

# Política macroeconómica para el fortalecimiento de la competitividad

Universidad de Guadalajara



**JOSÉ SÁNCHEZ GUTIÉRREZ**  
**TANIA ELENA GONZÁLEZ ALVARADO**  
**JUAN GAYTÁN CORTÉS**  
**JORGE PELAYO MACIEL**  
*(Coordinadores)*

Política macroeconómica  
para el fortalecimiento  
de la competitividad

# Política macroeconómica para el fortalecimiento de la competitividad

JOSÉ SÁNCHEZ GUTIÉRREZ  
TANIA ELENA GONZÁLEZ ALVARADO  
JUAN GAYTÁN CORTÉS  
JORGE PELAYO MACIEL  
(*Coordinadores*)



**FONDO EDITORIAL  
UNIVERSITARIO**

Política macroeconómica para el fortalecimiento de la competitividad  
José Sánchez Gutiérrez; Tania Elena González Alvarado; Juan Gaytán Cortés;  
Jorge Pelayo Maciel (coordinadores)  
Universidad de Guadalajara

Esta obra es producto de los miembros de la Red Internacional de Investigadores en Competitividad (RIICO) con contribuciones externas. Los resultados, interpretaciones y conclusiones expresados en este libro no necesariamente reflejan el punto de vista de la Universidad de Guadalajara, ni de RIICO.

Todas las fotos incluidas en este libro corresponden a Unsplash. Unsplash es una plataforma con fotos de acceso libre y con alta definición. Unsplash, Inc es una corporación canadiense que opera el sitio web unsplash.com (el “sitio”) y todo lo relacionado con el mismo.

Primera edición, 2017

D.R. © 2017, Universidad de Guadalajara CUCEA  
Av. Periférico Norte 799, Edificio G-306  
Núcleo Los Belenes  
Zapopan, Jalisco  
45100, México  
Tel-fax: +52 (33) 3770 3343 ext. 25608.

© D.R. 2017 Fondo Editorial Universitario  
Carrer La Murta 9-18  
07820 San Antonio de Portmany  
Ibiza, España

**ISBN: 978-84-17075-65-1**

# Capítulo ONCE



## **Empresa mexicana en los últimos veinticuatro años: estadística de la apertura comercial**

*Por Tania Elena González Alvarado*

# Empresa mexicana en los últimos veinticuatro años: estadística de la apertura comercial

Tania Elena González Alvarado  
Universidad de Guadalajara, México

## INTRODUCCIÓN

La desregulación, la descentralización y la liberalización comerciales; así como el ingreso de México a la Organización Mundial de Comercio (GATT), cambiaron a México en múltiples dimensiones. Hacer un análisis del comportamiento empresarial durante y después del proceso de apertura aporta nuevos aspectos sobre los escenarios competitivos que los empresarios enfrentan, dados los constantes cambios en el país. Lamentablemente, el mayor reto es la inconsistencia metodológica entre los diferentes censos económicos realizados por el gobierno. Dicha inconsistencia deriva en una lista cada vez menor de aspectos a comparar entre un censo económico y otro. Por otra parte, son pocos los estudios independientes al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática que abordan la situación económica del territorio nacional. A pesar de que el intenso cambio trajo como consecuencia tasas diferenciales de crecimiento en cada entidad federativa, configurando una nueva geografía económica (Ruiz y Dussel, 1999, pág. 14).



Ruiz y Dussel (1999), clasificaron a los estados con base en su nivel de especialización en siete grupos: Frontera (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas), Reconversión industrial (Jalisco, Aguascalientes, Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí), DF y su entorno (DF, Puebla, Morelos, Estado de México, Tlaxcala e Hidalgo), Estados petroleros (Veracruz, Tabasco y Campeche), Estados del sur (Guerrero, Oaxaca y Chiapas), Estados Turísticos (Yucatán, Quintana Roo

y Baja California), y Estados de materias primas (Sinaloa, Nayarit, Durango, Michoacán, Colima y Zacatecas).

El proceso de especialización tecnológica fue mucho mayor en los Estados Fronterizos y de Reconversión Industrial, en los que se realizó una fuerte inversión por parte de empresas extranjeras, mientras que los estados de materias primas lograron especializarse en sectores tradicionales como son alimentos y muebles. (Ruiz y Dussel, 1999, pág. 19)

En el caso de los Estados del Sur -caracterizados por un sector empresarial débil, la actividad artesanal y la exportación de productos agrícolas- el desarrollo fue lento y centrado en actividades comerciales. Los estados de materias primas lograron una especialización en sectores tradicionales (como son los alimentos) y la utilización de sus recursos forestales para la producción de muebles (Ruiz y Dussel, 1999, pág. 20).

El caso del DF y su Entorno sufrió un descenso en sus índices de especialización. Para analizar los factores del crecimiento, Ruiz y Dussel (1999, pág. 24) consideraron las siguientes variables: niveles de exportaciones estatales, llegada de turistas extranjeros, inversión extranjera, gasto público, inversión pública, financiación y formación de capital humano. Estas variables las concentraron en cuatro grandes grupos:

1) Factores de crecimiento hacia fuera, alta exportación como proporción del PIB estatal, alta inversión extranjera como proporción del PIB, alto empleo maquilador como proporción del empleo manufacturero y turismo; 2) factores de apoyo gubernamental, alto gasto público como proporción del PIB estatal, a lo que se sumaba una alta inversión pública en el estado; 3) factores de desarrollo empresarial: alta proporción de financiación bancaria como proporción del PIB estatal y; 4) factores de apoyo al desarrollo del capital humano, grado de escolaridad básico completo (medido como terminación del ciclo de nueve años de educación básica), indicadores de salud e indicadores de patrimonios familiares.

En el primer grupo, factores de crecimiento hacia fuera, se encontró que dichos factores fueron importantes de manera consistente tanto en los Estados de la frontera, ligados a la exportación y a la maquila, como en los Estados turísticos. El segundo grupo se formó por aquellos estados que realizaron una renovación industrial importante atrayendo capitales extranjeros y maquila, formando nuevos clusters industriales. (Ruiz y Dussel, 1999 pág. 26)

El tercero, lo formaron los estados que tuvieron una fuerte incidencia del gasto y la inversión pública como proporción del PIB, como es el caso de Oaxaca, Chiapas y Guerrero. Campeche. El cuarto grupo lo constituyeron los estados en torno al DF, donde se consolidó el núcleo DF-Estado de México y se reforzó el desarrollo industrial de Hidalgo, Tlaxcala, Puebla y Morelos, que incrementaron la inversión nacional y extranjera, y la maquila en el sector textil. (Ruiz y Dussel, 1999, pág. 27)

Este análisis y la regionalización incrustada estudiada por Bendesky (1994) mostraron en su momento la acentuada desigualdad económica entre los diferentes estados de México. El bajo nivel de desarrollo repercute en la competitiva de las empresas (Lira, 2003; Sánchez et al., 2008; Maldonado, et al., 2013; Mejía y Sánchez, 2014; Mayorga et al., 2014;), al mismo tiempo que el sector empresarial ejerce influencia sobre el desarrollo local (Ocampo, 2001; Kantis et al., 2002; Llorens et al., 2002). Por esto último, México cuenta con entidades en las que se ubican ciudades con alto nivel de desarrollo, entidades que coexisten en el territorio nacional con otras cuya característica principal es el estancamiento económico.

La mayor parte las empresas han quedado rezagadas, dependen de la demanda local mientras que compiten localmente con empresas extranjeras. La internacionalización ha tomado por sorpresa a la mayoría de los empresarios locales.

Además, muchas empresas están activas en el sector informal (Portes, 1995; Tokman, 2001; Freije, 2002), el cual ha tenido un crecimiento acelerado desde la apertura comercial. Tan sólo en el primer trimestre de 2012, 13.7 millones de mexicanos se ubicaban en el sector informal (INEGI, 2013). Las actividades del sector informal mexicano se vinculan a las formales. El analizar la situación actual de la empresa mexicana ignorando dicha relación conduce a un panorama parcial de la situación empresarial.

