



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

ÁREA DE CONCENTRACIÓN: ECONOMÍA INDUSTRIAL

POLÍTICA INDUSTRIAL

Instrumento para promover el crecimiento económico en México

Tesina para obtener el título de:

Licenciada en Economía

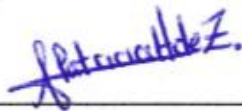
Autora: Patricia Hernández Capulin

Asesor: Dr. Roberto Gutiérrez Rodríguez

México, Cd. Mx. a 31 de agosto de 2017

Manifiesto indubitavelmente que ninguna parte y menos el total de esta tesina ha sido presentado como trabajo para otros fines que no sean estrictamente los de la conclusión del grado de Licenciada en Economía de quien esto suscribe

Patricia Hernández Capulin



Firma

Agradecimientos

Primero que nada agradezco a Dios que me ha dado la oportunidad de llegar hasta este punto de mi vida y cumplir con una etapa más.

Doy gracias al Dr. Roberto Gutiérrez que ha tenido la dedicación para el asesoramiento de mi tesis y quien ha ido más allá del ámbito profesional procurando también el ámbito personal, quien pese a todo no dejó con brindarme su apoyo y asesoría. Me gustaría agradecer a los investigadores del Centro de Estudios y Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados por sus recomendaciones y aportaciones para la elaboración de este trabajo. Agradezco a la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, y a los docentes que contribuyeron con mi formación académica.

Aprovecho también para agradecer a mis padres quienes han sido ejemplo de vida y perseverancia, quienes me han apoyado a lo largo de mi carrera y son mi motivación para superarme día a día. También agradezco a mis hermanos que han estado conmigo durante este proceso y mis sobrinos que me brindan la alegría y las ganas de superarme día a día.

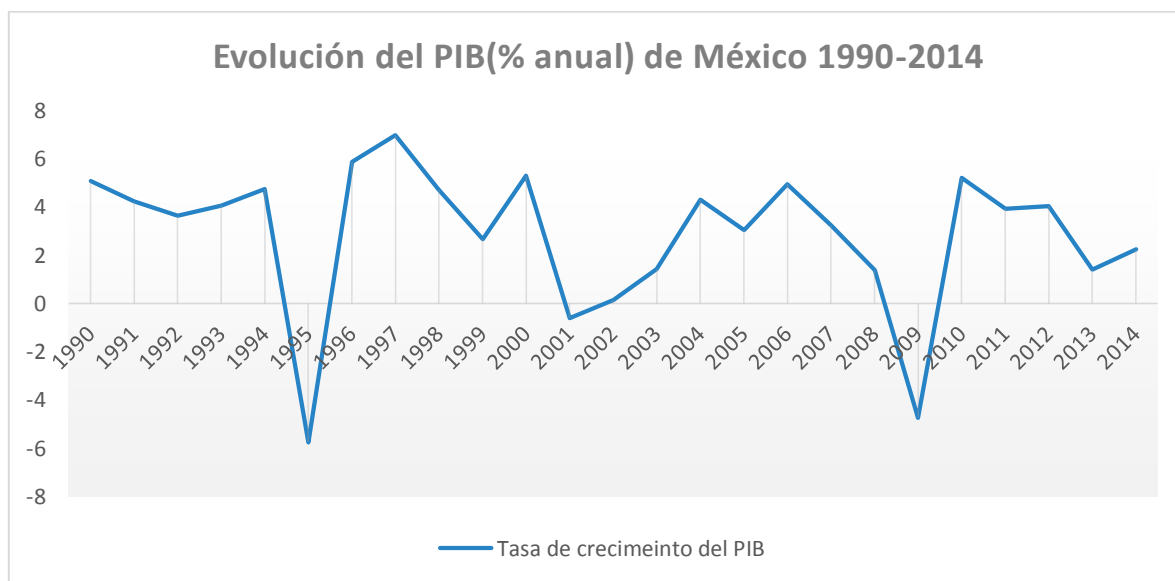
ÍNDICE

Introducción	4
1 Capítulo: Estado del Arte	10
1.1 Sobre la Necesidad y el Diseño de una Nueva Política Industrial	10
1.2 Algunas Enseñanzas Del Milagro Del Este Asiático	14
1.2.1 Políticas Industriales	15
1.3 Programa de Desarrollo Innovador 2013 – 2018	16
1.3.1 Principales políticas que se plantean en el PDI	17
2 Capítulo: Marco teórico	18
2.1 Teorías y evidencia empírica sobre el crecimiento económico	18
2.2 Políticas para promover el crecimiento	20
2.3 Política industrial	27
2.3.1 Definición	27
2.3.2 Enfoque neoclásico	27
2.3.3 Enfoque “intervencionista”	29
3 Capítulo: El sector industrial en México	30
3.1 Industria Exportadora en México	30
4 Capítulo: Análisis estadístico	43
4.1 Exportaciones e importaciones de productos manufacturados en México	43
4.2 La necesidad de un diagnóstico para el crecimiento	46
5 Capítulo: Política Industrial de Amplio Espectro	49
5.1 La nueva política industrial	49
6 Conclusiones	64
7 Bibliografía	67

