

ARTURO RANFLA GONZÁLEZ*

REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y REGIONES EMERGENTES: BAJA CALIFORNIA, 1980-1995¹



RESUMEN

Este ensayo tiene como propósito hacer una discusión de los niveles políticos y territoriales involucrados en el proceso de globalización económica en la región fronteriza del norte de México y en particular el estado de Baja California, haciendo una aproximación de las condiciones económicas y sectoriales de la economía bajacaliforniana durante el periodo 1981-1994. Así como un análisis detallado de la estructura y dinámica sectorial de la producción —durante el mismo periodo—, de los principales municipios en Baja California para identificar el perfil y la jerarquía de cada uno de ellos.

ABSTRACT

The aim of this essay is to foster a discussion on the political and territorial levels that are involved in the process of economic globalization of the Northern border region of Mexico, and particularly the state of Baja California. For such purpose, an approach is taken on the economic and sectorial conditions of the Baja California economy during the 1981-1994 period. Also, a detailed analysis of the sectorial structure and dynamics of production —during that same period— of the main municipalities is Baja California in order to identify the profiles and hierarchy of each of them is carried out.



* INVESTIGADOR DEL INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES DE LA UABC. Correo electrónico: aranfla@faro.ens.uabc.mx

¹ Una versión preliminar de este artículo se presentó en el Coloquio de fronteras, CREDAL-París III, del 16 al 18 de noviembre de 1995.

INTRODUCCIÓN

Los cambios experimentados durante los últimos años en la forma y en las relaciones de intercambio y producción de la economía mundial, en la que se han multiplicado los flujos de intercambio de las relaciones tradicionales de comercio y de los procesos de producción, son evidentes, así como los avances tecnológicos y su difusión, que han logrado integrar un intenso proceso de globalización económica que se materializa en una articulación internacional de regiones o localidades (Wai-Chung Y., 1998:703).

Este ensayo tiene dos propósitos: primero, hacer una discusión de los niveles políticos y territoriales involucrados en este proceso en la región fronteriza del norte de México y en particular el estado de Baja California, haciendo una aproximación de las condiciones económicas y sectoriales de la economía bajacaliforniana durante el periodo 1981-1994, tiempo marcado por cambios en las condiciones y relaciones de la economía mexicana, por la apertura comercial y los ajustes en la política de inversión extranjera emprendida por el gobierno mexicano (Lustig N., 1990). Y segundo, hacer un análisis detallado de la estructura y dinámica sectorial de la producción —durante el mismo periodo— de los principales municipios en Baja California, para identificar el perfil y la jerarquía de cada uno de ellos.

Estos propósitos facilitan un mayor conocimiento de las tendencias de cambio durante el proceso de reestructuración entre Baja California y México, y permiten identificar las estructuras y dinámicas intermunicipales de cara a los procesos de cambio estructural en la región, en donde destacan las variaciones experimentadas en los sectores secundario y terciario en fechas recientes.

LA FRONTERA NORTE Y LA GLOBALIZACIÓN

CONDICIONES GENERALES

Existe un consenso en señalar al crack petrolero de 1973 (OECD, 1987:18), como parteaguas de la expansión de la economía mundial en la posguerra, porque hasta esa fecha, las economías de la OECD

(Organisation for economic co-operation and development) habían crecido en su PNB real en un promedio de 5.0% anual, dos y medio veces más que las cuatro décadas precedentes, y aproximadamente el doble de las tasas registradas en ese año (OECD, 1987:18). Con el colapso petrolero se fortalecieron las tendencias inflacionarias al interior de cada uno de los países, se deterioraron los términos de intercambio en el comercio mundial, y se desarrollaron procesos de adaptación en el uso de energéticos, en la integración del trabajo a los procesos productivos, el uso de la tecnología y nuevas opciones en las operaciones comerciales.

Una década después, con la crisis de la deuda, un grupo de países en desarrollo —entre los que se encontraba México—, entró en un proceso de transformación y de ajuste estructural de sus economías. En América Latina este proceso se caracterizó por la “pérdida de dinamismo en las fuentes tradicionales de crecimiento; persistencia de desequilibrios macroeconómicos; fuerte descenso de la inversión bruta, debilitamiento del sector público y ajuste regresivo y deterioro social” (Rosenthal, 1990 en Sagastify Arévalo, 1990:1102-1110), cuya manifestación cuantitativa se dio con un retroceso en las inversiones, que pasó de 24.4% del PIB en 1980, a 19.9% en 1990.

En la mayoría de los países de la región, la estrategia económica se concentró en buscar un equilibrio entre las fuerzas del mercado y la intervención estatal, reducir las barreras al comercio internacional, y crear una disciplina fiscal para reformar el sistema tributario y jerarquizar las prioridades del gasto público (Rosenthal, 1990 en Sagastify Arévalo, 1990:1105). Con estas medidas, la mayoría de los países se encaminaron a profundos procesos de reestructuración y reorganización de la planta productiva en cada uno de ellos.²

²La integración del intercambio y la producción mundial como eje del cambio estructural experimentado por la economía capitalista, incidió directamente en el mercado de factores y de productos. En el mercado de factores se ajustaron los capitales de cara a las nuevas oportunidades ofrecidas por la apertura vía la liberalización e integración de los mercados de capital, la internacionalización de inversiones de riesgo compartido y la difusión de las inversiones, que crearon, en conjunto, condiciones para el desarrollo de los mercados emergentes en la mayor parte de la década de los ochenta.

En el mercado de trabajo, los ajustes se desarrollaron a dos niveles: a nivel de las políticas internas de cara a la flexibilización y relocalización de éstos, y la segunda

En el mercado de productos, los ajustes se dieron alrededor de los cambios de la composición de la producción y la intensificación y redimensionamiento del mercado internacional, desplazando gradualmente las actividades primarias a una visión más comercial, y reconformando la industria y los servicios a un ámbito tecnológico. Estos ajustes respondieron a un ensanchamiento del mercado internacional y la globalización de la estructura productiva, lo cual le dio una nueva fisonomía al mercado mundial.

La expansión del espectro en la oferta y la demanda, hizo que las empresas desarrollaran nuevas formas y modalidades para mantenerse en el mercado. A nivel micro, instrumentaron nuevas formas de organización corporativa y productiva. A nivel macro, desencadenaron ajustes en la política económica de varios países y procesos de integración regional entre diferentes economías nacionales. Aspectos que, en conjunto, son la fuente que provoca que las empresas de una nación puedan crear y mantener una ventaja competitiva decisiva en determinados campos (Porter, 1991:44).

ADAPTACIÓN E INTEGRACIÓN

La extensión y generalización del mercado como parte de un proceso de cambio estructural experimentado sucesivamente por los países desarrollados y un número significativo de economías emergentes como la de México durante la década de los ochenta, son particularmente significativos. La frontera norte había jugado un papel de contención predominantemente político y constituía un área de intercambio económico para aislarla del resto de la economía mexicana, que sustentaba su desarrollo en una política de sustitución de importaciones. Para este propósito, la frontera norte disponía de un tratamiento fiscal como eran

a nivel de las políticas educativas y de capacitación. La tecnología y la educación jugaron un papel estratégico en la promoción de la competitividad, buscando lograr un balance entre la educación general, la enseñanza de habilidades específicas por medio de la capacitación y actualización de adultos.

los regímenes de zona libre y de franja fronteriza, que favorecían sus nexos con las economías regionales del suroeste de los Estados Unidos.

