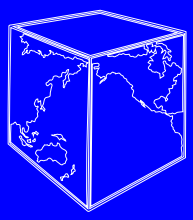
APORTES
de la Universidad de Colima

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA Y EL DESARROLLO DE LOS ESTADOS RIBEREÑOS DEL PACÍFICO

ISBN 968-6190-41-4

No. 5

Año 1993



Red Nacional de Investigadores sobre la Cuenca del Pacífico

Universidad de Colima

PATRONES DE COMPETITIVIDAD Y ESPECIALIZACION INDUSTRIAL EN LA FRONTERA NORTE [1]

Ma. del Rocío Barajas Escamilla*
Noé Aron Fuentes Flores

1. Introducción

En la segunda mitad del Siglo XX, se ha producido una modificación sustancial en las economías de casi todos los países del mundo (incluyendo a países desarrollados y en desarrollo), debido entre otras razones a los cambios que se han producido en el comercio internacional, producto de la búsqueda de la hegemonía de los mercados a través de nuevas formas de lograr la competitividad. Lo anterior ha originado que los patrones de industrialización vigentes hasta la década de los años setenta experimenten un proceso de reestructuración, produciéndose cambios en los niveles de productividad y eficiencia de las empresas y recurriendo a la especialización regional. De este fenómeno no ha logrado escapar México y en especial la frontera norte, donde se produce un acelerado proceso de reestructuración económica e industrial.

El objetivo central de este trabajo es mostrar las características que ha asumido tal restructuración, específicamente en la frontera norte, donde es evidente que se ha gestado un fenómeno de especialización industrial.

Adicionalmente se pretende analizar la relación que guarda esta especialización con el patrón de industrialización en dicha región.

Para lo anterior se ha procedido primeramente a presentar una breve discusión acerca de la naturaleza de la competitividad internacional y posteriormente en México; en seguida se incluye una breve reflexión acerca de las experiencias de competitividad en otros países y su relación con los factores de localización y la especialización productiva; posteriormente se muestran las evidencias de tal especialización en la frontera norte y se discute alrededor de la política de industrialización del país, para finalmente concluir con un conjunto de reflexiones sobre lo anteriormente expuesto.

1. Se agradece la asistencia en la investigación de Hugo Córdova G. y Raúl E. Borja Salazar.

* Investigadores del Departamento de Estudios Económicos de El Colegio de la Frontera Norte.

2. La nueva base de la competitividad internacional

2.1 Las nuevas tendencias del comercio internacional

La restructuración en el mundo, es un proceso cuyas raíces se encuentran en el intenso proceso de competitividad que se ha generado y que ha llevado a desequilibrios macroeconómicos en los países industrializados, formación de bloques económicos y a la definición de nuevas estrategias que les permitan recuperar el crecimiento. Tal y como se ha afirmado:

" *durante la década de los años setenta y en los ochenta el inicio de nuevas prácticas restrictivas en el comercio internacional (como las llamadas barreras no arancelarias o proteccionistas) ha coincidido con el fin del largo periodo de prosperidad y continuo crecimiento de la producción y del comercio mundial*".[2]

"A fines de la segunda guerra mundial, el modelo de acumulación capitalista hegemónico de Estados Unidos basado en el desarrollo fordista, logró ser reproducido en Japón y Europa Occidental, y parcialmente en algunos países de la periferia. Sin embargo la lógica del desarrollo desigual hizo que las productividades crecieran en forma distinta en los países centrales, de tal forma que Europa y Japón gozaron de una tasa más alta de crecimiento de la productividad que la de Estados Unidos. Esta crisis se manifestó en la recesión de 1973-1975 y en 1981-1982".[3]

Este cambio en las productividades de los países centrales, dio origen a nuevos patrones de competitividad internacional, a través de establecer medidas proteccionistas y liberalizadoras a la vez, pero fundamentalmente a partir de incorporar un mayor componente técnico en los procesos productivos.

La ola de competencia por los mercados que se originó entre los países desarrollados a finales de los años setenta, dio lugar entonces a un proceso de restructuración productiva, a partir de transformaciones tecnológicas y organizativas en los procesos productivos, la terciarización de la producción manufacturera, la especialización productiva, el desarrollo de la infraestructura de comunicaciones, el trabajo calificado y el creciente proteccionismo de los mercados. Estas nuevas tendencias propiciaron a su vez el deterioro de tendencias tradicionales de localización industrial.

Desde la visión de Isacc Minnian,[4] la mutación de formas de producción y organización dio inicio a la organización flexible de la producción con capacidad de transformar los siguientes aspectos centrales del proceso productivo: la función del trabajo, la circulación de las materias primas y las relaciones con los proveedores de insumos y partes. Otro de los aspectos que ha tendido a modificarse lo constituyen los tamaños de mercado y las llamadas "economías gama de productos"; las nuevas tecnologías permiten lograr economías de escala y la producción de bienes diferenciados; las nuevas infraestructuras permiten economías externas, interconexión de

2. Tussie, Diana y Gabriel Casaburi, "Apertura y regulación selectiva: Un nuevo sistema de comercio internacional" en Investigación Económica No. 196, Facultad de Economía, UNAM, México, Abril-Junio 1991.

3. Ibidem.

4. Minian, Isaac. "Cambio estructural en los países avanzados: deterioro de las tendencias a la relocalización industrial" en Indusria, Estado y Sociedad. La reestructuración industrial an América Latina y Europa, EURAL- Centro de Investigaciones Europeo-Latinoamericanas, Fundación Friedrich Ebert en Argentina, Editorial Nueva Sociedad, 1989.

mercados y relocalización de servicios modernos de producción; las redes de comunicación no tienen fronteras, adoptando un carácter de tipo internacional y el manipuleo y transmisión de información se convierten en industria. La eficiencia productiva, se conecta con factores microeconómicos que internalizan procesos acumulativos de aprendizaje, aprovechan economías de escala y dependen de la interacción entre sectores.

Las mismas tendencias de cambio en los países industrializados posibilita la restructuración industrial en el mundo, como es el hecho que la infraestructura de comunicaciones permita que las empresas logren importantes economías externas y que además cuentan con la posibilidad de operar y conectar distintos procesos productivos en plantas diseminadas por distintos lugares del mundo, que les permita elevar la productividad y reducir sus costos.

Algunos de los efectos de dicha restructuración, ha sido la división entre los "países industrializados" y los "países de reciente industrialización", las "Nuevas Zonas de Procesamiento de Exportaciones (NZPE)" en los países del Sudeste Asiático y de América Latina, Filipinas, Brasil y México, entre otros.