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la situación económica del país ha dejado mucho que desear el crecimiento económico ha sido uno de los principales y recurrentes temas en los debates políticos, incluso no sólo en el país. El crecimiento de la economía mexicana ha sido muy lento, en el 2014 presentó una tasa de crecimiento de 2.2% sin embargo la evolución del PIB ha sido muy variada en la gráfica 1 se muestra la evolución del PIB la cual refleja que no existe un crecimiento sostenido. Lo anterior abre el debate hacia cuáles son los factores que determinan el crecimiento del PIB, existen diversos enfoques, supuestos, en este trabajo de tesina nuestro principal argumento será que uno de los principales factores que estimulan el crecimiento económico es la implementación de una política industrial de amplio espectro que le devuelva la competitividad y apoye a aquellas ramas que se han rezagado en el proceso de industrialización, que ha sido caracterizado por el apoyo al sector manufacturero, principalmente a la industria automotriz.

Gráfica 1 Tasa de crecimiento del PIB



Fuente: Elaboración Propia con datos del Banco Mundial

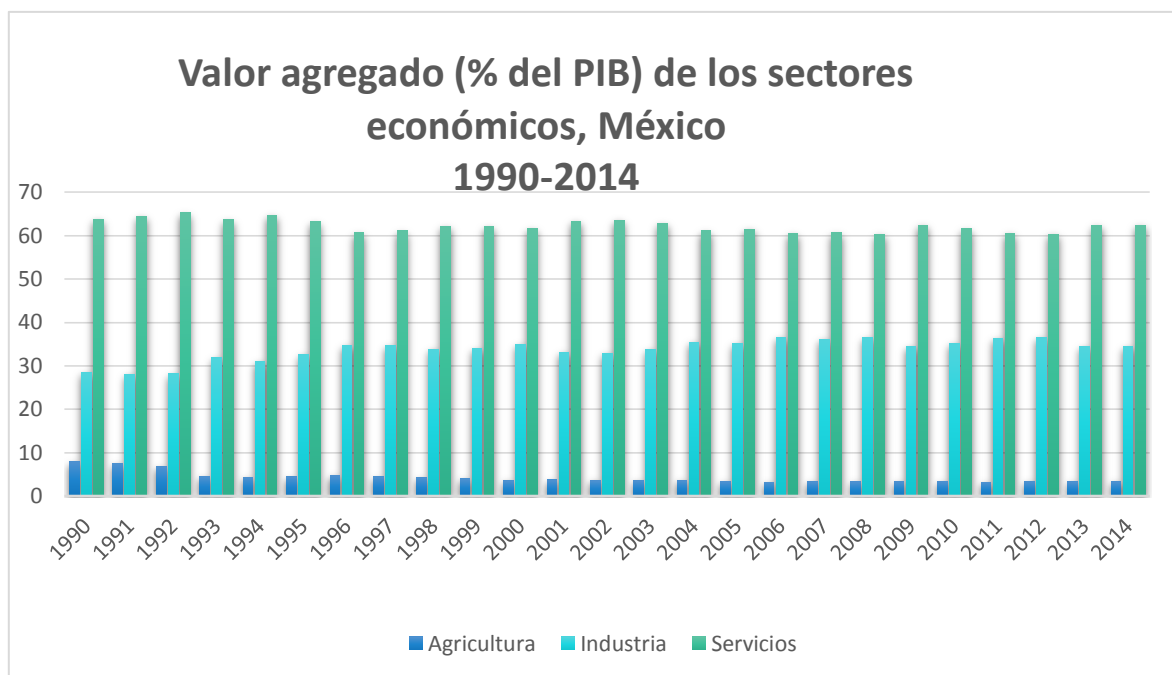
Tasa de crecimiento anual porcentual del PIB a precios de mercado en moneda local, a precios constantes

¿Por qué una política industrial?