En el plano teórico, en economías “cerradas”, las fronteras mantienen, de una manera general, condiciones de marginalidad económica y territorial con respecto al resto de sus territorios, como lo destacan los diversos autores que se han ocupado de este tema (Christaller, 1966; Losch, 1967), y que consideran que los márgenes territoriales de las naciones no son reconocidos por su distancia a los centros de poder político y económico de cada nación, sino como alternativas viables para desarrollar actividades industriales, porque la presencia de la frontera política distorsiona las funciones de producción y limita el aprovechamiento de las economías de escala, lo que explica porqué los espacios fronterizos se relacionaron primero con el comercio.

Después de la segunda guerra mundial, debido a la intensificación de los procesos de producción transnacionales, también se intensificaron movimientos internacionales de capital, aumentó la exposición y la permeabilidad de las economías nacionales, y los procesos internos de política económica desencadenaron procesos de reestructuración productiva en cada uno de ellos. Con esta dinámica se modificaron sustancialmente las condiciones de los espacios fronterizos, que de ser considerados espacios aislados de mercado y con frecuencia de contención, se convirtieron en espacios articuladores y de integración de mercados y producción, que por su naturaleza excéntrica, en la actualidad tienen una ventaja competitiva.³

³ En el marco de la tradición neoclásica, las diferencias se miden con respecto a la dotación de los recursos naturales y la disponibilidad de trabajo y capital en cada una de las economías. Si consideramos la inmovilidad de estos factores como una condición para mantener las productividades marginales diferentes, en concurrencia pura y perfecta, la sola movilidad de las mercancías es la que garantiza la presencia de precios de equilibrio internacional y nacional. En las condiciones actuales, esta situación se vuelve más difícil de alcanzar por la producción fragmentada tecnológica y geográficamente, que impide relativizar tan fácilmente las diferencias que emergen de las fronteras según países, distancias y “proximidades” tecnológicas que intervienen en la producción de bienes semejantes, haciendo que los precios internacionales y nacionales se conviertan en un juego de combinaciones posibles de dimensión espacio-temporal, en el que las articulaciones ligadas a la localización contigua, aparecen como un factor diferencial.

REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y LA ECONOMÍA FRONTERIZA

En 1976 tuvo lugar en México la primera devaluación en veinte años. Con este movimiento cambiario se desató una inestabilidad monetaria y financiera, cuyo punto crítico se dio en 1982 con la moratoria. Con la firma de la carta de intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI), se inició un programa de ajuste estructural y la aplicación de políticas y acciones consecuentes que se inscriben dentro de los sucesivos programas Pronafice (1984-1988) y el Programa Nacional de Modernización.

El reordenamiento del modelo de desarrollo tenía el doble propósito de buscar una mayor apertura de la economía mexicana y de hacerla más competitiva, por lo que el modelo de desarrollo económico seguido durante tres décadas, se replanteó estructuralmente, en dos direcciones: con una política comercial más flexible que abría las fronteras al flujo de mercancías, y con la búsqueda de una mayor apertura a los flujos de capitales extranjeros para ser invertidos en el país. Con estas medidas se buscaba aumentar la competitividad de la producción mexicana, para lo cual se redujeron también las restricciones a las importaciones, buscando modificar la dependencia de la economía con respecto a las exportaciones no petroleras.

A su vez, la búsqueda de una mayor apertura de la economía tenía dos aspectos estrechamente ligados a la vecindad geográfica con los Estados Unidos: primero, el desmantelamiento arancelario significaba un incremento en las relaciones comerciales con los Estados Unidos, que desde finales del siglo XIX mantenía las tres cuartas partes del comercio exterior mexicano con ese país. Y segunda, la proximidad geográfica con los Estados Unidos se convirtió en una ventaja para la expansión del mercado de las exportaciones mexicanas.

Así, se opta por transferir los procesos económicos del Estado al mercado, de promover la competitividad de las exportaciones mexicanas e incrementar la atractividad de México para las inversiones extranjeras y, de esta manera, sustentar el crecimiento económico.

En congruencia con estos últimos propósitos hay dos manifestaciones: la primera, la aplicación de un agresivo programa de privatización, encaminado a racionalizar y eficientizar a la planta

productiva para hacerla más competitiva, y segunda, la desincorporación acelerada de la mayoría de empresas públicas que afianzó el programa de ajuste.

Con esta última medida, la participación del Estado en la economía mexicana ya no fue tan marcada, y la dirección del proceso fue transferida al sector privado. El resultado fue que, entre diciembre de 1982 y marzo de 1992, se liquidaron, fusionaron o vendieron 1 008 empresas de las 1 155 que había en 1983.⁴ (Castel O., 1995:71).

Una segunda manifestación de la transformación estructural de la economía mexicana fue el desmantelamiento de los controles a la importación. Este proceso redujo gradualmente las licencias a la importación, que de 100% en 1984, para 1990 registró una tasa máxima de 20% y una mínima de 10% (OECD, 1992:153). También se intentó desmantelar las regulaciones *vis-à-vis* de la inversión extranjera, con menos éxito, que resultó en la aplicación de un criterio casuístico de las inversiones extranjeras, que recayó en la Comisión Nacional de la Inversión Extranjera.

Como criterios básicos para el análisis se consideran: la creación de empleos, el logro de un mayor contenido nacional, la transferencia tecnológica, la localización geográfica y su diversificación industrial. Como resultado global del desempeño económico de todas estas medidas, destaca el comportamiento positivo de las exportaciones durante el periodo 1982-1997. La reducción de la dependencia de las exportaciones petroleras se logró en 1984, año en que alrededor de 65% de las exportaciones del país eran de petróleo y sus derivados. En 1997, la mayor proporción de las exportaciones correspondió a las manufacturas, con 83.9%, mientras que el petróleo y sus derivados alcanzaron menos de 10% de las exportaciones totales.

⁴ La participación directa del Estado mexicano en la economía era muy importante. En 1983, la inversión pública representaba 45% de la inversión total; para el mismo año, representaba 84% de las exportaciones totales y 60% de las importaciones (OCDE, 1988:54).

Estos cambios están muy ligados a la dinámica del programa de la industria maquiladora, que se convirtió en una salida a las dificultades para reformar la ley de inversión extranjera. Estas industrias estaban exentas de las regulaciones aplicadas en el marco de la ley, y precedieron por cerca de dos décadas al proceso de apertura nacional.

Las plantas industriales *in-bond* comenzaron a establecerse a mediados de los sesenta en la frontera norte, generalizándose su presencia en todo el territorio nacional de manera legal después de 1971. Su principal función es ensamblar componentes de importación y exportar productos terminados. Además, la mayoría de estas empresas tienen una participación mínima de inversionistas nacionales y se concentran en la frontera norte, región que se adelantó a los procesos de apertura iniciados en México después de 1982.

En todo este proceso, el centro de interés era promover el desarrollo económico, pasando de una política sectorial y regional con intervención directa en la economía —como sucedió durante el periodo de sustitución de importaciones—, hacia una política en donde se transfiriera la responsabilidad del crecimiento económico a la inversión privada. Así, junto con una serie de medidas macroeconómicas, se llevó a cabo la introducción de medidas microeconómicas dirigidas principalmente a buscar mejoras en la producción con la intención de incrementar la productividad y competitividad del país.

