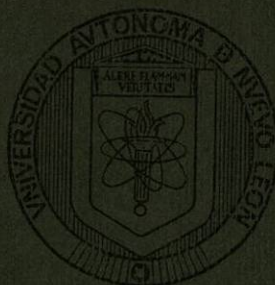


KARDEX

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE ECONOMIA



EL APARATO PRODUCTIVO DE BAJA CALIFORNIA NORTE
ORIENTADO HACIA LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES Y HACIA
LA ATRACCION DE DIVISAS EXTRANJERAS.

TRABAJO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA

Miguel Cortinas Escobar

MONTERREY, N. L.

NOVIEMBRE DE 1976

T
HD2356
.B3
C6
C.1

UANI



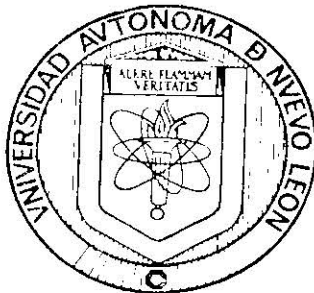
1080064069

194
2-1
1

194
2-1
1

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON

FACULTAD DE ECONOMIA



EL APARATO PRODUCTIVO DE BAJA CALIFORNIA NORTE
ORIENTADO HACIA LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES Y HACIA
LA ATRACCION DE DIVISAS EXTRANJERAS.

TRABAJO

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
PRESENTA

Miguel Cortinas Escobar

A MIS PADRES

ENRIQUE Y MARIA ISABEL

A QUIENES DEBO POR DOS OCASIONES MI VIDA.

A mis hermanos.

Alma y Rogelio

Ramiro Enrique

Héctor Manuel

José María

Juan Eduardo

Fernando

y a:

Marthita Isabel

Con la invitación amistosa para
que superen esta meta.

I N D I C E

Página

INTRODUCCION

CAPITULO I. LA INDUSTRIA DE BAJA CALIFORNIA NORTE	1
1.- Introducción	1
1a.- La política nacional de industrialización	2
1b.- El aprovechamiento de los recursos naturales	16
1c.- La industria local y el desarrollo del resto del país	23
2.- La actividad maquiladora y sus vecinos norteamericanos	33
CAPITULO II. PROBLEMAS ACTUALES DE LA INDUSTRIA EN BAJA CALIFORNIA	
1.- Introducción	38
2.- Presiones inflacionarias	39
3.- Características de la industria de Baja California	42
4.- Abastecimiento de insumos	45
CAPITULO III. REQUERIMIENTOS Y CREACION DE CONDICIONES PARA EL DESARROLLO	
1.- Introducción	48
2.- Acciones gubernamentales federales	50
3.- Evaluación	54
<u>Importante Aclaración</u>	56
APENDICE ESTADISTICO: Cuadros del 1 al 11.	

INTRODUCCION

La producción global del estado de Baja California Norte, está integrada en su mayor parte por el trabajo de una diversa gama de empresas dedicadas a la fabricación de camiones, de aparatos refrigeradores y de sus accesorios, de aceites y grasas, etc., y por la importante actividad maquiladora que se ofrece preferentemente al extranjero, con el atractivo de menores costos de operación.

Con los productos y servicios que se fabrican o maquilan en el estado, se ofrece al mundo su venta, se atraen divisas de las otras naciones, y sobre todo se intenta satisfacer la demanda de los consumidores regionales, reemplazando aquéllos artículos extranjeros que se internarían al país a través de las importaciones.

Esto es así, a diferencia de las otras entidades mexicanas, por la distancia geográfica existente entre el estado de Baja California y los principales centros productores del país que dificulta las comunicaciones aéreas, marítimas o terrestres y obstaculiza por ende que los productores nacionales lleven hasta esta zona fronteriza, artículos mexicanos a precio y calidad internacionales.

Esta situación tan real hace obligado, tener ob-

servancia constante de las tarifas y disposiciones arancelarias internacionales, de los reglamentos y disposiciones -- aduaneras, de los decretos, convenios y lineamientos de cada nación con la que se trabaje, lo que coloca al estado de Baja California en el contexto del comercio internacional.

CAPITULO PRIMERO

LA INDUSTRIA DE BAJA CALIFORNIA NORTE

1.- INTRODUCCION

El desarrollo industrial del estado de Baja California norte, constituye un fiel reflejo de los patrones -- que han condicionado el crecimiento económico de la entidad. El aislamiento geográfico del resto del país y la vecindad con los Estados Unidos han sido determinantes en el marco -- de la toma de decisiones económicas.

Las actividades cubiertas por las manufacturas -- son producto del aprovechamiento circunstancial de oportunidades de inversión. Ante la ausencia de un plan que definiera el aprovechamiento racional de los escasos recursos -- naturales de Baja California y que permitiera sacar mayores ventajas de su ubicación geográfica, los empresarios han invertido en campos que responden a sus expectativas de rentabilidad y cuyas actividades se encuentran generalmente vinculadas con el extranjero.

Para comprender mejor la situación actual de la -- industria en Baja California norte, es necesario analizarla en tres planos:

- a) En relación con la política nacional de industrialización.
- b) En relación con el aprovechamiento de los recursos naturales de la entidad.
- c) Su evolución frente al desarrollo industrial del resto del país.

Los elementos anteriores son mutuamente dependientes y han interactuado en el esquema industrial presente de Baja California norte, pero se analizarán separadamente para facilitar la explicación de algunos fenómenos.

1a.- La política nacional de industrialización.

El proceso de desarrollo de la industria nacional es producto de la aplicación de una serie de medidas federales y estatales de fomento, cuyo diseño obedeció a la necesidad de disminuir la dependencia externa de abastecimientos y a las limitaciones financieras para importar.

Los primeros años de la postguerra marcan el inicio formal de la etapa de industrialización del país. Al eliminarse las restricciones internacionales a la oferta de bienes de consumo, México se enfrentó a un acelerado proceso de salida de divisas para satisfacer la demanda diferida durante el conflicto mundial, esta situación originó agudos

problemas financieros que obligaron a las autoridades a tomar medidas urgentes en materia promoción y desarrollo industrial para sustituir importaciones.

Los empresarios encontraron un vasto campo de inversión industrial y un clima de franco apoyo y estímulo -- por parte del gobierno. El proceso dió comienzo por el desplazamiento de bienes de consumo de exterior, para seguir -- por el de ciertas materias primas o bienes intermedios. La primera etapa de industrialización del país se distingue -- por inversiones en industrias de tipo ligero con tecnología relativamente simple y orientada a satisfacer la demanda de bienes de consumo duraderos y no duraderos. El modelo de desarrollo industrial opera en esa primera etapa de manera similar al que se observa en el resto de los países latino-americanos: amplia protección a la industria y estímulos a la sustitución de las importaciones.

El proceso de sustitución de importaciones generó a su vez un efecto que se difundió en el resto de los sectores económicos y estimuló la producción de bienes intermedios y algunos de capital. En los últimos veinte años la economía en su conjunto creció a un promedio del 6.3% anual mientras que la industria manufacturera lo hizo al 7.5%.

El comportamiento y las características actuales del sector manufacturero responden al conjunto de normas d

señadas por el sector gubernamental para estimular el crecimiento de la industria. A través de medidas de carácter --proteccionista se ha reguardado el mercado nacional de la -competencia externa. Exenciones tributarias, y la política impositiva en términos generales, han contribuido a fortalecer los efectos de la protección, asegurando también a los empresarios elevados niveles de utilidades. El incremento de ahorros que de esa manera han obtenido las empresas, y una política crediticia particularmente favorable a las industrias, permitieron un rápido proceso en la formación de capital en el sector manufacturero. La política gubernamental ha conducido además a la creación de un número importante de empresas industriales del Estado, o ha apoyado la de algunas del sector privado contribuyendo indirectamente a ensanchar los mecanismos crediticios. Asimismo, por la acción gubernamental se han creado la infraestructura y los servicios básicos indispensables para el progreso industrial, aparte de otras medidas y actividades emprendidas en otros segmentos de la economía que han tendido a reforzar el clima propicio para la industrialización.

Desde el punto de vista de las políticas concretas para el desarrollo industrial, es indudable que el proteccionismo al sector manufacturero ha sido la más destacada. Con dicha política se ha perseguido, como principal objetivo, asentar el desarrollo de la industria en factores -

internos, aislando la economía del impacto directo de las oscilaciones de la demanda de los mercados internacionales. En esa forma se ha propiciado la creación de un mercado cautivo en el cual los productores cuentan con un amplio margen para la fijación de los precios y la obtención de beneficios.

Al amparo de las distintas modalidades de protección, el sector público puso a disposición de los productores un mercado que antes se abastecía del exterior. El aprovechamiento de esa demanda preexistente crea estímulos adicionales al independizar temporalmente el desarrollo industrial, de la capacidad de compra de los consumidores y de las tendencias de la distribución de los incrementos del ingreso. Los incentivos fiscales, el apoyo crediticio, y en especial las condiciones favorables de precios, constituyeron atractivos de primer orden para que una buena parte de la inversión privada se canalizara a la producción de manufacturas ligeras para aprovechar el monopolio del mercado y una demanda ya creada, y ello generó a su vez, como ya se ha señalado, estímulos que fomentaron la formación de una clase empresarial y fortalecieron otros sectores de la economía.

Debe reconocerse sin embargo, que la eficiencia de los instrumentos generales y específicos de la acción gu

bernamental para el fomento y protección de las manufacturas se ha visto limitada en cierto sentido, tanto por la inexistencia de directrices comunes y unitarias, como por los factores que han determinado históricamente la composición de la demanda interna. Por lo que se refiere al primer aspecto, todavía se observan contradicciones de alguna significación entre los mecanismos de orientación de la política industrial y una falta de adaptación a los requerimientos presentes y futuros del desarrollo. Por lo que hace al segundo, parece innegable que el ensanchamiento de la demanda externa y el aprovechamiento de la sustitución de importaciones dieron el impulso inicial al crecimiento manufacturero; pero, con posterioridad, la persistente tendencia hacia la concentración del ingreso o la marginación de grupos sociales muy numerosos de los beneficios de los márgenes de sustitución de los bienes finales de consumo, han reducido las dimensiones del mercado interno y se han constituido en un factor limitante para la expansión industrial.

La política proteccionista del país no ha contado con la flexibilidad necesaria para adaptarse a las nuevas condiciones de desarrollo industrial. De hecho, se continúa favoreciendo la diversificación extensiva de manufacturas de consumo, y se sigue discriminando al mismo tiempo la elaboración de bienes de capital y de productos intermedios. En esa forma, se alienta innecesariamente el establecimien-

to de un número excesivo de unidades productoras de tamaño insuficiente, que utilizan a menudo equipo obsoleto y técnicas anticuadas. Las inversiones se duplican con el consiguiente desperdicio de los recursos escasos de capital y el fenómeno comienza a extenderse a las industrias básicas, entre las que se encuentran casos en los que funciona un número desproporcionado de plantas en relación con el tamaño del mercado y el aprovechamiento de las economías de escala.