Reconociendo la situación económica por la que atraviesa el país, en la que la distribución del ingreso es desigual, los sectores económicos no crecen al mismo ritmo, el apoyo del Estado está centralizado en los sectores de exportación principalmente los manufactureros, sin embargo a pesar de ello nos encontramos en una economía de maquila en la que el valor agregado es muy bajo, en la gráfica 2 se muestra el valor agregado de cada sector en porcentaje del PIB, en la cual se puede apreciar que el que tiene una mayor participación es el sector de los servicios, sin embargo a pesar de su importancia este no tiene el mismo impacto que podría tener los otros dos sectores. En la economía mexicana se reconoce que existe muy poco valor agregado en los bienes exportados, se tiene altas déficit en la balanza comercial, es conocido que se importa mucho más de lo que se exporta, esto es reflejo de que no existe un fortalecimiento en el mercado interno, que no se cuenta con un sector de bienes intermedios favorable que le permita cubrir su propia demanda de insumos, a su vez los sectores primarios también se encuentran rezagados. Es por ello que se considera necesaria la aplicación de una política industrial que apoye a los tres sectores lo cual es un elemento crucial para el desarrollo económico del país, ya que de este modo se tendrá un mayor impacto en los niveles de empleo, inversión y por ende en el crecimiento de la economía.

Además, se haría un énfasis en desarrollo de medidas que permitan elevar el nivel tecnológico y los niveles de innovación que hoy en día en la economía mundial se han convertido en prioridad.

Gráfica 2 Valor agregado de los sectores primario, secundario y terciario porcentaje del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial

A su vez se reconoce al sector industrial como uno de los más importantes a desarrollar en la economía mexicana ya que este cerró el 2010 con una contribución al PIB del 31.1% y fue responsable de la generación del 24% de los empleos de la población ocupada, con 10.6 millones de personas contabilizadas en el sector¹. En la evolución de la economía mexicana se ha mantenido prioridad en las industrias de procesamiento, como la maquiladora de exportación, esto le ha favorecido para el desarrollo productivo del país y el fortalecimiento de las cadenas productivas. Sin embargo, es necesario que México eleve al siguiente nivel de industrialización, que fortalezca este sector para aumentar la competitividad del país mediante la promoción de actividades que impulsen sectores de alto valor agregado.

Lo anterior permitirá generar empleos de más alto nivel, así como una mayor absorción e integración tecnológica. Para ello se requiere de acciones que eleven la competitividad, es decir, que se empleen políticas industriales adecuadas que

¹ Datos obtenidos en (Millán Bojalil , 2011)

abarquen aspectos relacionados a la competitividad que van desde el sector de investigación hasta el sector de bienes finales.

Cabe aclarar que estas medidas se podrían implementar a los demás sectores, que se han visto olvidados en los debates económicos y que podrían ser una alternativa que permita devolver la competitividad al país. Existen estudios sobre el caso mexicano en el que se reconoce la pérdida de competitividad a nivel país, el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial ubicó en 2010 a México en el lugar 66, lo que representó una caída de seis posiciones tan sólo en un año. Además, refleja una señal de alarma ante la gran diferencia frente a la posición de otras economías emergentes tales como Corea (lugar 22) China (lugar 27), Brasil (lugar 58)². En estos estudios se reconocen los problemas de tipo económico como la existencia de monopolios, que ha afectado severamente a la economía mexicana, también se reconoce que en el país no ha desarrollado la capacidad de innovación, que existe un exceso de mano de obra no calificada, y no se cuenta con una infraestructura adecuada, sin embargo también se reconocen problemas de corrupción y deficiencia en las instituciones, así como los problemas de violencia e inseguridad que se han desarrollado en los últimos meses, por lo que estos elementos serán analizados en este trabajo de tesis.

Esta labor de desarrollar una política industrial de amplio espectro, se podría lograr si existiera una cooperación entre el sector privado y el Estado, ya que el sector privado debe tomar una actitud proactiva, en lugar de esperar a que el gobierno apruebe las reformas estructurales, y no esperar los subsidios y toda la clase de apoyos que el gobierno aporta a este sector. Esto implica impulsar algunas de las acciones que se requieren para promover la competitividad, podrían fomentar acciones para incrementar la capacitación y productividad, así como propiciar mejores condiciones laborales, invertir en infraestructura, vincularse con las universidades para que haya mayor innovación, etc.

En cuanto al sector público si se quiere fortalecer el mercado interno y alcanzar altos niveles de competitividad se debe apoyar sobre todo a PyMEs y tener una

² Ibídem

mayor inversión en innovación y desarrollo, en educación, es por ello que es indispensable promover acciones integrales conjuntas que aceleren el desarrollo del sector industrial y potencialicen los beneficios de este en la economía, como lo que se siguió en los países del Este Asiático que implementaron una adecuada política industrial pero contaron con el apoyo de los empresarios, este caso se desarrolla en el capítulo I.