El crecimiento del empleo industrial en la frontera durante el periodo de 1960-1970, se debió sin duda, a la puesta en operación del programa de industrialización fronteriza en 1965. Estas actividades comenzaron a modificar estructuras de la base económica en la mayoría de las localidades fronterizas, y para 1970 generaban 6% del empleo industrial de la zona fronteriza. Esta medida representó un cambio a fondo del desarrollo económico local, y coincidió con una etapa de inestabilidad monetaria que matizó, a su vez, la reorganización sectorial entre las actividades secundarias y terciarias.

De esta manera, las diferencias cambiarias después de 1976, se manifestaron con movimientos alternantes de compradores entre localidades vecinas, y en factores de expansión o inhibición del crecimiento de las actividades industriales. Las fluctuaciones y sus ajustes después de este año, cambiaron el peso de las actividades

comerciales en la zona reduciéndolas, mientras que, por otro lado, favorecieron la generación de empleos industriales que durante el periodo de 1970-1980, pasaron de 19% a 34%, con un ritmo de crecimiento promedio anual de 8.8%. El resultado más significativo de esta transformación lo constituye el crecimiento que experimentó la participación de la industria de la zona fronteriza, que entre 1960 y 1990 pasó de 1.7% a 22.4%.

Este cambio tuvo dos aspectos que consideramos conveniente destacar: el primero de ellos se refiere a la oportunidad que representó para el desarrollo de la región el programa de industrialización fronteriza en 1965, porque permitió a la región fronteriza integrarse al mercado internacional y deshacerse de la limitación propia de estas regiones límites de las economías nacionales. En el caso particular de la frontera norte, las figuras fiscales regionales no permitían la internación de productos regionales al interior del país, y la cercanía con los Estados Unidos favorecía el consumo regional y local de productos procedentes del extranjero, que reducían el tamaño de mercado y desalentaban la instalación de empresas de gran tamaño en la región.

El segundo aspecto se refiere a los instrumentos de política regional que acompañaban al programa de industrialización fronteriza en 1965, y que tenía como propósito explícito a mediano y largo plazo, integrar a la frontera con el interior del país por medio de acciones en materia de infraestructura y equipamiento para asimismo, integrar territorialmente a la región con el resto del país (Pronaf, sic:1961-1965).

Los aspectos relevantes de la instalación y el desarrollo de la industria de exportación en la frontera norte de México, pueden resumirse en dos puntos:

- i. Los cambios sustantivos en las modalidades de las empresas, empezaron a hacerse presentes a mediados de la década de los ochenta, cuando comenzaron a aparecer grandes y modernas plantas industriales en la región. Esta dinámica no estaba desligada de las fluctuaciones cambiarias en México y de los procesos de ajuste estructural que tuvieron lugar en la mayoría de las economías desarrolladas.
- ii. El crecimiento de las actividades manufactureras de exportación en la frontera norte corresponden a las dificultades ante las que el

gobierno mexicano se encuentra para modificar la Ley general de inversiones extranjeras. La incapacidad para llevar adelante este proceso, hace que, bajo el régimen de industria maquiladora de exportación, se instalen inversiones extranjeras que comienzan a localizarse en estados del interior del país.

LA ECONOMÍA DE BAJA CALIFORNIA

Baja California tiene características propias, de las que identificamos dos que parecen significativas: la primera es que, en términos de su peso relativo en la economía mexicana, su participación oscila entre los dos y tres puntos porcentuales⁵ del total; la segunda se refiere a la capacidad de atracción que ha mostrado *vis-à-vis* de las inversiones extranjeras durante los últimos años (Mercado y Fernández, 1996:666). Resultado de esta última dinámica, la representatividad de la industria maquiladora en el número de empleos y monto del valor agregado en los municipios de Mexicali y Tijuana, aumentó significativamente. En Mexicali, de 1.65% en el empleo total y 16.52% del valor agregado total en 1985, pasó, respectivamente, a 25.97% y 28.12% en 1994. Mientras que para el municipio de Tijuana los valores son más significativos: de 36.13% en el empleo y 28.80% en el valor agregado en 1985, pasaron, en 1994, a 47.68% y 59.10%, respectivamente. Lo que destaca es cómo la economía bajacaliforniana es marginal en términos de su representatividad con respecto al conjunto de la economía mexicana, pero es líder por su comportamiento y dinámica con respecto al modelo de mercado interdependiente y global, representando el valor agregado generado por la industria maquiladora el 65.0% del valor total exportado por el estado.⁶

⁵ En términos de su participación al PIB nacional, su participación en 1995 era de 2.3% del total; en relación con la población, su participación en 1990 era de 2.5% del total.

⁶ En 1996, considerando a las exportaciones totales de Baja California como la suma del valor de las exportaciones no maquiladoras y el valor agregado de la industria maquiladora, el valor agregado de esta industria representó el 65.0% del total. (Gobierno de Baja California, 1998).

Este trabajo tiene como propósito explorar en las particularidades de la economía de Baja California en términos estructurales y dinámicos para los últimos quince años. Con este interés, nuestra exposición se desarrolla en dos niveles: el primero, comparando el comportamiento nacional y regional de variables a un nivel agregado, para identificar las diferencias significativas entre ambos; el segundo, hacer un análisis detallado de la estructura productiva de Baja California durante el periodo 1984-1994, para explorar las estructuras y la dinámica de los principales municipios durante el periodo, e identificar el perfil y la jerarquía de cada uno de ellos. Con este procedimiento será posible aproximarnos a un mayor conocimiento de las tendencias de cambio experimentadas durante el proceso de reestructuración entre Baja California y México, e identificar las estructuras y dinámicas intermunicipales durante los procesos de cambio, que permitan evaluar dichos procesos y las variaciones experimentadas en los sectores secundario y terciario en fechas recientes.

LAS DIFERENCIAS EN LA ESTRUCTURA Y DINÁMICA DE LA PRODUCCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA Y BAJACALIFORNIANA

Hay aspectos relevantes entre la economía mexicana y la bajacaliforniana: el primero se refiere a la alta afectación en la región que tienen las decisiones de política económica y monetaria dictadas en el ámbito nacional, y que tienen repercusiones en la entidad por su localización y por su estructura de producción y consumo —ambas muy extrovertidas— que tienen que ver con las variaciones en los tipos de cambio y la inflación regional. El segundo se refiere al ambiente de apertura generalizada, que favorecerá la intensificación de los intercambios y la extensión de las interdependencias productivas en las que Baja California tiene una larga tradición, y que es determinante en la configuración regional.

LAS DIFERENCIAS EN LA OCUPACIÓN Y EMPLEO

El cambio en la estrategia económica generó una profunda transformación en la actividad económica del país, que se manifestó con la

caída brusca del PIB después de 1984. El movimiento negativo que se iniciara en ese año, logró estabilizarse después de 1988, para recaer después en la crisis financiera de 1994, creando la imagen de una crisis continua, marcada por una reestructuración en la mayoría de las actividades productivas durante todo el periodo.

En el marco de este proceso, las diferencias en las condiciones y las reacciones frente al cambio de cada una de las regiones, han venido configurando una nueva geografía económica sustentada en las condiciones específicas de cada una de las regiones y, el impacto del proceso generalizado de apertura en la que se encaminó la economía mexicana.

