

RELOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE 1998 A 2003

*Genaro Sánchez Barajas**

RESUMEN. El objetivo de este trabajo es cuantificar en términos de oferta y demanda el efecto provocado por la redistribución geográfica de las empresas derivado del fomento de políticas públicas para el desarrollo regional y de la planeación estratégica de las empresas para ser más competitivas en el territorio nacional. Utilizo el método comparativo aplicado al análisis descriptivo de las estadísticas regionales de INEGI. El trabajo presenta tres resultados principales: es preocupante que el gasto público aplicado al fomento de políticas de desarrollo regional no haya igualado oportunidades de inversión en el desarrollo industrial significativo de la mayoría de las entidades federativas; es alarmante que la gran empresa sea la que induzca las oportunidades de inversión y no las micro y pequeñas empresas que generan la mayor parte del empleo, que son la principal escuela en la formación de empresarios y que hacen realidad los sueños de los emprendedores que aspiran a crear su propio negocio; es urgente revisar la política de desarrollo industrial regionalmente, no hacerlo es conducir al país a un típico centro de consumo de las grandes empresas extranjeras dentro de su estrategia de operación global.

ABSTRACT. The objective of this paper is to quantify in terms of supply and demand the effects promoted by the geographical changes derived from the use of public policies to improve the regional development, as well as the strategic planning applied by the firms in order to augment their competitiveness in Mexico's territory. I use the comparative method used to describe INEGI's regional statistics related to the objective of the research. There are three main results: there is a great concern about the failure of government in matching industrial opportunities between the Mexican states; the great firms induced the regional industrial growth, which is dangerous because they

* Profesor de la Facultad de Economía de la UNAM. Correo electrónico: gebara@economia.unam.mx

operate as a monopoly and reduce markets for the micro and small firms: main source of employment, school and reality of entrepreneur's dream; it is urgent to review the policy of industrial development in the regions, otherwise our country will be only a center of consumption for the great foreign companies.

1. Introducción

En mis trabajos anteriores sobre el tema, los datos que he utilizado los he obtenido aplicando los criterios de estratificación empresarial de INEGI, vigentes en 1998. Ahora estoy usando los criterios de 2003 para medir, entre otras cosas, la magnitud del sector en la economía mexicana y para conocer la evolución de los principales indicadores que lo caracterizan con un doble propósito: verificar si las empresas manufactureras cambiaron de espacio geográfico y si con los nuevos criterios de estratificación empresarial cambió la composición por tamaño de empresa. Así, este estudio tiene como objetivo analizar el *desarrollo* de la economía regionalmente, entendiéndolo como el equilibrio que debe guardar su crecimiento con el de la población en un territorio determinado. Por consiguiente, los ejes rectores de análisis son: el espacio, los sectores económicos y el tamaño de las empresas asentadas en él, *por entidad federativa*. Para obtener los datos necesarios, se usó como referencia la siguiente estratificación empresarial de 2002.

Cuadro 1
Indicadores para estratificación empresarial

Tamaño	Industria	Comercio	Servicio
Micro	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 – 50
Mediana	51 - 250	31 a 100	51 – 100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Con esta referencia oficial se pudo acceder a la base de datos de INEGI
Fuente: Diario Oficial de la Federación del 13 de diciembre de 2002.

para clasificar los datos y obtener con ellos los indicadores necesarios para todos los tamaños de empresa en el periodo 1998-2003. En lo que sigue, el estudio se desarrolla con el siguiente orden temático: marco teórico, el problema, hipótesis, verificación de hipótesis, conclusiones y recomendaciones, bibliografía.

2. Marco teórico del desarrollo regional

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

Lo anterior no siempre es posible. En México los estudiosos de la materia indican que la macrocefalia que engendró el gobierno federal con el centralismo de sus acciones administrativas, se expresó en el uso desigual del espacio en que se realizaron las actividades económicas, las cuales se concentraron en unas cuantas regiones, algunas de las cuales se especializaron e hicieron competitivas, en tanto que la mayor parte del territorio nacional recibió exigüos recursos presupuestales y se descuidó la optimización de sus recursos al aplicarse técnicas de producción rudimentarias. Esta dicotomía dio lugar a un desarrollo económico asimétrico, con un crecimiento concentrado que a la postre fue insuficiente para enfrentar las crecientes demandas de una población que experimentó una dinámica de crecimiento significativa. Esta inadecuada distribución del gasto público en la promoción del crecimiento

económico en determinados espacios tuvo orígenes en la administración de Porfirio Díaz que autorizó la traza ferrocarrilera con una clara tendencia hacia el norte del país para satisfacer al mercado de los Estados Unidos. Después de la Revolución, en lo que se ha dado en llamar “modelo de crecimiento con estabilidad”, que se caracterizó por impulsar el desarrollo económico a partir de una prolongada política de sustitución de importaciones, con la que se pretendía industrializar la economía, haciendo que este sector fungiera como la bujía del crecimiento económico. Con esta política de sustitución de importaciones se esperaba (Unikel, 1976): “lograr una tasa de crecimiento del PIB elevada y sostenida en el largo plazo, mediante la concentración de recursos de capital para estimular el ahorro privado y las inversiones internas, utilizando para ello la inversión pública para impulsar la formación de capital privado”.