Con base en lo anterior esta tesina se orienta precisamente a esos problemas de crecimiento económico a los que se enfrenta el país, se tiene como tema de interés el *Desarrollo de una política industrial de amplio espectro como factor que favorece el crecimiento económico en la economía mexicana, tomando como guía las políticas industriales que se siguieron en los países del Este Asiático.*

Objetivo(s):

El objetivo general que se persigue en este trabajo de tesina es:

- Demostrar que una adecuada política industrial es un factor importante para el crecimiento económico del país, y que este desarrollo se alcanza al realizar una política incluyente, centralizada como la que se ha desarrollado en el país en los últimos años.

A su vez se plantean objetivos particulares para demostrar que:

- La política industrial debe incluir a aquellas ramas de la economía que se han rezago a lo largo de los años y que sin embargo se consideran rentables como la textil, petroquímica, entre otros.
- El desarrollo económico no compete únicamente al sector gobierno sino que el sector privado también juega un papel muy importante para lograr este objetivo.
- Debe haber un mayor gasto en I&D y se debe apostar por el desarrollo de las nuevas tecnologías.
- El gobierno debe apostar por una educación de calidad en toda su población ya que esto facilitará la transferencia tecnológica.

Pregunta guía:

La pregunta que guiará la investigación es: *¿Puede una política industrial de amplio espectro devolver competitividad y apoyar el desarrollo de las ramas que se han rezagado, permitiendo un crecimiento económico en México?*

Invención de las hipótesis

Considerando el caso de las economías del Este Asiático y su notable desempeño económico en los últimos años, se infieren las siguientes hipótesis.

H₁: A mayor desarrollo industrial mayor crecimiento del PIB y de la productividad

Esta hipótesis se comprobará de manera teórica basado en el modelo de la teoría de causación acumulativa de Verdoon - Kaldor, quien demostró que existe una alta correlación entre la tasa de crecimiento del producto interno bruto y la tasa de crecimiento de la producción industrial. Se analizarán trabajos referentes al desarrollo del sector industrial principalmente en el manufacturero y se resalta la importancia de dicho sector para impulsar la economía mexicana.

H₂: Si se implementa política industrial incluyente de amplio espectro se favorece el desarrollo económico de México.

Para la demostración de esta hipótesis se realizará un análisis de las políticas industriales que se han implementado en los países del Este asiático, este apartado tendrá un gran influencia del trabajo de Stiglitz, Algunas enseñanzas del milagro del Este Asiático³.

En este trabajo de tesina se desarrolla un análisis histórico que va desde la década de los 90's hasta el 2010, se toma este periodo debido a que se considera un año de cambios estructurales en la economía mexicana ya que es el cierre de variaciones económicas a nivel mundial, durante el 2009 el PIB de México registró una contracción del 6.54%, durante la peor crisis económica internacional después de la segunda guerra mundial; esta caída, es superior a la registrada en la crisis

³ Véase en (Stiglitz , 1997)

de 1994-1995 y la crisis de la deuda en 1982-1983. Según el Banco Mundial en su informe final de 2010. En México, durante este año se consolidó el proceso de reactivación de la actividad que inició en el segundo semestre de 2009. La recuperación de los niveles de producción fue consecuencia del crecimiento exhibido por la economía mundial, en particular, por el de la actividad industrial en Estados Unidos. Este último impulsó de manera importante a las exportaciones mexicanas, lo cual fue transmitiéndose gradualmente a los componentes del gasto interno. El PIB real registró un incremento anual de 5.5 por ciento. Sin embargo a pesar de los pronósticos de estabilización económica no se logró mantener estos niveles de crecimiento, por lo que surge la interrogante de qué políticas se siguieron o quedaron ausentes para continuar con esta estabilidad económica, lo cual se analizará en este trabajo de tesina.

1 CAPÍTULO: ESTADO DEL ARTE

Con la situación económica del país y del mundo en general, la preocupación del crecimiento de las economías y el énfasis que se pone en hacer más competitiva la economía, han creado un ambiente de debate acerca de la política industrial que se debe seguir para lograr este objetivo.

1.1 SOBRE LA NECESIDAD Y EL DISEÑO DE UNA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL

Diversos autores a lo largo del siglo XX propugnaron por un proceso de industrialización vía sustitución de importaciones como la base para un crecimiento económico sostenido, no sólo en México sino en toda América Latina. Economistas como Raul Prebisch (), Nicolas Kaldor (1970), Antony Thirlwall (1979) han influido de forma importante en el pensamiento económico latinoamericano y en la elaboración de investigaciones referentes a la necesidad de implementación de políticas industriales que permitan además el relajamiento de las restricciones externas al crecimiento.

La conclusión de dichos modelos es que los países que desearan desarrollarse debían implementar políticas de industrialización que les permitieran producir y exportar manufacturas (con una alta elasticidad ingreso de la demanda), además de intentar producir internamente los bienes que importaban, es decir, se trata de modelos donde el incremento de las exportaciones impulsaría el crecimiento económico.