Todo ello ha generado fuerzas que entorpecen el cambio tecnológico, pues los empresarios, en una elevada proporción, han eliminado de sus cálculos las consideraciones de innovación o de mejoría tecnológica ya que en el mercado cautivo en el que operan, los niveles de utilidad no guardan proporción con la eficiencia productiva de las instalaciones. En cambio se agudizan artificialmente los desequilibrios en la asignación de recursos y se alienta una estructura de precios que restringe el tamaño del mercado interno y obstaculiza la exportación de manufacturas.

Dentro de los sistemas de control cuantitativos, el de licencias o permisos previos de importación, constituye el principal instrumento de protección y de regulación de compras internacionales. En la actualidad se aplica a cerca del 65% del valor de los bienes importados y cubre alrededor de las dos terceras partes de los rubros arancela-

rios. Los criterios y mecánica de operación del sistema de licencias o permisos es la siguiente: a solicitud de personas físicas o morales, dependencias oficiales y organismos descentralizados, la Secretaría de Industria y Comercio expide permisos para la importación de mercancías sujetas a restricción o prohibición. La procedencia o improcedencia de las solicitudes se juzga con arreglo a los siguientes -- criterios: a) Que sean bienes que no se producen en el país; b) Que la producción nacional no abastezca por entero al -- mercado interno; c) Que exista escasez temporal de la oferta y deba subsanarse con importaciones y, d) Que las mercancías de origen nacional no sustituyan a las extranjeras en términos de precios, calidad y oportunidad de entrega.

Por otro lado, el otorgamiento de licencias se -- concede a discreción de la Secretaría de Industria y Comercio, estableciéndose que para ello se tomarán en cuenta las necesidades reales de los solicitantes, el uso al que se -- pretenden destinar las mercancías importadas, los requerimientos de la industria y el comercio, las posibilidades -- reales de satisfacer la demanda con abastecimientos internos, y los posibles trastornos que podría causarse a la economía o ramas de actividad específica.

Para el estudio y la fijación de criterios aplicables al otorgamiento de permisos, la Secretaría está facul-

tada para establecer los comités asesores que juzgue convenientes. En la actualidad funcionan alrededor de ochenta comités especializados en distintas ramas de la producción que estudian entre 12,000 y 20,000 solicitudes mensuales.

Estos comités se constituyen con representantes de la Secretaría de Industria y Comercio y de los sectores público y privado interesados en la importación o elaboración de las mercancías sujetas a restricciones o que se desea proteger bajo el sistema de licencias. Mediante dicho mecanismo se conocen los puntos de vista de las partes afectadas por las operaciones de importación y se reciben recomendaciones concretas sobre la justificación de las solicitudes.

Al aprobar la solicitud, la Secretaría de Industria y Comercio determina la cantidad del producto que habrá de comprarse del exterior, el uso al que deberá ser destinado, el plazo en que deberá efectuarse la operación, la aduana de entrada, y todos los requisitos que considera pertinentes, y pone todo ello del conocimiento del interesado y de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Como puede observarse, el Ejecutivo Federal dispone de un alto grado de flexibilidad para el manejo del sistema de permisos de importación con distintos propósitos. Interpretando literalmente los reglamentos, se llega a la

conclusión de que, si se deseara hacerlo, podrían fijarse los criterios económicos más estrictos para decidir la clase y la cuantía de los bienes cuya importación se autorizara, e incluso para orientar la asignación de los recursos del sector manufacturero a base de disposiciones de carácter administrativo.

En la práctica, sin embargo, la aplicación de esos propósitos del sistema de licencias se ha visto sujeta a limitaciones. Al ser extendida en forma irrestricta a casi todos los rubros de importación, la tramitación administrativa se ha incrementado en una proporción que hace casi imposible someter todas las solicitudes a examen riguroso y dentro de plazos que no obstaculicen la marcha normal de las actividades productivas. Ello ha dado lugar, en la práctica, a una simplificación excesiva de las normas de evaluación que anulan los esfuerzos que se han dirigido últimamente tendientes a establecer criterios apropiados para conocer el grado de desarrollo alcanzado por el sector manufacturero. Hasta mediados de la década de los sesenta, los permisos se otorgaron para alentar la producción interna, sin prestar atención especial a los aspectos relacionados con los niveles de costos, de precios, ni a la calidad de los productos. Sin embargo, será difícil seguir manteniendo la misma política sin provocar trastornos que entorpezcan el desarrollo industrial vigoroso y den lugar a distor-

siones indeseables.

El desarrollo industrial del estado de Baja California se ha visto influido, de manera determinante, por la tupida red de controles, preferencias y criterios protectores que caracterizaron la política de desarrollo industrial adoptada por las autoridades.

El proceso de crecimiento industrial de Baja California siguió parcialmente el esquema nacional. Las primeras manufacturas tuvieron como propósito sustituir importaciones y se orientaron a dos campos fundamentales: el abastecimiento de insumos para la agricultura y la elaboración de alimentos y bebidas a partir de la producción pesquera y agrícola. Posteriormente los empresarios incursionaron en otros campos industriales más complejos.

El régimen de zona libre, que favorecía fundamentalmente a las actividades comerciales, pudo ser aprovechado también por los industriales quienes encontraron en la libre importación de materias primas y bienes de capital, la posibilidad de cambio de una economía primaria y altamente dependiente del exterior a una más diversificada y suficiente.

Empero, los industriales se enfrentaron a dos problemas:

- a) Por un lado, la necesidad de producir a precios y calidades internacionales para poder retener a los consumidores locales dadas las facilidades de importación doméstica y,
- b) Por el otro, a las restricciones que imponen las leyes y disposiciones de fomento industrial que confieren a los industriales del interior del país una protección excesiva que les da una amplia capacidad de maniobra en la fijación de precios a los consumidores y en la calidad de los productos.

El primero de los problemas ha sido resuelto con ciertas limitaciones para determinado tipo de industrias. Las mejores posibilidades de operar a precios y calidades internacionales se han encontrado en ramas industriales poco complejas que tienen una baja densidad de capital y que utilizan mucha mano de obra y en cuyos procesos se emplea materia prima extranjera. Las características de operación de estos establecimientos se distinguen por que las economías de escala no son demasiado importantes.

El segundo de los problemas no ha sido resuelto, los industriales del interior del país disponen de muchos mecanismos de defensa para seguir manteniendo su posición de privilegio en un mercado cautivo; sistemáticamente se --

han opuesto a que los industriales de Baja California concu-
rran con sus productos de mejor calidad y muchas veces de -
menor precio no obstante los altos fletes que se pagan por
la distancia que separa a Baja California de los centros de
consumo del interior; las leyes de fomento industrial y los
múltiples comités de importación constituyen obstáculos - -
prácticamente insalvables para los industriales de Baja Ca-
lifornia.

La política industrial del país, tal vez sin pro-
ponérselo, ha impuesto un freno al desarrollo manufacturero
de Baja California. No obstante que en estricto sentido la
aplicación de los criterios para el otorgamiento de licen-
cias es el mismo en Baja California, que en el resto del --
país, la diferencia reside en que mientras en el interior -
de la república se opera en un mercado de dependencia mono-
pólica, en esta entidad las relaciones son de un mercado --
abierto y altamente competido con la industria del país más
desarrollado del mundo.

Por otra parte, la costumbre fuertemente arraiga-
da en los hábitos de consumo de los habitantes fronterizos,
pero, en especial en los bajacalifornianos, de hacer sus --
compras en los Estados Unidos, constituye un verdadero reto
para los industriales organizados del Estado. Esta costum-
bre parte de antecedentes históricos claramente definidos -

en la influencia de los niveles de vida, y de hecho objetivos incontrovertibles en cuanto a precios, calidad y variedad de productos.

Baja California se distinguió por el hecho de que la mayor parte de su población provino del interior del mismo país. Las facilidades que otorgó el gobierno federal entre 1940 y 1950 para poblar la península y las posibilidades de encontrar trabajo bien remunerado en los Estados Unidos, unido al vasto desarrollo agrícola del Valle de Mexicali y la ampliación de los servicios durante la segunda guerra mundial, fueron circunstancias que no solamente favorecieron la inmigración, sino que actuaron como un catalizador de primer orden en el mercado de trabajo, al punto de desplazar los salarios a niveles más altos que los del resto del país (a pesar de la abundante oferta de mano de obra). Mientras duraron las circunstancias favorables que se señalan, el desarrollo económico de Baja California alcanzó altas tasas y la demanda efectiva aumentó considerablemente por el monto del ingreso personal disponible; cabe observar que la demanda fue satisfecha, en una elevadísima proporción, por importaciones ya que la industria era incipiente y el grueso de las inversiones se localizaba en las actividades primarias y en los servicios comerciales; además, la oferta nacional no se ajustaba ni en precio ni en calidad a los patrones locales de consumo.

De manera reiterada se ha señalado la necesidad que tienen los industriales de Baja California de producir en condiciones de calidad y precios internacionales. La exigencia obedece esencialmente a la necesidad de retener a los compradores locales ya que se le ha confinado a surtir el mercado del Estado, y, ocasionalmente, concurrir a lo largo de la faja fronteriza norte. El tamaño del mercado que abastece y la competencia que significa la industria norteamericana ha conformado poco a poco una industria pequeña, de manufacturas simples y altamente vulnerables. La industria más compleja es la fábrica productora de tractocamiones en Mexicali, fuera de ella, el grueso de las industrias de transformación que aprovechan algunos recursos naturales o de manera directa o indirecta dependen de la industria norteamericana. En volumen y valor, el sector "alimentos, bebidas y tabaco" es el más importante en el estado.

Es indudable que los principios de sustentación de las licencias o permisos previos de importación, como el principal instrumento de protección, constituyen en teoría una buena base para la promoción y orientación de recursos de capital hacia determinados campos; sin embargo, como se ha visto, en la práctica, dichos principios se han desvirtuado por la complejidad en el manejo de la gran cantidad de licencias y de los fuertes intereses empresariales que se mueven en los comités asesores de importación. De seguir

con esa tendencia en los mecanismos de protección industrial y, habida cuenta que el sector manufacturero de Baja California tiene que operar, por razones de subsistencia, bajo los esquemas norteamericanos, la industria local estará condenada a incursionar en campos sumamente limitados y para aprovechar unas cuantas coyunturas industriales favorables de la industria norteamericana y de la demanda nacional.

Un futuro como el que aquí se reseña resulta a todas luces indeseable y contraviene los postulados sociales y económicos de justicia y equidad.

1b.- El aprovechamiento de los recursos naturales.