En el caso de México se produce un efecto importante sobre su patrón de acumulación de capital, "los cambios en la composición de las exportaciones no responden a una situación coyuntural de contracción de la demanda interna y de aprovechamiento de los excedentes exportables; significa una profunda modificación en la estructura industrial en el sentido de reorientar la producción hacia el mercado mundial".[5] Esta crisis de transición esta orientada a generar un patrón de especialización productiva para el mercado mundial con la consiguiente diversificación de exportaciones industriales.

2.2 Las estrategias de la competitividad

Los cambios que se han suscitado en las economías nacionales, han llevado a los países más desarrollados a construir nuevas bases para enfrentar la competitividad internacional, definidas en dos grandes líneas:

a) Dar particular importancia a la consecusión de mayores niveles de productividad de los factores y

b) Obtener mayor eficiencia en los sistemas de producción. Según Fernando Fajnzylber[6] la transformación productiva es resultado del surgimiento de un sistema industrial competitivo, que se logra a través de las siguientes vías:

   1) Propiciar una mayor distribución de la propiedad empresarial, es decir, generando la participación de un mayor número de pequeñas y medianas empresas.

5. Valencia, Sotelo Adrian. "El nuevo patrón de acumulación de capital en México", en Reestructuración Productiva y Clase Obrera, Coord. por Esthela Gutiérrez, Editorial Siglo XXI, 1985.

6. En "Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina" en Pensamiento Iberoamericano, Revista de Economía Política, No. 16, Julio-Diciembre de 1989, Madrid, Pág. 90

2) Generar una mayor difusión de la calificación de la mano de obra, ampliando la base de posibilidades para la fuerza de trabajo.

c) Estimulando el crecimiento del empleo a tasas más altas, aprovechando el dinamismo del mercado internacional.

d) Mediante el impulso y difusión del sistema educativo y con ello ampliando la base social, es decir, mayor educación, mayor posibilidad de incrementar la productividad y por último, a través de la vía de;

e) Absorver mayor progreso técnico, es decir, incorporar mayor tecnología.

Este proceso de ajuste propuesto implica en el nivel macroeconómico, controlar los procesos inflacionarios de estos países y su desequilibrio fiscal y también implica plazos y costos económicos y sociales y en el nivel microeconómico, estimular el establecimiento de empresas con mayor contenido tecnológico, apoyar más activamente a los institutos de investigación científica, detener el éxodo de profesionales, poner especial atención a la formación de mano de obra calificada, establecimiento de relaciones constructivas entre gobierno, sector empresarial y laboral, basados en acuerdos estratégicos.

Dependiendo de la selección del camino a seguir para elevar la competitividad, en esencia se llega a la opción entre dos estrategias, opuestas entre sí; la primera, referida a la "competitividad auténtica",[7] que es aquella que se basa en la retroalimentación del crecimiento por medio de la modificación de precios relativos y del "progreso técnico" que favorece el incremento de la productividad y la ampliación del mercado interno, donde participan un mayor número de empresas y utilizan infraestructura tecnológica de apoyo; y la segunda, llamada "competitividad espúrea", que se apoya en la caída del ingreso real y es producto de la combinación de la renta geográfica, es decir del aprovechamiento exclusivo de la cercanía con los mercados y también de la explotación de los recursos naturales; así mismo, se produce este tipo de competitividad a expensas de bajas remuneraciones laborales y/ o de la canalización de recursos generados hacia el consumo o el exterior.

Obviamente, cualquier país preferirá elevar su nivel de competencia bajo la denominación de "auténtica", sin embargo su consecución no es un logro fácil, toda vez que requiere se produzca una transformación productiva importante, donde la eficiencia en el uso de los recursos de que se dispone es fundamental. Con lo anterior, se parte del hecho de que "en libre comercio, con mercados internos perfectamente competitivos, será efectivamente eficiente, todo aquello que tenga un costo de producción no mayor que el precio internacional".[8] Sin embargo, uno de los principales problemas que presentan en particular los países de reciente industrialización, tiene que ver con las dificultades para participar en mercados internos competitivos, mostrando el alto grado de ineficiencia con que enfrentan su participación en el comercio internacional. La ineficiencia puede ser de dos tipos:

7. Ibidem. Pág. 92.

8. Schydlowsky, Daniel M. " La eficiencia industrial en América Latina: Mito y Realidad" en Reestructuración Industrial, experiencias internacionales, Pensamiento Iberoamericano, Revista de Económia Política, No. 16, Madrid, Pág. 132.

i) Macroeconómica, dejando ociosos recursos productivos y con ello originando desempleo y sub-utilización de capacidad instalada y;

ii) microeconómica, producida a su vez por una ineficiente asignación de recursos o por la llamada ineficiencia X, donde un volumen dado de insumos produce menos de lo que puede ser logrado en condiciones de eficiente uso de los recursos.

Es claro que al analizar la experiencia de industrialización de los países más desarrollados, encontramos que el patrón que han seguido para alcanzar mayores niveles de competitividad, se ha basado en la llamada "competitividad auténtica", a partir de una incorporación selectiva de alta tecnología en sectores específicos, con mayor capacidad de "arrastre o difusión" y segunda, una intervención real del estado en la conducción de políticas de industrialización y de apoyo a los patrones de especialización regional.

2.3 Los patrones de competitividad en los países industrializados y de reciente industrialización

En el Japón a principios de la década de los ochenta, se estableció un **Plan de Desarrollo Industrial**,[9] en el cual se definieron sectores proclives a lograr un mayor contenido tecnológico y un mejor nivel de competitividad (industrias con posibilidades de efectos de arrastre), además de mostrar capacidad de relativo éxito en su tarea de situarse en la pelea por los mercados internacionales. En este programa, se plantearon mecanismos de coordinación, bajo una amplia participación del gobierno y los sectores privados.[10] Adicionalmente, el MITI apoyó diversos macro-proyectos de desarrollo tecnológicos en el aréa del acero, ingeniería aérea, robótica y otros recursos energéticos, llamados "Industrias intensivas en conocimiento".[11]

Otra experiencia importante, es la seguida por Alemania Occidental,[12] que desde la década de los años sesenta, instrumentó una política industrial orientada a penetrar los mercados externos. El aspecto medular de su política industrial tuvo que ver con la concentración de alta tecnología en pocas industrias, pero sumamente representativas de los distintos sectores (especialización industrial) y con un sustantivo apoyo financiero a dichos proyectos y una dinámica coordinación y vigilancia de las políticas gubernamentales y su implementación.

