial de México, y, algo también muy importante, que al calcularse los *promedios de algunos indicadores*, éstos arrastran las limitaciones estadísticas que tienen como valores representativos de la manufactura nacional. Derivado de esas observaciones, con el siguiente análisis se espera detectar “repeticiones” (Sweezy, 1987:22) o ciertas relaciones entre los indicadores que ayuden a identificar mercados y negocios regionales potenciales.

Así, *para obtener el perfil competitivo de las regiones en términos de oferta*, se utilizarán los datos de la inversión promedio por empresa, del valor agregado censal bruto que producen con las remuneraciones que hacen por trabajador (costo de la mano de obra), del PIB per cápita de 2009 y la densidad demográfica (como indicio del costo del terreno), principalmente.

En tanto que para obtener el *perfil de las entidades en términos de demanda*, se utilizarán los datos de la población asentada en cada entidad, de los gastos en consumo de materias primas e insumos que hacen las unidades económicas para producir sus bienes manufacturados, y como en la oferta, también la remuneración promedio por trabajador para tener indicios del poder de compra en la entidad. Intenté obtener los gastos que hacen las familias por tipo de bienes industriales pero INEGI me informó que debo solicitarlos como algo especial, que le llevará tiempo elaborarlos y que no son recientes, dado que los obtendrán de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares, de 2006. Con ese referente, a continuación se tipifica la competitividad de las entidades a partir de los indicadores descritos, mismos que fundamentan la *magnitud de los mercados* y el *tipo de negocios* que pueden realizarse en ellas.

1.- Perfil competitivo del *México tradicional* en 2008 con base en su contexto económico, demográfico e industrial.

1.1.- Oferta en esta región: En las ocho entidades la inversión promedio por empresa manufacturera giró en torno al promedio nacional: \$ 3,632,796.00, en tanto que el valor agregado censal bruto (VACB) por unidad de producción como la remuneración anual a cada trabajador y la densidad de población (hab. por km²) *superaron* a sus promedios del país: \$ 3,407,618.00, \$ 78,907.00 y 57.3 respectivamente, lo cual lo hace atractivo en el VACB pero que en términos de inversión como tampoco en salarios ni en disponibilidad asequible de terreno para su instalación (por estar saturada existe menos área disponible y posiblemente sea más cara). Sin embargo, conduciendo casuísticamente el análisis, se detectó que en Michoacán como en Puebla se eroga menos en la adquisición de activos fijos y en pagos a los trabajadores.

Demanda: En esta región se asienta el 59.3% del total de habitantes del país, es decir contiene un gran número de consumidores que la hacen atractiva para las empresas del país. Los trabajadores del Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León y Veracruz tienen un poder de compra superior al promedio nacional porque sus remuneraciones son mayores. Al constituir el mercado más grande consume todo tipo de artículos manufacturados y se erige como uno de los criterios de localización principales para la ubicación de las empresas.

¿Específicamente en qué nuevos negocios se debe de invertir en esos mercados?

Con base en lo anterior y en el consumo de bienes y servicios (CE,2008) que hacen las empresas manufactureras para producir, se tuvieron lineamientos para sugerir que en el **Distrito Federal** existe un amplio mercado para nuevos negocios relacionados con la fabricación de insumos textiles y acabados de textiles, de productos textiles excepto prendas de vestir, artículos de cuero y piel, industrias de la madera y del papel, productos derivados del petróleo y del carbón, fabricación a base de minerales no metálicos, de productos metálicos, de maquinaria y equipo y de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos.

En el **Estado de México** sugiero invertir en nuevos negocios relacionados con la fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir, fabricación de prendas de vestir, curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, industria de la madera, impresión e industrias conexas, fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón, fabricación de maquinaria y equipo, fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos.

Guanajuato: se propone incursionar en su mercado con nuevos negocios en la industria de las bebidas y del tabaco, fabricación de insumos textiles y acabado de textiles, fabricación de productos

textiles, excepto prendas de vestir, fabricación de prendas de vestir, industria de la madera, impresión e industrias conexas, industria del plástico y del hule, fabricación de productos a base de minerales no metálicos, fabricación de maquinaria y equipo y fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos.

Jalisco: Aun cuando la entidad es propicia para cualquier tipo de negocios dado la competitividad que muestra por sus mercados ya tradicionales, muchos de ellos perfectamente consolidados, aun cuando registra una alta densidad demográfica que encarece la adquisición de terrenos, su población de más de 7 millones de habitantes, aunada al hecho de que la inversión por empresa y la remuneraciones por trabajador, inferiores a sus respectivos promedios nacionales, la hacen atractiva para *nuevos negocios* para la fabricación de insumos textiles y acabado de textiles, la fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir, fabricación de prendas de vestir, curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, industria de la madera, impresión e industrias conexas, industria química, fabricación de productos a base de minerales no metálicos, fabricación de maquinaria y equipo, así como la fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica, principalmente.