La promoción de la industrialización exigió la protección de la planta productiva nacional de la competencia extranjera, lo cual se logró con el alto intervencionismo del gobierno en la economía. Con este propósito, de 1940 a 1970 se fomentó el desarrollo de regiones identificadas como polos de desarrollo, las cuales experimentaron la profundización del modo de producción capitalista, cuya especialización requirió de cuantiosos recursos presupuestales, contribuyó a la concentración de las actividades económicas y al fracaso del desarrollo económico equilibrado espacialmente.

2.1 El desarrollo regional

Como consecuencia de esta política es que el desarrollo regional se convirtió en el objetivo principal de la política económica, en virtud de que a través de él se consideraba que se lograría la mejor redistribución de la población y de las actividades económicas en el espacio nacional. En este contexto es que durante ese periodo el gasto público se convirtió en el instrumento vital para realizar especialmente las acciones del gobierno federal; con ello, el Estado interventor pasó a ser ejecutor directo en muchas actividades económicas, asumiendo un papel protagónico en la evolución de la economía al canalizar grandes recursos en infraestructura y en actividades productivas que, en su opinión, eran prioritarias para el desarrollo regional. El desarrollo regional experimentó un cambio de matiz

en el periodo 1970-1982, en el que se empezaron a privilegiar las regiones que contaban con centros urbanos significativos. Estos últimos desempeñarían las funciones de promover el desarrollo económico y reordenar los asentamientos humanos hacia dentro a través del mejor aprovechamiento del territorio nacional. En 1978 el sustento de esta estrategia lo constituyeron los planes nacional de desarrollo urbano e industrial, tanto a nivel federal como estatal y municipal. El primero “pretendía guiar a partir de la creación, impulso y/o consolidación” de las llamadas “ciudades de equilibrio”, cuyo cometido era convertirse en polos de atracción de las nuevas actividades industriales y de servicios que iniciaran la desconcentración de la ciudad de México. El segundo, en gran parte se sustentaba en el impulso que recibirían los cuatro grandes puertos industriales: en el Pacífico, Lázaro Cárdenas y Salina Cruz; en el Golfo de México, Altamira y Coatzacoalcos. De esta manera se consideró que el desarrollo de las diversas regiones era una urgente necesidad ante el crecimiento explosivo y desordenado de las ciudades y regiones del país (Ornelas), había que redistribuir mejor la población con un sustento económico. Debía reducirse la polarización: grandes concentraciones urbanas, sobre todo en el Valle de México y, en contraste, regiones semipobladas sumamente dispersas.

Las acciones de esta política, contenidas en el segundo plan (Solís, 1991) se expresaron en el “otorgamiento de subsidios en el consumo de energía, en estímulos para quienes compraran y usaran maquinaria, equipos e insumos nacionales para el establecimiento competitivo de empresas en los cuatro puertos industriales, así como también al ingreso y al consumo de la población; la creación masiva de empleos en dependencias públicas y entidades paraestatales, así como el suministro altamente subsidiado por parte del Estado de satisfactores tales como alimentos, vivienda, agua potable, gasolina, electricidad y transporte”.

La evaluación hecha en retrospectiva indica que estos esfuerzos tuvieron un alcance limitado porque no se contuvo la concentración de las actividades económicas, con el agravante adicional de que frustraron la reforma fiscal (quizá el avance más importante fue la regulación de potestades tributarias, la nueva Ley de Coordinación Fiscal que regulaba las relaciones fiscales entre los tres órdenes de gobierno y la Coordinación Administrativa para el

cobro de los gravámenes en vigor) que era necesaria para aumentar los ingresos tributarios que, debidamente aplicados, en turno, debían generar un efecto multiplicador de la inversión. La consecuencia fue que en lugar de incrementar los precios y tarifas de los bienes y servicios públicos, se recurrió al endeudamiento externo, que si bien es cierto que incrementó la capacidad de explotación de los recursos petroleros, también lo es que hizo inmanejable el endeudamiento con el exterior, además que el desempleo empezó a mostrar signos preocupantes.