En los países de reciente industrialización como son Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur las políticas de industrialización encaminadas a conqusistar los mercados externos se visualizaron al tipo de la industrialización del Japón, por lo cual la política central giró alrededor del desarrollo tecnológico como una vía para asegurar un proyecto de

9. "Industrial Policy Vision of the 1980's", publicada por el Ministry of International Trade and Industry (MITI), en Abril de 1980.

10. Entre estos participaban el MITI, que es el Ministerio de Comercio Internacional e Industria, el Ministerio de Finanzas, La Coorporación de Investigación en Desarrollo, el Ministerio de Correos y Telecomunicaciones, el Ministerio de Salud y Apoyo, el Ministerio de Comercio, el Comité en Desarrollo Económico, la Federación de Asociaciones de Empleadores, diversas asociaciones industriales y bancos del país.

11. Berhuan, Jack N. "Industrial Policies: International Retructuring and Transnationals".

12. *Ibidem*. Pág. 30-32

desarrollo más independiente, por lo que fué necesario un fuerte proceso de internalización de transferencia tecnológica y una amplia política de capacitación de la mano de obra, manteniendo sólo en un primer momento una política de bajos salarios.

3. La base de la competitividad en México y la frontera norte

3.1 La competitividad en México

Según señala Fajnzylber, la transformación productiva en América Latina requiere de un proceso de ajuste de los agentes productivos para lograr la restructuración industrial. En los países de América Latina, se pretende inducir bajo nuevas políticas de industrialización (orientados hacia el exterior), una mayor participación en la globalización de las economías; pero las evidencias empíricas muestran que entre los países de reciente industrialización como son los casos de Corea del Sur, Taiwán y Singapur, están logrando una industrilización con base en mayor crecimiento y equidad, los países de América Latina experimentan un menor ritmo de cambio estructural en su producción industrial y en las exportaciones. Las NZPE de países como México, han recibido principalmente aquellas etapas de la producción en "que aún no es técnica o económicamente factible aumentar el grado de mecanización o que los semi-productos no compiten con los de los países industrializados (apoyan la rentabilidad global de la empresa).

Mientras en los países desarrollados y los PIR de Asia, la selección de ramas y sectores van íntimamente ligados a proyectos tecnológicos de mayor desarrollo, en los países de América Latina van por separado. En países de reciente industrialización como México, "Los ajustes financiero y comercial que sufrió el país entre 1981 y 1984 provocó la reconversión de una economía de demanda a una de oferta: las empresas que antes enfrentaban una demanda excesiva, ahora se encontraron frente a una oferta excesiva".[13] A partir de entonces, la tendencia creciente de México fué hacia modificar su estructura productiva, generar procesos de desindustrialización (fin del proceso de industrialización por Sustitución de Importaciones) y a la vez de reindustrialización, como es en México la industrialización de la frontera norte y la reindustrialización con orientación hacia la exportación de zonas industriales tradicionales, localizadas en el centro del país, así mismo nos encontramos frente a modificaciones en su estructura de exportaciones, donde adicional a la producción de bienes de consumo final, la producción de bienes intermedios, sobre todo en el área automotriz y metalmecánica empieza a tener peso en dicha estructura.

3.2 Restructuración y los factores de localización en la frontera norte

Durante la década de los años setenta y parte de los ochenta, los factores que determinaron la localización y relocalización de la industria manufacturera en el mundo, fueron principalmente: los bajos salarios y la disponibilidad de trabajo poco calificado. La reestructuración industrial en México

13. Martens, Leonard, "El movimiento obrero y las necesidades de capacitación ante la reconversión productiva". El movimiento Obrero ante la Reconversión Productiva. Enero de 1988, Friedrich Ebert, CTM-CSES-OIT, México.

tiene que analizarse dentro de este amplio espectro; lo real es que los factores de localización que predominaron hasta la década de los ochenta, dieron como resultado un tipo de industrialización cuya base fue la segmentación de procesos productivos enfatizados en el uso intensivo de mano de obra, con escasa incorporación de cambio tecnológico. Esta industria es resultado en gran medida de condiciones exógenas, ya que la misma era visualizada como una forma determinada de industrialización propia para una región del país, a pesar de que paralelamente se gestaba otro proyecto de industrialización que poco tenía que ver con la maquiladora. Es a partir de la crisis estructural de la economía mexicana que este modelo, exitoso en sus objetivos macroeconómicos empieza a formar parte central de la nueva política de apertura comercial y de restructuración del aparato productivo.

En particular, las inversiones directas provenientes del capital norteamericano han encontrado un mercado potencial en México, no sólo por su proximidad con los Estados Unidos y lo reducido de los costos salariales, aún menores que los del Sudeste asiático, sino también por la posibilidad de que a través de esta infraestructura en comunicaciones se puedan implantar nuevos métodos organizativos y con ello reducir inventarios (Just Time), rápido abastecimiento desde plantas mexicanas, aprovechar las posibilidades de mercados internos y regionales, en especial para bienes de capital, automotriz, electrónica; por otro lado, se han aprovechado los incentivos gubernamentales.

El proceso de recomposición de la estructura productiva fronteriza se ha visto caracterizada por un creciente nivel de internacionalización de la actividad productiva. Sin duda, este no es un fenómeno exclusivo fronterizo, pero entendemos que su importancia se acrecienta en nuestro caso por tres circunstancias concretas: la participación del Estado, la participación del capital extranjero y la situación relativamente subordinada de la estructura industrial a las pautas de crecimiento de E.U.A.

4. Reestructuración y patrones de especialización

4.1 El dinamismo de la producción regional fronteriza

El objetivo de esta sección es el de perfilar un contexto en el que se sitúan los cambios experimentados por el sistema productivo de la frontera norte del país, cambios que se refieren tanto al dinamismo y especialización como a su transnacionalización y a su modo de relación externa. El examen de las transformaciones a largo plazo que ha experimentado el sistema productivo de la frontera norte, pone de relieve la existencia de cambios relevantes en el dinamismo industrial. Tales cambios se manifiestan en un fuerte aumento en el ritmo de crecimiento de la producción en la década que media entre 1975 y 1984, con una todavía mayor recuperación a partir de este último año, así como en una modificación sustantiva de la composición del crecimiento por ramas económicas.