Estas políticas difieren de las implementadas por la liberalización comercial impulsada en México con la entrada en vigor del TLC, donde además de impulsar las exportaciones se dio impulso a las importaciones, lo que compensaba el posible efecto en el crecimiento económico de las mayores ventas al exterior. Sin embargo, a la luz de los resultados obtenidos por las economías en vías de desarrollo se han realizados estudios que ponen en duda la eficacia de la liberalización comercial en el crecimiento económico de éstos países.

Incluso hay autores que encuentran que la liberalización comercial ha tenido efectos negativos en el crecimiento económico y en la distribución del ingreso (ver por ejemplo Pacheco-López y Thilwall (2007), Stiglitz (2006), Milanovic (2005) y Rodrik (1988)).

Los estudios anteriores no se encuentran necesariamente en contra de la liberalización comercial, sino en contra de que ésta se lleve a cabo cuando los países en desarrollo no se encuentren aún preparados para enfrentar la competencia con el exterior. La causalidad entre libre comercio y desarrollo es además inversa, es decir, los países se desarrollan no tanto por su apertura comercial, sino que los casos de éxito muestran que una vez alcanzado cierto grado de desarrollo e industrialización, los países se encuentran listos para competir en el exterior y es cuando deciden abrirse.

Otros estudios recientes muestran además, que el que un país pueda desarrollarse y tener éxito en el comercio internacional depende, entre otras cosas, de su capacidad de producir y exportar bienes con cierto grado de sofisticación y del encadenamiento productivo que éstos generan hacia el interior del país en cuestión (Felipe, et al. 2010).

El reto de muchos países se encuentra en cómo mejorar y diversificar su canasta de exportaciones, y esto se vincula a su vez con otros retos, tales como el incremento de la capacidad industrial, el mejoramiento de las habilidades de la fuerza de trabajo y la inversión en investigación y desarrollo. El crecimiento económico y el desarrollo serían por tanto, el resultado de la transformación estructural que implicaría afrontar esos retos de forma exitosa.

El cambio estructural sería además el resultado de transformaciones en aspectos fundamentales como: la educación, el sistema financiero y la productividad de los trabajadores y empresas. Se trata además de un proceso riesgoso, pues el impulso a nuevas industrias está lleno de incertidumbre acerca del resultado que puede obtenerse.

Entre las capacidades que requieren desarrollarse se encuentran el capital físico y humano y un sistema legal e institucional adecuado. Por otro lado, las industrias requieren de conocimientos, prácticas de trabajo y habilidades organizacionales que les permitan administrar y operar sus empresas adecuadamente.

Cabe señalar que los países de altos ingresos pueden exportar bienes no obstante el alto costo de su mano de obra debido a las características de sus productos; como es el nivel de tecnología, la disponibilidad de materias primas, la calidad de su infraestructura, los derechos de propiedad intelectual, el grado de divisibilidad del proceso productivo, los costos de transporte y las posibilidades de dispersión del conocimiento derivadas de la aglomeración industrial y de los procesos de investigación y desarrollo; todas estas, cuestiones que una política industrial debe tener en cuenta para su diseño.

Existe evidencia que indica que el tipo de productos que los países exportan, influye en el éxito económico de las naciones. Los países desarrollados son aquellos que exportan los bienes de más alto grado de sofisticación, y se refieren a maquinaria y productos químicos; mientras que los países menos desarrollados producen y exportan bienes menos sofisticados como: cereales y productos de la agricultura tropical, así como petróleo (Felipe, et al. 2010). El grado de conexión que tienen estos bienes con las actividades de otros sectores de la economía

también es importante, los bienes más sofisticados generan comúnmente más encadenamientos productivos que los menos sofisticados.

Entre otros de los productos que se encuentran presentes entre los países que obtienen mejores resultados del comercio internacional se encuentran la generación de energía, maquinaria industrial y especializada, productos electrónicos (principalmente computadoras), telecomunicaciones y productos eléctricos. Las ventajas que conlleva la fabricación de estos bienes es que de forma relativamente sencilla pueden virar a la producción de otros productos que se les relacionen.

Los bienes relacionados con aquellos países que no han sido del todo beneficiados del comercio internacional se refieren principalmente a ropa, calzado y equipaje. Este tipo de bienes son comúnmente intensivos en mano de obra.

La dificultad existente para muchos países en desarrollo, en avanzar en la producción y exportación de bienes sofisticados es lo que los mantiene en lo que se conoce como una “trampa de ingreso medio”, es decir, no les permite convertirse en países desarrollados (lo mismo sucede con los países pobres, se encuentran atrapados en una “trampa de pobreza”). En esta situación se encuentran países como China, India, Brasil, México, Rusia, Tailandia y Malasia (Felipe, et al. 2010).