Esta situación demandó que, a partir de 1983, se optara por corregir los excesos ocasionados por el fuerte intervencionismo del Estado en la actividad económica. Para ello la nueva política económica se elaboró a partir de las teorías neoliberales que coyunturalmente recomendaban la menor participación del Estado en la economía, dejando en manos del mercado ajustes necesarios para impulsar el desarrollo de los países. Estas teorías fueron impulsadas en Inglaterra por Margaret Thatcher y, en Estados Unidos, por el presidente Ronald Reagan.

El resultado de su aplicación fue la transformación del Estado intervencionista en el Estado promotor; ahora la inversión privada sería fomentada para que actuara como el motor de la economía. Con este enfoque se gestaron: la apertura de la economía mexicana al comercio y la inversión internacional, así como la privatización de las empresas paraestatales, que redundaron en el aumento del desempleo.

Al respecto, como señala Ornelas, “para los aparatos gubernamentales mexicanos la adecuación de nuevas regiones y el énfasis en ambas ventajas comparativas, resulta esencial para llevar a cabo la política de modernización. Desregularización en materia ecológica, cambios en la Ley de Inversiones Extranjeras, facilidades para el establecimiento de las plantas industriales, contención salarial, flexibilización de las relaciones laborales e inversión en infraestructura, por ejemplo, son acciones gubernamentales encaminadas a servir a las empresas extranjeras y a la industria maquiladora de exportación, que encuentran condiciones óptimas de localización en las regiones del norte del país, que se han convertido en verdaderos polos de atracción para el capital extranjero”.

2. 2. Redistribución económica en el territorio nacional

El proceso de ocupación del territorio dejó de ser guiado por el gobierno, para obedecer incondicionalmente a las necesidades de integración económica de la economía mexicana con la estadounidense y a la revalorización del capital privado como bujía de crecimiento económico y social. Con lo anterior, si históricamente la estructura del territorio nacional tenía como único polo ordenador a la ciudad de México, en la actualidad un nuevo polo localizado externamente, empieza a ser determinante en la reorientación del territorio nacional. Así, las nuevas regiones de concentración, sobre todo las fronterizas del norte y las costeras, lo son en tanto han empezado a concentrar y centralizar la producción y el capital y se convierten en polos de atracción de la fuerza de trabajo, constituyéndose así en ciudades que crecen desordenadamente y padecen ya de todas las desventajas de su apresurado crecimiento. En este sentido, por ejemplo, las maquiladoras de exportación encuentran en la frontera norte nuevos espacios de localización que les facilitan el acceso al mercado norteamericano.

Durante la administración de Ernesto Zedillo se publicó el Programa para un Nuevo Federalismo: 1995-2000, que pretendió corregir esta tendencia concentradora al impulsar la descentralización incidiendo fuertemente en el municipio, mediante: a) la transformación del Sistema Nacional de Coordinación Fiscal en un Sistema Nacional de Coordinación Hacendaría en lo que se refiere al ingreso, gasto y deuda pública. Fueron sonados los fracasos de las reuniones de 1997 y 1999 en este sentido, por lo que no se logró mucho. Las recomendaciones de la Cuarta Convención Hacendaria dadas a conocer en agosto del 2004, no gestaron correcciones sustantivas al crecimiento asimétrico de las regiones económicas del país. La reforma fiscal de 2007 fue eminentemente recaudatoria y escasamente promotora del mejor uso del territorio en actividades productivas con alto valor agregado por parte de las micro y pequeñas empresas, fuentes principales de empleo y de la distribución del ingreso en México.

3. El problema

Se mantiene la macrocefalia espacial al continuar concentrándose el

desarrollo económico en los tradicionales polos de desarrollo (Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nuevo León, Puebla y Veracruz) sin que se haya impulsado significativamente al resto de las entidades federativas y, por consiguiente, no se han igualado oportunidades espacial, regionalmente y por tamaño de empresa: se mantienen la generación y la concentración de la riqueza y del empleo en prácticamente las entidades federativas de siempre. Es preocupante que el impulso institucional a la franja fronteriza norte del país para el establecimiento de empresas maquiladoras y transnacionales, haya reducido la participación de las pequeñas y medianas empresas en las cadenas productivas, comerciales y de servicios.

4. Hipótesis

1. Ha sido variado el impacto de las políticas públicas en el desarrollo regional y ha ocasionado, por una parte, la concentración económica en unos espacios impulsados por las grandes empresas y, por la otra, la reducción del resto de estratos empresariales y del empleo que generaban en el periodo 1998–2003.
2. Se observa una relocalización geográfica de las grandes empresas: sectorial y regionalmente en el periodo 1998–2003.