Las relaciones de comportamiento económico y social de Baja California han estado permeadas por las condiciones de vecindad con los Estados Unidos y en especial con el estado de California. La influencia de la vecindad en el marco de las decisiones individuales y colectivas se hace más patente por el enorme desarrollo de California, y por la carencia de recursos naturales importantes en la entidad mexicana.

Los recursos sobre los que se ha basado el desarrollo del estado de Baja California, se reducen a la explotación pesquera de algunas especies valiosas y a los recur-

tos hidrológicos y agrológicos sobre los que descansa la explotación agrícola, especialmente en Mexicali.

Sin embargo, en los últimos años, las actividades relacionadas con el aprovechamiento de los recursos naturales se han visto fuertemente deterioradas por la reducción de los bancos pesqueros, por el alto contenido salino de las aguas del río Colorado, por la escasez de lluvias en la costa del Pacífico y por el abatimiento de los acuíferos del Estado. Estas circunstancias, aunadas a la lentitud de cambio de la estructura económica del Estado y a las presiones internacionales fuera del control de los residentes locales, se comienzan a manifestar en conflictos y malestar social, el desempleo alcanza ya niveles alarmantes y las limitaciones institucionales para el crecimiento de las industrias locales hacia el interior del país, han cancelado, momentáneamente, las posibilidades de creación de nuevos puestos.

En el pasado, la agricultura del valle de Mexicali fue uno de los principales pilares sobre los que se fincó el acelerado crecimiento económico que registró la entidad. En torno a este sector se fomentaron un buen número de actividades económicas y constituyó el pivote para la incipiente industrialización de la entidad. Históricamente el cultivo del algodón ha tenido una importancia preponde-

rante en el volumen y valor de la producción agrícola de Mexicali. En el ciclo 1950-1951 se cosecharon 167,735 hectáreas y el valor de la producción ascendió a 435 millones de pesos.

La coyuntura favorable que se presentó en los mercados mundiales de la fibra en los años inmediatos posteriores a la terminación de la segunda guerra mundial, determinó una política oficial de estímulo a su cultivo con el fin de obtener divisas. Sin embargo, a partir del año 1956, la superficie cosechada comienza a disminuir en términos absolutos y relativos, lentamente al principio y más rápidamente al inicio de la década de los sesenta, época que coincide con el aumento del contenido salino de las aguas del río Colorado.

Los bajos rendimientos del algodón y la disminución de la cosecha han tenido un impacto bastante fuerte en las industrias dedicadas al despepite y empaclado de la fibra al punto de hacer descender el promedio ponderado de horas de trabajo a la semana del distrito industrial de Mexicali. También han resentido cambio los establecimientos de la industria química especialmente los relacionados con la producción y mezcla de insecticidas y fertilizantes.

Por lo que se refiere a la pesca, esta actividad es una de las más importantes, tanto por su valor absoluto,

como por que constituye uno de los principales renglones de exportación.

La explotación pesquera se desarrolla en ambas -- costas del estado y se lleva a cabo por cooperativas que estan dedicadas preferentemente a la captura de especies re-- servadas; los armadores independientes orientan sus activi-- dades básicamente a la captura del atún, sardina y anchove-- ta. Los equipos empleados en términos generales son rudi-- mentarios y con características tradicionales, aún cuando - algunas cooperativas han adquirido embarcaciones mayores y mejorado las artes de pesca, su efecto ha resultado hasta - cierto punto limitado por problemas en la organización para la producción. El atún que puede y debe constituir la principal actividad en volumen y en valor de la pesquería baja-- californiana no ha podido ser aprovechado por la carencia - de equipos apropiados.

Por lo que se refiere a la captura de sardina, du-- rante muchos años esta especie constituyó uno de los princi-- pales renglones, sin embargo, por la disminución de los cal dúmenes, al presente se nota una tendencia muy acentuada a la baja y, la anchoveta ha tenido que sustituir parcialmen-- te a la sardina en la producción de conservas.

La pesca del camarón se hace con una flota de 42 embarcaciones que operan en el Golfo de California. En los

últimos años los índices de captura por embarcación han disminuído debido a dos fenómenos: el aumento en el número de barcos pero, sobre todo, por la disminución en la reproducción del camarón y la totoaba a causa del exceso de sales y productos químicos que arrastran hasta la desembocadura las aguas del río Colorado. El sentir general es que ha aumentado la contaminación de las aguas por el empleo excesivo de fertilizantes e insecticidas en la agricultura y que de seguir esa tendencia, se operarán cambios negativos en el habitat y en la misma fauna marina.

En cuanto a los recursos silvícolas de Baja California cuenta con una superficie arbolada de algo más de -- 450 mil hectáreas y la capacidad de producción de los bos-- ques se estima en aproximadamente 50 mil metros cúbicos por año. El aprovechamiento de los recursos forestales en la -- entidad ha seguido un curso muy primitivo, toda vez que la -- producción maderable ha consistido en madera en rollo para -- ser utilizada como leña y en menor medida para producir ta-- blas y tablones destinados a diferentes usos. Independier-- temente de la capacidad productiva limitada de los bosques, -- existe la evidencia de que éstos no se han aprovechado ra-- cionalmente y que se les ha sometido a una sobreexplotación.

Los recursos naturales de la entidad dieron lugar al desarrollo de una serie de actividades industriales y co

merciales. Entre las primeras la más importante resultó la de alimentos, bebidas y tabaco cuyo sector es el más importante de la estructura industrial de Baja California. Las principales clases están constituidas por el empaque de pescados y mariscos, de los cuales se exportan, básicamente, camarón, abulón y langosta; la producción de conservas de sardinas, anchoveta y atún se venden al interior del país.

Le siguen aceites, manteca y margarinas vegetales, cerveza, vinos, aceituna y aceite de olivo, jugos de frutas, alimentos balanceados para animales, empaque y elaboración de frutas secas y producción de cigarrillos; además de las ramas tradicionales como son la molienda de trigo, la pasteurización de la leche y la producción de pan y tortillas.

La industria alimenticia y de las bebidas se han desarrollado gracias al aprovechamiento de los recursos naturales y su orientación tiende a satisfacer la demanda tanto nacional como extranjera; la industria alimenticia para el consumo local, tropieza con obstáculos muy importantes que han impedido el desarrollo de ciertas clases ya que, -- por un lado se enfrentan a la producción masiva con bajos precios de venta de la industria alimenticia norteamericana -- de productos elaborados -- y, por el otro, surgen problemas de competencia desigual de algunos productos que ofrecen -- los mercados norteamericanos a precios sumamente reducidos,

debido a condiciones especiales de reglamentación sanitaria; en este caso se encuentran generalmente los alimentos frescos como el huevo y el pollo y en algunos casos alimentos elaborados, como en el caso del pan de caja.

El alto grado de dependencia que tienen algunas de las clases industriales de la dotación de recursos naturales en Baja California y su poca flexibilidad de adaptación o cambio ante limitaciones en la disponibilidad de dichos recursos, han provocado problemas económicos y sociales muy importantes que se manifiestan en cierre de empresas, en disminución de actividades y en despido de trabajadores.

Cabe observar que en los sectores económicos vinculados al aprovechamiento de recursos naturales son en los que se ha dejado sentir con mayor grado el sistema proteccionista excesivo de que disfrutaban los productores del interior. Al imponer controles a determinados productos de uso personal la demanda, que se satisfacía con importaciones -- que llevaba a cabo el comercio organizado, se transfiere automáticamente a los comerciantes nortamericanos por la facilidad de importación doméstica que tienen los residentes de Baja California.

La fuerte competencia industrial norteamericana, las limitaciones y prohibiciones institucionales del siste-

ma de protección industrial del interior del país, las facilidades de importación de bienes de consumo y la capacidad de compra de los habitantes de la entidad son factores que al interactuarse han impedido el desarrollo de actividades industriales más amplias y diversificadas.

1c.- La industria local y el desarrollo del resto del país.

El proceso de industrialización que tuvo lugar en un esquema de protección y de sustitución de importaciones condujo, transitoriamente, a que no se adviertan deficiencias en la pauta de localización de las manufacturas, en términos del aprovechamiento de los recursos naturales, en exportación o en los costos al situar las plantas en los principales mercados de preferencia.

Sin embargo, en la actualidad ya es evidente la necesidad de modificar los criterios de localización, ante el ascenso de los costos y de las deseconomías externas que afecta negativamente los propósitos y esfuerzos para sustituir la importación de bienes intermedios y de capital, y también por las limitaciones que imponen esas deseconomías en la posibilidad de colocar manufacturas en los mercados internacionales y al desequilibrio del desarrollo en las distintas zonas del país.

La concentración geográfica de las manufacturas -

ha tendido a acentuarse y parece seguir patrones inconvenientes para el desarrollo general de la economía.

La política gubernamental de desarrollo regional ha inspirado toda una serie de estudios, programas y proyectos desde la década de los 20. Pero ninguno se ha referido a planes globales para todo el país, ni ha sido causa, en términos generales, de programas regionales integrados; se han llevado a la práctica promociones o inversiones a nivel sectorial entre las que han predominado los proyectos dirigidos al desarrollo agrícola de las grandes cuencas geográficas, la electrificación y la ampliación de las redes de comunicación. Es indudable que todas las inversiones y proyectos han producido un impacto considerable en muchas de las zonas a las que se han dirigido. Las obras de irrigación y la apertura de caminos constituyen, de manera muy concreta, una de las principales bases en las que se han apoyado la modernización y la elevación de la productividad agropecuaria del país, la integración de los mercados nacionales, y la expansión de muchas actividades del interior.

En cambio, ha habido un avance considerablemente menor en el establecimiento premeditado de nuevos focos de crecimiento industrial, en la creación de un clima apropiado para el fortalecimiento y la integración de los procesos industriales en los estados, y en la reducción de la excesi

va concentración que ya padecen algunas zonas urbanas. Los esfuerzos aislados que se han intentado se limitan a las acciones de los gobiernos de los estados para atraer inversionistas y para ello han promulgado sus propias leyes de fomento industrial cuyos alcances y naturaleza, aunque presenten variaciones de consideración, tienen como denominador común el otorgamiento de privilegios fiscales a empresas que resultan nuevas o necesarias a nivel estatal, a imitación de las leyes federales.

Los resultados obtenidos en la promoción estatal a base de sacrificios fiscales es discutible, ya que ante la importancia relativamente pequeña de los gravámenes estatales, éstos, a nivel del empresario individual, no pesan demasiado en su esquema de decisiones y si en cambio el conjunto de empresas industriales que probablemente se hubieran establecido aún sin las exenciones-, contribuyen a agravar la penuria tradicional de las finanzas de los estados.