El primero de estos aspectos se evidencía en los siguientes datos: entre 1970 y 1975 la producción industrial fronteriza creció a un 4.9 por ciento acumulado, en tanto que en el lapso que media entre este último año y 1984 esa tasa aumentó al 12 por ciento. A partir de 1985 se inicia un periodo de estabilización, cuyo reflejo es la tasa del 11.0 % anual acumulada, en que se mantiene la producción hasta 1991, tasa que, sin embargo, ha de considerarse alta si se compara con la de 1975. En

consecuencia, pese al comportamiento registrado en este último quinquenio, puede afirmarse que la industria fronteriza ha ganado dinamismo en comparación con anterioridad a la crisis nacional.

Como consecuencia de tal crecimiento, ha aumentado sustancialmente su protagonismo como sector impulsor del crecimiento de la economía nacional en su conjunto. En efecto, entre 1970 y 1984 el 45.0% del producto interno bruto regional real (PIBR), se explica por el aumento en el valor agregado industrial; entre 1984 y 1991 esa contribución aumenta al 55 por ciento.

La composición del crecimiento por ramas de la producción industrial fronteriza, ha experimentado también, tal como se ha indicado, cambios relevantes que resultan significativos para mostrar el proceso de reestructuración que ha afectado al sistema productivo durante las dos décadas pasadas. Sin entrar en una descripción detallada (que el lector puede abordar a partir de la información contenida en los cuadros 1 y 2) , pueden destacarse los siguientes aspectos:

1) La pauta de crecimiento, centrada antes de la crisis en las industrias metalúrgicas, de maquinaria, material de transporte, química, materiales para la construcción, petrolera, energía eléctrica, alimentaria y papelera, cambio de forma importante a partir de 1975. En efecto, en el período de auge que se extiende desde dicho año hasta 1984, las ramas más dinámicas son las que se ubican dentro de los sectores de transformación para la exportación, como son la química, los plásticos, y los vehículos automotrices. De tal modo que, las industrias transformadoras de los metales (con excepción de la rama automotriz) y la metalurgía básica quedan marginadas de este proceso de crecimiento.

2) Este cambio en la pauta del dinamismo industrial regional, trastocó la composición del crecimiento anterior a la crisis. Las industrias de bienes de consumo (mismas que en el periodo recesivo que concluye en 1975, constituían el segmento más dinámico), pasaron a protagonizar el proceso de crecimiento en la etapa de auge.

   La rama de productos intermedios, mantuvieron como tal su posición relativa, aunque se registraron importantes cambios en cuanto al orden que anteriormente tenían, según la mayor o menor cuantía de su tasa de crecimiento. Y, en cambio, la rama correspondiente a medios de producción, vió anulado su papel como núcleo impulsor de la expansión industrial, hasta el punto que, su producción real disminuyó en casi un 33.0% en el conjunto, durante el auge económico.

   Este hecho es relevante, si se tiene en cuenta el papel central que juegan, las industrias productoras de equipos en la generación y difusión de tecnologías innovadoras, por lo que puede afirmarse, que las condiciones en que se ha desenvuelto la producción industrial durante el "boom" no ha favorecido la obtención, sobre bases internas, de los recursos necesarios para implementar el cambio tecnológico y con ello operar bajo nuevas bases de competitividad.

Es más, la caída experimentada por la sección de medios de producción, la sección (que se agrega a la tradicional debilidad que registra la industria fronteriza), ha reforzado los fundamentos productivos de la dependencia tecnológica que caracteriza, como más adelante se verá con más detalle, al sistema productivo.

3) En el periodo que corresponde a 1984 y 1989 y en el contexto de la ya señalada recuperación de la senda de crecimiento, vuelve a registrarse un importante cambio en la composición por ramas. Nuevamente las industrias de maquinaria y material de transporte (excepción hecha en la rama de automóviles), a las que se agregan la de madera y de transformación del caucho y plástico, así como la correspondiete a la producción de energía eléctrica y las industrias alimentarias, aparecen liderando la pauta de crecimiento. Y, por lo contrario, pierden el papel impulsor que habían mantenido las industrias energéticas, las mineras, la química, la de cuero y las papeleras.

   En este trastocamiento de la pauta de crecimiento, no ha supuesto volver a la situación que precedió a la etapa de crisis, pues aunque las industrias pertenecientes a la sección de medios de producción han recuperado su liderazgo (e incluso se aproximan su tasa de crecimiento a la del período de expansión), las ramas de la sección de productos intermedios ha afectado negativamente su posición relativa en el conjunto, al mantener constantemente baja su tasa de crecimiento de la producción, y en cambio, las de la sección de bienes de consumo seubican en un nivel medio, con una tasa de crecimiento inferior a la mitad de la que registraron durante su tasa de expansión.

4) Finalmente, es preciso efectúar algunas consideraciones sobre el último periodo analizado, pues existe una cierta tendencia a presentar esta fase de recuperación con un optimismo excesivo, sobre todo por parte del gobierno. Por ello, sin negar el valor positivo que, para el conjunto de la economía fronteriza tiene la mejora en la tasa de crecimiento de la producción industrial regional, conviene señalar que, en relación a la fabricación de medios de producción , el nivel absoluto de la producción en 1990 apenas supera en un 2.0 % en dicho periodo a la producción de 1974. Y ello, gracias a que la producción de maquinaria (sobre todo eléctrica y electrónica), logró un aumento del 25 % en dicho término, ya que los niveles de producción alcanzados por el material de transporte y por otros productos metálicos en 1990 son inferiores a 1974. En bienes intermedios, el nivel de 1990 es superior en un 24.0 % al de 1974, este porcentaje se explica fundamentalmente por el comportamiento de algunos sectores energéticos y por la industria química, pues en las restantes industrias de este sector, los niveles de producción o son inferiores, o apenas han aumentado respecto de 1974. Y por último, en bienes de consumo el incremento en los niveles de producción es más generalizado (pues sólo se exceptúan de este

comportamiento, las industrias del vestido y del calzado), lo que se traduce en el hecho de que comparativamente, la producción de 1988 supera a la de 1974 en un 43.0%.

En consecuencia, cuando se contempla el periodo de auge y de estabilización como un conjunto global, el sistema productivo aparece centrado, en cuanto a su crecimiento, en los bienes de consumo, en tanto que los bienes intermedios y, sobre todo, los medios de producción, quedan relegados a un segundo plano; lo cual implica que seguimos siendo productores de bienes con bajo contenido tecnológico y alto contenido de trabajo.