Desde esta perspectiva, el establecer las diferencias en la ocupación y distribución entre la economía mexicana y la economía de Baja California, constituye un conocimiento necesario a la comprensión de los procesos de reestructuración recientes.

i. Las diferencias sectoriales en la ocupación.

Un primer indicador de las diferencias estructurales de la economía bajacaliforniana y la economía mexicana en su conjunto, es la distribución sectorial del empleo y su dinámica durante los últimos cuarenta años. Esta evaluación y sus resultados nos parecen una condición necesaria para identificar las velocidades diferentes que tiene la economía nacional con respecto a la economía del estado en 1960, la PEA en Baja California se distribuía de la siguiente manera: 39.4% en las actividades primarias, 19.0% en el sector secundario, y 36.1% en el sector terciario. Para 1990, las proporciones eran, respectivamente, 10.3%, 31.7% y 54.8%.

Para México en su conjunto, la distribución de la PEA por actividades, fue, en 1960: 39.3% en las actividades primarias, 23.0% en el sector secundario, y 37.9% el sector terciario; para 1990, las proporciones fueron: 22.1% en las actividades primarias, 27.9% en las actividades secundarias, y 41.1% en las terciarias.

Estos datos hacen ver una diferencia durante el periodo del perfil ocupacional entre los dos conjuntos, que es la emergencia de un sector secundario en Baja California y la activación del sector terciario debido a su régimen de zona libre, que la ha mantenido en una condición de economía abierta desde la década de los treinta.

ii. Diferencias de la dinámica subsectorial entre los dos agregados.

El estudio de las diferencias intrarregionales lo abordamos para los diferentes subsectores (dos dígitos) de las actividades no agrícolas durante los periodos 1984-1988 y 1988-1994, tanto para México en general, como para el estado de Baja California en particular, y tomando en consideración la variable de empleo. La dinámica de empleo a este nivel de agregación para un periodo de cambios drásticos en las actividades productivas, tiene como propósito identificar la orientación y la diferencia entre las estructuras productivas de ambos agregados.

En general, las variaciones en el empleo durante los dos periodos fueron mayores y de signo positivo en Baja California, en donde únicamente se experimentó una caída en la industria alimenticia durante el primer periodo, para reactivarse después de 1988 (ver cuadro 1).

En el caso de la economía mexicana en conjunto, se observa un crecimiento moderado del empleo con caídas drásticas en ciertos subsectores durante el primer periodo, aunque después de 1988 se da una recuperación relativa con tasas ligeramente superiores al periodo anterior.

En particular, las variaciones significativas del empleo en el caso de la economía mexicana, las integran las reducciones durante el primer periodo en los subsectores (35) con -0.8%, (37) con -4.2%, y (83) con -7.3%. Variaciones positivas en el sector de los servicios presentaron los subsectores (92) con 28.2%; (94) con 33.6%, y (96) con 8.1%. Después de 1988, la reactivación económica no logró superar la caída del empleo en el subsector (37), por lo que éste volvió a experimentar una caída del orden de -6.9% con respecto al periodo anterior. Los crecimientos más significativos del periodo se encuentran en las actividades de servicios, en donde el subsector (83) avanzó 23.3%, junto con los subsectores (92), (93), (95), (96), con valores más reducidos en las actividades manufactureras y con variaciones positivas en los subsectores (34) y (39).

En el caso de la economía de Baja California, las variaciones con signo negativo en el empleo fueron menores y aparecen en los

CUADRO 1. Dinámica de ocupación sectorial en México y en Baja California.⁷

Empleo				
Subsector	1984-1988		1988-1994	
	México	Baja California	México	Baja California
29				
31	1.61	-3.31	4.35	12.16
32	2.34	11.47	4.64	2.20
33	2.50	33.95	3.79	6.42
34	2.17	4.38	6.05	3.92
35	-0.85	17.43	0.82	35.95
36	1.88	22.20	3.36	16.19
37	-4.32	1.97	-6.98	15.80
38	1.05	12.44	4.18	16.04
39	5.53	6.46	6.70	13.39
61	6.33	6.43	9.39	7.34
62	3.62	6.47	6.60	7.36
81				
82	7.66	0.00	8.33	7.26
83	-7.34	44.82	23.36	13.09
92	28.27	6.91	9.11	16.46
93	2.07	6.17	7.96	6.67
94	33.63	8.69	6.62	-0.68
95	2.28	32.04	15.70	14.11
96	8.11	-4.38	7.04	10.07

FUENTE: *Censos económicos 1984, 1988 y 1994*, INEGI.

⁷ Se utilizará, en lo sucesivo, la clasificación mexicana de actividades y productos (CMAP), que define los dígitos como sigue: (31) Productos alimenticios, bebidas y tabaco; (32) Textiles, prendas de vestir e industria del cuero; (33) Industria de madera y productos de madera; (34) Papel y productos de papel, imprentas y editorial; (35) Sustancias químicas, derivados del petróleo, carbón, hule y plásticos; (36) Productos minerales no metálicos (excluye petróleo y carbón); (37) Industrias metálicas básicas;

subsectores (31) con -3.3% en el primer periodo y (96) con -0.6% durante el segundo periodo. A diferencia de la economía nacional, el mayor número de subsectores dinámicos en Baja California está en las manufacturas, que en el primer periodo registran los subsectores (33) con 33.9%, (36) con 22.2%, (38) con 12.4%, y (32) con 11.4%.

Después de 1988, los subsectores manufactureros que crecieron fueron: (31) con 12.6%, (35) con 33.9%, (36) con 16.1%, (37) con 15.8%, (38) con 16.0%, y (39) con 13.3%.

Las actividades de servicios en Baja California tuvieron un crecimiento gradual, que en el primer periodo registraron crecimientos importantes en los subsectores (83) con 44.8%, y (95) con 32.0% para luego ver reducido su crecimiento en el segundo periodo, aunque el número de sectores que crecieron fue mayor: (92) con 16.4%, (95) con 14.1%, y (83) con 13.0%.

Los rasgos significativos de todo el periodo en términos de la reorganización o redistribución intersectorial de las actividades, lo constituye el contraste entre los dos agregados que comparamos: primero, el desplazamiento hacia las actividades terciarias que experimentó la ocupación en el ámbito nacional, que hace que las mayores variaciones positivas se desplacen a este sector durante el periodo de estudio. En oposición, Baja California concentra sus variaciones en el sector secundario durante el primer periodo, que se profundizaron en el periodo siguiente. Por otra parte, los servicios muestran una caída y una tendencia a una mayor diversificación.

(38) Productos metálicos, maquinaria y equipo; (39) Otras industrias manufactureras; (61) Comercio al por mayor; (62) Comercio al por menor; (71) Transportes; (72) Servicios de comunicaciones; (81) Servicios financieros de seguros y fianzas; (82) Servicios de alquiler de bienes inmuebles; (83) Servicios de alquiler de bienes muebles; (91) Servicios de administración pública, defensa y saneamiento; (92) Servicios educativos, investigación, médicos, asistencia social y asociaciones civiles y religiosas; (93) Restaurantes y hoteles; (94) Servicios de esparcimiento, cultura, recreación y deportivas; (95) Servicios profesionales técnicos especializados; (96) Servicios de reparación y mantenimiento; (97) Servicios relacionados con la agricultura, ganadería, construcción, transporte, finanzas y comunicaciones.