Las medidas directas que han tendido a impulsar nuevos focos de actividad han tenido poco éxito ya que han sido las circunstancias generales derivadas del proceso de industrialización del desarrollo urbano del país y de las políticas y orientaciones del gobierno federal en el pasado lo que ha inducido a los empresarios a instalarse en zonas metropolitanas más avanzadas y de mayor saturación industrial.

La concentración industrial se relaciona originalmente con el apoyo y estímulo que brindaron los grandes centros de consumo al proceso de sustitución de importaciones. El vínculo entre localización manufacturera y focos de demanda superó muchas veces a factores como la calidad y la cuantía de los recursos naturales (localización geográfica, tierra, agua, energéticos, materias primas disponibles), y otras veces se sobrepuso a las perspectivas de expansión, que por lo menos en algunas ramas manufactureras habrían aconsejado la elección de otros lugares. La concentración industrial acentuó a la demográfica y ambas tendieron a atraer un creciente volumen de facilidades en obras de infraestructura y de servicios, que a su vez han contribuido a intensificar el ritmo de la primera.

Basta mencionar unos cuantos ejemplos para comprobar la tendencia creciente de la concentración industrial, el área metropolitana de la ciudad de México, por lo que se refiere a la población pasó a representar el 14% del total del país en 1950, al 17% en 1960 al 20% en 1970. Dicha zona absorbía el 30% de la fuerza de trabajo industrial en 1950 y casi el 36% en 1965. Entre el Distrito Federal y el Estado de México aportaron alrededor de 1/3 de la producción industrial del país en 1950, casi la mitad en 1960 y el 53% en 1965. Sumando estas dos entidades al estado de Nuevo León, la parte correspondiente de la producción indus

trial que generan en conjunto aumentó del 40 al 64% entre 1950 y 1965.

Los grandes centros de actividad industrial son los mejor servidos del país en cuanto a transportes y comunicaciones y los que disponen de suministros más abundantes y baratos de energía eléctrica y gas natural. Las tarifas ferroviarias, al reducir artificialmente los costos de transporte de materias primas, y ser más altas para los productos terminados, actúan discriminadamente en favor de dichos centros. La zona metropolitana de la ciudad de México se encuentra especialmente favorecida ya que, por ejemplo, el gas natural que se consume en ella tenía un precio más bajo que en Monterrey y Guadalajara. El suministro de agua plantea problemas agudos especialmente en México y Monterrey; en la primera ha podido ampliarse con costos crecientes, a base de una sobreexplotación de los recursos y de captar fuentes situadas en otras cuencas, pese a lo cual las cuotas a los usuarios se han mantenido bajas. Las facilidades en cuanto a infraestructura y servicios favorecen la reducción de los costos del empresario al crear condiciones que le permiten aprovechar las economías de escala. Sin embargo, cuando el empresario paga por el uso de tales facilidades un precio inferior al costo de suministro de las mismas, está recibiendo un subsidio que le permite operar sin superar suficientemente sus niveles de eficiencia.

También es privilegiada la situación de los grandes centros en lo que se refiere a la obtención de técnicos y mano de obra calificada. No obstante que se han tomado medidas para descentralizar la educación superior y la enseñanza técnica, las principales instituciones se encuentran en las zonas metropolitanas de mayor desarrollo; otro tanto puede decirse de las condiciones de privilegio que se observan en cuanto a la concentración de los servicios médicos y asistenciales, del sistema financiero y de los servicios administrativos públicos.

Por otra parte, el desnivel de ingresos entre el medio urbano y el rural, especialmente en torno a los grandes centros de actividad, tiende a atraer hacia éstos últimos crecientes núcleos campesinos, con lo cual se crean aglomeraciones humanas que presionan sobre el mercado de trabajo contribuyendo a mantener bajos los salarios. Surge así otro factor que favorece la concentración de la industria en dichos centros y a ello se suman los efectos de las grandes obras y servicios que el gobierno se ve obligado a desarrollar para el acomodo de esos nuevos pobladores urbanos, y por cuyo uso señalan cuotas o tarifas privilegiadas. Deben mencionarse también los precios bajos de las subsistencias que operan con arreglo a una política de subsidios en muchos renglones.

La exageración de las ventajas que recibe la industria en los lugares en donde se ha concentrado, determina que los costos de la empresa no reflejen los costos sociales que los hacen posibles, y que las utilidades así obtenidas contribuyan a favorecer un patrón inadecuado de localización y asignación de recursos.

Entre 1960 y 1965 se crearon en el país 34,800 -- nuevos establecimientos industriales de los cuales 12,776 -- se ubicaron en el Distrito Federal y en el Estado de México (37%), en el Estado de Jalisco, 651 en el Estado de Nuevo León y solamente 510 en el Estado de Baja California (cuadros Nos. 1 y 2). El capital invertido en el total de establecimientos industriales pasó de 49.6 miles de millones de pesos en 1960 a 95.7 miles de millones de pesos en 1965 o sea un aumento de 46.1 miles de millones de pesos; de éstos el 51% se concentraron en el Distrito Federal y en el Estado de México, si a estas entidades se suma el incremento -- del capital invertido en Nuevo León, se llegará al 61%.

Como consecuencia de las inversiones en el país -- pasó de 53,308 millones de pesos a 121,561 millones, o sea un incremento absoluto de 68,253 millones de los cuales -- 24,148 se originaron en el Distrito Federal 12,017 en el Estado de México y 7,275 en Nuevo León, éstas tres entidades aportaron el 65% del incremento del valor de la producción en el quinquenio analizado. En contraste, Baja California

aumentó el valor de su producción industrial en 1,228 millones de pesos.

Entre 1960 y 1965 el total de trabajadores ocupados en los establecimientos industriales del país aumentaron en 558,047 personas y nuevamente, como consecuencia de su mejor situación, las entidades más desarrolladas fueron las que crearon mayores empleos; en tanto que en Baja California las industrias en su conjunto dieron ocupación a algo más de diez mil personas (véase cuadro No. 3), el Distrito Federal creó 170 mil nuevos empleos, el Estado de México 80 mil; Nuevo León 32 mil y Jalisco 36 mil.

De los 511 nuevos establecimientos industriales creados en Baja California entre 1960 y 1965 destaca el hecho que 317 empleaban a 5 o menos personas y únicamente 193 eran de 6 o más personas y de éstos últimos el capital invertido en promedio por establecimiento se redujo de 5.7 millones de pesos en 1960 a 4.2 millones de pesos en 1965, -- (cuadros 4, 5 y 6), mientras el resto de las entidades que sirve como base de comparación mantuvieron una mejor posición absoluta y relativa (cuadro 7).

Las características de industria ligera de Baja California se ponen de manifiesto en el cuadro número 8, -- donde se observa que en el promedio de utilización de insumos por establecimientos industriales la entidad que en pro

medio gasta más en envases es Baja California, al mismo tiempo que, proporcionalmente, paga menor cantidad por combustibles y lubricantes y el monto de la materia prima empleada es el segundo más bajo de las entidades comparadas.

Las disparidades de desarrollo entre las distintas regiones constituye un serio problema que contribuye a agravar la diferencia notable que existe entre los altos niveles de vida de una parte relativamente pequeña de la sociedad y la pobreza generalizada de grandes grupos de población que se encuentran marginados o incorporados parcialmente al proceso de desarrollo. Dichas disparidades actúan sobre el nivel de ingresos y la ocupación, porque implican, por una parte, el rezago económico y social de extensas áreas del país y, por otra, excesivas concentraciones urbanas con grandes núcleos de población subocupada, que ejercen presiones desfavorables sobre el mercado de trabajo y además encuentran serios inconvenientes de carácter social y ambiental derivados de la incomodidad de los grandes desplazamientos diarios para muchas personas, la contaminación de la atmósfera y del agua para todas, y los crecientes costos y dificultades de proporcionar servicios urbanos en zonas extensas.

Por otra parte, la concentración geográfica excesiva afecta la eficiencia de la industria, especialmente --

cuando las unidades fabriles son localizadas en sitios que no proporcionan las ventajas que podrían obtenerse en otros lugares del país (por la disponibilidad de recursos naturales, fuentes de energéticos, líneas de abastecimiento y distribución, cercanía de la mano de obra y otros factores), y tiende a mantener ventajas artificiales a base de inversiones públicas y subsidios, que significan costos más bajos - en servicios y suministros para las empresas privadas de -- los grandes centros urbano-fabriles.

De las condiciones objetivas anteriores se des---prende la necesidad de instrumentar un cuerpo coherente de políticas que permitan atenuar en el corto plazo y, tratar de eliminar en el plazo largo, los desequilibrios de desarrollo industrial regional y tratar de aprovechar mejor la dotación de recursos de las distintas zonas del país. En lo fundamental, la descentralización puede plantearse como un programa que fomente una localización más adecuada de las - industrias nuevas, más que un traslado de las existentes. - Si el país mantiene su ritmo histórico de expansión, en el término de una década habrá de duplicarse con creces el producto bruto industrial; la inversión fija y la capacidad -- productiva crecerán en mayor medida todavía, y el empleo manufacturero habrá de elevarse en otro tanto de su volumen - actual. En estos términos, un encauzamiento adecuado a la expansión industrial entre la región y el país podría cam--

biar considerablemente, por sí sola, su distribución geográfica. No se trataría por supuesto de igualar en un determinado período más o menos inmediato los niveles de ingreso y de producción de todas las zonas del país. En una primera etapa debe procurarse crear algunos polos de crecimiento -- nuevo o de reforzar algunos de crecimiento incipiente. En este caso se encuentran los distintos municipios de Baja California, cuyas posibilidades de integración con procesos industriales más complejos del extranjero y la vertebración con productores del interior ofrecen, en términos absolutamente realistas, posibilidades extraordinarias para crear un polo de desarrollo industrial que coadyuve a la descentralización de actividades, a atenuar las disparidades geográficas, a resolver localmente el problema de desempleo y a constituirse en una zona de aporte creciente de divisas.

2.- LA ACTIVIDAD MAQUILADORA Y SUS VECINOS NORTEAMERICANOS.

En el pasado la industria en Baja California estuvo vinculada esencialmente al aprovechamiento de recursos naturales locales y al abastecimiento de la demanda doméstica. A partir de 1965 el desarrollo extraordinario de la industria del estado de California, comienza a dejar sentir su influencia en las manufacturas locales y se inicia a partir de ese año el programa de las maquiladoras fronterizas que habrían de constituir, en el caso concreto de Baja Cali

fornia, un alivio a las tensiones creadas por el desempleo y la disminución de actividades agrícolas y manufacturas ligadas a ella.

El estado de California contribuye con grandes industrias altamente tecnificadas entre las que destacan de manera preponderante las vinculadas al programa de investigación del espacio, las del departamento de defensa y la aviación comercial. Las industrias derivadas de la agricultura y la ganadería junto con la industria automotriz, la electrónica para usos industriales y domésticos y la construcción de casas habitación constituyen, en conjunto una auténtica potencia mundial industrial.