Roubaud (1995) explica que existe una vinculación entre las empresas mexicanas del sector informal con el resto de la economía. Esto en ocasiones se da a través de la subcontratación porque se puede ejercer sin un mínimo de presiones legales, y permite reducir costos. Sin embargo, el vínculo más directo es por medio del comercio. La materia prima que obtiene el sector informal proviene de las grandes empresas, mientras que su consumidor final es el ciudadano, quien probablemente cuenta con un empleo legalmente formalizado. La hipótesis de este autor



es que el sector informal subsiste en los espacios que dejan las empresas formales, en satisfacción de la demanda final.

Por otra parte, las empresas que se encuentran en el sector formal son aquellas que mantienen sus actividades en el margen de la legalidad, lo que facilita su descripción y estudio. Empresas a las cuales se remite el siguiente espacio.

## 1. DATOS ESTADÍSTICOS SOBRE LA EMPRESA MEXICANA EN LOS ÚLTIMOS VEINTICUATRO AÑOS.

De acuerdo con el INEGI, el rastreo de negocios de forma exhaustiva se realiza sólo en las zonas urbanas, no en las zonas rurales. Tal como si el territorio mexicano fuese más urbano que rural. En el caso de las zonas rurales, sólo se realiza un “muestreo representativo”. En función de dichos resultados, “entre lo exhaustivo y el exhaustivo” se presenta periódicamente el informe del censo económico que habrá de influir en la toma de decisiones de los gobiernos tanto municipales como locales, así como en los programas de desarrollo. Los datos recabados para las zonas rurales distan de acercarse a una realidad exhaustiva de las mismas.

A esto se añade que el Banco de México, puntualiza que la red financiera ofrece financiamiento a los negocios mexicanos, con excepción de los agropecuarios. Segundo punto que muestra la desventaja en la que se colocan a las empresas ubicadas en territorio no urbano. Al divorcio entre el sector financiero y el productivo (Pinto, 1968; Solís, 1997; Aglietta, 2000), que ya viene impactando de forma negativa en el apoyo financiero a las empresas de menor tamaño; se agrega el “muestreo” de las zonas rurales y la excepción de financiamiento para el sector agropecuario. Estos tres factores influyen en la visión de quienes toma decisiones tanto en el nivel gobierno como empresarial. A pesar de ello, los datos presentados por INEGI en los últimos 24 años muestran el comportamiento del sector empresarial mexicano por tamaño de empresas y por regiones. Considerando las regiones bajo la dinámica competitiva y, por tanto, bajo los grupos propuestos por Ruíz y Dussel (1999).

Las empresas micro y pequeña en el sector manufacturero (tabla 1) tuvieron un mayor aumento en el período 1989-1994 que en 1994-1999, el cambio más drástico se observó en las microempresas. El número de empresas de tamaño micro se incrementó un 97,70% para 1994 en

relación con el año 1989, mientras que sólo tuvo un incremento del 30,47% para 1999 en relación con 1994. En el caso tanto de la pequeña como mediana empresa, no hubo una variación significativa entre un período y otro, es decir, continuó aumentando en número casi al mismo ritmo en ambos periodos. La gran empresa manufacturera aumentó más aceleradamente en este período. Aumentó un 11,67% para 1994 en relación con 1989 y un 45,09% para 1999 en relación con 1994. Aún con un mayor aumento de la gran empresa y un menor aumento en la microempresa, esta última continuó representando, para el último censo económico (1999), el 95,36% de las empresas en el sector manufacturero.

Este comportamiento se vio revertido en el periodo 1999-2003. En este periodo, las empresas microempresas disminuyeron un 8.98%, al mismo tiempo que la pequeña alcanzó un aumento del 115% y la gran empresa 122%. Los siguientes dos períodos, el aumento en unidades fue muy pequeño comparado a los períodos anteriores.

Tabla 1

Empresas del sector manufacturero por tamaño (1989-2013)

	1989	1994	1999	2003	2008	2013	1994/ 1989	1999/ 1994	2003/ 1999	2003/ 2008	2008/ 2013
Total	138835	265427	344118	328718	436851	489530	91.18%	29.65%	-4.48%	32.90%	12.06%
Micro	127225	251524	328160	298678	404156	458096	97.70%	30.47%	-8.98%	35.31%	13.35%
Pequeña	7004	8414	9147	19754	22349	20455	20.13%	8.71%	115.96%	13.14%	-8.47%
Mediana	3758	4542	5431	7235	7113	7431	20.86%	19.57%	33.22%	-1.69%	4.47%
Grande	848	947	1374	3051	3233	3548	11.67%	45.09%	122.05%	5.97%	9.74%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2001, 2009, 2014).

Las empresas micro, pequeña y grande en el sector comercial tuvieron un mayor aumento en cantidad en el primer periodo (1989-1994) que en el segundo (tabla 2). Para el segundo periodo las empresas micro y pequeña aumentaron sólo una tercera parte en comparación con el primer período.

Las microempresas aumentaron en el periodo 1994-1998 un 19,42% mientras que en el periodo previo 1989-1994 aumentaron un 61,79%. Las empresas pequeñas en el segundo periodo aumentaron un 15,62% mientras que en el primer periodo aumentaron un 40,88%. La empresa grande aumentó menos de la mitad en el segundo periodo (26,94%) en comparación al primero (42,54%). La mediana se mantuvo con un

porcentaje de aumento similar en ambos periodos. En cuanto a la composición del sector comercial por tamaño de empresa es casi el mismo en ambos periodos, siendo el 94,6% de las empresas que lo conforman de tamaño micro para el año 1999.

En el tercer periodo (1999-2003), la pequeña y mediana empresa disminuyó en número de unidades, mientras que las empresas grandes aumentaron en un 60.27%. Esto pudiera deberse al crecimiento de las empresas ante la expansión del mercado. Los dos últimos periodos, el crecimiento en el número de unidades para cada tamaño de empresa fue menor, incluso en el cuarto periodo (2003-2008) se mantienen casi en el mismo porcentaje de aumento todos los tamaños de empresa. En el quinto periodo (2008-2013), las empresas micro y pequeña aumentan en menor número que las empresas mediana y grande. Esto pudiera deberse a un mayor crecimiento en las empresas ya establecidas.

Tabla 2  
Empresas del sector comercio por tamaño (1989-2013)

	1989	1994	1999	2003	2008	2013	1994-1989	1999-1994	2003-1999	2008-2003	2013-2008
	754848	1210184	1443676	1580587	1858550	2042641	60.32%	19.29%	9.48%	17.59%	9.91%
Micro	708783	1146752	1369478	1533865	1803799	1978887	61.79%	19.42%	12.00%	17.60%	9.71%
Pequeña	35818	50460	58341	33031	38779	43967	40.88%	15.62%	-43.38%	17.40%	13.38%
Mediana	8966	11146	13539	9976	11619	14454	24.31%	21.47%	-26.32%	16.47%	24.40%
Grande	1281	1826	2318	3715	4353	5333	42.54%	26.94%	60.27%	17.17%	22.51%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2001, 2009, 2014).

El sector servicios tuvo una gran expansión en el nivel mundial, sin embargo, no tuvo un crecimiento tan acelerado durante 1994-1999 en México. Durante el primer período (tabla 3), 1989-1994, el número de empresas aumentó en un 71,84%. Sin embargo, en el período 1994-1999 tuvo un aumento mucho menor, de sólo un 32,39%. Las empresa menos afectadas dentro del sector servicios y que continuaron aumentando al mismo ritmo en ambos periodos fueron las pequeñas y grandes. En el periodo 1999-2003 el número de empresas pequeñas aumentó un 243%, mientras que las micro casi no aumentaron, siendo un posible indicio del crecimiento de las empresas micro, al mismo tiempo que de la creación de nuevas empresas. El cuarto periodo (2008-2003) presenta un crecimiento global del 34.88%, mientras que en el quinto período

(2008-2013) el aumento disminuyó a la mitad, y hubo un decremento en el número de empresas pequeñas y medianas. Esto posiblemente se deba al cierre de empresas en el sector servicios y a la reducción del tamaño de las existentes como estrategia de supervivencia. Dicha situación no aplica para la empresa grande que mantuvo su aumento en el número de unidades casi igual para los dos últimos periodos. Aunque a partir de la apertura su aumento ha ido en descenso.