ESTRUCTURA, DINÁMICA Y DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN NO AGRÍCOLA EN BAJA CALIFORNIA

El análisis previo de la estructura y comportamiento del PIB de Baja California, permitió identificar los aspectos relevantes de la actividad económica estatal, sin embargo, no fue posible identificar su distribución en el territorio de la entidad. Esta aproximación la realizamos utilizando la información por subsectores de actividad económica⁸ de los *Censos Económicos* para los años 1984, 1988 y 1994, tomando como unidad de análisis los cuatro municipios más antiguos del estado⁹ y calculando para el conjunto y cada uno de ellos, una serie de indicadores con el objeto de aproximar la estructura, dinámica y distribución de la base económica regional.¹⁰

Con este propósito realizamos, como primera tarea, el análisis de especialización municipal para lo que utilizamos la variable de empleo como una primera estimación de la estructura de producción en la entidad y calculamos los cocientes de especialización. La segunda parte consistió en hacer una evaluación de la tendencia y desempeño de los diferentes subsectores en el ámbito municipal por medio del cálculo de indicadores de concentración y productividad para cada uno de ellos.

ESPECIALIZACIÓN Y JERARQUÍA INTERMUNICIPAL

La distribución de las actividades por su volumen de ocupación se concentra en Tijuana y Mexicali, que albergan, en conjunto 88.0% del total de la ocupación, con excepción del sector primario. Esta concentración

⁸ Clasificación Mexicana de Actividades y Productos, INEGI, 1994.

⁹ No se incluye el municipio de Playas de Rosarito, de reciente creación.

¹⁰ Con este propósito realizamos, como primer tarea, el análisis de especialización municipal, para lo que utilizamos la variable de empleo como una primera estimación de la estructura de producción en la entidad y calculamos los cocientes de especialización. La segunda parte consistió en estimar la proporción del sector exportador del total de la base productiva de cada uno de los municipios, que en realidad, por el tipo de sectores abordados, privilegió a las localidades. En esta dirección se estimaron número de establecimiento, empleo y valor agregado.

y diferenciación de actividades es una característica acentuada en el desarrollo del estado, sin embargo, la reestructuración en la región está ligada a un crecimiento de las actividades económicas y a la expansión del empleo, que en los últimos años se ha extendido hacia todos los municipios del estado.

En cuanto al crecimiento del empleo en los municipios de Ensenada y Tecate, la situación es la siguiente: en Ensenada se presenta un proceso de maduración y lenta expansión del empleo, en tanto que en Tecate el crecimiento de las actividades se da de manera rápida, así como el aumento en el número de empleos. Si bien ambos municipios están muy ligados al desarrollo de Tijuana y la región de San Diego, California, Estados Unidos, manifiestan una estrategia territorial diferente: Tecate es contiguo y con tendencia a conurbarse con Tijuana, mientras que Ensenada tiende a convertirse en un espacio de equilibrio de una extensa región metropolitana que comienza a conformarse en la costa del Pacífico. La distribución territorial y su especialización intrarregional, tratamos de identificarla por medio de un análisis estructural de los niveles de especialización de cada uno de los subsectores de actividad en el ámbito municipal para el periodo 1984-1994 (ver cuadro 2).

El análisis del cuadro 2 lo hacemos en dos direcciones: la primera se refiere a la noción de diversificación de la base económica estimada a partir del empleo, en la que destacan los municipios de Mexicali y Ensenada, que se caracterizan por ser más extensos y por contar con una importante producción agropecuaria. En términos económicos, estas actividades aportan una parte significativa de las exportaciones de la entidad¹¹ y constituyen un sector moderno y dinámico, que son determinantes de la diversidad en las actividades de ambos municipios. La otra dirección es la especialización de las actividades, en la que se identifica a los municipios de Tijuana y Tecate, con un territorio

¹¹ La participación de este sector en el PIB de Baja California oscila entre 5% y 6% en la primera parte de la década de los noventa. Alrededor de 40% de las exportaciones no maquiladoras era de productos provenientes de éste para 1992. *Estadísticas básicas de Baja California* (Gobierno del estado de Baja California, 1992).

reducido y con mayor densidad y población predominantemente urbana, cuya base económica se concentra predominantemente en actividades industriales y de servicios.

Por subsectores de especialización y perfil de cada uno de los municipios, es posible identificar la concentración de los sectores de alimentos en los municipios de Ensenada y Mexicali; las actividades textiles en los municipios de Mexicali y Tecate; las industrias de papel y madera en Mexicali —sobre la base del reciclaje— y Tijuana —donde se realiza en el marco de la industria maquiladora, que produce con material importado—, y la industria química, en Tijuana.

Las actividades manufactureras ligadas a la metal-mecánica, electrónica y diversas, se distribuyen en los cuatro municipios, pero se concentran principalmente en Tijuana y Tecate, que tienen los valores más elevados en el periodo estudiado. El empleo en el comercio de la entidad tiene una mayor representatividad en los municipios de Ensenada y Mexicali, con los cocientes de localización más elevados. En los servicios hay una complementariedad que perfila a cada uno de los municipios: en primer lugar, Ensenada y Mexicali concentran el grueso de las actividades ligadas a la educación, mientras que Ensenada y Tijuana concentran las actividades ligadas a la restauración y diversión.

En tanto que las actividades de reparación y mantenimiento son representativas en los municipios de Ensenada y Mexicali, y los servicios profesionales están repartidos de una manera equitativa en cada uno de los tres municipios de mayor tamaño.

En conclusión, en el referido cuadro 2 encontramos sistemas más diversificados en los municipios de Ensenada y Mexicali, y una marcada concentración de actividades en el sector de manufacturas en el municipio de Tijuana, al igual que algunas actividades de servicios que son básicamente de apoyo a las empresas y de atención al turismo.¹²

¹² Concentra servicios de alquiler de bienes muebles e inmuebles, servicios profesionales, junto con las actividades de restaurantes, espectáculos de apoyo al turismo.

CONCENTRACIÓN Y PRODUCTIVIDAD

Las características de una economía internacionalizada están dadas en términos de la concurrencia y de la competitividad de las regiones y localidades, que son condiciones que afectan al conjunto de los sectores de actividad y a la organización de las empresas, sea cual sea su dimensión.

Por otra parte, la atracción regional está ligada a las ventajas que tiene cada espacio con respecto a la competitividad de las empresas y con respecto a los factores de localización y ventajas de cada sitio (Durand J., 1993:89) que, de una manera agregada, contribuyen a identificar las ventajas locales o regionales por medio de índices que trataremos de aproximar al perfil de las relaciones entre los sectores y el territorio.¹³ Esta dinámica externa y los efectos de las decisiones económicas dan forma a un mercado territorial que expresado bajo la lógica de “economías de escala especializada” (Krugman P., 1993), integran los roles complementarios entre las empresas y las autoridades y gobiernos —locales y regionales— en la definición y atracción de los sitios o regiones.¹⁴

¹³ El territorio no tiene un carácter pasivo, al contrario, lo percibimos como un factor dinámico en los procesos de producción, la búsqueda de las ventajas competitivas no concierne solamente a la empresa en su fase de movilidad. El territorio es continuamente solicitado por las empresas ya instaladas, para mejorar las condiciones de instalación, para el reclutamiento y las condiciones de vida del personal, para el desarrollo e instrumentación de infraestructuras de transporte y la formación de la población que participa en el proceso (Kahn, 1993:309-326).