Los condados de Los Angeles, Orange, San Diego, Santa Clara y Alameda, son los que registran las mayores concentraciones de población y en los que ha registrado también el mayor desarrollo industrial. La tasa de desempleo es relativamente baja y, como resultado de la ampliación y diversificación de las manufacturas, la demanda de mano de obra ha desplazado los salarios a niveles muy elevados, al punto de ser uno de los más altos de la Unión Americana.

En la década de los sesenta, particularmente en la primera mitad, la industria aeronáutica y la investigación del espacio, recibieron un impulso notable con motivo de la guerra de Vietnam y de las exploraciones extraterres-

tres. El estado de California se benefició considerablemente de estos programas; en 1965 tenía el 22% de las concesiones totales otorgadas por el Departamento de la Defensa y el 46% de los contratos de la Administración Nacional de la Aeronáutica y del Espacio (NASA). La reducción de los gastos en ciertos renglones militares y en el programa espacial, han originado que en 1974 las concesiones o licencias de fabricación del Departamento de la Defensa otorgadas en California representen el 19% del total del país y el 33% de los contratos concesionados por la NASA. No obstante esas reducciones, la industria vinculada a la aeronáutica y a los programas espaciales sigue siendo la más importante del Estado; da ocupación a 495,000 personas y el monto de los contratos con el Departamento de la Defensa en 1974 ascendió a 5,000 millones de dólares, mientras que los contratos con la NASA, en ese mismo año, fueron por 1,000 millones de dólares.

La compleja economía del estado de California ha crecido de manera ininterrumpida en las últimas dos décadas y constituye, con creces, la entidad más desarrollada de los Estados Unidos. Su influencia en el estado de Baja California, además de manifestarse en forma de una abundante oferta de bienes y de servicios para sus residentes, ha influido en el establecimiento de industrias maquiladoras con fuertes vínculos con las industrias militares y del espacio,

además de otras en las cuales la incidencia en los costos - de mano de obra es determinante en su capacidad de competencia como son la confección de ropa, la fabricación de muebles, el pulido de metales, el ensamble de juguetes y algunos otros productos cuya demanda es muy elástica al precio.

Entre 1966 y 1974 el número de empresas maquiladoras en el Estado de Baja California ha pasado de 4 en 1966 121 en 1971 y 201 hasta el 2o. semestre de 1974; el total de personal empleado se incrementó de 266 en el primero de los años a 12,766 personas en el 2o. y en 20,071 en 1974 -- los sueldos y salarios pagados de alcanzar un nivel de 8.1 millones en 1966 rebasaron los 204 millones en el año de -- 1971, y los 320 millones en 1974.

El municipio de Tijuana es el que registra el mayor número de industrias maquiladoras con 111 empresas que dan ocupación a 10,024 personas; le sigue Mexicali con 71 maquiladoras que dan empleo a 8,714 trabajadores. El resto se distribuye en Tecate, Ensenada y Rosarito con 11 empresas el primero, 6 el segundo y 2 el tercero (cuadro No. 10).

Las principales industrias dedicadas a la electrónica producen memorias para computadoras, circuitos impresos, minimicrocircuitos, transistores, semiconductores, bobinas electrónicas, etc., y todas trabajan para empresas establecidas en California. Estas últimas a su vez se encuen

tran vinculadas directa o indirectamente a los programas de aeronáutica para usos domésticos o industriales.

Es indudable que las industrias maquiladoras constituyeron un paliativo de primer orden para evitar que la crisis de empleo en el estado, a causa de las dificultades en las actividades primarias y del menor desarrollo relativo de los servicios, se precipitara a niveles más hondos. Y Tijuana ha sido tal vez el municipio más beneficiado con este programa pues si bien es cierto que las maquiladoras emplean preferentemente mano de obra femenina y la agricultura ha desocupado brazos masculinos, lo cierto es que el empleo de las mujeres contribuyó a mantener los niveles de ingreso familiar.

Como todos los innegables beneficios que se han derivado del programa de maquiladoras en el estado de Baja California, es necesario reconocer que este sector opera en condiciones de alta vulnerabilidad ya que se encuentra sujeto a políticas fuera del control de las autoridades mexicanas y en los últimos años se han manejado en los Estados Unidos como instrumento de presión política. Esto le da bases muy endebles al sector de maquila particularmente en la actualidad cuando el incremento de los salarios mínimos para el presente bienio le plantean problemas de competencia con maquiladoras extranjeras y aún con las nacionales establecidas a lo largo de la franja fronteriza.

CAPITULO SEGUNDO

PROBLEMAS ACTUALES DE LA INDUSTRIA EN BAJA CALIFORNIA

1.- INTRODUCCION

El desarrollo industrial del estado de Baja California, ha estado condicionado por una serie de variables exógenas que le han conferido un carácter muy especial. Las limitaciones institucionales impuestas por las políticas de industrialización, la inercia de los actuales polos urbanos -industriales y la desproporcionada elevación de los costos de producción de la industria bajacaliforniana -que en muchos rubros y actividades la eliminan de la competencia-, -constituyen, en el plano nacional, frenos a las posibilidades de diversificación de las manufacturas y parecen condenarla a moverse en campos muy restringidos relacionados con el abastecimiento del mercado local de unos cuantos productos industriales.

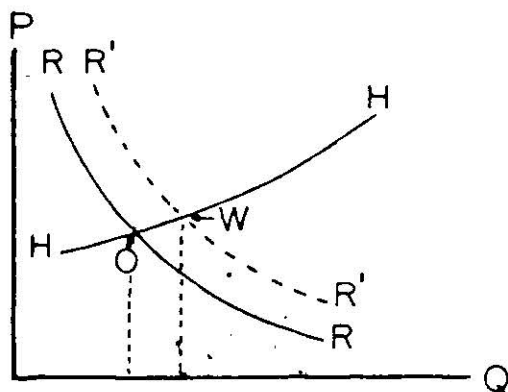
En el plano externo, los propios problemas institucionales del país, unidos a la inestabilidad de las industrias maquiladoras y a la competencia desproporcionada (al menos en recursos de capital, técnica empresarial, sistemas de comercialización y otros) que significa la industria nor

teamericana, constituyen también problemas que, por sí solos, los empresarios industriales de Baja California, no podrán superar.

2.- PRESIONES INFLACIONARIAS

El estado de Baja California no ha podido permanecer ajeno o neutral al desarrollo y efectos de la inflación que ha resentido el país durante los últimos 4 años, experimentando una elevación sostenida y persistente en el nivel de precios.

Primero, desde finales de 1972, se combina un incremento del gasto público, con la evidencia de una serie de añejas deficiencias estructurales de nuestra economía, vigorizándose la formación de una fuerte demanda que presiona sobre el aparato productivo nacional que ante su ineficiencia de crecimiento permite la elevación del nivel de precios, dando pie a la llamada inflación por demanda que gráficamente se puede ilustrar de la manera siguiente:



Gráfica No. 1

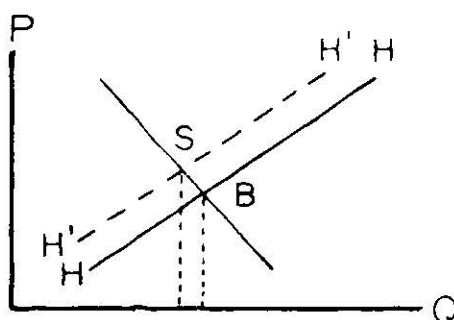
Al tener mayor cantidad de dinero en el mercado, la curva RR' se trasladará a RR' , donde la demanda será mayor y el precio de equilibrio W igualmente será mayor que O .

En 1973, inciden sobre la economía mexicana además del panorama anterior, serios desajustes económicos internacionales y otras medidas nacionales que implanta el gobierno federal:

Internacionalmente suceden entre otras: la crisis energética, la crisis alimenticia, la crisis monetaria, el incremento en el precio de las importaciones. Nacionalmente se pagan ahora mayores precios de garantía a los artículos de origen agrícola y se pagan mayores sueldos y salarios tratando de restituir la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

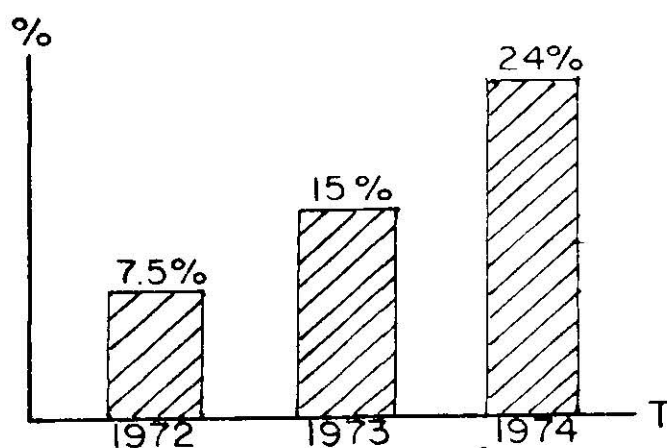
Lo acontecido en esta forma durante 1973, incrementó obviamente los costos de producción dando facilidad ahora a la llamada inflación por costos, que gráficamente se puede ilustrar su mecánica.

Al incrementarse los costos de operación de los productores nacionales, movieron su curva de oferta HH a HH' lo que significó un precio S mayor que B .



Gráfica No. 2

Y ya en 1974, el problema se hace más agudo. El gasto público continúa incrementándose y la brecha de las importaciones menos las exportaciones continúa ensanchándose desfavorablemente, el nivel de precios sigue ascendiendo y como se observa la gráfica No. 3, la inflación alcanza su máximo tamaño en 1974.



Gráfica No. 3

Consecuentemente los costos en general han crecido para los productores bajacalifornianos.

Se han resentido más los incrementos en los salarios mínimos y en otros renglones tan indispensables en la industria, como lo son: la electricidad, impuestos federales, agua, transportes, combustibles, etc.

Este incremento en los costos de operación ha cambiado el panorama tradicional que ofrecía Baja California - al mundo: de ser una región atractiva al mundo por sus meno

res costos de producción, colocándola ahora en desventaja - con algunas entidades centroamericanas y asiáticas.

Por otra parte, las dificultades naturales y artificiales que han actuado en la disminución de la capacidad de aprovechamiento de los recursos naturales de la entidad, completan el panorama poco alentador del sector manufacturero de Baja California.

3.- CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIA DE BAJA CALIFORNIA

Los problemas internos y externos a los que se enfrenta la industria en el estado han determinado que una -- elevada proporción del total de establecimientos sean pequeños o medianos, con baja densidad de capital y abundante empleo de mano de obra. El promedio de inversión por establecimiento en industrias que emplean a seis o más personas se eleva por la presencia de unas cuantas industrias con inversiones elevadas en los ramos: construcción y ensamble de vehículos automóviles; conservas, enlatado y empacado de pescado y mariscos, producción de cerveza, industrias alimenticias diversas y desepite y empacado de algodón.