El salir de estas trampas requiere de la intervención gubernamental que permita avanzar sobre las fallas del mercado que prevalecen en las economías en desarrollo. Si bien los países antes descritos también producen una buena cantidad de bienes sofisticados, deben flexibilizar su industria para producir bienes relativamente más avanzados, para lo cual la interacción del gobierno, industria y organizaciones privadas que permitan elevar la productividad es fundamental.

Sin embargo, ésta nueva política industrial requeriría, en algunos casos, de apuestas estratégicas que incluyan la capacitación de trabajadores, la adquisición de tecnología y conocimientos (incluso de administración y contables), así como de la propia organización. Es decir, el patrón de especialización entre países no

debe ser visto como el resultado de la ventaja comparativa en recursos naturales, gustos o tecnología, sino como un proceso arbitrario, resultado de la historia, accidentes y políticas gubernamentales implementadas para alcanzar ciertos objetivos.

El continuar pensando que la ventaja la pueden brindar los bajos costos de la mano de obra puede llevar a un círculo vicioso de baja productividad, baja calificación de la mano de obra y falta de capacidades para competir en el mercado y en la producción de bienes sofisticados. Incluso las empresas pueden dejar de innovar por la falta de trabajadores capacitados y éstos verse desanimados a calificarse por la escasa demanda de trabajadores experimentados (Snower, 1996).

El transitar de una etapa de desarrollo a otra puede ser un proceso largo y caro. En dicho proceso se generan nuevas actividades mientras que otras desaparecen y se requiere además, del diseño de una nueva política industrial, sin la cual ningún país en el mundo ha podido avanzar.

1.2 ALGUNAS ENSEÑANZAS DEL MILAGRO DEL ESTE ASIÁTICO⁴

Debido al éxito que se ha alcanzado en las economías del Este Asiático y que la explicación más recurrente es el éxito de implementar políticas públicas adecuadas sumadas a diversos factores que van desde lo económico hasta lo cultural. Es por ello que con el fin de hacer un análisis comparativo de las políticas industriales empleadas en esos países principalmente Japón, se analizará el trabajo realizado por Stiglitz, en el cual se da una explicación acerca de cuáles han sido los factores en común que adoptaron los países del Este Asiático.

Este artículo comienza con la pregunta que varios se han hecho acerca de a qué se le atribuye el éxito alcanzado por el Este Asiático, que está conformado por Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia, considera diversos aspectos sin duda la intervención del Estado fue un factor

⁴ Este apartado se basa en (Stiglitz , 1997)

importante ya que fue este quien promociono el crecimiento económico de esa región.

Stiglitz afirma que el éxito alcanzado en el Este Asiático fue en gran medida la combinación de factores, en especial la alta tasa de ahorro similar a los altos niveles de acumulación de capital humano, dentro de un contexto de estabilidad y orientado por el mercado, favorable a la transferencia de tecnología, pero con una activa intervención estatal.

Los gobiernos del Este Asiático reconocieron las limitaciones de los mercados pero limitaron el papel del Estado a: 1) Tomar medidas que procuraran activamente asegurar la estabilidad macroeconómica. 2) Lograr que los mercados funcionasen con mayor eficacia, regulando los mercados financieros. 3) Crear mercados allí donde no existían. 4) Colaborar con la inversión directa a fin de asegurar que los recursos se asignaran de un modo que contribuyese al crecimiento económico y la estabilidad 5) Generar un clima apto para la inversión privada y para la estabilidad política.

En su estudio Stiglitz afirma que las políticas industriales que incrementan la acumulación de capital humano y físico probablemente conduzcan a un crecimiento más acelerado es por ello que se analizan cuáles son dichas políticas.

1.2.1 Políticas Industriales

Las políticas industriales tienen como objeto el desarrollo y estímulo de determinados sectores de la economía. Stiglitz se hace cuestionamientos acerca de ¿Cuáles fueron esas políticas? ¿Por qué motivo se las adoptó? Y si ¿funcionaron bien, ya sea encaminando los recursos a las áreas deseadas o, en términos más generales, promoviendo el crecimiento económico?