Se observa que el período de 1989-1994, antes de las crisis cambiaria y financiera, y en pleno proceso de apertura comercial, fue favorable para la creación, crecimiento y desarrollo de las empresas en México. Después de la crisis, los procesos de globalización y de regionalización continuaron favoreciendo algunos sectores empresariales en detrimento de otros.

Tabla 3  
Empresas del sector servicios por tamaño (1989-2013)

	1989	1994	1999	2003	2008	2013	1994/ 1989	1999/1 994	2003/ 1999	2008/ 2003	2013/ 2008
Total	412571	708947	938572	1013743	1367287	1637362	71.84%	32.39%	8.01%	34.88%	19.75%
Micro	402784	694585	919016	960135	1291080	1560949	72.45%	32.31%	4.47%	34.47%	20.90%
Pequeña	6458	9146	12749	43835	64310	64274	41.62%	39.39%	243.83%	46.71%	-0.06%
Mediana	1961	3062	3724	5179	6555	5923	56.14%	21.62%	39.07%	26.57%	-9.64%
Grande	1368	2154	3083	4594	5342	6216	57.46%	43.13%	49.01%	16.28%	16.36%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2001, 2009, 2014).

Este análisis por tamaño de empresa se complementa por el análisis por regiones, con base en Ruiz y Dussel (1999). En estos grupos regionales se nota que el número de empresas aumentó más durante el proceso de apertura, siendo mayor el surgimiento de empresas en las regiones más favorecidas que en aquellas en las cuales el sector empresarial no estaba preparado para dicha apertura.

La tabla 4 presenta la variación en el número de empresas en el sector manufacturero. En esta parte encontramos que el número de las mismas aumentó en forma considerable (255,27%) en los Estados Turísticos durante el periodo 1989-1994 para después presentar una disminución del 17% en el segundo periodo (1994-1998), siendo el estado de Yucatán el que presentó un mayor aumento en el primer periodo pero también una drástica disminución en el segundo periodo. En el periodo 2008-2013 fueron los Estados del Sur y los Turísticos los que mayor

aumento tuvieron en el número de empresas. Los Estados de la Frontera presentaron un aumento en el número de empresas de apenas 4.36%.

Tabla 4  
Unidades económicas del sector manufacturero por regiones y estados

	1989	1994	1999	2008	2013	1994/1989	1999/1994	2013/2008
Frontera	20469	38192	45894	52669	54966	86,58	20,17	4.36%
Baja California	2023	4099	4813	5993	7320	102,62	17,42	22.14%
Sonora	2386	5381	6480	9760	10458	125,52	20,42	7.15%
Chihuahua	3748	7204	8219	8014	8328	92,21	14,09	3.92%
Coahuila	3136	5918	6828	7889	7891	88,71	15,38	0.03%
Nuevo León	6050	9682	12491	12632	12656	60,03	29,01	0.19%
Tamaulipas	3126	5908	7063	8381	8313	89,00	19,55	-0.81%
Reconversión Industrial	24188	44096	62741	71314	81848	82,31	42,28	14.77%
Aguascalientes	1567	3276	3636	4174	4678	109,06	10,99	12.07%
Guanajuato	7680	14219	20746	23112	28036	85,14	45,90	21.30%
Jalisco	10204	18002	27784	29991	33609	76,42	54,34	12.06%
San Luis Potosí	3320	5545	6575	8113	8852	67,02	18,58	9.11%
Querétaro	1417	3054	4000	5924	6673	115,53	30,98	12.64%
Región Sur	12490	28143	42154	64457	80594	125,32	49,79	25.04%
Guerrero	3480	8416	13773	23272	26774	141,84	63,65	15.05%
Chiapas	4007	8183	9832	13726	16856	104,22	20,15	22.80%
Oaxaca	5003	11544	18549	27459	36964	130,74	60,68	34.62%
D. F. y su entorno	51067	86869	114075	141723	154533	70,11	31,32	9.04%
Distrito Federal	22087	28059	31068	30934	31413	27,04	10,72	1.55%
Estado de México	12279	22616	35318	48357	52022	84,18	56,16	7.58%
Puebla	10975	24164	29459	36526	41114	120,17	21,91	12.56%
Tlaxcala	1584	3065	5589	7959	9551	93,50	82,35	20.00%
Hidalgo	2263	4887	6895	9735	11849	115,95	41,09	21.72%
Morelos	1879	4078	5746	8212	8584	117,03	40,90	4.53%
Estados Petroleros	10599	20414	26975	31651	33189	92,60	32,14	4.86%
Tabasco	1264	2899	4195	4577	5075	129,35	44,71	10.88%
Veracruz	8491	14749	20774	23669	24674	73,70	40,85	4.25%
Campeche	844	2766	2006	3405	3440	227,73	-27,48	1.03%
Edos. De Materias Primas	15408	31321	38726	51781	56165	103,28	23,64	8.47%
Sinaloa	2222	4957	5568	8171	8969	123,09	12,33	9.77%
Colima	677	1906	1967	2523	2580	181,54	3,20	2.26%
Nayarit	1667	2315	2843	3567	4159	38,87	22,81	16.60%
Durango	1997	3632	4435	4858	4981	81,87	22,11	2.53%
Zacatecas	1849	3632	4182	4970	5254	96,43	15,14	5.71%
Michoacán	6996	14879	19731	27692	30222	112,68	32,61	9.14%
Estados Turísticos	4614	16392	13553	23256	28235	255,27	-17,32	21.41%
Baja California Sur	536	1178	1340	2012	2558	119,78	13,75	27.14%
Quintana Roo	544	1812	2168	2802	3043	233,09	19,65	8.60%
Yucatán	3534	13402	10045	18442	22634	279,23	-25,05	22.73%
Total	138835	265427	344118	372394	408936	91,18	29,65	9.81%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2001, 2009, 2014).

Coahuila tiene en el periodo más reciente (2008-2013) un aumento del 0.03 y Tamaulipas presenta una disminución del .81%.

Los Estados que durante el proceso de apertura tuvieron un mayor crecimiento en su tejido empresarial, veinticuatro años después presentan un crecimiento mucho más lento en el mismo. Sin embargo, no ha dejado de crecer el número de unidades empresariales manufactureras que operan en el país, con excepción de Tamaulipas. Si bien, el crecimiento cada vez es menor para todas las regiones. (tabla 4)

En el caso del sector servicio (tabla 5), también ha disminuido el aumento en el número de empresas a través de los años, aunque de forma más lenta y uniforme. No hay un estado que presente decremento en el número de empresas en ninguno de los períodos analizados, siendo los Estados Petroleros los que aumentaron menos en el último período (2008-2013), y los Estados de Reconversión Industrial los que tuvieron un mayor aumento en este último período.

En la tabla 5 se observa el comportamiento en el número de empresas por estado del sector servicios. Se identifica un menor aumento durante el período de apertura, comparado con el sector manufacturero (tabla 4), sin embargo, existe un comportamiento similar, el número de empresas aumentó más durante el primer período que durante el segundo.

Los Estados Turísticos mantuvieron un aumento mucho mayor con respecto a las otras regiones. El estado de Quintana Roo tuvo un aumento sobresaliente (140,5%) durante el primer período (1989-1994) en comparación con los demás Estados que conforman el país.

Dicho comportamiento se confirma en el sector comercial (tabla 6) en el que Quintana Roo aumenta en el primer período el número de empresas participantes en un 102,4%. En los tres sectores, el DF y su entorno mantienen los porcentajes más bajos de crecimiento en ambos períodos.

En relación con los datos estadísticos presentados por INEGI para el 2004, pierden consistencia con las tres encuestas anteriores, debido a que en el 2002 se modificó la clasificación de empresas. La evidencia recuperada a través de las encuestas económicas y publicada cuenta con un rango de 21 a 50 empresas (INEGI, 2009). Esto último no permite tomar dicho rango y reclasificar a las empresas en micro y pequeña de acuerdo a los criterios de clasificación utilizados hasta el año 2002.