¹⁴ Para la empresa privada, sus decisiones de inversión e implantación obedecen a criterios que responden a la organización de sus procesos y a sus estrategias corporativas, en donde los lugares tienen funciones específicas: plantas industriales, empresas de alta tecnología, oficinas corporativas o laboratorios de investigación y desarrollo. Para los gobiernos locales y regionales, los objetivos se encaminan a identificar y fortalecer sus ventajas locacionales y su fortalecimiento para integrar su territorio a la economía global.

Por el lado de la oferta, el objetivo es identificar los factores que concurren y buscar posteriormente la combinación pertinente: en primera acción nos lleva a identificar un primer grupo de “factores tradicionales” entre los que se ubica a los costos bajos de producción, fiscalidad ventajosa, mercado de gran tamaño, disponibilidad de trabajo y acceso a los mercados, así como otro grupo de “factores nuevos” que asigna una gran importancia a la proximidad de infraestructuras de transporte, la abundancia de mano de obra, la concentración espacial de servicios a la empresa, la proximidad a los organismos de formación profesional, las estructuras de investigación científica, universidades y oferta de terrenos y locales.

CUADRO 2. Identificación del cambio estructural municipal en manufactura, comercio y servicios en Baja California.

Empleo 1984-1994												
Subsec.	Ensenada			Mexicali			Tijuana			Tecate		
	1984	1988	1994	1984	1988	1994	1984	1988	1994	1984	1988	1994
29												
31	2.43	2.68	2.27			1.21					3.03	
32				1.52	1.34				1.10	2.71		1.50
33							1.77	1.71	1.40		2.01	1.14
34		1.05			1.18	1.50	1.23				2.47	2.18
35							1.39	1.08	1.34			
36	2.56	1.83			1.21	1.14						1.42
37				1.45		1.97	1.01	1.49		2.96		2.35
38				1.05	1.13		1.07	1.13	1.17			
39			1.75				1.31		1.27	2.16		1.30
61			1.15	1.29	1.41	1.15						
62	1.07	1.12	1.33	1.02	1.06	1.15						
81	1.27	1.83										
82			1.40	1.01		1.04	1.20	1.00				
83			1.16		1.48	1.11	1.34	1.49		4.74		
92	1.15	1.22	1.42	0.99	1.05	1.07						
93	1.21	1.29	1.30			1.00	1.07	1.03				
94			1.13				1.45	1.18	1.08			
95		1.22	1.20	1.05		1.01	1.08	1.07				
96	0.99	1.43	1.40	1.05	1.15	1.28	1.00					

Coefficientes de localización, según fórmula: $CL = (\text{empleo indus. i} / \text{pob. Empl. Total Mpo j}) / (\text{Empleo indus I.B.C.} / \text{Empleo total en B.C.})$.

La competitividad, de esta manera, configura territorios específicos dentro de procesos de organización determinados e independientes, que atomizan a las regiones dentro de un mercado territorial de carácter global, en el que se integran cada vez más *los espacios de organización de*, por F. Perroux, (1993) que articulan y configuran una nueva topología que se aleja de la delimitación política y que reafirma la autonomía de los espacios flexibles espacial y temporalmente, que imponen inexorablemente las empresas multinacionales, ejemplo más acabado de la nueva organización económica que emerge y está en proceso de configurar una nueva geografía regional.

En el caso de Baja California, la competitividad de la región integra, en un espacio límite, las ventajas de una serie de factores tradicionales: los costos bajos de producción, fiscalidad ventajosa, mercado de gran tamaño, disponibilidad de trabajo y acceso a los mercados, que facilita su posición geográfica con las ventajas de una serie de factores modernos en los que destaca el acceso a las infraestructuras de transporte, y en donde el mayor reto lo constituye la capacidad de desarrollar concentración espacial de servicios a la empresa, la formación y actualización profesional, las estructuras de investigación científica y desarrollo tecnológico, así como la oferta de terrenos y locales apropiados.

La convergencia entre demanda y oferta de condiciones que favorezcan el ambiente de negocios en la región, aparecen como la fuente de la que se articulan dos movimientos acumulativos relacionados con el crecimiento regional que son: los efectos multiplicadores (que es la relación que existe entre la oferta y la demanda interna), los efectos de la competitividad como la capacidad de exportar por productividad o diferencias de la producción.

Debido al interés que estos indicadores de operación de la producción tienen, y por la evaluación local que podemos realizar de las tendencias de la base económica no agrícola de Baja California, para el periodo de estudio (ya mencionado) estimamos dos series de indicadores: primero, los de concentración —para aproximar la estructura de implantaciones y productividad— y segundo, los de productividad —para abordar el atractivo que tienen las inversiones regionales.

ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN

La construcción de indicadores de concentración tiene su origen en identificar el tipo de establecimientos de producción y las formas de organización de la producción e interpretación de los resultados económicos. Hasta hace poco, la idea de grandes establecimientos estaba ligada a un principio de eficiencia y aprovechamiento de economías de escala en planta, por lo que el tamaño de los establecimientos de grandes tallas era deseable. En la actualidad, el criterio es compartido y responde a la posición de los establecimientos dentro de la organización de la producción especializada. Esto es, que en función del proceso de producción y en relación con el tamaño del mercado, la talla de los establecimientos tiene una función. Los procesos de producción regional y nacional pueden requerir de tallas reducidas, mientras que las grandes empresas industriales (más de 500 trabajadores) exportan una parte importante de su producción.¹⁵

La estimación de los indicadores de concentración la hacemos a dos niveles: uno territorial (municipal y estatal), y el otro es un nivel de análisis que se refiere a la estructura industrial, propósito para el que utilizamos la clasificación de subsectores para las actividades no agrícolas.

Los indicadores que elaboramos son tres:

- i. Tamaño de planta = personal ocupado total/número de establecimientos.
- ii. Producción total por establecimiento = valor de la producción total/número de establecimientos.
- iii. Valor agregado promedio por establecimiento = valor agregado promedio/número de establecimientos.

¹⁵ En Francia, en 1988 las grandes empresas industriales exportaban 35% de su producción total, contra 17% para las PYM (pequeñas y medianas empresas). (En: Catin, 1993:637).

CUADRO 3. Índices de concentración en Baja California, 1984-1994.

Municipio	po/n.es			it/n.es.			va/n.es		
	1985	1988	1994	1985	1988	1994	1985	1988	1994
Ensenada	6.83	7.02	4.55	268.16	17158.21	44406.90	83.05	5057.99	14566.31
Mexicali	7.00	7.27	5.96	269.78	19070.62	63494.29	78.71	4815.33	19084.27
Tijuana	7.56	10.05	7.61	231.87	20926.74	58524.12	81.13	6724.98	20534.97
Tecate	9.95	12.22	8.15	753.46	29090.91	85233.98	460.20	8243.39	37028.37
Baja Calif.	7.28	8.48	6.61	261.44	19716.43	58342.18	87.38	5714.95	19546.32

Los resultados obtenidos a nivel del estado de Baja California y que aparecen en los cuadros 3 y 4, destacan una dinámica en la que la tendencia es hacia una reducción del tamaño de los establecimientos y en donde los municipios de Ensenada y Tecate tienen los valores más elevados con respecto a esta tendencia. Otro aspecto importante es que la reducción del tamaño tiene tasas negativas durante el segundo periodo de comparación (1988-1994), que contrasta con el periodo precedente.