En años recientes, la promoción y el amplio desarrollo de las industrias maquiladoras, contribuyeron a modificar los promedios generales de los principales agregados censales, ya que utilizan gran cantidad de mano de obra con

una baja densidad de capital por establecimiento y por trabajador empleado.

Se ha conseguido avances importantes en la industria química, especialmente la vinculada con las actividades primarias, en la producción de envases y en recubrimientos y, en la industria del papel. El resto de los sectores y establecimientos industriales han crecido utilizando dos cauces principales: la ampliación de la demanda doméstica --devida principalmente al incremento demográfico--, y el aumento del mercado norteamericano en algunos renglones específicos como componentes electrónicos, confección de ropa y empaque de productos alimenticios.

La industria tradicional vinculada al aprovechamiento de recursos naturales, especialmente la de alimentos, bebidas y tabaco, continúa surtiendo el mercado local y nacional.

Recientemente se han facilitado los trámites administrativos para que los industriales locales concurren con sus productos a lo largo de la faja fronteriza norte e, incluso, para internar sus mercancías al interior del país --no obstante que utilicen materias primas y envases extranjeros--, siempre y cuando cumplan con los actuales requisitos que impone la legislación en materia de protección industrial. Indudablemente que los pasos dados por las auto-

ridades para allanar el camino de los industriales locales que requieren del uso de materias primas y materiales extranjeros, para que puedan ampliar sus operaciones en la sustitución de importaciones a lo largo de la frontera y, ocasionalmente concurrir al interior, es plausible y ha beneficiado a unas cuantas industrias locales; sin embargo, el carácter casuístico de los permisos de concurrencia no ha logrado dar el clima de seguridad que requieren proyectos más complejos, especialmente aquellos que utilizan tecnología avanzada, que demandan de una densidad de capital elevada y requieren de altos volúmenes de operación para resultar rentables. En este sentido, algunos inversionistas locales se muestran recelosos de incursionar en ramas industriales más complejas, habida cuenta de las limitaciones que impone el actual andamiaje proteccionista de los industriales del interior, y el enfrentamiento que supondría a los fuertes intereses arraigados en la economía nacional.

Las restricciones naturales, la vecindad con el Estado de California y la política discriminatoria de desarrollo industrial, se han amalgamado para impedir crear una tradición manufacturera en Baja California y, muy probablemente, se ha dejado pasar una oportunidad excelente para atenuar los desequilibrios estructurales de la economía nacional. El grueso de los recursos de ahorro se han invertido en actividades comerciales y de servicios o en valores -

de renta fija; no todos los empresarios se arriesgan a invertir en industrias que, por las circunstancias locales, tienen que operar desde un principio en condiciones de madurez, la competencia internacional y de mercado abierto impiden cometer errores e ineficiencias características de los productores en un mercado cautivo.

4.- ABASTECIMIENTO DE INSUMOS

Las disposiciones y reglamentaciones para el fomento y desarrollo industrial se diseñaron en el pasado para atender circunstancias coyunturales de problemas financieros y capacidad para importar. En el corto plazo favorecieron la diversificación y ampliación de las manufacturas, con toda la amplia gama de beneficios que conlleva un proceso de tal naturaleza. Sin embargo, es necesario llevar a cabo una revisión del status proteccionista.

El comportamiento de la industria y del empresario del interior ha estado determinado por la norma de asegurar altos márgenes de ganancia, independientemente de la tecnología utilizada y del grado de aprovechamiento de las instalaciones. Apenas sí se han notado o han influido los incentivos y los riesgos característicos de los países desarrollados, que convierten la competencia y la productividad en una preocupación constante de las decisiones empresariales. La misma política tributaria, al conceder amplio pri-

vilegio a la importación indiscriminada de bienes de capital y a la reinversión de utilidades con el plausible propósito de facilitar la formación de ahorros y de capitales industriales, ha venido, en la actualidad, a ser el origen de la sobrecapitalización de las empresas, de la duplicación de instalaciones y de la canalización de recursos hacia actividades de baja productividad para el desarrollo.

Aunque con diferencias apreciables, en casi todas las ramas manufactureras se observan fallas tanto en la forma de utilización de los factores e insumos de la producción -dando un proceso técnico específico de ingeniería-, como en la selección de técnicas que no se corresponden, muchas veces, con los costos sociales más bajos. Por lo que se refiere al primer aspecto, se observa con frecuencia el empleo de mano de obra superflua y la subutilización de equipos e instalaciones. Por lo que respecta al segundo, a menudo se recurre a técnicas de alta densidad de capital cuando una mejor adaptación a las condiciones locales, aconsejaría preferir el uso de la mano de obra o el de materias primas nacionales. Al mismo tiempo, se utilizan procesos obsoletos o de alto costo en ramas donde el logro de niveles apropiados de eficiencia es la condición esencial para que no resulten afectados los usuarios y los consumidores.

La estructura de los precios finales de los productos industriales logrados con bajos niveles de eficien-

cia repercuten en el eslabonamiento de dichos productos con otros de demanda final. Para ilustrar las diferencias de precios de algunos insumos básicos y de ciertos bienes de capital, véase el cuadro No. 11. En dicha relación se puede observar la disparidad entre las cotizaciones extranjeras y los niveles que alcanzan en el territorio nacional y, como esos artículos, en el resto de los productos, particularmente los bienes de consumo no duradero y semiduradero se observan altos niveles de precios internos y una protección arancelaria excesiva.

Los industriales de Baja California tienen necesidad de estar negociando, permanentemente, con las autoridades federales la importación de materias primas y materiales de origen extranjero (casi siempre de mejor calidad y a más bajo precio que los nacionales), que responden a las exigencias tecnológicas de producción internacional que han adoptado.

CAPITULO TERCERO

REQUERIMIENTOS Y CREACION DE CONDICIONES PARA EL DESARROLLO

1.- INTRODUCCION

Las tareas para racionalizar el futuro desarrollo de la entidad a partir de las condiciones mínimas que permitan dar empleo a más de 200 mil personas hasta 1980, demandan del esfuerzo coordinado del Gobierno Federal, del Gobierno Estatal y de los particulares. Las muy peculiares formas de desarrollo de Baja California y el actual estado de estancamiento y retroceso en muchas de las actividades económicas requieren de acciones enérgicas y de la definición clara de políticas y compromisos por parte del sector público y del sector privado.

Es evidente que distan mucho de haberse agotado las posibilidades de desarrollo industrial de Baja California. Las perspectivas de crecimiento interno, hacia el resto del país y al extranjero siguen siendo amplias. Aún cuando los recursos naturales de la entidad no son abundantes, su posición geográfica, la capacidad de absorber tecnologías en plazos breves y las expectativas de complementación de procesos industriales a nivel nacional e internacional,

resultan prácticamente infinitas.

Pero es condición para el logro de las oportunidades excepcionales que ofrece el estado, que se opere una modificación profunda en los enfoques tradicionales y se comprenda cabalmente que en la medida que se retarde el desarrollo de Baja California se estarán desperdiciando oportunidades no solo a nivel regional sino a nivel nacional de - atenuar desequilibrios, romper monopolios, consolidar economías externas, crear empleos bien remunerados y acrecentar notablemente la corriente de medios internacionales de pago.

Del sector público federal se demanda la revisión del régimen arancelario para permitir la internación de productos manufacturados en Baja California (con materia prima extranjera), el resto del país; así como la asistencia técnica federal en la promoción y desarrollo de mercados internacionales, la operación y promoción de parques y zonas industriales, el financiamiento de proyectos específicos de inversión y la promoción a nivel internacional de proyectos de complementación e integración industrial.

En cuanto a los particulares será necesario que adopten los compromisos de inversión que se deriven de los programas industriales y que se obliguen a mantener y mejorar los patrones de calidad, productividad, desarrollo tecnológico y empleo como condiciones mínimas para que se in-

teractúen las acciones públicas y privadas de desarrollo industrial regional.

2.- ACCIONES GUBERNAMENTALES FEDERALES

Por las dimensiones del mercado de Baja California y en razón del alto grado de dependencia externa -por falta de madurez de las fuerzas productivas-, así como de los cambios tecnológicos que es necesario absorber en las distintas actividades, no es posible pensar que Baja California alcanzará la autarquía económica, ni es posible concebir que su desarrollo se deje al libre juego de las presiones políticas y de los intereses económicos.

Sería ocioso considerar que el futuro económico y social de Baja California no se verá afectado por las oportunidades que se desperdicien en el presente y que tiendan a reorientar su desarrollo; las relaciones de interdependencia con el resto del país y con el extranjero le confieren a la entidad un carácter catalizador que debe utilizar convenientemente el Gobierno Federal y apoyar abiertamente los programas de desarrollo industrial para resolver los problemas sociales del desempleo.

Desde el punto de vista de la integración con la economía del macizo del país, es necesario aprovechar las ventajas competitivas de la industria de Baja California --

tanto en el plano de la rápida absorción de la tecnología - norteamericana como en la estructura de costos y productividad. Ambos aspectos pueden resultar altamente benéficos bajo condiciones de libre competencia con los industriales -- del interior, ya que la introducción al resto del país de - artículos manufacturados en la región (bajo patrones y normas internacionales), permitirá destacar las fallas de la - producción nacional y detectar los cuellos de botella o puntos de ruptura en los eslabonamientos que impiden que las - manufacturas mexicanas lleguen a los consumidores a precios internacionales.

Para conseguir este propósito es indispensable -- que se modifique la legislación arancelaria, se quite la - etiqueta de "extranjera" a la industria de Baja California y se le dé libre concurrencia al interior. Seguramente, como lo han hecho reiteradamente, los fabricantes del inte--- rior se opondrán abiertamente a la competencia alegando tratamientos preferenciales y posiciones de privilegio de los productores bajacalifornianos. Alegarán además que la producción industrial de Baja California con materias primas - extranjeras constituye una competencia desleal tanto a los productores de materias primas nacionales como a los pro--- pios fabricantes de productos finales y presionarán la decisión manejando argumentos, un tanto discutibles, como son - el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y las fuentes de traba

de trabajo de las que dependen miles de familias.

Se ha visto a lo largo de este documento, que la acción protectora del estado a la industria manufacturera - del interior necesita revisarse por los conflictos sociales y económicos que ya generan. Estimamos que debe ser propósito del Gobierno Federal eliminar gradualmente los privilegios industriales y regionales en aras de una efectiva justicia social. Los argumentos y alegatos tradicionales de los industriales del interior, que ven en la competencia de la industria bajacaliforniana un peligro para su posición monopólica, puede combatirse fácilmente con dos argumentos contundentes: la mano de obra ciento por ciento más cara y el arancel geográfico que significa transportar los productos terminados desde 3,000 kilómetros de distancia.