Michoacán: la mayor parte de las actividades industriales son susceptibles de realizar en la entidad, dado que la densidad demográfica, como los otros indicadores macro económicos revela que es factible establecerse y que es satisfactoria su competitividad tanto física como social y productiva. Las actividades *que no se recomiendan para nuevos negocios corresponden a* los subsectores de impresión e industrias conexas, industria química, industrias metálicas básicas y el subsector de la industria del plástico y del hule, en virtud de que son las que predominan actualmente en sus mercados.

Nuevo León: Aun cuando su inversión por empresa, el pago de sueldos y salarios por trabajador y la densidad demográfica son superiores a sus respectivos promedios que registra el país, es interesante mencionar que como contraparte el valor agregado por empresa (11, 492,634 pesos) como el PIB per cápita (130,417 pesos) son muy superiores a los correspondientes valores promedios nacionales: 3, 407,618 pesos y 71,016 pesos, respectivamente. Esta competitividad regional la convierte en imán para nuevos negocios relacionados con los subsectores que van de la industria textil, del vestido, cuero y piel, madera y papel, editorial, química, hasta la del plástico y hule, al igual que para generar productos a base de minerales no metálicos,

Puebla: De los veintiuno subsectores industriales que INEGI (CE, 2008) utiliza para clasificar las actividades manufactureras en México, esta entidad sólo tiene presencia significativa en cinco de ellas (principalmente en alimentos, metal mecánica y de equipo de transporte). Sin embargo, la

inversión por empresa y las remuneraciones que hacen los empresarios a sus trabajadores en sueldo y salarios, sus promedios, *son muy inferiores* a los promedios que manifestó México en ese año. Esta situación posiblemente se deba a que ocupa el segundo lugar nacional en el número de empresas de todas las escalas de producción e incide favorablemente en los costos de operación en Puebla y, por consiguiente, la hace propicia para realizar nuevos negocios en prácticamente todas las actividades manufactureras.

Veracruz: Sus 7.6 millones de habitantes registrados en 2010 la convierten en un mercado significativo que aunado al hecho de que la inversión promedio por empresa manufacturera es prácticamente igual al nacional y que el valor agregado promedio por unidad de producción es superior al promedio del país, hacen de Veracruz una entidad propicia para nuevos negocios, preferentemente en los subsectores de la industria textil, del vestido, de cuero y piel, de la madera, del papel, editorial, de plástico y hule, productos a base de minerales no metálicos, de equipo de cómputo, de comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos, aparatos y equipos de generación de energía eléctrica, así como de equipo de transporte, *dado que su oferta aun es reducida y por consiguiente las presiones de la competencia son menores.*

2.- Perfil competitivo del México de la frontera norte en 2008 con base en su contexto económico, demográfico e industrial.

Oferta. La inversión por empresa es *mucho mayor* a la registrada como promedio nacional. Oscila entre los 4.6 (Sonora) y los 14.7 (Coahuila) millones de pesos, revelando que predominan las grandes empresas y que corresponden a la industria terminal y de bienes de capital. En concordancia, en la mayoría de las entidades las remuneraciones a los trabajadores son superiores al promedio nacional, ya que por ejemplo en orden decreciente Baja California como en Tamaulipas, Chihuahua y Nuevo León cada empleado tuvo ingresos por trabajo en el rango de 104,760.00 y 95,838.00 pesos en 2008.

La competitividad de esta región resalta por el hecho de que en todas las entidades, con la excepción de Nuevo León, la densidad de población es menor al promedio nacional (57 hab/km²) y que el valor agregado por empresa en 2008 fluctuó entre los 5.5 (Sonora) y 12.0 (Coahuila) millones de pesos, muy por encima del promedio nacional: 3.4 millones de pesos, exceptuando a Baja California Sur donde fue de 707,891.00 pesos.

Demanda: El alto poder de compra de los trabajadores y el PIB per-cápita (alrededor de los 90,000.00 pesos anuales que generan muy por encima de la media nacional (71,016.00 pesos anuales) aunados a la política pública de fomento y a la población significativa que en orden

decreciente tienen entidades como Nuevo León, Chihuahua, Tamaulipas, Baja California, Coahuila y Sonora, hacen de este México una zona atractiva para la instalación de empresas.