Hechas estas consideraciones sobre la pauta de crecimiento, no queremos cerrar esta sección sin efectúar una referencia al contenido tecnológico del dinamismo industrial. Para ello se ha elaborado el cuadro número 3, donde se comparan los niveles de dinamismo relativo y de complejidad tecnológica de cada rama, en los periodos 1974-1984 y 1984-1988. Puede apreciarse con claridad, que en el periodo de la crisis, la pauta de crecimiento ha marginado a las industrias de mayor contenido tecnológico, exceptuando el caso de las ramas del automóvil, química y de energía eléctrica. En el segundo periodo, esta marginación se corrige parcialmente, al incorporarse al segundo grupo más dinámico, a las ramas de maquinaria e instrumentos de precisión y mantenerse la automovilística ; en cambio la rama de la química pierde peso en cuanto al crecimiento. En ambos periodos, las ramas de alto contenido tecnológico, como las petroleras y material de transporte, registran tasas de crecimiento relativamente bajas.

Este comportamiento ha implicado, seguramente, la acumulación de un cierto retraso relativo de las industrias de alta tecnología que, en el corto plazo de recuperación del crecimiento, no ha podido ser anulada. De ahí que la base productiva existente en la región sea suficiente para atender las necesidades de expansión del equipamiento (tal como se verá más adelante); y de ahí también, que la difusión de inovaciones, al carecer no sólo de la producción de sus soportes materiales, sino también de la experiencia que esa producción implica, avance a un ritmo lento y alejado del que registran los países desarrollados, existiendo, además, un fenómeno de truncamiento en cuanto a la adopción de nuevas tecnologías, de modo que, del conjunto de elementos constitutivos de los sistemas tecnológicos innovadores, sólo una parte se introducen en el sistema productivo. Lo anterior confirma nuestra hipótesis en el sentido que la base de nuestra competitividad, aún participando en un proceso de restructuración industrial, sigue siendo la utilización intensiva de mano de obra.

4.2 La especialización productiva de la industria

Una segunda forma de abordar el análisis del proceso de reestructuración industrial, es el estudio de los cambios que experimenta la especialización del sistema productivo. Por ello utilizaremos un índice que toma en consideración el papel que juega la producción nacional en el mercado interno, así como en los mercados exteriores a través de la actividad exportadora, tal como se pone de relieve en el cuadro número 4.

El análisis de su contenido pone de relieve que, en la primera mitad de los años setenta, se produjo un leve retroceso en el nivel de especialización como consecuencia de una disminución

apreciable de la capacidad de la industria para abastecer al mercado interior, en tanto se mantuvo casi estable la producción exportadora. De 1975 a 1985, por el contrario, tiene lugar un aumento considerable del índice de especialización (que resulta más acusado en la primera mitad de los años ochenta) como consecuencia del fuerte crecimiento que experimenta la cifra relativa de exportaciones, en el contexto de un soporte del grado de cobertura de la demada interna por la producción regional. Y, en el periodo de estabilización que llega hasta 1991, nuevamente retrocede el índice de especialización por las mismas causas que las indicadas para 1975.

Puede afirmarse, que el auge supuso un cambio profundo en el modo de relación externa de la economía regional, que modificó su pauta de especialización industrial. Este cambio estuvo determinado por la duplicación del esfuerzo exportador en un contexto en el que la recesión de la demanda interna, unida a los procedimientos protectores del mercado interno, permitió sostener sin variación la dependencia de las mercancías importadas. Sin embargo, esa nueva pauta de especialización, contenía un germen de debilidad que se puso de manifiesto al confluir, simultáneamente los dos factores de cambio que han dominado la última etapa de recuperación: de un lado, la expansión del mercado interior y de otro lado, la reducción de la protección exterior. En el primer caso, puede expresarse sintéticamente que las demandas de consumo y de inversión crecieron, entre 1985 y 1988 a tasas anuales medias del 4.3 y 12.5 % respectivamente; y en el segundo caso, la reducción de la protección exterior, se redujó de forma paulatina a partir de marzo de 1986, como consecuencia de la incorporación de México al GATT, lo que ha supuesto un abaratamiento de las importaciones. Este germen de debilidad, producto de las condiciones impuestas por ambos factores, ha imposibilitado a la industria regional mantener sus posiciones en el mercado interno, cediendo una parte del mismo a las importaciones, en tanto que ha tendido a reducirse aún y caído ligeramente, la proporción de las exportaciones.

Resulta obvio que, el comportamiento global descrito en el párrafo anterior, es resultado de situaciones diferenciadas en cuanto a la dinámica de la especialización de las distintas ramas industriales. Aproximadamente, la mitad del valor agregado de la industria fue obtenido por ramas que, manteniendo o mejorando su posición en el mercado interno, aumentaron su propensión exportadora, de modo que incrementaron el valor de sus índices de especialización. En tanto, un 13.0% del valor agregado, correspondió a ramas en las que tuvo lugar un retroceso progresivo de **desespecialización**, como consecuencia de la reducción de sus tasas de coherencia interna y, en ciertos casos, de sus índices de orientación exportadora. Y, por último, las ramas que no modificaron sus índices de especialización (bién porque sus dos componentes se mantuvieron estables, o porque los movimientos de uno de ellos se compensaron con signo opuesto en el otro), resultan responsables del 38.0% del valor agregado industrial.

Lo anteriormente descrito, condujo a la configuración del sistema productivo que en una perspectiva tipológica, se refleja en la gráfica número 1. Tomando en consideración la parte final de 1985, pueden distinguirse tres núcleos del sistema productivo:

1) Por una parte, el formado por las **ramas de** especialización integral que, a partir de un alto grado de control del mercado interno y una alta propensión exportadora, pueden considerarse como las mejor situadas. Se trata de la industria del del petróleo, automóvil, metalúrgica básica, productos de caucho, confección y calzado; ramas que en su conjunto obtuvieron el 25 por ciento del valor agregado industrial.

2) Por otra, el núcleo de **ramas dependientes**; el peor situado, pues su baja tasa de coherencia interna implica un alto nivel de penetración de las importaciones en el mercado regional, a la vez que su actividad exportadora no resulta elevada como para lograr un alto índice de especialización. A él pertenecen la industria química, todas las ramas de maquinaria y el conjunto de la aeronáutica. Estas industrias participan con el 21.0% del valor agregado.

3) Y, finalmente el núcleo formado por las ramas de **autosuficiencia relativa**, así llamadas por su alto grado de control del mercado interno y su escasa presencia en los mercados exteriores, al que pertenecen todas las no mencionadas anteriormente y que son responsables del 55 .0% del valor agregado.