Por otra parte, al menos en una primera etapa, el volumen de la producción industrial de Baja California que concurriera al interior constituiría una pequeñísima fracción de la producción nacional que tendría bajo los esquemas actuales un efecto negativo muy limitado en los intereses de los productores del interior. Los representantes empresariales en los múltiples comités asesores de importación de la Secretaría de Industria y Comercio se oponen por principio a la importación o internación de cualquier producto que pudiera llegar a constituirles una competencia; -

Los rechazos pocas veces se argumentan con razones técnicas de peso; basta que invoquen los principios proteccionistas de la legislación en materia de promoción y desarrollo industrial para que se rechacen las licencias o permisos de importación. Estimamos que esta tupida red de obstáculos debe eliminarse y, en todo caso, sustituirse por mecanismos más ágiles que respondan efectivamente a las necesidades de desarrollo nacional y regional y que rompan los enclaves -- tan perjudiciales al desarrollo armónico y más equilibrado del país.

Continuar con el examen casuístico y con las resoluciones individuales simplemente conducirá a diferir el enfrentamiento de problemas económicos y sociales que ya, al presente, no resisten mayores demoras. El desempleo va en ascenso, y la inseguridad de contar con compromisos formales gubernamentales en materia de desarrollo industrial para la zona ha retrasado las inversiones con el consiguiente malestar social para quienes buscan trabajo.

Por lo que se refiere a la demanda extranjera y, concretamente la norteamericana, desde el punto de vista industrial, es necesario establecer los programas de integración con los productores norteamericanos para ofrecerles artículos con alto contenido de mano de obra. Sin embargo, - la compleja organización comercial norteamericana y los - -

grandes recursos de inversión y gasto que demanda la comercialización de los productos cancelarían, de entrada, cualquier intento de los productores locales para abrir el mercado extranjero en volúmenes apreciables.

En este sentido es indispensable que el Gobierno Federal auxilie a los fabricantes bajacalifornianos en sus labores de mercadeo y comercialización ya que la cercanía con el estado de California ofrece un impresionante potencial que dista mucho de haberse promovido de manera sistemática e intensiva; probablemente sea necesario cambiar el concepto de industria maquiladora ligera que se ha manejado hasta la fecha.

3.- EVALUACION

La eliminación de las actuales trabas al desarrollo industrial de Baja California conllevarán una serie de importantes beneficios a nivel nacional.

En primer término resolverán el problema social del desempleo en el estado. Enseguida la acción productora de las industrias se traducirá en la creación y fomento de economías externas que actuarán también sobre la demanda de trabajadores y la movilización de recursos locales y nacionales. En segundo lugar resulta factible adoptar a corto -

plazo y a bajos costos la tecnología industrial más avanzada en beneficio de una sana competencia con los productores del interior del país. El conjunto de acciones que adopte el Gobierno Federal se traducirán, finalmente, en un instrumento que coadyuvará a su política de descentralización y -eliminación de privilegios exagerados.

IMPORTANTE ACLARACION

Este trabajo fue elaborado para presentarse en el mes de diciembre de 1975, en la materia: Finanzas y Comercio Internacionales, de la división de estudios superiores de la Facultad de Economía, por lo tanto, no incluye las repercusiones a corto y largo plazo que han tenido sobre la economía bajacaliforniana, las disposiciones gubernamentales de poner en flotación el Peso Mexicano respecto al dólar, obligado por las fuertes presiones monetarias internacionales, que incluyeron las enormes fluctuaciones del marco alemán, del yen japonés, el marco suizo, el franco francés, el florín holandés y del propio dólar norteamericano. Las variaciones más recientes del peso mexicano respecto al dólar, son las siguientes:

- a) Desde el 1o. de septiembre hasta el 21 de octubre de 1976 el Banco de México mantuvo un tipo de cambio de \$19.70 por cada dólar.
- b) A partir del 22 de octubre de 1976, se estableció el tipo de cambio de \$26.70 por dólar.

A CORTO PLAZO

Esta medida económica ha creado una seria confusión, bastante incertidumbre y temor en todos los sectores

de la economía. En menos de dos meses, tanto los consumidores particulares como los industriales, han visto descender el poder adquisitivo de su moneda. Nacionalmente las agrupaciones sindicales públicas y privadas han promovido una elevación de salarios que ha resultado insuficiente para cubrir la depreciación del valor de la moneda, dado que en el caso particular de los consumidores bajacalifornianos acostumbran adquirir sus productos en el extranjero.

La elevación de salarios ha traído consigo más inflación. Los empresarios tienen que pagar además mayores costos de electricidad, transportes, comunicaciones, materias primas, etc., etc., lo que ha ocasionado aumentos en el precio de las tortillas y de la masa, elevación del precio del periódico, mayores tarifas en los estacionamientos, precio más elevado de la leche, mayores cuotas telefónicas, más elevadas tarifas de pasajes, etc., etc.

A LARGO PLAZO.

Para los industriales y para los consumidores particulares, el panorama se antoja distinto, mejor, más desfavorable.

La economía mexicana tendería a un equilibrio por:

- a) Una mayor afluencia de turismo norteamericano, -- con una mayor demanda de productos y servicios.

- b) Las exportaciones mexicanas se incrementarían y
- c) Se intentaría desarrollar una industria con materias primas y técnicas nacionales, lo que reduciría considerablemente las angustiosas fugas de divisas.

Respecto a las maquiladoras, como la mayoría son con capitales norteamericanos, se verán beneficiadas en la medida en que ahora el dólar valdrá más, aunque el porcentaje de aumento de sus costos probablemente afectará los renglones de electricidad, sueldos y salarios, materias primas, etc., etc., pero posiblemente ocurrirá una disminución en la demanda por los artículos maquilados, porque la gente -- tendrá menor liquidez para comprar.

El hecho de que ahora su moneda valga más en relación a la nuestra, probablemente los motivará a largo plazo, a trasladar sus empresas maquiladoras de otros continentes, pero inevitablemente la demanda nacional por artículos provenientes de esas maquiladoras, descenderá.

CARACTERISTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES, EMPRESAS CON
5 Y MENOS PERSONAS OCUPADAS

	Número de establecimientos		Capital invertido*		Dif.
	1960	1965	1960	1965	
Baja California	1.191	1.508	33.790	24.358	9.432-
Nuevo León	3.354	3.608	86.589	64.874	21.715-
Estado de México	3.356	5.644	92.599	97.222	4.623+
Jalisco	5.043	7.257	101.262	76.632	24.630-
Distrito Federal	26.067	32.042	537.860	714.678	176.818-
Total Nacional	89.143	114.213	1.767.890	1.739.944	

	Valor de la Producción*		Sueldos, Salarios y Prestaciones+		Dif.
	1960	1965	1960	1965	
Baja California	81.391	89.125	9.994	14.498	4.504+
Nuevo León	133.195	150.028	20.779	22.448	1.669+
Estado de México	141.479	282.204	11.128	19.936	8.808+
Jalisco	228.959	289.658	25.843	41.999	16.156+
Distrito Federal	1.203.205	2.129.011	127.730	189.409	61.679+
Total Nacional	3.017.343	4.721.184	571.458	510.287	138.829+

*Millones de pesos.

FUENTE: Censos Industriales. S.I.C.

CARACTERISTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES, EMPRESAS CON
6 Y MAS PERSONAS OCUPADAS

	Número de establecimientos		Dif.	Capital invertido*		Dif.
	1960	1965		1960	1965	
Baja California	175	368	193+	1.002.413	1.535.118	532.705+
Nuevo León	875	1.272	397+	6.508.059	11.343.851	4.835.792+
Estado de México	690	1.560	870+	6.846.431	15.732.082	8.885.651+
Jalisco	591	1.415	824+	2.138.768	4.032.444	1.893.676+
Distrito Federal	5.070	8.713	3.643+	14.837.323	29.223.645	14.383.826+
Total Nacional	12.069	21.853	9.784+	47.839.819	93.924.076	46.084.257+

	Valor de la producción*		Dif.	Sueldos, Salarios y Prestaciones*		Dif.
	1960	1965		1960	1965	
Baja California	850.301	2.070.222	1.219.921+	124.557	275.324	150.767+
Nuevo León	5.556.954	12.814.605	7.257.651+	808.796	1.729.773	920.977+
Estado de México	6.153.442	18.030.241	11.876.799+	1.053.396	2.807.430	1.754.034+
Jalisco	2.324.083	5.611.175	3.287.092+	363.718	821.788	458.070+
Distrito Federal	18.773.632	41.996.092	23.222.460+	3.575.277	7.352.774	3.777.497+
Total Nacional	50.290.709	111.839.531	66.548.822+	8.854.340	18.566.976	9.712.636+

*Millones de pesos.

FUENTE: Censos Industriales, S.I.C.

CUADRO No. 3

PERSONAL OCUPADO TOTAL DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
(TRABAJADORES)

	Con 5 y menos personas		Con 6 y más personas		Dif.	
	1960	1965	1960	1965		
Baja California	1.274	3.520	2.046+	9.004	17.218	8.214+
Nuevo León	3.762	7.226	3.464+	63.499	92.034	28.535+
Estado de México	2.395	10.598	8.203+	88.492	160.066	71.574+
Jalisco	5.740	17.014	11.274+	34.134	58.959	24.825-
Distrito Federal	23.045	64.032	40.987+	285.383	413.785	128.402-
Total Nacional	74.691	226.797	152.106+	777.156	1.183.097	405.941-

FUENTE: Censos Industriales, S.I.C.

CUADRO No. 4

PRINCIPALES CARACTERISTICAS Y RELACIONES DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
CON 5 Y MENOS PERSONAS. (1960) PESOS ANUALES

	Personal ocupado por establecimiento (personal)	Valor de la producción por establecimiento	Capital invertido por establecimiento	Ingresos anuales promedio por trabajador	Utilización de materias primas y material auxiliar por establecimiento	Relación producción capital	Promedio de capital invertido por trabajador	Productividad de la mano de obra
Baja California	1.1	68.338	28.371	7.781	26.604	2.408	26.522	63.886
Nuevo León	1.1	39.712	25.816	5.523	18.210	1.538	23.016	35.405
Estado de México	.7	42.157	27.592	4.646	23.828	1.527	38.663	59.072
Jalisco	1.1	45.401	20.079	4.502	21.941	2.261	17.641	39.888
Distrito Federal	.8	46.158	20.633	5.542	21.794	2.237	26.339	52.211

(1965)

Baja California	2.2	59.101	16.152	4.366	20.255	3.658	7.336	26.844
Nuevo León	2.0	41.582	17.980	3.106	15.491	2.312	8.977	20.762
Estado de México	1.9	50.000	17.225	1.881	25.745	2.902	9.173	26.623
Jalisco	2.3	39.914	10.140	2.468	19.566	3.779	4.504	17.024
Distrito Federal	2.0	66.444	22.304	2.958	32.238	2.978	11.161	33.249

FUENTE: Cálculo, Consultores Asociados, A.P.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS Y RELACIONES DE LOS ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
CON 6 Y MAS PERSONAS. (1960) PESOS ANUALES.