5. Verificación en el sector industrial

5.1. *Macrocefalia*

Los censos económicos de 1998 y 2003 muestran que no se ha avanzado mucho en la redistribución espacial de las actividades económicas y en productos que se derivan de su operación, dado que en este lustro se observó lo siguiente, véase tabla 1:

Las ocho entidades federativas son: Distrito Federal, Estado de Mé-

Tabla 1
Distribución espacial por entidad federativa

Industrias manufactureras registradas en 1998				
Unidades económicas	Personal ocupado	Remuneraciones (millones de pesos)	Valor agregado censal bruto (millones de pesos)	Total de activos fijos (millones de pesos)
344 118	4 232 322	199 043	581 113	887 555
8 entidades:	8 entidades:	8 entidades:	8 entidades:	8 entidades:
197 371 (57.4%)	2 308 951 (54.0%)	118 571 (59.6%)	3 553 324 (60.8%)	544 592 (61.4%)
Industrias manufactureras registradas en 2003				
328 718	4 198 579	292 768	927 987	1 258 435
8 entidades:	8 entidades:	8 entidades:	8 entidades:	8 entidades:
183 957 (55.9%)	2 195 426 (52.3%)	158 773 (54.3%)	509 222 (54.9%)	745 266 (59.2%)

Morelos, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nuevo León, Puebla y Veracruz. De conformidad con estos registros estadísticos del INEGI, alrededor del 60% de los establecimientos industriales, del personal que ocupan, de las remuneraciones que perciben, así como del valor agregado que producen con los activos fijos que determinan la capacidad de su aparato productivo, se localizan en las ocho entidades federativas antes descritas. El resto se localiza en otros lugares del territorio nacional, en particular en la frontera norte, que en los últimos años ha manifestado un gran dinamismo en su crecimiento económico. Lo anterior es preocupante porque ésta es una tendencia histórica que no ha cambiado sustantivamente.

5.2 Cambios en el quinquenio 1998–2003

Número de establecimientos

La tabla 1 revela que en 1998 estaban registradas 344 118 empresas manufactureras y que cinco años después éstas se habían reducido a 328 718, es decir, ya no operaban 15 400 unidades productivas: 4.5% menos. De las ocho entidades federativas arriba mencionadas, *seis mostraban que habían perdido 13 414 de las 15 400* empresas en que disminuyó el total, la siguiente reducción en su número de empresas: Distrito Federal (−10.8%), Guanajuato (−14.1%), Jalisco (−10.9%), Nuevo León (−3.4%), Puebla (−9.0%) y Veracruz (−7.1%). Las otras dos entidades manifestaban la siguiente situación: en el Estado de México se mantuvo prácticamente inalterado el número de empresas (de 35 318 pasó a 35 343), en tanto que en Michoacán aumentaron de 19 731 a 21 403 durante este periodo de análisis. En este contexto falta por indagar qué otras entidades federativas perdieron el resto de las empresas: 1986 de las 15 400 que en total perdió el sector en el quinquenio. Estos resultados dan la pauta para continuar el análisis económico en torno a las ocho entidades descritas porque también son significativas en términos del resto de las variables que se han escogido para probar las hipótesis.

Personal ocupado

Aparentemente, derivado de lo anterior, es que también se observa una reducción en el número de trabajadores que laboraban en la industria manufacturera, en virtud de que, de aparecer registrados 4 232 322 en 1998, en 2003 eran 4 198 579, es decir, se habían perdido 33 743 plazas en ese lapso. Las entidades en que se manifestó este descenso fueron, por orden de importancia: Distrito Federal, Estado de México, Puebla, Guanajuato y Veracruz. En Nuevo León y Jalisco hubo un pequeño aumento; en Michoacán aumentó el empleo en poco más de 3 000 plazas.

Remuneraciones

Al estar fuertemente vinculado este indicador con los dos anteriores, también se podría esperar un descenso en su valor, sin embargo, esto no es así ya que se observa que precisamente en varias de las entidades en que disminuyó el personal ocupado es donde se detectaron los mayores incrementos en el pago a los trabajadores. Vemos que el Distrito

Federal, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Puebla y Veracruz, son las entidades en que aumentaron las remuneraciones entre 5 y 6 mil millones en cada una de ellas. Nuevo León es la entidad en que aumentaron un poco más de 11 mil millones los emolumentos a las personas. El incremento mostrado en la tabla 1 se explica, en gran parte, por los aumentos observados en estas entidades, situación que las convierte en representativas y adecuadas para la verificación de las hipótesis antes planteadas.