Una posible solución sería sumar ambos grupos en los cinco censos analizados; pero esto diluiría el análisis de la empresa pequeña al confundirle con la microempresa, dado que esta última en número de unidades que conforman la población es mucho mayor. Adicionalmente,

esto no afecta el análisis sobre el impacto y más bien, se toman los nuevos datos para comprender la estructura empresarial en la segunda década después de la apertura comercial. Por esta razón el comparativo para las regiones no consideró dos periodos, 2003-1999 y 2008-2003.

Tabla 5  
Unidades económicas del sector servicios por regiones y estados

	1989	1994	1999	2008	2013	1994/1989	1999/1994	2013/2008
<b>Frontera</b>	75161	133314	169798	234318	267014	77,37	27,37	13.95%
Baja California	10035	19801	25201	36952	45422	97,32	27,27	22.92%
Sonora	9899	17688	23860	35291	40090	78,68	34,89	13.60%
Chihuahua	12278	22801	28420	35623	41760	85,71	24,64	17.23%
Coahuila	10807	18228	22396	31597	35109	68,67	22,87	11.11%
Nuevo León	17287	29947	38005	52428	59449	73,23	26,91	13.39%
Tamaulipas	14855	24849	31916	42427	45184	67,28	28,44	6.50%
Reconversión Industrial	64426	112059	152145	230800	295647	73,93	35,77	28.10%
Aguascalientes	4182	8378	10851	16802	20936	100,33	29,52	24.60%
Guanajuato	17428	29851	41059	62965	84583	71,28	37,55	34.33%
Jalisco	28829	49303	68046	98153	125007	71,02	38,02	27.36%
San Luis Potosí	9266	15368	19967	30595	36480	65,85	29,93	19.24%
Querétaro	4721	9159	12222	22285	28641	94,01	33,44	28.52%
<b>Región Sur</b>	31529	55439	79149	125319	153954	75,83	42,77	22.85%
Guerrero	9100	16322	23722	38444	42572	79,36	45,34	10.74%
Chiapas	12188	20690	27704	43161	54813	69,76	33,90	27.00%
Oaxaca	10241	18427	27723	43714	56569	79,93	50,45	29.41%
<b>D. F. y su entorno</b>	145190	242954	319971	446779	531240	67,34	31,70	18.90%
Distrito Federal	75590	108598	127966	151017	169936	43,67	17,83	12.53%
Estado de México	34631	67623	102570	155506	190239	95,27	51,68	22.34%
Puebla	18788	35231	45173	67874	83660	87,52	28,22	23.26%
Tlaxcala	3086	5986	9064	14615	18263	93,97	51,42	24.96%
Hidalgo	6655	11976	17501	28948	36527	79,95	46,13	26.18%
Morelos	6440	13540	17697	28819	32615	110,25	30,70	13.17%
<b>Estados Petroleros</b>	38326	63437	83738	119024	133401	65,52	32,00	12.08%
Tabasco	5065	10077	13615	20427	24740	98,95	35,11	21.11%
Veracruz	30295	48126	63688	87845	96132	58,86	32,34	9.43%
Campeche	2966	5234	6435	10752	12529	76,47	22,95	16.53%
<b>Edos. de Materias Primas</b>	44566	77207	102095	156134	186697	73,24	32,24	19.57%
Sinaloa	10255	17787	22600	32719	40444	73,45	27,06	23.61%
Colima	2708	5385	6802	11074	13338	98,86	26,31	20.44%
Nayarit	5739	8006	9879	16105	20712	39,50	23,39	28.61%
Durango	5373	9486	12105	17455	20815	76,55	27,61	19.25%
Zacatecas	5020	9506	12772	17955	20046	89,36	34,36	11.65%
Michoacán	15471	27037	37937	60826	71342	74,76	40,32	17.29%
<b>Estados Turísticos</b>	13373	24537	31676	54913	69409	83,48	29,09	26.40%
Baja California Sur	2647	4032	5278	9471	12863	52,32	30,90	35.81%
Quintana Roo	2645	6351	9378	16788	21405	140,11	47,66	27.50%
Yucatán	8081	14154	17020	28654	35141	75,15	20,25	22.64%
<b>Total</b>	412571	708947	938572	1367287	1637362	71,84	32,39	19.75%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2001, 2009, 2014).

**Tabla 6**  
**Unidades económicas del sector comercial por regiones y estados**

	1989	1994	1998	2008	2013	1994/1 989	1999 /199 4	2013/ 2008
<b>Frontera</b>	115430	197125	225019	266375	273748	70,77	14,15	2.77%
Baja California	12296	23277	27390	35880	41502	89,31	17,67	15.67%
Sonora	15299	24794	29990	35789	37906	62,06	20,96	5.92%
Chihuahua	19152	34094	39383	44304	45553	78,02	15,51	2.82%
Coahuila	17358	29783	33439	39930	39407	71,58	12,28	-1.31%
Nuevo León	30239	50267	53405	61849	61265	66,23	6,24	-0.94%
Tamaulipas	21086	34910	41412	48623	48115	65,56	18,63	-1.04%
<b>Reconversión Industrial</b>	123117	200557	241419	311465	355877	62,90	20,37	14.26%
Aguascalientes	7390	12996	14990	19425	21255	75,86	15,34	9.42%
Guanajuato	36569	61635	74163	92070	108616	68,54	20,33	17.97%
Jalisco	53339	84274	103682	133439	151648	58,00	23,03	13.65%
San Luis Potosí	16894	26930	30109	39310	41640	59,41	11,80	5.93%
Querétaro	8925	14722	18475	27221	32718	64,95	25,49	20.19%
Región Sur	68017	110763	143176	203556	224449	62,85	29,26	10.26%
Guerrero	20629	35359	43285	63727	63563	71,40	22,42	-0.26%
Chiapas	22918	36427	46938	70892	81377	58,94	28,85	14.79%
Oaxaca	24470	38977	52953	68937	79509	59,28	35,86	15.34%
<b>D. F. y su entorno</b>	280692	428978	519037	664949	746514	52,83	20,99	12.27%
Distrito Federal	132042	168001	179999	196293	210621	27,23	7,14	7.30%
Estado de México	76110	136195	182670	250351	290148	78,94	34,12	15.90%
Puebla	37415	63870	78074	108481	123920	70,71	22,24	14.23%
Tlaxcala	7897	13696	18603	26404	29990	73,43	35,83	13.58%
Hidalgo	13267	22144	29278	41938	49246	66,91	32,22	17.43%
Morelos	13961	25072	30413	41482	42589	79,59	21,30	2.67%
<b>Estados Petroleros</b>	64252	98354	113552	148720	156901	53,08	15,45	5.50%
Tabasco	8984	14730	18508	24819	27197	63,96	25,65	9.58%
Veracruz	49616	74420	84989	109423	114401	49,99	14,20	4.55%
Campeche	5652	9204	10055	14478	15303	62,85	9,25	5.70%
<b>Edos. de Materias Primas</b>	54234	94930	110011	198626	214593	75,04	15,89	8.04%
Sinaloa	15838	26506	29031	36764	40475	67,36	9,53	10.09%
Colima	4227	8268	8848	11601	12354	95,60	7,01	6.49%
Nayarit	7740	12484	13572	17914	20315	61,29	8,72	13.40%
Durango	9614	16184	18628	22120	23909	68,34	15,10	8.09%
Zacatecas	9819	16609	20201	24661	25814	69,15	21,63	4.68%
Michoacán	6996	14879	19731	85566	91726	112,68	32,61	7.20%
<b>Estados Turísticos</b>	23952	41452	46585	64859	70559	73,06	12,38	8.79%
Baja California Sur	3549	5629	6856	9800	11377	58,61	21,80	16.09%
Quintana Roo	4857	9852	13482	18516	20501	102,84	36,85	10.72%
Yucatán	15546	25971	26247	36543	38681	67,06	1,06	5.85%
<b>Total</b>	729694	1172159	1398799	1858550	2042641	60,64	19,34	9.91%

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2001, 2009, 2014).