	Personal ocupado por estableci- miento (personas)	Valor de la producción por estable- cimiento	Capital in- vertido por estableci- miento	Ingresos anuales promedio por tra- bajador	Utilización de materias pri- mas y material auxiliar por establecimiento	Relación producción capital	Promedio de capital in- vertido por trabajador	Productividad de la mano de obra
Baja California	51.5	4.858.862	5.728.074	13.833	2.537.274	.843	111.329	94.455
Nuevo León	94.1	8.232.524	9.641.568	12.737	4.564.437	.853	102.490	87.512
Estado de México	128.2	8.918.031	9.922.363	11.903	5.269.650	.898	77.367	69.536
Jalisco	57.8	3.932.458	3.618.896	10.655	2.058.318	1.086	62.657	68.087
Distrito Federal	56.3	3.702.885	2.926.493	12.527	1.927.055	1.265	51.990	65.783
(1 9 6 5)								
Baja California	46.8	5.625.603	4.171.516	15.990	2.439.067	1.348	89.157	120.235
Nuevo León	72.4	10.074.375	8.918.121	18.794	4.780.037	1.129	123.257	139.237
Estado de México	102.6	11.557.872	10.084.667	17.539	5.333.132	1.146	98.284	112.642
Jalisco	41.7	3.965.494	2.849.783	13.938	2.017.970	1.391	68.394	95.170
Distrito Federal	47.5	4.819.934	3.354.027	17.769	2.199.049	1.437	70.625	101.492

FUENTE: Cálculo, Consultores Asociados, A.P.

CUADRO No. 6

RELACIONES DE INCREMENTO DE LOS PRINCIPALES AGREGADOS
ENTRE 1960 Y 1965

ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES CON 5 Y MENOS PERSONAS

	Capital invertido	Valor de la producción	Sueldos, Salarios y Prestaciones
Baja California	.72	1.09	1.46
Nuevo León	.74	1.12	1.08
Estado de México	1.05	1.99	1.79
Jalisco	.76	1.26	1.62
Distrito Federal	1.33	1.76	1.48

CON 6 Y MAS PERSONAS

Baja California	.34	2.43	2.21
Nuevo León	1.74	2.30	2.13
Estado de México	2.29	2.93	2.66
Jalisco	1.88	2.41	2.27
Distrito Federal	1.96	2.23	2.05

FUENTE: Cálculo, Consultores Asociados, A.P.

CUADRO No. 7

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LOS ESTABLECIMIENTOS
INDUSTRIALES INCREMENTOS ENTRE 1960-1965.

INCREMENTO No. DE ESTABLECIMIENTOS

	5 y menos personas	6 y más personas
Baja California	317	193
Nuevo León	254	597
Estado de México	2,288	870
Jalisco	2,214	824
Distrito Federal	5,975	3,643

INCREMENTO PERSONAL OCUPADO

Baja California	2,046	8,214
Nuevo León	3,464	28,535
Estado de México	8,203	71,574
Jalisco	11,274	24,825
Distrito Federal	40,987	128,402

INCREMENTO CAPITAL INVERTIDO (miles de pesos)

Baja California	9,432	532.705
Nuevo León	21.715	4.835.792
Estado de México	4.623	8.885.651
Jalisco	24.630	1.893.676
Distrito Federal	176.818	14.386.322

INCREMENTO SUELDOS Y SALARIOS (miles de pesos)

Baja California	4.584	150.767
Nuevo León	1.669	920.977
Estado de México	8.808	1.754.034
Jalisco	16.156	458.070
Distrito Federal	61.679	3.777.497

INCREMENTO CAPITAL INVERTIDO POR TRABAJADOR (pesos)

Baja California	19.186	22.172
Nuevo León	14.039	20.767
Estado de México	29.490	20.917
Jalisco	13.137	5.737
Distrito Federal	15.178	18.635

INCREMENTO PRODUCCION POR TRABAJADOR (pesos)

Baja California	37.042	25.800
Nuevo León	14.643	51.725
Estado de México	32.444	43.106
Jalisco	22.844	27.083
Distrito Federal	16.962	35.709

FUENTE: Dirección General de Estadística.

CUADRO No. 8

PROMEDIO DE UTILIZACION DE INSUMOS POR ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES
EN 1965. (PESOS ANUALES)

	Total	Materia prima	Envases y lubri- cantes	Combusti- bles y lu- bricantes	Energía eléctrica	Refaccio- nes y ac- cesorios	Pagos por ma- quinaria	Pagos por otros servicios	Otros gastos
Baja California	734.784	403.854	90.880	13.193	14.383	16.866	5.608	43.734	148.214
Nuevo León	1.617.747	1.196.650	60.752	29.162	24.092	45.385	18.403	59.461	183.839
Estado de México	1.568.329	1.130.683	44.357	24.863	36.490	37.413	29.222	56.886	208.412
Jalisco	445.819	326.298	19.345	8.792	6.710	10.145	6.015	13.949	54.562
Distrito Federal'	666.868	467.512	27.968	6.782	7.844	10.115	18.589	37.369	90.745

FUENTE: Dirección General de Estadística.

CUADRO No. 9

EVOLUCION DE LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS EN EL
ESTADO DE BAJA CALIFORNIA.

Años	No. de empresas	No. de trabajadores	Sueldos y salarios pagados (pesos)
1966	4	266	8.150.000.00
1967	72	4.956	67.549.577.86
1968	109	7.221	97.705.281.58
1969	122	12.389	173.662.991.05
1970	133	13.109	202.690.331.12
1971	121	12.766	204.681.315.00
1974	201	20.071	323.822.000.00

FUENTE: Secretaría del Desarrollo Económico. Gobierno del -
Estado de Baja California.

CUADRO No. 10

LAS MAQUILADORAS Y SUS PRINCIPALES CARACTERISTICAS EN BAJA CALIFORNIA. 1974

	Establecimientos	Personal ocupado	Sueldos salarios (millones)
Ensenada	6	210	2,663
Rosarito	2	10	123
Mexicali	71	8.714	141.624
Tecate	11	1.113	15.638
Tijuana	111	10.024	163.774
	201	20.071	323.822

FUENTE: Secretaría para el Desarrollo Económico.
Gobierno del Estado de Baja California.

COMPARACION INTERNACIONAL DE PRECIOS DE ALGUNAS MANUFACTURAS EN 1970
(Pesos por unidad)

Producto	Unidad	Estados Unidos (precio de mercado) (1)	México (precio fob) (2)	Indice (2/1) (3)
Cemento a/	Tonelada	261.00	280.00	107.3
Varilla Corrugada	Tonelada	1,626.00	2,090.00	128.5
Cobre electrolítico en barras	Tonelada	14,495.40	14,444.00	100.0
Aluminio refinado, lingote	Tonelada	8,102.00	8,320.00	102.7
Sosa cáustica sólida	Tonelada	1,470.00	1,950.00	132.7
Carbonato de sodio	Tonelada	440.00	700.00	159.1
Acido sulfúrico b/	Tonelada	445.10	337.50	75.8
Acido fosfórico	Tonelada	951.00	742.50	78.1
Amoniaco para fertilizantes	Tonelada	500.00	780.00	156.0
Benceno	Tonelada	950.00	1,138.00	122.4
Tolueno	Tonelada	924.00	1,051.00	113.7
Eitireno b/	Tonelada	2,210.00	3,000.00	135.7
Acetaldehído b/	Tonelada	2,480.00	2,400.00	96.7
Cloruro de vinilo b/	Tonelada	1,210.00	2,750.00	227.2
Metanol b/	Tonelada	1,120.00	1,550.00	138.4
Etilenglicol	Tonelada	2,760.00	4,600.00	166.7
Propilenglicol	Tonelada	3,580.00	5,200.00	145.3
Hule SBR	Tonelada	6,330.00	6,350.00	100.3
Polibutadieno	Tonelada	6,880.00	7,920.00	115.1
PVC	Tonelada	4,420.00	6,000.00	135.7
Polietileno	Tonelada	4,280.00	6,350.00	148.4
Poliestireno	Tonelada	5,800.00	7,800.00	134.5
Urea Formaldehído	Tonelada	8,000.00	11,300.00	141.1
Fenol-Formaldehído	Tonelada	5,570.00	8,500.00	152.6
Nylon c/	Tonelada	38,100.00	48,280.00	126.7
Acetato de celulosa c/	Tonelada	22,900.00	22,980.00	100.3
Sulfato de amonio	Tonelada	399.00	399.00	100.0
Nitrato de amonio	Tonelada	633.00	1,101.60	174.0
Superfosfato simple	Tonelada	308.00	425.20	138.0
Superfosfato triple	Tonelada	823.00	1,025.25	124.6
Urea	Tonelada	840.00	1,354.50	161.3
DST	Tonelada	4,690.00	5,641.20	120.3
Toxafeno	Tonelada	6,900.00	6,900.00	100.0
Gabardina de algodón	Metro	3.88	5.00	129.0
Anhídrido ftálico	Tonelada	3,860.00	7,000.00	181.3
Zetil-hexanol	Tonelada	3,580.00	6,800.00	189.9
Motores eléctricos 3/4 HP	Unidad	1,131.00	1,320.00	116.7
Motores eléctricos 10 HP	Unidad	3,462.50	4,000.00	115.5
Motores eléctricos 100 HP	Unidad	10,625.00	16,920.00	159.2
Torno paralelo universal	Unidad	37,500.00	75,000.00	200.0
Prensa troqueladora de 5 toneladas métricas	Unidad	3,225.00	10,420.00	323.1
Frensa troqueladora de 45 toneladas métricas	Unidad	30,000.00	56,000.00	186.7
Taladro de columna	Pieza	1,375.00	4,200.00	105.5
Tubos de acero para conducción				
Diámetro 4 pulgadas	Metro	48.50	69.40	143.1
Diámetro 6 pulgadas	Metro	86.80	125.20	144.2
Diámetro 8 pulgadas	Metro	100.90	180.10	178.5
Tubo plux para calderas				
Diámetro 2 pulgadas	Metro	23.60	30.90	130.9
Diámetro 3 pulgadas	Metro	36.57	45.40	124.1

FUENTE: CEPAL y NAFINSA, a base de cifras oficiales. La Política Industrial en el Desarrollo Económico de México.

a/ El precio de los Estados Unidos corresponde al promedio de los estados del Norte y Florida.

b/ El precio de México corresponde al del Distrito Federal.

c/ Precio promedio correspondiente a tejidos de diversos deniers.