Esta incongruencia invita a profundizar en el análisis detenido en estas entidades que destacan por ser de las “más desarrolladas”. Surgen preguntas como las siguientes:

¿Aumentaron los tamaños de las empresas? ¿Hay más empresas maquiladoras y transnacionales? ¿Cambiarón los procesos de fabricación, las empresas ahora son más intensivas en capital? ¿Ahora ocupan más personal calificado que antes?

Antes de intentar dar respuestas preliminares recomiendo continuar haciendo el análisis de la evolución de las otras variables con objeto de contar con un diagnóstico completo que permita obtener mejores conclusiones y, por consiguiente, hacer recomendaciones apropiadas.

Valor agregado censal bruto

Todo indica que este indicador, quizá como el anterior y el que le sigue, viene expresado en millones de pesos corrientes. Esta conjetura proviene del hecho de que se notan fuertes incrementos en los valores monetarios de los tres. Así, suponiendo, sin conceder lo anterior, diremos que el valor agregado censal bruto aumentó 346 874 millones de pesos en el periodo, al pasar de 581 113 a 927 987 millones de pesos. Es interesante señalar que dicho incremento, aquí como en el caso anterior, pero ahora con más claridad, se puede decir que se debe a que en las ocho variables aumentó considerablemente el valor agregado censal bruto, coadyuvando estos resultados a contestar parcialmente algunas de las interrogantes anteriores.

Total de activos fijos

La planta productiva industrial del país aumento su capacidad de fabricación a través del notorio aumento en sus activos fijos en prácticamente todas las entidades federativas y con especial relevancia en las ocho que venimos trabajando por considerarlas representativas para explicar la evolución de las manufacturas de México, en el periodo de 1998 a 2003.

En efecto, de un aumento observado total de 371 mil millones, 201 mil correspondieron a las ocho entidades en estudio, es decir, en ellas se registró el 54.1% del total. De manera consistente con los dos indicadores previamente analizados, conviene mencionar que en las ocho entidades se registró una tendencia ascendente en el valor de sus activos fijos.

Conclusiones preliminares

1. Disminuyeron el número de unidades productivas y del personal que ocupan para el desempeño de actividades de transformación de materias primas e insumos en productos con valor agregado.
2. Aumentaron las remuneraciones al personal, así como también el valor agregado censal bruto que producen los trabajadores que, a su vez, contaron para ello con una capacidad de planta mayor al aumentar el valor de sus activos fijos.

6. Verificación por tamaño de empresa

De acuerdo con los datos que proporciona INEGI por escala de producción, se confirman las conclusiones anteriores dado que las micro como las pequeñas y las medianas empresas disminuyeron y aumentaron considerablemente las grandes que son las que usan economías de escala, menos obreros y más personal calificado que recibe mejores retribuciones por su trabajo, mismo que al poder trabajar con maquinaria y equipos sofisticados,

están en condiciones de aumentar el valor agregado de las empresas industriales, según se muestra en la tabla 2.

Tabla 2
Evolución por tamaño de empresa, 1998-2003

Tamaño de empresa en 1998				
Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
344 118	310 118	22 713	8 153	2 571
Tamaño de empresa en 2003				
328 718	298 678	19 754	7 235	3 051

En la tabla que aparece a continuación se muestran las entidades en que varió notablemente el número y la localización de las grandes empresas.

Tabla 3
Evolución de los principales indicadores de las empresas grandes

Entidad	1998 número	2003 número
Estado de México	417	390
Distrito Federal	312	299
Chihuahua	285	266
Nuevo León	250	257
Guanajuato	123	175
Jalisco	100	192
Coahuila	162	175
Sonora	130	102
Baja California	128	248
Puebla	80	125
Michoacán	20	22
Tamaulipas	172	188
Querétaro	88	89
Veracruz	75	71
San Luis Potosí	33	80
Durango	39	68

de empresas grandes y, sobre todo, porque muestra la relocalización que han experimentado en el periodo.

6.1 Verificación de la relocalización de las grandes empresas

Así, independientemente de que en general en el país se detectó que las empresas aumentaron en 18.7%, conviene observar que las empresas