Adicionalmente, INEGI facilitó una tabla que presenta por número de unidades las empresas de los tres sectores analizados, comparando 1998, 2003 (2002) y 2008. En este se muestra que las unidades económicas dedicadas a las actividades de manufactura, servicios y comercio



presentaron una tendencia positiva en el número de establecimientos. INEGI señala que de 1998 a 2008 las unidades económicas aumentaron 34,2 % (Tabla 7).

Con base en el tamaño, los aumentos más importantes se registraron en los estratos de las unidades que ocupan de 3 a 5 personas con 57,1% de incremento en unidades económicas (INEGI, 2009, pág. 17). Este análisis publicado por INEGI guarda una diferencia de 3610 unidades en el total para 1998 (1999), en relación con el informe publicado en 2001 - que en su momento sirviera de base para el análisis sobre el impacto de la apertura comercial y la reconfiguración territorial presentada en párrafos anteriores.

Tabla 7  
Evolución de las unidades económicas por estratos de persona ocupado  
1998, 2002 y 2008, México  
Industrias manufactureras, comercio y servicios

	2008	2013	2008-2013
Total Nacional	3724019	4230745	13.61%
0 a 2	2408422	3055960	26.89%
3 a 5	903670	776204	-14.11%
6 a 10	224086	203739	-9.08%
11 a 15	63623	62428	-1.88%
16 a 20	31311	32966	5.29%
21 a 30	30346	31161	2.69%
31 a 50	24688	27178	10.09%
51 a 100	18668	19405	3.95%
101 a 250	12029	13929	15.80%
251 a 500	4136	4506	8.95%
más de 250	3040	3269	7.53%

Estratificación censal	1998	2002	2008	1998-2003	2003-2008
Total nacional	2729976	2923048	3662688	7,1	25,3
0 a 2	2068401	2078213	2389447	0,5	15
3 a 5	433427	569014	894028	31,3	57,1
6 a 10	116095	145451	215560	25,3	48,2
11 a 15	36937	42848	58199	16	35,8
16 a 20	18402	21309	27633	15,8	29,7
21 a 50	83359	38432	46298	15,2	20,5
51 a 100	11097	13042	15379	17,5	17,9
101 a 250	7698	9039	10075	17,4	11,5
Más de 250	4660	5700	6069	22,31	6,47

Fuente: INEGI (2009).

La industria manufacturera mexicana para el 2009 se caracterizaba por su diversificación. Coexistiendo actividades altamente concentradas,

como la industria siderúrgica, la automotriz, cementera, cervecera; junto con industrias atomizadas, como son la fabricación de productos de herrería, elaboración de pan, de tortillas de maíz, purificación de agua entre otras. El sector manufacturero es el más importante en producción bruta total (44,3%), concentra el 11,7% de las unidades económicas y 23,2% de personal ocupado. (INEGI, 2009, pág. 23).

Las unidades económicas de Comercio en el periodo 2003-2008 registraron un crecimiento de 17,6% siendo los establecimientos micro (0 a 10 personas ocupadas) los que contribuyeron en términos absolutos con el mayor número. El incremento en número de personas ocupadas fue de 22,8%. Los puestos de trabajo en la microempresa en 2003 representaba el 62,1% del total de Comercio, para 2008 aumentó al 65,1%, mientras que el personal que laboró en las tras estratificaciones de empresas disminuyó su participación (INEGI, 2009, pág. 69).

Durante el periodo 2003-2008, las unidades económicas prestadoras de servicios mantuvieron su estructura de participación porcentual por tamaño casi igual. En relación con el personal ocupado, existieron pequeños incrementos en la participación de las micro y pequeña empresas, en tanto que el personal ocupado total de las empresas grandes disminuyó su participación, al pasar de 33,6% a 32,5%. (INEGI, 2009, pág. 114)

Tabla 8  
Evolución de las unidades económicas por estratos de persona ocupado  
2008 y 2013, México  
Industrias manufactureras, comercio y servicios  
Fuente: INEGI (2014).

En el período 2008-2013 las empresas continuaron aumentando pero no con el mismo ritmo que durante la apertura comercial. El número de unidades con 3 a 15 empleados presenta disminución, mientras que el mayor aumento (26.89%) se ubica en el auto empleo (cero empleados) y máximo dos empleados. Las empresas con 101 a 250 empleados aumentaron un 15.8 por ciento. (tabla 8)

Adicionalmente, la maquiladora ha sido decisiva en las transformaciones no sólo internas sino externas, al jugar un papel muy importante en el establecimiento de vínculos económicos entre México y otras regiones.

Aunque en cifras la maquiladora contribuyó al crecimiento del país, no favoreció el desarrollo en el mismo.

## 2. ENTRE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y LA DEPENDENCIA ESTADOUNIDENSE

Las maquiladoras aumentaron de 1500 hasta más de 3000 en sólo nueve años (1990-1999), convirtiéndose en uno de los sectores más importantes de exportación del país. El problema de éstas residió en la poca atracción sobre la industria nacional. Se tenían grandes volúmenes de exportación pero también de importación de componentes, lo cual constituyó cifras y porcentajes que se agregaron al comercio de México pero con incidencia limitada sobre el empleo, la producción y el consumo (López y Uscanga, 2000, págs. 87-90).

En cuanto a la maquila, la CEPAL (2002, pág. 12) confirmó la baja contribución del valor agregado manufacturero a la economía en su conjunto, a pesar del crecimiento del sector de maquila (cuadro 8), situación distinta a la de los países que lideran este proceso en Asia. Además, el sector manufacturero, y en especial el subsector electrónico, excluida la maquila, registró un sistemático déficit comercial a partir de 1988. Estos datos reflejan la falta de eslabonamientos del sector manufacturero, tanto internos al propio sector como con el resto de la economía.

Tabla 9

Valor agregado (VA) de la manufactura y de la maquila para la exportación según componentes del valor bruto de la producción (VBP), México

Años	VA de la manufactura en relación con el VA del país	VA de la maquila en relación con el VA de la manufactura del país	Insumos importados en el VBP de la producción de la maquila	Insumos locales en el VBP de la maquila	Remuneraciones en el VBP de la maquila	Otros gastos en el VBP	Utilidades en el VBP de la maquila
1980	19,7	2,0	30,7	1,2	18,2	6,2	5,1
1985	20,9	3,4	24,9	0,7	12,8	6,6	4,8
1990	20,9	7,1	25,2	1,3	13,0	6,8	4,1
1995	20,8	9,5	19,2	1,4	9,4	5,6	2,8
1996	21,5	10,0	18,6	1,7	9,0	5,5	2,4
1997	21,4	11,6	20,2	1,8	10,0	5,7	2,7
1998	21,3	13,2	21,6	2,2	10,5	5,9	3,0
1999	21,1	14,9	23,4	2,4	11,4	6,4	3,3
2000	20,7	16,1	24,4	2,4	12,4	6,9	2,7
2001	18,5	17,8	26,9	2,7	13,3	7,5	3,5

Fuente: Cepal (2002)

En la tabla 9 se observa que el valor agregado de la maquila con relación al valor agregado de la manufactura del país fue en aumento. Esto muestra que en el país el valor agregado de la manufactura retrocedió en relación con el de la maquila. También refleja la falta de eslabonamientos internos del sector manufacturero (Oliveras, 1987; Stumpo, 1996; González, 2008; Kuwayama y Lima, 2003; Bustillo y Ocampo, 2003), dentro de su propio ámbito y con el resto de la economía. El valor agregado de la manufactura no muestra un crecimiento paralelo al de la maquila (CEPAL, 2002, pág. 12).

Al examinar más detenidamente la tabla 9 en los componentes del valor bruto de la producción de la maquila en México se aprecia que el valor agregado de esta actividad aumentó gradualmente hasta alcanzar el 26,9% del valor bruto que se registró en el 2001, un nivel similar al alcanzado en el año 1990. La CEPAL señaló que los insumos importados representaron entre el 70% y el 80% del valor bruto de la producción de la maquila, mientras que las remuneraciones tuvieron una proporción muy baja (13,3%) en el último año.