Cuando la configuración del sistema productivo que acaba de describirse, se relaciona con la calificación tecnológica de las diferentes ramas industriales, puede observarse que en todas las industrias que forman el núcleo dependiente, se localizan los grupos de alto o muy alto nivel de complejidad tecnológica, a excepción de la rama del vestido. Y a su vez, sólo dos ramas entre las pertenecientes a estos grupos, tienden a una especialización internacional integral, y otras dos se incluyen dentro de la categoría de autosuficiencia relativa. Por lo contrario, con la excepción indicada, ninguna rama de tecnología intermedia o baja, presenta signos de dependencia.

4.3 La participación del Estado en el proceso de especialización regional

Sin tratar de detenernos en un análisis exhaustivo, conviene examinar ¿cuál ha sido el papel del Estado en el proceso de especialización descrito?. En el cuadro número 5 se recoge en forma cualitativa, la distribución de las ayudas estatales a empresas industriales entre 1975-1989 (consistentes fundamentalmente en beneficios fiscales y subsidios y créditos oficiales, estos dos últimos en menor medida) agrupada por sectores industriales. En el cuadro referido se pone de manifiesto que, por lo que respecta a la sección de bienes de producción, son muy pocas las empresas de la misma que reciben ayuda y las que la reciben no alcanzan más que grados medios en la misma.

Parece bastante claro que la actuación del Estado en el periodo de estudio ha puesto en todo momento medios (en este caso fundamentalmente tributarios y arancelarios, véase cuadro número 6, aunque puede decirse lo mismo de los subsidios y del crédito oficial), para consolidar el proceso de especialización productiva regional, de este modo, ha incentivado a aquellas ramas y sectores que el proceso de jerarquización productiva ha asignado a la formación social fronteriza, en el contexto de la división internacional del trabajo, (veáse

cuadro número 7). O, lo que es lo mismo, que el Estado ha contribuido en forma activa y pasiva a configurar un porceso de industrialización dependiente.

Así mismo, se comprueba precisamente en aquellas actividades que hemos denominado dinámicas y que reciben beneficios fiscales en mayor cantidad, (véase cuadro número 8), donde la presencia de los grupos de poder es destacada, en especial del capital extranjero.

En 1989, González-Aréchiga, formuló una hipótesis aplicada al caso fronterizo, en el sentido de que, las ayudas estatales tenían el objeto de compensar el deterioro de los precios relativos de los bienes producidos en las secciones superiores del sistema productivo (medios de producción y o medios intermedios) frente a los obtenidos en la de medios de consumo. Por su parte, en un trabajo reciente de Fuentes en 1990, se utilizan los índices de precios implícitos del valor agregado de la producción industrial y del índice de precios al mayoreo, ambos para el periodo de estudio, para mostrar que aunque el deterioro de los precios relativos afecta a los de producción, también tiene su consecuencia sobre una serie de actividades dinámicas dentro de las otras secciones, colocándose como un factor complementario en la explicación acerca de la naturaleza de las ayudas estatales.

4.4 Las pautas del proceso de especialización

En consecuencia, puede afirmarse que la pauta seguida por el proceso de especialización a lo largo del periodo de crisis, ha excluído de las mejores posiciones a un grupo muy relevante de industrias de mayor contenido técnico, a la vez que ha fortalecido preferentemente a las de menor complejidad tecnológica. Volvemos así a encontrar, aunque en otra perspectiva, el fenómeno de la marginación relativa de las industrias de alta tecnología que se detectó, al analizar las pautas de crecimiento y tácitamente una exclusión en la participación de la llamada "competitividad auténtica". Y aunque las perspectivas de crecimiento y de especialización, se diferencían en sí en cuanto a su ubicación por ramas, vuelve a manifestarse el fundamento material de la debilidad del sistema productivo para generar los recursos requeridos en los procesos de difusión del progreso técnico.

Por otra parte, en la perspectiva tecnológica, el cambio más significativo, es el retroceso a una mayor depedencia de las importaciones, dentro de la rama de alta tecnología, con lo que se acentúa la problemática situación de este grupo a la que anteriormente se hizo referencia.

Consecuentemente, con lo que acaba de señalarse acerca de las condiciones del crecimiento en la fase del auge, no se logró favorecer una mejora en la pauta de especialización del sistema productivo. Todo lo contrario, se ha acentuado la debilidad de éste en las industrias de mayor contenido tecnológico, y en las que juegan un papel básico en la generación de difusión del progreso técnico. El resultado de esta debilidad, es una dependencia creciente de las importaciones que, ante la incapacidad del sistema para incrementar su esfuerzo exportador, conduce a un aumento del déficit comercial. El desequilibrio externo (que por otra parte, constituye una característica permanente de la economía regional) encuentra así su razón de ser, no en fenómenos coyunturales de expansión de la demanda, sino en la raíz estructural de la organización del sistema productivo. Por ello, este desequilibrio no puede

encontrar solución en el mero manejo de la política macroeconómica para restringir el crecimiento, sino que requiere de políticas industriales de largo plazo, capaces de mejorar la capacitación tecnológica y la competitividad internacional del sistema productivo en su conjunto.

Esta mejora tecnológica y competitiva, sólo es posible reforzando al núcleo más débil del sistema, conformado por las industrias productoras de equipos, de modo que sean capaces de cubrir los requisitos de la demanda interna. Esto es al menos lo que se deduce de la comparación de la estructura productiva regional con respecto a los países desarrollados del mundo y de reciente industrialización, especialmente frente a los países de la Cuenca del Pacífico.

No podemos detenernos aquí en un análisis del tipo anteriormente señalado, por ello bastará señalar que México presenta, frente a dichos países, una menor relevancia de las industrias de bienes de equipo dentro de la estructura del valor agregado, a la vez que un menor nivel de integración de esas industrias con las restantes del sistema, lo que conduce también a contar con una menor capacidad para atender la demanda interna. En esas circunstancias no es extraño que la economía regional, dentro del proceso de transnacionalización que caracteriza la evolución del capitalismo en México en las últimas décadas, ocupe una posición subordinada que se expresa tanto en los flujos de capitales y de tecnología como en los intercambios comerciales. Esa posición no resulta ser tan acentuada como en la de otros países, pero no por ello deja de producir efectos en la capacidad de la región para adaptarse a los cambios que experimienta la división internacional del trabajo.