de este estrato: a) tienen una fuerte presencia en la frontera norte del país por la inercia que ejerce sobre ellas el mercado más grande del mundo; b) que el Estado de México y el Distrito Federal han expulsado empresas que han buscado una mejor localización para volverse más competitivas, ya que éstas requieren mejores lugares con infraestructura, disponibilidad de agua, de grandes cantidades de mano de obra, de personal calificado con capacidad empresarial y habilidades para operar activos fijos complicados, de materias primas, insumos y maquinaria que puede operarse con mayor eficiencia en lugares aún con disponibilidad de grandes espacios y, posiblemente, con menos cargas fiscales, salariales y exigencias ecológicas, entre otras razones para desplazarse. En este sentido, Jalisco parece ser una de las mejores alternativas en materia de localización industrial; Puebla, Guanajuato, Coahuila y sobre todo Baja California, San Luis Potosí, Durango, aparecen como sitios atractivos en donde, sin duda, se hicieron nuevas y significativas inversiones, pues el dinamismo en el crecimiento del número de empresas así lo corrobora. Sin duda estos resultados además de verificar las hipótesis sirven para hacer análisis posteriores en el ámbito del sector público donde se elaboran las políticas públicas de fomento regional; por ejemplo, se deberían de identificar y tipificar los ordenamientos que usan los gobiernos estatales y municipales para atraer las inversiones de grandes empresas, evaluarlos y en forma ecléctica resumirlos y difundirlos entre el resto de las entidades federativas para intentar replicar casos exitosos.

En este contexto, a nivel empresarial es recomendable la realización de estudios de localización para identificar las ventajas de instalar empresas nuevas en esos espacios geográficos, así como de mercado para conocer el perfil de los consumidores nacionales y extranjeros, con objeto de determinar el tamaño de planta para satisfacer desde allí los mercados interno y externo. Estas sugerencias también se sustentan en los siguientes resultados (véase tabla 4).

En 1998 este estrato empresarial daba ocupación a 2 042 907 personas y en 2003 a 2 194 613, mostrando una tendencia ascendente, con una dinámica de crecimiento satisfactoria, totalmente diferente a la situación de las otras escalas de producción en que se observa una tendencia descendente.

Tabla 4
Personal ocupado por las empresas grandes, por entidad federativa

Entidad	1998	2003
Chihuahua	284 735	293 156
<i>Estado de México</i>	230 662	223 733
Nuevo León	169 854	188 094
Baja California	161 163	177 730
<i>Distrito Federal</i>	184 855	177 051
Coahuila	128 315	163 773
Tamaulipas	139 117	160 019
Jalisco	115 338	127 432
Guanajuato	70 415	87 869
Puebla	85 187	87 470
Sonora	88 139	77 289
Michoacán	16 580	10 036

De 2 194 613 personas que ocupaban las grandes empresas manufactureras en 2003, el 72.0% se hallaba laborando en estas entidades. Nótese cómo el Distrito Federal y el Estado de México han perdido importancia como fuentes de empleo y, en ese contexto, cómo Chihuahua, Nuevo León, Baja California, etcétera, han mejorado su posición como empleadores. Este reposicionamiento laboral es loable, cabría preguntarse si se debe principalmente a las políticas públicas aplicadas en materia de desarrollo

laboral en las regiones, o si es producto de decisiones propias de las grandes empresas. Si la razón fuera lo primero, es decir, las políticas públicas exitosas, se podría instrumentar algo similar para la relocalización de las micro y pequeñas empresas que acusan una competencia excesiva y escasa demanda en espacios geográficos tradicionales, cuyos resultados son su baja rentabilidad y la responsabilidad de producir el 85% de la contaminación en los lugares que operan.

Remuneraciones hechas por las empresas grandes

Al ver que en 2003 estas empresas remuneraron a sus trabajadores con 204 245 millones de pesos y que en 1998 lo hicieron con 132 886 millones de pesos, claramente se corrobora que debe fomentárseles prioritariamente porque este concepto crea un círculo virtuoso que crece con dinamismo (variación del 53.7%), da empleo permanente, mejora el poder de compra de las personas, estimula la oferta y, por consiguiente, atrae nuevas inversiones. Su distribución en las principales entidades federativas aparece en la tabla 5. Claramente se ve que aparte del dinamismo en su crecimiento, en muchas entidades federativas las percepciones por los trabajos realizados son mejores en la franja fronteriza norte de México. Chihuahua, Baja California, Tamaulipas y Nuevo León registran crecimientos espectaculares en este lapso; ello posiblemente se deba a las ventajas que brinda el Tratado de Libre Comercio de América del Norte a las empresas que se instalen en esa zona.

Para hacer un análisis objetivo de las remuneraciones, debieran vincularse con otras variables como el número de empresas y de trabajadores para tener una idea más precisa de lo atractivo de los salarios en esas entidades con respecto al Distrito Federal y el Estado de México, por citar algunos.