La tabla 9 muestra que otros componentes del valor agregado, las adquisiciones de insumos locales, los gastos y utilidades representaron apenas un 2,7% del valor bruto de la producción de la maquila en 2001. Esto muestra la ausencia de eslabonamiento entre el sector manufacturero mexicano y las empresas maquiladoras que operan dentro del país.

Con respecto a las exportaciones mexicanas, el destino principal en el 2001 fue Estados Unidos, representando casi el 90% de la exportación total (tabla 9). La tendencia en la canasta de exportación era especializarse en tres sectores: confecciones (baja tecnología), área automotriz (tecnología intermedia) y equipos electrónicos (alta tecnología). Esta situación no ha cambiado en los últimos dieciséis años, Estados Unidos continúa siendo el socio principal.

Los datos en la tabla 10 son una expresión numérica de la dependencia económica de México hacia Estados Unidos (Alegría, 1989; Castillo et al., 2004; Garcés, 2006). En este cuadro se observa el menor intercambio comercial de México con otras regiones: Japón, 6,76% en importaciones y 0,39% en exportaciones; Asia, 11,98% y 0,87% respectivamente; para el resto de América Latina, 3,53% y 3,30%. Este intercambio con terceros países que se encuentran fuera del Tratado de Libre Comercio con

América del Norte se caracterizó por un mayor valor en importaciones ante un menor valor en las exportaciones mexicanas hacia estos países.

Tabla 10  
Importaciones y exportaciones de bienes por México hacia el resto del mundo, 2001 (En miles de dólares y porcentajes)

	Importaciones	%	Exportaciones	%
Total UE	17.791.749	11,22	5.013.184	3,16
Total EEUU	127.465.186	80,35	140.645.735	88,66
Total Japón	10.720.380	6,76	622.874	0,39
Total Asia	19.011.409	11,98	1.376.127	0,87
Total América Latina	5.593.310	3,53	5.230.286	3,30
Otros	9.294.147	5,86	5.740.259	3,62
Total mundial	189.876.181	100	158.628.465	100

Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL (2002).

En cuanto a las exportaciones mexicanas a la UE, estas sólo representaban en 2001 el 3,16% del total mexicano (tabla 10); porcentaje poco significativo si se considera la proporción que va dirigida a Estados Unidos. En los últimos años, el valor de las exportaciones hacia la UE ha aumentado en cifras pero en porcentaje con respecto al total de las exportaciones se ha mantenido.

En 1997 las exportaciones de México a la UE alcanzaron la cifra de 3.883.554.000 dólares, lo que representó el 3,53% del total de las exportaciones mexicanas (109.889.791.000 dólares). Para el 2001 las exportaciones en cifras fueron 5.013.184.000 dólares representando un aumento en dólares, sin embargo, el porcentaje de participación en relación con el total de las exportaciones mexicanas para ese año (158.628.465.000) fue de 3,16%. (CEPAL 2002)

En lo concerniente a las importaciones, éstas aumentaron, no sólo en cifras sino en porcentaje de participación, pasando de un 9,32%, en 1997 -año en que se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación con la UE, y en el que el valor total de exportaciones mexicanas era de 3.868.400.000 de dólares y el de las importaciones provenientes de la UE era de 10.427.539.000 dólares-, a un 11,22% para el 2001.

De las importaciones mexicanas con origen europeo sobresalieron los bienes industrializados, los cuales representaban el 98,49% de dichas importaciones (17.522.472.000 de dólares vs 17.791.749.000 de dólares del total) y la cifra fue cinco veces mayor a la de las exportaciones mexicanas hacia la UE en este mismo concepto (5.013.184.000 de dólares). Estos datos son posible resultado de la

inversión directa europea en México y de la transferencia tecnológica, lo cual no es sorpresa, si se considera que México fue atractivo como plataforma para que las empresas de la UE penetraran en el mercado norteamericano bajo las ventajas que el TLCAN les brindaba.

Por otra parte, como se observa en la tabla 10, México frente a la región asiática tuvo un intercambio comercial aparentemente bajo y sin importancia en comparación con América del Norte -de acuerdo a la CEPAL, las exportaciones mexicanas cuyo destino es Asia para el 2001 representaron apenas el 0,87% con un total de 1.376.127.000 dólares, mientras que las exportaciones cuyo destino era Estados Unidos fueron en porcentaje el 88,66% y en cifras 140.645.735.000 dólares.

No está de más hacer notar que las exportaciones mexicanas a Estados Unidos continúan siendo mayores a las importaciones, mientras que en el caso de Asia las exportaciones mexicanas son menores, es decir, se importan más productos asiáticos de los que se exportan a esa región y es más lo que se vende a Estados Unidos que lo que se compra. No existen cambios importantes en los últimos once años, salvo el hecho de que aumentaron las importaciones asiáticas en detrimento de las estadounidenses (tabla 11).

Tabla 11

Comparación de importaciones y exportaciones de bienes por México hacia el resto del mundo, 2000 y 2010 (En porcentajes)

Región	Importaciones		Exportaciones	
	2000	2010	2000	2010
Asia y el Pacífico	9,7	32,5	1,4	4,0
Estados Unidos	71,2	48,2	88,2	80,1
Unión Europea	8,4	10,8	3,5	4,9
América Latina y el Caribe	2,6	4,3	3,6	7,0

Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL (2011).

Estas cifras reflejan que la inversión extranjera directa que entró a México durante el periodo analizado fue parte una estrategia empresarial para usarle de plataforma y entrar al mercado norteamericano porque las importaciones mexicanas que provienen de los países que están fuera del TLCAN han aumentado al igual que en el caso de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos. La situación en los últimos seis años ha sufrido pocos cambios, aunque sí existen algunos matices.

Por ejemplo, en el primer trimestre de 2017 el valor de las exportaciones de América Latina y el Caribe creció a una tasa interanual

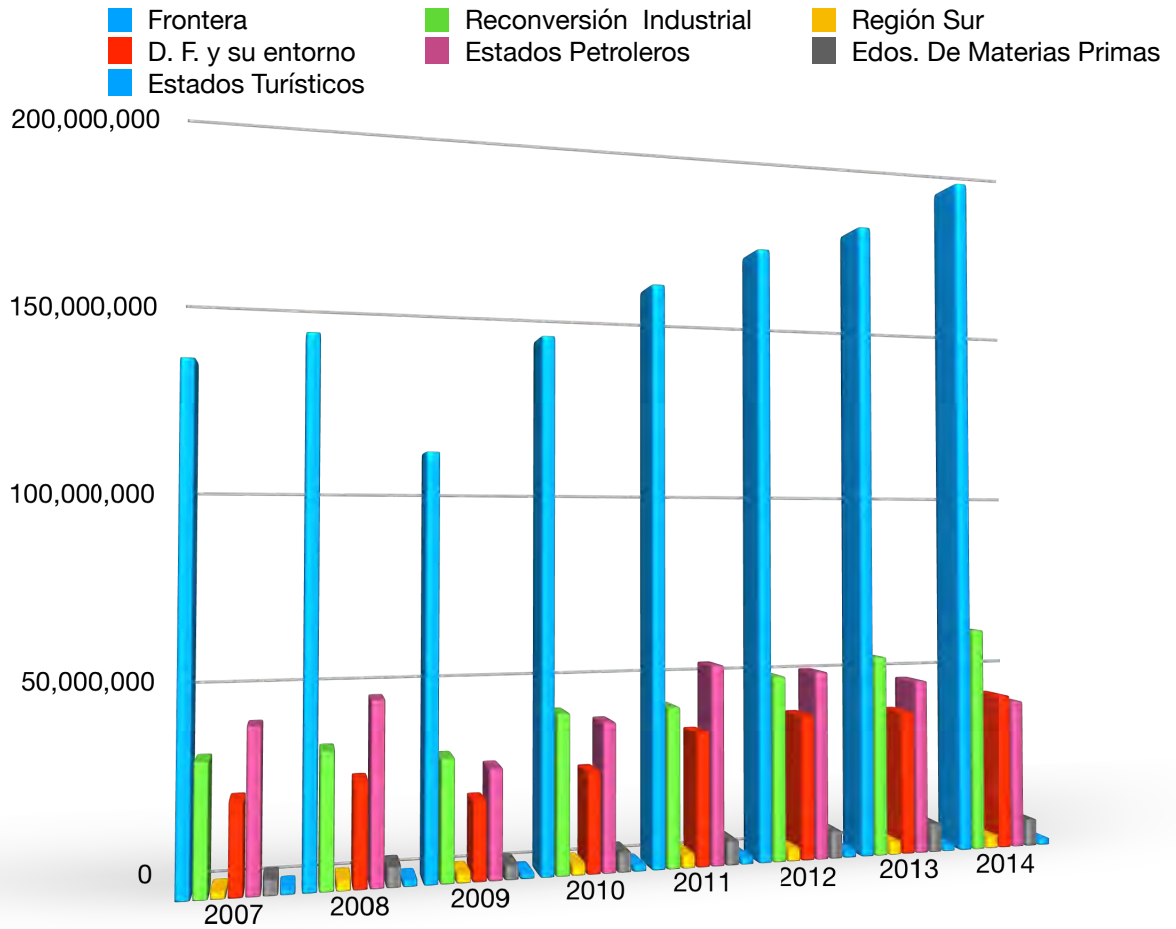
estimada en torno al 17%. El resultado consolidó el cambio de tendencia de los últimos meses y marcó una discontinuidad con el 2016, cuando las ventas externas habían caído 2,9%. Sin embargo, al analizar el trimestre el nivel de las exportaciones se encontraba aún 10% por debajo del máximo alcanzado antes del derrumbe iniciado a mitad de 2014. (Giordano, 2017)