Conclusiones

Una aproximación al análisis compartivo de las estructuras productivas intertemporales en la frontera, arroja que: en general el crecimiento industrial regional durante la última década ha gravitado sobre cinco ramas de actividad: maquiladora, química, maquinaria no eléctrica, material de transporte, alimentos y bebidas. En la frontera, sin embargo, se da una diferencia fundamental en el último periodo, por la menor importancia de los sectores de maquinaria y artículos metálicos y, por el contrario, por la mayor contribución al crecimiento de la industria maquiladora y de la industria del vestido. Ello ha implicado una sobreespecialización relativa de la economía fronteriza en ramas como la electrónica, autopartes y textil de escaso dinamismo en Estados Unidos; y, al mismo tiempo, una subespecialización relativa en las ramas de mayor contenido tecnológico, como la metalmecánica, maquinaria y artículos metálicos.

Estas diferencias en el juego de las especializaciones relativas podría hacer pensar ¿ a dónde nos llevan estos desarrollismos que sin ser ingenuos muestran limitaciones claras para resolver todos los problemas que implica el desarrollo?. Sin pretender ser exhaustivos en el análisis, algunos de esos límites podemos plantearlos a nivel de conclusión, con objeto de establecer los alcances del modelo de industrialización que se ha generado en la frontera norte y que ahora se pretende difundir hacia otras regiones del país en la búsqueda de establecer una mayor competitividad de México frente al comercio internacional. Dichos elementos serían los siguientes:

a) En los últimos quince años se ha producido una profunda modificación de la estructura productiva fronteriza impulsada por un proceso de industrialización en el que adquieren cada vez más importancia las producciones de exportación vía subcontratación internacional, de material de transporte y automotriz, relegando a un segundo plano industrias tradicionales como la alimenticia, de bebidas y textil.

b) La coherencia productiva regional básica se configura entre las industrias de bienes de consumo, sean o no duraderos y de los productos intermedios, aunque estos resultan crecientemente insuficientes para asegurar la reproducción de sistema económico regional.

c) Igualmente, es especialmente débil la sección de bienes de maquinaria y equipo, incapaz de generar impulsos dinámicos sobre el resto del sistema económico regional y participación decreciente en el tiempo del abastecimiento regional. De lo anterior se deduce claramente el hecho de que la reproducción del sistema pasa necesariamente por el exterior.

d) Respecto a la tecnología, queda claro que aquellos sectores de mayor crecimiento y especialización no corresponden a los que incorporan mayor componente técnico, sino por el contrario, este crecimiento se ha concentrado en los sectores con menor contenido tecnológico.

e) Además de la debilidad tecnológica de las empresas fronterizas, existe, el hecho de la presencia dominante de capitales extranjeros en las principales industrias regionales, de ahí el poco estímulo para procurar una expansión de las relaciones intra-industriales en la propia región u otras regiones del país.

f) A este respecto, la estrategia que adopten estos capitales en cada una de las industrias en que participan puede ser decisiva para el desarrollo futuro y aún en el corto plazo.

g) Desde el punto de vista interno (nacional) la batalla de la competitividad comporta necesariamente la contención de costos de producción, principalmente salarios, lo que implica que nuestra ventaja es solamente "espuria". Dándonos sólo una ventaja a corto plazo.

h) Ahora bien, el fomento a la capacidad exportadora regional implica, sobre todo, una mejora constante en la productividad, de la educación y del desarrollo tecnólogico. Son estos elementos los únicos capaces de mantener en el largo plazo un ritmo destacado en el campo exportador.

CUADRO 1

DISTRIBUCION POR RAMAS DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO ESTATAL* 1975-1985
(EN MILLONES DE PESOS DE 1980)

RAMAS	1975	%	1985	%	% ANUAL MEDIO
* AGRICULTURA, GANADERIA Y PESCA	696.9	15.6	608.6	9.8	2.2
Electricidad, gas y agua	89.3	2.0	173.9	2.8	14.26
Pdn y primera Trans.de metales	80.4	1.8	155.3	2.5	13.46
Ind.de pts minerales no metalicos	49.1	1.1	118.0	1.9	18.94
Ind.Quimica	62.5	1.4	173.9	2.8	13.04
Alimentos Bebida y Tabaco	169.7	3.8	204.9	3.3	7.07
Ind.Textil	125.1	2.8	105.6	1.7	3.01
Ind.Calzado y Vestido	102.7	2.3	167.7	2.7	11.11
Madera, Corcho y Muebles	67.0	1.5	80.7	1.3	5.93
Papel, Pts de papel y edicion	44.7	1.0	99.4	1.6	7.13
Maquiladoras	35.7	0.8	621.1	10.0	13.22
*INDUSTRIAS EXTRACTIVA Y MANUFACTURERA	1174.8	26.3	2726.4	43.9	12.55
*CONSTRUCCION	357.4	8.0	385.1	6.2	6.81
Servicios coemrciales y hoteles	732.6	16.4	962.6	15.5	7.11
Transporte y comunicacion	241.2	5.4	496.8	8.0	10.7
Servicios financieros	125.1	2.8	198.7	3.2	9.8
Otros	1134.6	25.4	1409.8	22.7	6.3
*SERVICIOS	6705.1	150.1	3012.1	48.5	4.81
*PIBR	4467.1	100.0	6210.5	100.0	11.5

FUENTE: Sistemas de Cuentas Nacionales, base 1985, elaboración propia.

NOTA: * excluimos a Nuevo León.

CUADRO 2

INDICES DE ESPECIALIZACION DE LAS INDUSTRIA POR ENTIDAD FEDERAL FRONTERIZA.

RAMAS	B.C.	SONORA	CHIHUAHUA	COAHUILA	TAMAULIPAS	MEDIA DE ESTADOS
ALIMENTOS Y BEBIDAS	9.9	14.0	14.7	10.4	10.8	12.0
TEXTIL	1.9	3.2	2.2	7.1	2.1	3.3
MADERA	0	4.6	14.2	5.3	3.1	5.4
PAPEL, EDITORIAL	9.8	9.2	9.2	5.4	6.0	7.9
PTS. QUIMICOS	14.1	9.5	10.8	12.1	30.7	15.4
PTS. MINERALES NO METALICOS	3.7	7.2	5.3	5.3	4.4	5.2
MAQ. NO ELECTRICA	3.9	0.5	7.2	3.9	5.7	4.2
MAQUILADORA	14.2	2.5	13.7	4.2	9.0	8.7
MAQ. Y EQUIPO	11.1	14.2	10.4	11.1	11.2	11.6

FUENTE: Elaborado en base a datos tomados de Sistemas de Cuentas Nacionales, Estructura Económica Regional. PIBE, 1975 y 1985. INEGI, PP.