Valor agregado censal bruto

Al destacar la importancia de las empresas grandes en función de lo que producen, la información proporcionada por el INEGI muestra un crecimiento espectacular en el periodo: de 305 583 millones de pesos, pues en 1998

Tabla 5
Remuneraciones de la gran empresa en millones de pesos

Entidad	1998	2003
Chihuahua	13 244	25 053
Distrito Federal	19 427	23 328
México	18 756	23 333
Guanajuato	3 736	6 923
Jalisco	7 735	10 289
Nuevo León	12 232	20 027
Puebla	5 524	8 146
Querétaro	3 908	4 885
Tamaulipas	7 941	14 232
Veracruz	5 862	9 533
Coahuila	7 097	12 128
Baja California	8 119	14 942

había 382 592 como valor agregado bruto y en 2003 prácticamente se había duplicado, al ser de 686 175 millones.

Las entidades que más contribuyeron a este vigoroso crecimiento se muestran en la tabla 6.

Tabla 6
 Valor agregado censal bruto de las empresas
 grandes en millones de pesos

Entidad	1998	2003
Baja California	15 041	28 788
Chihuahua	21 335	59 590
Coahuila	25 994	39 696
Distrito Federal	37 585	50 409
México	61 809	88 377
Guanajuato	22 639	40 673
Jalisco	27 179	40 702
Nuevo León	38 932	70 144
Puebla	15 386	43 027
Tamaulipas	14 548	29 772
Veracruz	16 277	27 199

California, Chihuahua, Nuevo León y Tamaulipas aparecen como un bloque territorial en plena expansión económica.

Activos fijos

La producción antes descrita se genera con activos que adquieren las gran-

des empresas, activos que suelen ser maquinaria, equipo, materiales e instalaciones principalmente y que constituyen lo que se conoce como la planta productiva del sector industrial. Es muy conveniente conocer su monto y localización para saber hacia qué territorios los hombres de negocios dirigen sus expectativas de riesgo. Tomar la decisión de invertir en ciertos lugares siempre será una de las más difíciles, dado que significa pasar de la planeación a la operación, a la construcción y puesta en marcha del aparato productivo que se integra con los diferentes activos que adquiere la empresa, de acuerdo con la demanda estimada del producto que fabricará y con la capacidad de planta que se determine para satisfacerla en el corto como en el largo plazo.

Al respecto, es interesante mencionar que en 1998 los activos fijos de estas escalas de producción representaban el 65.9% del total de la planta productiva establecida en el país. Este indicador pone de relieve la importancia de las empresas grandes con respecto a los otros tamaños dado que, la micro, pequeña y la mediana juntas, operaban el 34.1% restante del aparato productivo nacional.

Su valor se incrementó sustancialmente cinco años después; en 1998 era de 585 697 millones y en 2003 ascendía a 926 487 millones de pesos. Este último, comparado con el valor de los otros estratos empresariales, equivalía al 73.6% del total existente en el país; en otras palabras, era mayor en 11.7% al 65.9% que representaba en 1998 dentro de la estructura porcentual de este concepto. De lo anterior se deducen varias cosas, una de ellas es que estas empresas están consolidando su presencia dentro de la economía mexicana; otra, que es menor el riesgo al invertir en ellas que en los otros tamaños de planta, puesto que éstas crecen y el resto disminuye.

Distribución geográfica y variación del valor del aparato productivo en las principales entidades del país (véase tabla 7).

Esta semblanza geográfica sobre la distribución que tiene la planta productiva nacional no es sorprendente en virtud de que indica que se localiza tanto en los territorios tradicionales como en los nuevos que hemos venido encontrando una vez iniciado el proceso de investigación. Quizá lo más interesante sea la corroboración que con esta información hemos hecho de las hipótesis planteadas, así como el dinamismo en el crecimiento de

Tabla 7
Localización y variación del valor del aparato productivo
de las empresas grandes (millones de pesos)

Entidad	1998	2003
Baja California	6 944	15 315
Chihuahua	18 583	28 802
Coahuila	32 116	72 507
Distrito Federal	40 377	55 240
México	84 819	96 281
Guanajuato	19 502	51 027
Jalisco	34 016	45 549
Hidalgo	27 683	48 473
Nuevo León	73 991	118 757
Puebla	27 691	83 589
San Luis Potosí	18 384	34 479
Sonora	11 051	19 480
Tamaulipas	14 918	28 157
Veracruz	68 455	90 392
Michoacán	14 824	13 741

las grandes empresas, el descubrimiento de la pérdida de importancia de los otros estratos empresariales en el sector industrial y las consecuencias económicas que acarrea la consolidación de las grandes empresas en los

puntos clave del territorio nacional. En este sentido vale decir que las grandes empresas son la clave para modificar la distribución de las actividades económicas en los espacios y sectores de interés tanto para los sectores públicos como privados. Los otros tamaños de empresa actúan de manera complementaria, y su competitividad está supeditada a la de la gran empresa.