De acuerdo a esas interrogantes analiza qué políticas se siguieron en estos países, encontrando que la mayoría de estos países persiguieron tres objetivos comunes:

Desarrollar capacidades tecnológicas; promover las exportaciones y crear la capacidad instalada nacional necesaria para fabricar una gama de bienes intermedios (como materiales plásticos y acero); y el apoyo a ciertas industrias y la importación de la tecnología extranjera

En las economías del Este Asiático en primer término, se estimuló a la educación (sobre todo a la científica y técnica) lo que brindó una infraestructura intelectual que facilita la transferencia de tecnología. En segundo término, se optó por desalentar la asignación de capital a ciertas áreas, como la de bienes inmuebles, esto implicó disponer de más capital para otros rubros con mayores beneficios tecnológicos, como las plantas y equipos. En tercer término, el Estado fomentó las exportaciones. En cuarto lugar, en algunas industrias (particularmente las que abarcaban a muchas empresas) se promovieron programas de tecnología, incluida la creación de centros científicos que ofrecían diversos servicios, desde identificar productos nuevos hasta suministrar investigación y desarrollo a las empresas que carecían de facilidades para ello. Taiwán y Malasia establecieron parques industriales para industrias de alta tecnología, tanto con el fin de que las empresas se apropiasen de algunas de las externalidades difusas⁵ asociadas a dichas industrias como para disminuir las barreras al ingreso. Por último, el Estado proporcionó subsidios explícitos e implícitos, a través del crédito barato, a las industrias a las que deseaba apoyar.

1.3 PROGRAMA DE DESARROLLO INNOVADOR 2013 – 2018

Uno de los principales trabajos que se han realizado en cuando a propuestas de política industrial sin duda es que se elaboró en el actual mandato gubernamental en su llamado Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2018 en el que se hace un hincapié en la importancia de la política industrial que México necesita para volverse una economía más competitiva.

⁵ Las externalidades difusas se presentan cuando la acción de una empresa beneficia a muchas otras o distribuye los costos entre ellas, en lugar de beneficiar a una sola empresa situada hacia arriba o hacia abajo en la cadena productiva

“En los últimos 20 años, ha habido un desbalance en la contribución del sector externo y del mercado interno al comportamiento de nuestra economía, lo cual se explica por el impulso que se ha dado a la política de apertura comercial, frente a la ausencia de una política de fomento industrial y de comercio que aprovechara las ventajas derivadas de la apertura comercial, para hacer más productivas y competitivas a las empresas y sectores productivos del país”⁶

En el Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2018 del Gobierno de la República se hace un reconocimiento de la importancia que tiene el hecho de contar con una estructura industrial, comercial y de servicios productiva que contribuya al fortalecimiento del mercado interno y, que a su vez, se sume a la dinámica de las cadenas locales y globales de valor.

Para ello, se establece el Programa de Desarrollo Innovador 2013 – 2018, en este se propone una política de fomento industrial y de innovación con un enfoque de economía abierta, que promueva un crecimiento económico equilibrado por sectores, regiones y empresas; que impulse la innovación en el sector comercio y de servicios; y, estimule a los emprendedores y fortalezca el desarrollo empresarial de las MIPYMES y los organismos del sector social de la economía; con lo que promueva una mayor competencia en los mercados y avance hacia una mejora regulatoria integral; e incremente los flujos internacionales de comercio y de inversión, así como el contenido nacional de las exportaciones

1.3.1 Principales políticas que se plantean en el PDI

En las expectativas en el que se creó el PDI con los acontecimientos en la economía internacional como lo es el aumento de los costos de producción en China, el aumento de manufacturas “justo a tiempo” de venta en Estados Unidos, hace que los costos de transporte y logística favorezcan la localización de unidades productivas en Norteamérica, que los costos de energía más bajos, debido al gas de lutita (“shale gas” en inglés) en Norteamérica. Crean un escenario que favorece a la economía mexicana sin embargo para aprovechar esta dinámica se requiere de una serie de acciones de política como es:

⁶ Mensaje del Secretario de Economía, Ildefonso Guajardo Villareal

- Revisar los aranceles y medidas no arancelarias a la importación de aquellos países que puedan ser parte de las cadenas globales de valor.
- Medidas que faciliten el comercio exterior, como el incremento de la eficiencia de los puertos, así como de los procedimientos aduaneros.
- Convergencia en requerimientos de estándares y certificaciones de bienes y servicios de exportaciones. En el mismo sentido, alcanzar acuerdos de reconocimiento mutuo con países de gran movimiento de comercio exterior.
- Apoyo a la inversión de activos del conocimiento, I+D, diseño y el desarrollo de competencias tales como habilidades técnicas y gerenciales.
- Las políticas de inversión deben enfocarse de manera particular en las actividades productivas con ventajas competitivas en las CGV.
- Liberalización de inversión en servicios esenciales en las cadenas globales de valor.
- Infraestructura logística vinculada a las vocaciones regionales y las cadenas de valor.
- En las MIPYMES incentivar las capacidades de innovación y facilitar la adopción de estándares de productos en ciertos nichos para las grandes firmas exportadoras.
- Reforzar el cumplimiento de contratos.