La mejora del desempeño exportador de la región se debe principalmente a la evolución de los precios de los productos básicos. La tendencia alcista en los mercados de materias primas que benefició principalmente a los países sudamericanos fue acompañada por una demanda real más firme de los Estados Unidos que favoreció las exportaciones manufactureras de Mesoamérica. (Giordano, 2017)

México y Perú son los únicos países que registraron un crecimiento sostenido de las exportaciones reales desde 2015. Las exportaciones de México disminuyeron 1,8% en 2016 afectadas por la evolución negativa de los mercados estadounidense y regional. En el primer trimestre de 2017 se verificó un nítido viraje en todos los destinos, reflejado en un sólido crecimiento interanual de las ventas externas totales (11%). La variación de los envíos a Estados Unidos (9%) que tuvo un peso determinante fue reforzada por una notable expansión de las colocaciones en China (44%) y en el resto de los mercados asiáticos (91%), que en conjunto explican un cuarto del aumento total. Solo un quinto del incremento es atribuible al rubro petrolero beneficiado por el alza del precio del crudo, mientras que las manufacturas no automotrices dan cuenta de la mitad del aumento. (Giordano, 2017)

Un análisis del comportamiento exportador de mercancías por regiones, comparando los últimos ocho años, muestra que los Estados de la Frontera mantienen un mayor dinamismo en comparación con las otras regiones. La gráfica 1 contiene las exportaciones en cifras anuales (miles de dólares) de acuerdo con las distintas regiones. En ella se observa un comportamiento similar entre cada región y hasta 2014, con excepción de los Estados Petroleros. Seis regiones tienden a recuperarse de la caída de las exportaciones en 2009. No así en el caso de los Estados Petroleros, que muestran una recuperación en los 2010 y 2011, para descender en los siguientes años.

Gráfica 1  
Exportaciones por región de estudio (2007-2014)



Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2016).

De acuerdo con la tabla 12, las exportaciones de mercancías disminuyeron en los Estados del Sur (33.90%), D.F. y su entorno (4.99 %), y los Estados Petroleros (43.41%). Los Estados de la Frontera, de Reconversión Industrial y Turísticos aumentaron menos que el período anterior. Mientras que los Estados de Materias Primas muestran una recuperación tras una disminución del 5.53% en el periodo anterior.



Tabla 12  
Comportamiento de las exportaciones de mercancías por regiones  
(2007-2015)

	2008 vs 2007	2009 vs 2008	2010 vs 2009	2011 vs 2010	2012 vs 2011	2013 vs 2012	2014 vs 2013	2014 vs 2015
Frontera	5.56%	-21.18%	28.07%	10.67%	7.14%	4.70%	8.18%	1.42%
Reconversión Industrial	4.11%	-9.05%	33.04%	1.48%	17.24%	9.19%	12.75%	11.68%
Estados del Sur	54.85%	-9.28%	14.93%	23.58%	-6.59%	7.16%	-0.75%	-33.90%
D. F. y su entorno	15.59%	-24.36%	30.52%	34.11%	10.30%	-0.25%	9.56%	-4.99%
Estados Petroleros	13.62%	-39.47%	37.50%	36.30%	-4.78%	-6.49%	-13.88%	-43.41%
Edos. De Materias Primas	32.18%	-27.85%	38.59%	26.23%	13.40%	6.24%	-5.53%	4.67%
Estados Turísticos	-1.57%	-6.14%	17.45%	10.46%	-3.74%	-7.20%	13.55%	4.75%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (2016).

Como señalan López y Uscanga (2000, pág. 83), los sectores intensivos en mano de obra, como son la agricultura y la industria ligera, no se han beneficiado a un mayor grado de la apertura comercial porque el poder económico se ha concentrado en los productores más eficientes y con poder financiero. Esto último también ha disminuido o prácticamente anulado los beneficios que la PYME mexicana pudiera obtener. Como resultado, México ha crecido pero no ha impactado en el desarrollo local, más bien, la desigualdad entre las distintas regiones que lo conforman se ha acentuado (Castells, 1999; Delgadillo, 2008). Otra situación que ha ido en aumento y que puede resultar en un impacto negativo a mediano plazo es la dependencia alimentaria que tiene México con el exterior. Esta dependencia ha sido fomentada ante la eliminación de toda práctica proteccionista al sector agrícola.

Las empresas transnacionales tienen su lugar en dicho intercambio porque cuentan con una proyección mundial y tienen un papel preponderante en cada uno de los países en donde se establecen o con los que se relacionan. Así, mientras en un país producen, en otro diferente venden y en otro más obtienen la materia prima, cumpliendo con las obligaciones fiscales que derivan de sus utilidades en aquel país cuyo sistema facilite sus intereses (Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, 1997). López y Uscanga (1997) les denominan el segundo propulsor de la globalización en el mundo y citan como ejemplo a Japón donde las principales nueve empresas comercializadoras manejan casi el 60% de todo el comercio exterior en dicho país.

Requeijo (1998, págs. 4, 5) señala cuatro características importantes en el intercambio internacional. La primera es que los países

industrializados son los grandes exportadores; la segunda es que el grueso del comercio mundial tiene lugar en el propio seno de dichos países, estamos hablando de la mitad de los intercambios totales; tercera, la importancia del comercio intraindustrial que se lleva a cabo expansivamente dentro de la UE; y como cuarta, el peso creciente del comercio de servicios o, dicho de otra forma, del comercio invisible (transporte, comunicaciones en la actividad financiera y producción intelectual entre otros).

Este autor enlista cinco razones principales que explican la gran expansión comercial: primera, los beneficios derivados del comercio sobre la producción, el consumo y la competencia; segunda, la existencia de un compromiso global para reducir la protección de los mercados nacionales; tercera, las necesidades de las empresas multinacionales; cuarta, el perfeccionamiento de los medios de transporte; y quinta, el desarrollo de las comunicaciones. (Requeijo, 1998, pág. 7)

Algunos empresarios se han concentrado sólo en el mercado local, sin embargo, la entrada de competidores extranjeros en su mercado les exige que tengan una perspectiva más amplia. La globalización, como proceso que tiende a la liberalización de las finanzas y el comercio, orilla a las empresas a competir en el nivel internacional; aún cuando estas empresas no se propongan incursionar en el mercado extranjero.