* Los índices se calculan de la siguiente manera:

$IER = R - R / PIBE - PIBE$

donde R es la rama y el PIB del Estado, y t y t-1 son los años que se consideran.

CUADRO 3
FLUJOS INTERREGIONALES DE PRODUCTOS TERMINADOS: FRONTERA

	POR SECTORES						
	FORESTAL	PECUARIO	INTERMEDIA	AGRICOLA	INDUSTRIAL	X	C.I
1) SU PROPIO ESTADO	384.4	928.8	840.5	1064.7	4284.0	100.8	34.6
2) OTRO ESTADO DE LA FRONT	640	874.8	684.5	80.0	187.2	65.1	22.4
3) OTRO ESTADO MEXICANO	240.1	172.8	264.5	320.0	1587.6	77.4	26.5
4) ESTADOS UNIDOS	62.5	10.8	8	9.2	1664.1	27.2	6.5
TOTAL	1327	1987.2	1797.5	1473.9	7722.9	291.5	100.0

NOTA Y CALCULOS DEL COEFICIENTE DE INTERELACION INTERREGIONAL

$$C.I.R = \frac{(Ni)j\ ([Ps - Pi]i\ /\ 2),\ J}{(Ni)j\ ([Ps - Pi]i\ /\ 2),\ j}$$

j = coeficiente de interrelación regional del tipo "J"
i = sector
Ps = mayor rango porcentual del tipo i.
Pi = menor rango porcentual del tipo i.

FUENTE Directa

CUADRO 4
FLUJOS INTERREGIONALES DE PRODUCTOS TERMINADOS: BAJA CALIFORNIA

	POR SECTORES						
	FORESTAL	PECUARIO	INTERMEDIA	AGRICOLA	INDUSTRIAL	X	C.I
1) SU PROPIO ESTADO	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	2.8
2) OTRO ESTADO DE LA FRONTERA	0.0	0.0	2.0	2.8	14.4	6.0	40.5
3) OTRO ESTADO MEXICANO	1.6	0.3	0.5	0.0	0.0	1.2	8.1
4) ESTADOS UNIDOS	0.0	0.0	0.0	0.0	57.6	7.2	48.6
TOTAL	0	0	0	0	0	14.8	100.0

NOTA: MISMA CUADRO 3.

CUADRO 5
FLUJOS INTERREGIONALES DE PRODUCTOS TERMINADOS: RESUMEN GENERAL

DESTINO DE VENTA	ESTADO				LUGAR QUE OCUPAN			
	SONORA	B.C.	CHIHUA	COAH	SONORA	B.C.	CHIHUA	COAH
1) SU PROPIO ESTADO	59.0	90.5	48.1	43.5	1	4	2	3
2) OTRO ESTADO DE LA FRONTERA	15.0	28.0	16.2	17.1	4	1	3	2
3) OTRO ESTADO MEXICANO	16.0	18.1	23.5	30.2	3	4	2	1
4) ESTADOS UNIDOS	12.0	48.6	10.5	9.2	2	1	1	4
TOTAL	100.0	106.0	100.0	100.0				
5) INTEGRACION NACIONAL	86.0	51.4	87.9	90.8				

NOTA: MISMA CUADRO 3.

CUADRO6
TRANSACCIONES FRONTERIZAS Y LA BALANZA COMERCIAL
(en millones de dólares)

AÑO	TRANSACCIONES FRONTERIZAS INGRESOS	TRANSACCIONES FRONTERIZAS EGRESOS	SERVICIOS DE TRANSFORMACION (MAQUILADORAS) (CIFRAS NETAS)	BALANZA APARENTE EN CTA CORRIENTE	BALANZA NACIONAL EN CTA CORRIENTE
1950	121.9	76.5	0.0	45.4	163.1
1960	366.0	221.1	0.0	144.9	-419.7
1965	499.5	292.2	0.0	204.3	-442.9
1970	1050.1	828.2	82.9	305.8	-1187.9
1975	1924.7	1588.8	332.4	668.3	-4442.6
1980	3722.1	3129.5	771.7	1364.3	-7223.3
1981	4770.1	4584.3	976.3	1162.1	-12554.3
1982	1237.0	4420.6	851.3	-2332.3	-221.0
1983	1104.4	1141.7	818.4	781.1	5323.8
1984	1329.0	1520.0	1155.3	964.3	4238.5
1985	1180.6	1594.4	1267.5	853.7	1236.7
1986	1197.9	1557.8	1294.5	934.6	-1672.7
1987	1223.1	1577.3	1572.5	1218.3	3966.5
1988	1450.0	2092.0	2337.4	1695.4	-2901.2
1989 (p)	1520.0	2400.0	3140.0	2260.0	-5449.0

(p) cifras preliminares.

FUENTE: INEGI, Banco Nacional de México.

CUADRO 7

MEXICO: NIVELES ARANCELARIOS A LAS IMPORTACIONES						ZONAS LIBRES* ZONAS LIBRES		ZONAS LIBRES* FRANJA FRONT		FRANJA FRONTERIZA	
A %	0.0	5.0	10.0	15.0	20.0	0.0	5.0	0.0	5.0	0.0	5.0
B	288	85	6309	3299	2398	22	2358	--	--	--	--
C	4900	287	6779	3113	3125	141	48	118	31	--	38
D	27	1.7	37.2	17.1	17.2	18.9	21.7	79.2	20.8	--	--

A = Tarifa arancelaria (%).
B = Número de fracciones arancelarias.
C = Valor de las Importaciones (millones de dólares corrientes).
D = Porcentaje del valor de las importaciones.

NOTA: * diciembre de 1989.

FUENTE : Elaboración del Autor y en base a información de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SPP.

CUADRO 8

CUOTAS GLOBALES DE IMPORTACION AUTORIZADAS, POR CUOTA Y PLAZA 1989

(Valor en miles dolls)

	TOTAL	TAMAULI	COAH	CHIH	SONORA	B.C	B.C.S	QUIN ROO
Total	682870	96028	17594	128736	13735	199585	39770	87412
Productos Básicos	141051	53703	7572	50141	3266	21289	5156	17617
Productos Semibásicos	45633	18554	952	17590	1986	3825	1400	1326
Bienes de Producción	240	102	7	96	24	11	0	0
Vehiculos Usados	130200	20640	6372	21840	6000	66708	8640	0

NOTA: Incluye cuotas municipales, mas ampliaciones , adiciones y transferencias a: Diciembre 1989.

FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, SPP, México, 1977-1978
VII Censo Comercial, 1975, Resumen General, INEGI, 1976.