En términos de los resultados económicos de los establecimientos, se observa que, aunque la reducción de talla fue el comportamiento generalizado durante el segundo periodo, toda vez que se actualizaron los valores a precios de 1994,¹⁶ las reducciones de los montos por establecimiento fueron menos que proporcionales, lo que podría significar un mayor producto y una menor talla en lo que se refiere al volumen de la producción por establecimiento, siendo el comportamiento casi proporcional en lo que se refiere al valor agregado promedio por establecimiento.

¹⁶ Se actualizaron los valores a precios de 1994, de acuerdo con los indicadores del Banco de México.

CUADRO 4. Dinámica de concentración en Baja California, 1984-1994.

Municipio	po/n.es		it/n.es.		va/n.es	
	1985-1988	1988-1994	1985-1988	1988-1994	1985-1988	1988-1994
Ensenada	0.70	-7.13	48.46	14.75	48.38	16.15
Mexicali	0.93	-3.31	48.61	17.93	48.39	19.90
Tijuana	7.07	-4.62	48.90	15.77	48.81	16.89
Tecate	5.11	-6.66	47.48	16.37	44.71	21.19
Total	3.81	-4.13	48.69	16.49	48.49	18.25

Tecate tiene altos niveles de concentración en los subsectores (33), (35), (37), (38) y (39) en tamaño de establecimiento. Mientras que en la producción por establecimiento, el valor más alto es el (31), que identifica a la cervecería y a las actividades de maquila que se concentran en los subsectores (37) y (39), siguiendo un comportamiento semejante el valor agregado promedio por establecimiento.

En el caso de las mayores aglomeraciones, Mexicali tiene los mayores tamaños de planta en los subsectores (35), (37) y (38), que se confirman en las relaciones producto total por establecimiento y el valor agregado promedio por establecimiento. Mientras que en Tijuana, las mayores plantas industriales están en los subsectores (35), (37), (38) y (39), las cuales, a excepción del subsector (38), también concentran producto total y el valor agregado.

En general identificamos las mayores concentraciones en el sector manufacturero y, en algunos casos, en las actividades de comercio, los servicios muestran, en general, bajos niveles de concentración.

ÍNDICES DE PRODUCTIVIDAD

Los indicadores que elaboramos para evaluar la productividad estatal y municipal son tres:

- i. Producto total por trabajador = producto total/número de establecimientos.
- ii. Valor agregado por trabajador = valor agregado/población ocupada.
- iii. Valor agregado por remuneraciones = valor agregado promedio/remuneraciones totales.

En términos de los resultados económicos de los establecimientos, se observan valores muy bajos que corresponden a los momentos más críticos de la crisis de la deuda en México que afectó la paridad cambiaria, la producción e ingresos en la entidad.

En términos de los indicadores utilizados, el producto total por trabajador muestra los valores más altos en el ámbito municipal en Tecate, Mexicali y en Ensenada, registrando Tijuana valores por debajo de éstos. En esta relación global, lo que destaca es el peso que tienen las actividades de la industria de alimentos y bebidas en Tecate.

En términos de las operaciones económicas, las actividades de comercio al por mayor y menudeo aparecen con resultados de elevada rentabilidad si se comparan con los otros sectores, mientras que los servicios tienen resultados bajos, si se comparan las actividades de manufacturas y comercio.

En términos de los subsectores de actividad, los valores más representativos producto por trabajador, tiene como expresión más significativa, la experimentada por el subsector (82); mientras que los valores positivos más representativos en relación con el valor agregado por trabajador ocupado, se concentran en las actividades manufactureras, como son: (31), (36) y (37).

Un aspecto significativo es el aumento gradual del valor agregado con respecto a las remuneraciones totales, que es una relación privilegiada de la productividad, en donde los subsectores representativos son: (31), (32), (33), (34), (37), (38) y (39). Localmente, Tecate muestra una dinámica de rápido crecimiento con resultados muy representativos de aumento en la productividad, en donde se observa un crecimiento dinámico de los subsectores (33), (35), (37), (38) y (39). Ensenada, por su lado, muestra una inserción gradual de la dinámica económica fronteriza, con efectos significativos sobre los subsectores

(36) —que muestra los mayores valores de producto y valor agregado por trabajador— (81) —que registra valores altos por trabajador— (61) y (62); el resto de los subsectores tienen valores reducidos durante todo el periodo. El indicador de valor agregado entre remuneraciones, tiene resultados promedio y su valor más elevado es en el subsector (36).

En el caso de las mayores aglomeraciones, Mexicali, en general, tiene los valores más altos en el sector manufacturero, aunque presenta resultados significativos en el comercio al mayoreo y en los servicios (81), (82) y (97).

En el caso de Tijuana, los resultados más significativos están en los subsectores manufactureros, y en menor magnitud en el comercio al mayoreo y menudeo, mientras que en los servicios, los resultados son muy bajos en general.

En particular, Mexicali tiene los resultados significativos en producto por trabajador en el subsector (36), y en valor agregado por trabajador en los subsectores (35) y (36); la proporción más alta de la relación valor agregado y remuneraciones es también en el subsector (36); los subsectores (35), (37) y (38) se reafirman en las relaciones producto total por establecimiento y el valor agregado promedio por establecimiento.

En Tijuana, los subsectores relevantes por su valor son: (35), (37), (38) y (39), los cuales, a excepción del subsector (38), también concentran producto y valor agregado por trabajador en lo que se refiere a la relación valor agregado por remuneraciones totales; el valor más significativo se da en el subsector (37).

La conclusión que podemos hacer de los resultados presentados, nos lleva a identificar un rápido crecimiento de las manufacturas en la región y rendimientos atractivos, que explican su continua expansión hacia todos los municipios, aunque en niveles de desarrollo y maduración distintos. La segunda observación es la continua presencia de un sector comercial mayorista que opera con resultados de rendimientos muy atractivos en todos los municipios. Un punto aparte se refiere al desarrollo de los servicios, que comienzan a identificar condiciones favorables en Mexicali y Ensenada, y en menor proporción en Tijuana, en donde su participación es poco representativa según los análisis realizados.

CUADRO 5. Índices de productividad en Baja California, 1984-1994.

Municipio	it/po			VA/po			VA/rem tot		
	1985	1988	1994	1985	1988	1994	1985	1988	1994
Ensenada	39.26	2442.81	9764.95	12.16	720.10	3203.09	18.96	147.51	245.11
Mexicali	38.53	2624.19	10660.75	11.24	662.61	3204.27	15.91	124.61	204.75
Tijuana	30.66	2081.61	7693.68	10.73	668.94	2699.56	14.92	114.96	175.50
Tecate	75.69	2381.07	10463.00	46.23	674.72	4545.46	66.57	132.46	339.70
Baja California	35.93	2326.19	8828.94	12.01	674.26	2957.95	17.11	122.75	195.72

CUADRO 6. Dinámica de Productividad en Baja California, 1984-1994.