7. Conclusiones

1. Continúa la concentración de la actividad manufacturera en las entidades federativas que tradicionalmente la han sustentado.
2. Ha disminuido el número de empresas y el empleo que proporcionan los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa.
3. Ha aumentado el número de empresas grandes, así como el empleo que generan, las remuneraciones correspondientes al personal que ocupan, su valor agregado censal bruto y el valor de su planta productiva.
4. Las grandes empresas tienden a reubicarse geográficamente, principalmente en la frontera con los Estados Unidos.
5. El Distrito Federal y el Estado de México han perdido empresas grandes y los estados del norte han incrementado el número de ellas.
6. En lo que respecta al cambio de criterios de estratificación empresarial, éstos sí inciden en el número y demás características de las empresas, dado que, por ejemplo, en 1998 la microempresa era la que tenía de 0 a 30 empleados; la pequeña, la que tenía de 31 a 100; la mediana, de 101 a 500 y la grande, de 501 empleados en adelante.

7.1 Recomendaciones

1. Estudiar qué tipo de grandes empresas están proliferando en el norte del país.
2. Evaluar la participación en esa área geográfica de las micro, pequeñas y medianas empresas en los procesos productivos, en el suministro de maquinaria, equipos e insumos nacionales a las empresas maquiladoras y transnacionales que operan en esa extensión territorial de México.
3. Contestar: ¿por qué el principal beneficio que dan esas empresas es el empleo, no se puede conseguir más? ¿Qué el TLC no las obliga a vincularse sustancialmente tecnológicamente y comercialmente con las mexicanas?

4. Indagar hasta qué punto “es mexicano” el valor agregado bruto y los activos fijos de estas empresas.
5. Iniciar nuevamente estudios que permitan la integración de las grandes firmas con el resto de estratos empresariales.
6. Fortalecer el agrupamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas aprovechando experiencias como la española en la industria del olivo, la india en el terreno automotriz o la italiana en la producción de muebles, de artículos de cristal o de bienes de consumo. Se estima que al no haberse logrado la integración de los cuatro tamaños de empresa en los últimos sesenta años, sólo trabajando en *clusters* podrán ser competitivas al operar como las grandes con economías de escala en la producción, en el manejo de proveedores en la comercialización de sus materias primas e insumos y de canales de distribución en la ventas de sus productos y servicios.
7. Estudiar por qué resultaron más efectivas las políticas públicas de fomento de la gran empresa que las de los otros tamaños de empresa.
8. No cambiar los criterios de estratificación empresarial con la frecuencia que lo hacen.

Bibliografía

El Plan Nacional de Desarrollo 1988–1994, Poder Ejecutivo Federal, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, mayo de 1989, pp.10.

Hiernaux, Daniel, “En la búsqueda de un nuevo paradigma regional, de Blanca Ramírez -Compilatoria-”. *Nuevas tendencias en el análisis regional*, UAM, Xochimilco, México, 1991, pp.31.

INEGI, Micro, pequeña, mediana y gran empresa, *Censos Económicos, 1999, 2001*, p. 11.

_____, *Censos Económicos, 2004*.

Ornelas Delgado, Jaime, "Federalismo y Desarrollo Regional", Revista *Foro Económico*, Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, p. 5.

Sánchez B., Genaro, "Ensayo sobre el desarrollo fincado en la regionalización económica y geográfica", Secretaría de Finanzas, 2000, p.2.

_____, "Desarrollo Regional de las MYPES mexicanas", ININEE, UMSNH, 2004, p. 273.

_____, "Perspectiva de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico de México", CEDEN, 2007.

Sánchez Barajas, Genaro, *et al* (1980), *Principales Características y Problemas de la Mediana y Pequeña Industria*.- México, Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, instituido en NAFIN.

_____, *et al* (1982), *Serie de Estudios sobre la Mediana y Pequeña Industria*. Cinco tomos.- México, Fondo de Garantía y Fomento a la Mediana y Pequeña Industria, instituido en NAFIN.

_____, *et al* (1984), *La Mediana y Pequeña Industria en México*.- México, Nacional Financiera.

_____, (1993), *Manual para identificar, formular y evaluar micro proyectos de inversión en los sectores comercio y servicios*. México, Nacional Financiera.

_____, (1997 y 2002), *Competitividad de la micro y pequeña empresa en México*. México, Facultad de Economía de la UNAM.

Solís Cámara Fernando, "El combate a la pobreza: una opción hacia la democracia", Revista *Exámen*, Año 3, núm. 28, México, 1991.

Unikel, Luis, "Ensayo sobre políticas de desarrollo regional en México", *Revista Interamericana de Planificación*, Sociedad Interamericana de Planificación, vol. X, México, mayo de 1976.