¿Específicamente en qué nuevos negocios se debe de invertir en esos mercados?

Baja California: Su cercanía con los EEUU, sus micro climas e inversión promedio por empresa (6,491,473 pesos) muy superior al promedio nacional (3,632,796 pesos), aunados a los estímulos fiscales que reciben las empresas para exportar a su gran mercado, revelan que en esta entidad proliferan las grandes empresas, cuyo valor agregado promedio (10,166,916 pesos) también es mayor al que genera una empresa en promedio en el país (3,407,618 pesos). El poder de compra promedio de sus trabajadores es superior (104,760.00 pesos/anales) al nacional (78,907.00 pesos/anales) y su gasto en consumo de bienes y servicios que usa cada empresa para producir sus artículos manufacturados, revela que se destina a la fabricación significativa de alimentos, de bebidas y tabaco, papel, de productos de plástico y hule, de minerales no metálicos, de productos metálicos, de equipos de cómputo y de transporte, principalmente. En consecuencia, existe una gran oportunidad para nuevos negocios en los 14 subsectores restantes del mercado de esta entidad.

Baja California Sur: La industria manufacturera no tiene presencia en este lugar, ya que de 2,886 millones de pesos que Baja California Sur registró en este sector, dos actividades representaron el 67.9%; ellas fueron: la producción de alimentos (1,495 millones de pesos) y de artículos a base de minerales no metálicos (466 millones de pesos), de manera que existe un amplio espectro de nuevos negocios para el resto del sector manufacturero en este mercado.

Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Sonora y Tamaulipas: Como Baja California registran inversión y valor agregado promedio por empresa, muy *superiores* al promedio nacional y corroboran la proliferación de grandes empresas en la frontera norte. Por lo que todas son propicias para nuevos negocios en este promisorio mercado regional.

3.- Perfil competitivo del México "marginado" en 2008 con base en su contexto económico, demográfico e industrial.

Oferta: De conformidad con *la inversión promedio por empresa*, se detectó que en la mayor parte de las entidades ésta es *menor* que la del promedio nacional: 3, 632,796.00 de pesos. Ello presuntamente se debe a que no predominan las actividades de la industria terminal o de bienes de capital, ya que en las que *sí es mayor*, como Aguascalientes, Hidalgo, Querétaro, San Luis Potosí y Tabasco, es del dominio público que en ellas se asienta parte de la industria pesada del país. Correlativamente se constató en general, que tanto el *valor agregado censal bruto por empresa* como las *remuneraciones por trabajador* presentan las mismas características, es decir, el valor

promedio de estos indicadores es menor en la mayoría de ellas y es mayor en las antes mencionadas.

Demanda: Esta región de México alberga al 37.6% del total de la población registrada en 2010 y al 21.4 % de los trabajadores manufactureros que coadyuvan en la producción del 27.1% del PIB nacional, o sea que económicamente no sustenta un mercado fuerte; sin embargo, a manera de compensación es interesante mencionar que la densidad de población es menor al promedio nacional (57 habitantes por km²) en 11 de las entidades estudiadas, en otras palabras, sólo en 7 de ellas es mayor y ellas son: Aguascalientes, Colima, Hidalgo, Morelos, Querétaro, Tabasco y Tlaxcala.

¿Específicamente en qué nuevos negocios se debe de invertir en esos mercados?

Con base en la tipificación realizada de la oferta y de la demanda, se detecta que la industria manufacturera dispone de un vasto campo para la inversión en MYPES: micro y pequeñas empresas (por la baja inversión promedio por empresa), mismas que a nivel nacional aportan la mayor parte del empleo y gran parte del PIB y cuyos bienes se destinan preferentemente para el mercado interno. En este contexto es que se sugiere invertir en bienes de consumo, de la industria ligera, *pero sobre todo en productos, equipos y maquinaria para combatir la contaminación que es enorme en esta parte del país.*

REFERENCIAS

INEGI; Censo Agropecuario 2007, VIII Agrícola, Ganadero y Forestal, México.

_____, Censos Económicos de 1998, 2003 y 2008, México.

_____, Censo de Población y Vivienda de 2010, México

Jardón, E.(2011). Aumenta el desempleo e informalidad. *El Financiero*,12.

Lange, O.(1976), *Economía Política I*: FCE.

(s.a.)(2011). *Periódico el Universal*, A8.

Sánchez, G. (2009). Relocalización de las Empresas Industriales de 1998 a 2003. *Revista Mercados y Negocios*, 19.

Sweezy, P. M..1(987). *Teoría del Desarrollo Capitalista*, Editorial Fondo de Cultura Económica.