Municipio	It/po		Va/po		Va/rem	
	1985-1988	1988-1994	1985-1988	1988-1994	1985-1988	1988-1994
Ensenada	48.34	21.10	38.61	8.29	38.61	8.29
Mexicali	48.55	20.16	48.33	21.91	38.68	8.11
Tijuana	48.55	19.14	48.42	20.09	38.51	6.95
Tecate	46.92	20.97	43.59	24.72	16.55	14.63
Baja California	48.48	19.43	48.25	20.96	37.77	7.64

CONCLUSIONES

Este trabajo ha buscado identificar y analizar las tendencias locacionales de las diferentes actividades que hemos detectado como no agrícolas en el Estado de Baja California, durante el periodo 1984-1994, tiempo en que se han producido procesos de modificación en el marco institucional y de visión de los espacios económicos en México, que han catalizado los movimientos hacia la internacionalización de la base productiva local, inserta en este proceso a inicios de la década de los sesenta.

Para este estudio se utilizaron las estadísticas económicas y demográficas del INEGI, información que fue analizada para así identificar los cocientes de localización y la estimación de índices de concentración y productividad.

Los resultados obtenidos indican una atractividad sustentada en una competitividad en términos de la productividad, que ha venido mejorando durante el periodo de estudio, y que principalmente se ha concentrado en el sector manufacturero. Sin embargo, el estudio hizo ver que hay resultados muy favorables de rentabilidad en el comercio regional que explican el peso relativo en términos de negociación y de peso político, que explica la dificultad que ha representado la supresión formal de la zona libre. El sector de servicios, por otra parte, muestra una incipiente transformación y presencia significativa en la región

que, por las características de la industria manufacturera, podría profundizarse en los años por venir.

El último aspecto que conviene destacar es la convergencia intrarregional del proceso de modernización, que se identifica con una integración de las principales localidades del estado. En este aspecto se reconoce el poder concentrador y de detonador que tiene Tijuana, y que gradualmente se está desplazando hacia los otros municipios, lo que explica la explosión manufacturera en Tecate y la instalación y desarrollo de grandes empresas extranjeras y nacionales en Mexicali y Ensenada.

BIBLIOGRAFÍA

- Adefi-Greco (1984). *Régions et politiques industrielles*, Económica, París.
- Aspe, P. (1993). "Estabilización macroeconómica y cambio estructural. La experiencia de México 1982-1988", en Bazdresch, C. *et al*, "México, auge, crisis y ajuste", *Lecturas del Trimestre Económico*, núm. 73, t. III, FCE, México, pp. 67-104.
- Aydalot, Ph. (1985). *Economie Régionale et Urbaine*, Económica, París.
- Bacha, E. y S. Edwards (1989). "Programas de ajuste y crecimiento", *El trimestre económico*, FCE, México.
- Bazdresch, C. (1990). "La viabilidad de la apertura", en Alzati, F. (comp.), *México en la economía internacional*, Diana, México.
- Carrillo J. Hualde A. (1988). "Third Generation of Maquiladoras: The Delphi-General Motors Case", *Journal of Borderline Studies*, vol. XIII, núm. 1, pp. 79-98.
- Castel O. (1995). "Les Politiques Volontaires de l'état Mexicain", en: Castel O, L'ajustement Structurel et Après?, Editions Maison Neure-Larose, París.
- Catin, M. (1993). "Performances a l'exportation, Structures de Production et Niveaux de Developpement des Regions", *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*, núm. 4, pp. 637.
- Cepal (1987). *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1987-1991*, ONU.

- Córdoba, M. J. (1991). "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos*, núm. 158.
- (1993). "La reforma económica en México", en: Bazdresch, C. *et al.*, México, auge, crisis y ajuste, *Lecturas del trimestre económico*, núm. 73, t. III, FCE, México, pp. 421-439.
- Christaller W. (1966). *Central Places in Southern Germany*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, Nueva Jersey.
- Losch A. (1967). *The Economics of Location*, J. Wiley & Sons, Nueva York.
- Durand, J. (1993). *L'Economie Urbaine*, Litec, París, pp 89.
- Dussel Peters, E. y K. Kwans (1992). "De la liberalización comercial a la integración económica: el caso de México", *Investigación económica*, núm. 200, UNAM, México, pp. 141-198.
- Fischer, A. (1994). *Industrie et Espace Géographique*, Masson, París.
- Gobierno del estado de Baja California (1992). *Estadísticas básicas de Baja California*, núm. 10, agosto.
- (1998). *Estadísticas básicas de Baja California*, núm. 83.
- Huerta, G.A. (1992). *Liberalización e inestabilidad económica en México*, Diana, México.
- Hufbauer, G. C. (1991). "Las perspectivas del comercio internacional en los noventa y sus implicaciones para los países en desarrollo", *Pensamiento iberoamericano*, núm. 20, ICI-CEPAL, Madrid, pp. 43-51.
- Kahn, R. (1993). "Facteurs de Localisation, Competitivite et Collectivites Territoriales", *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*, núm. 2, pp. 309-326.
- Krugman, P. (1993). "Toward a Counterrevolution in Development Theory", *The International Bank for Reconstruction and Development*, The World Bank.
- Lajugie, J., P. Delfaud, y C. Lacour (1985). *Espace Régionale et Aménagement du Territoire*, Dalloz, París.
- Lustig, N. (1994). *México hacia la reconstrucción de una economía*, FCE, México.
- Mercado, A. y O. Fernández (1996). "La estrategia de la inversión japonesa en el marco del TLCN", *Revista de comercio exterior*, vol. 46, pp. 666.
- OECD (1987). *Structural Adjustment and Economic Performance*, París.
- (1988). *The Newly Industrialising Countries, Challenge and*

- Opportunity for OECD Industries*, París, pp. 54.
- (1992). *Mexique, Etudes Economiques de l'OCDE 1991-1992*.
- Perroux, F. (1993). *L'Economie du XXeme. Siecle*, Presse Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Porter (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires.
- Rosenthal, G. (1990). "El desarrollo de los países de América Latina y el Caribe durante los ochenta y perspectivas para el futuro", CEPAL, Santiago de Chile, en: F. Sagasti y G. Arévalo, "América Latina en el nuevo orden mundial fracturado: Perspectivas y estrategias", *Comercio exterior*, vol. 42, núm 12, pp. 1102-1110.
- Savy, M. y P. Veltz (1993). *Les Nouveaux Espaces de l'entreprise*, DATAR- Editions de l'Aube, París.
- Ten Kate, A. (1992). "El ajuste estructural en México. Dos historias diferentes", *Pensamiento iberoamericano*, núm. 21, ICI-CEPAL, Madrid, pp. 57-78.
- Uhrich, R. (1987). *La France Inverse. Les Régions en Mutation*, Económica, París.
- Unikel, L., C. Ruiz y G. Garza (1976). *El desarrollo urbano de México, diagnóstico e implicaciones futuras*, El Colegio de México, México.
- Villarreal, R. (1988). *México 2010, de la industrialización tardía a la reestructuración industrial*, Diana, México.
- Wai-Chung Y. (1998). *Transnational Economic Synergy and Business Networks: The Case of Two Way Investment Between Malasya and Singapore Regional Studies*, vol. 32, núm. 8, pp. 687-706.