El desequilibrio existente entre la apertura comercial y financiera (De la Dehesa, 2003) alimenta las crisis financieras, convirtiendo en un reto para las empresas el hacer frente a los problemas derivados de dichas crisis (escasez de crédito, hiperinflación, contracción del mercado interno, entre otras). Además, el actual sistema capitalista ha provocado la creación de empresas de supervivencia ante el aumento de la desigualdad económica y la pobreza.

Esto ocurre mientras que la integración regional como proceso ha contribuido a la reestructuración de los espacios económicos, ha provocado la creación de barreras comerciales y ha conducido a las empresas a modificar sus estrategias de actuación local con la finalidad de crear vínculos con nuevos competidores, clientes y proveedores derivados de la integración económica.

## CONCLUSIONES

En el caso de México existe un proceso de integración incrustado en el proceso de globalización que afecta a las empresas mexicanas y que va a contribuir a un mayor desarrollo en algunas regiones, marcando aún más la desigualdad entre las diferentes regiones que conforman el país.

La globalización económica y la integración regional presentan retos para las empresas, particularmente, para las de menor dimensión. Ejemplo de esto ha sido la Política Agrícola Común Europea, que de ser un instrumento de integración regional ha pasado a convertirse en un propulsor de las exportaciones agroindustriales europeas y una barrera comercial para los exportadores de terceros países que desean incursionar en el mercado comunitario.

Mientras las grandes empresas se subvencionan optimizando la creación de infraestructuras, minimizando los impuestos, externalizando los costes del desempleo, recibiendo subvenciones y eludiendo al fisco del estado nacional; las empresas micro, pequeña y mediana, que generan gran parte de los puestos de trabajo se ven atosigadas y asfixiadas por las infinitas trabas y gravámenes de la burocracia fiscal. Pero junto con estos retos las empresas de menor dimensión pueden detectar algunas oportunidades y obtener ventajas de ambos procesos. Prueba de ello es que aún en países en desarrollo como es el caso de México existen zonas geoeconómicas en las que el sector empresarial ha salido beneficiado de ambos procesos.

En la medida que el empresario comprenda dichos retos establecerá mejores estrategias para vencerlos o para sobrevivir con ellos. Si el empresario no está consciente de esto último difícilmente podrá aprovechar los programas, ya de por sí limitados, que han sido creados para insertarle en el proceso de globalización. Estos dos procesos que coexisten han conducido a que el sector empresarial mexicano se reestructure a las nuevas exigencias económicas. La reconversión industrial de algunas zonas del país, la integración transfronteriza y la expansión del sector servicios son una respuesta a dichos cambios.

Así mismo, el sistema económico ha dado una lección importante para los que establecen políticas económicas encaminadas al desarrollo: no está en manos de los agentes económicos que tienen como fin primordial aumentar su competitividad y sus ganancias el resolver la desigualdad, la pobreza y aumentar el bienestar de la población en general. Las

transnacionales que se establecieron en México durante estos últimos años buscaban lo que por lógica del mismo sistema les corresponde, generación de valor económico para sí mismas. Se requiere que los gobiernos tengan una intervención constante, que se apueste por empresas más localizadas y que sea la población local quienes protagonicen los cambios.

## REFERENCIAS

- Aglietta, M. (2000). *Macroeconomía financiera*. Editorial Abya Yala.
- Alegría, T. (1989). La ciudad y los procesos transfronterizos entre México y Estados Unidos. *Frontera norte*, 1(2), 53-90.
- Bendesky, L. (1994). Economía regional en la era de la globalización. *Comercio exterior*, 44(11), 982-989.
- Bustillo, I., y Ocampo, J. A. (2003). *Asimetrías y cooperación en el Área de Libre Comercio de las Américas (Vol. 13)*. United Nations Publications.
- Castillo, R., Díaz, A., y Fragoso, E. (2004). Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos: el caso del sector manufacturero. *Comercio Exterior*, 54(7), 620-627.
- Castells, M. (1999). *Globalización, identidad y estado en América Latina*. Santiago de Chile: PNUD.
- Centro Nuevo Modelo de Desarrollo (1997). *Norte-Sur: la fábrica de la pobreza*. Popular.
- CEPAL (2002). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2011). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Dehesa, G. (2003). *Globalización, desigualdad y pobreza (No. 339.9)*. Alianza.
- Delgadillo, J. (2008). Desigualdades territoriales en México derivadas del tratado de libre comercio de América del Norte. *Eure (Santiago)*, 34(101), 71-98.
- Freije, S. (2002). *El empleo informal en América Latina y el Caribe: causas, consecuencias y recomendaciones de política*. Inter-American Development Bank.
- Garcés, D. (2006). La relación de largo plazo del PIB mexicano y sus componentes con la actividad económica en Estados Unidos y el tipo de cambio real. *Economía Mexicana. Nueva Época*, 15(1).

- Giordano, P. (2017). Estimaciones de las tendencias comerciales. América Latina y El Caribe. Banco Interamericano de Desarrollo.
- González, A. (2008). Reflexiones sobre el comportamiento del comercio exterior en el sector manufacturero. *Norteamérica*, 3(1), 229-244.
- Gutiérrez, J., Rodríguez, J., y Magdaleno, J. (2008). La gestión del conocimiento como generador de competitividad: aplicación en PyMEs de la zona metropolitana de Guadalajara. *Mercados y Negocios*, (18), 5-24.
- INEGI (2001). Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Censos económicos 1999. México: INEGI.
- INEGI (2009). Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Censos económicos. México: INEGI.
- INEGI (2014). Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Censos económicos. México: INEGI.
- INEGI (2013). Mujeres y hombres en México 2012. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- INEGI (2016). Exportaciones por Entidad Federativa. México: Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Link: [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/economicas/exporta\\_ef/default.aspx](http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/registros/economicas/exporta_ef/default.aspx)
- Kantis, H., Ishida, M., y Komori, M. (2002). Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia. Inter-American Development Bank.
- Kuwayama, M., y Lima, J. (2003). La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial (Vol. 26). United Nations Publications.
- Lira, I. (2003). Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina (Vol. 33). United Nations Publications.
- López, V., y Uscanga, C. (2000). México frente a las grandes regiones del mundo. Siglo XXI.
- Llorens, J., Albuquerque, F., y Del Castillo, J. (2002). Estudios de casos de desarrollo económico local en América Latina. Inter-American Development Bank.
- Maldonado, G., Sanchez, J., Mejia, J., y Gaytán, J. (2013). La flexibilidad de la logística como una estrategia empresarial en la industria del mueble de España. *European Scientific Journal, ESJ*, 9(1).
- Mayorga, P., Sánchez, J., y González, E. (2014). La responsabilidad social y los impactos que influyen en la competitividad de las pymes manufactureras de Guadalajara. *Mercados y Negocios*, 15(2).

- Mejía, J., y Sánchez, J. (2014). Factores determinantes de la innovación del modelo de negocios en la creación de ventaja competitiva. *Revista del Centro de Investigación de la Universidad la Salle*, 11(42), 105-128.
- Ocampo, J. (2001). Retomar la agenda. *REVISTA DE LA CEPAL*, 74, 7.
- Oliveras, F. (1987). Apunte en torno de las economías de alcance. *El Trimestre Económico*, 54(216 (4)), 927-932.
- Pinto, A. (1968). Raíces estructurales de la inflación en América Latina. *El Trimestre Económico*, 35(137 (1)), 63-74.
- Portes, A. (1995). En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada. FLACSO Mexico.
- Requeijo, J. (1999). *Economía mundial*. McGraw Hill.
- Roubaud, F. (1995). *La economía informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*.
- Ruiz, C., y Dussel, E. (1999). *Dinámica regional y competitividad industrial*. México, DF: UNAM.
- Solís, L. (1997). *Evolución del sistema financiero mexicano hacia los umbrales del siglo XXI*. México: Siglo XXI.
- Stumpo, G. (1996). Encadenamientos, articulaciones y procesos de desarrollo industrial (No. 36). Naciones Unidas Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Tokman, V. (2001). De la informalidad a la modernidad. *Economía*, 24(48), 153-178.