2 CAPÍTULO: MARCO TEÓRICO

2.1 TEORÍAS Y EVIDENCIA EMPÍRICA SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Tanto en el campo teórico, como empírico, han habido importantes progresos para el entendimiento del crecimiento en décadas recientes. Respecto a la teoría, se ha realizado el análisis de la innovación tecnológica endógena y rendimientos

crecientes a escala y ha ofrecido a los economistas un marco general importante para entender el fenómeno así como la mecánica detrás del crecimiento económico.

En este sentido, gracias al trabajo de Solow, se reconoce la importancia del papel que juega la acumulación de capital (tanto humano como físico) y el cambio tecnológico en el proceso de crecimiento. De las contribuciones de Becker, Heckman, Lucas⁷ y algunos otros, se ha aprendido sobre la importancia del capital humano a través de la difusión de nuevos conocimientos o en la capacitación para el trabajo, a menudo estimulado por el comercio. Del trabajo de North (1981), con un soporte de análisis teóricos y empíricos ejemplificados por los trabajos de Acemoglu *et al.* (2001), y Gleaser y Shleifer (2002), se señala que el crecimiento es, en gran parte, impulsado por la innovación y las instituciones que han evolucionado en países donde la actividad innovadora es promovida y están puestas las condiciones para el cambio. Del trabajo de Romer y los teóricos del crecimiento endógeno, se entiende la necesidad de cambiar la atención de la teoría del crecimiento de la acumulación hacia la creación de conocimiento y la innovación.

Por el lado del campo empírico, la disponibilidad de bases de datos estandarizadas, particularmente las disponibles a través de *Penn World Tables*, han estimulado el interés en investigaciones que comparan diferentes grupos de países resaltando las diferencias sistémicas entre aquellos de alto crecimiento y los de bajo crecimiento, respecto a: i) sus condiciones iniciales (tales como productividad, capital humano, estructura demográfica, infraestructura, desarrollo financiero, o desigualdad); ii) diferentes políticas como apertura comercial, estabilidad macroeconómica, niveles y composición del gasto público, estructura de impuestos, o regulación; y iii) variables institucionales como indicadores generales de gobernabilidad, capacidad de administración, estado de derecho, protección a los derechos de propiedad, o corrupción.

⁷ En particular Becker (1992); Heckman (2006) y Lucas (2004).

Sin embargo y pese a los avances existentes, existe cierta decepción de los resultados en las investigaciones sobre el desarrollo económico, particularmente en lo que se refiere a los responsables de generar políticas públicas que buscan planes de acción únicos y específicos para generar prosperidad, sin considerar que no existe un conjunto universal o ideal de reglas que puedan guiar a los responsables de las políticas públicas.

Ante este hecho, la investigación sobre el desarrollo aún enfrenta dificultades significativas, así como el desafío de identificar instrumentos de política viables para mantener y acelerar el crecimiento en países particulares. Por lo tanto, en un intento por contar con instrumentos específicos, a nivel internacional han surgido fórmulas que han prometido generar los cimientos para el crecimiento económico.

2.2 POLÍTICAS PARA PROMOVER EL CRECIMIENTO

En la década de los noventas las políticas emanadas del Consenso de Washington constituían, según los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, la clave para alcanzar el desarrollo a través de implementar diez políticas:

1. Disciplina Fiscal.
2. Gasto público orientado a educación, salud e infraestructura.
3. Reforma Fiscal.
4. Liberalización financiera con una tasa de interés moderada y determinada por el mercado.
5. Un tipo de cambio competitivo. (Liberalización del tipo de cambio).
6. Liberalización comercial.
7. Apertura a la Inversión Extranjera Directa.
8. Privatización de empresas públicas.
9. Desregulación para promover la competitividad.

10. Protección de los derechos de propiedad.

Sin embargo, pese a su implementación en diferentes formas, en países de América Latina y Asia, estas políticas fueron insuficientes para promover el crecimiento y el desarrollo económico, e incapaces de prever una serie de crisis económicas y financieras en Latinoamérica y Asia. En este sentido, debido al fracaso de las políticas emanadas del Consenso de Washington, el tema del crecimiento económico ha cobrado cada vez mayores adeptos en los últimos años, por lo que se buscan nuevos instrumentos para promover el crecimiento.

En la actualidad existen, entre otras cosas, una coincidencia entre algunos economistas estudiosos del crecimiento económico, quienes señalan que la calidad de las instituciones es la clave para promover el crecimiento. En este sentido, han establecido que los países ricos son aquellos en donde los inversionistas se sienten seguros acerca de sus derechos de propiedad; prevalece el estado de derecho; los incentivos privados están alineados con los objetivos sociales; la política monetaria y fiscal están enmarcadas dentro de una política macroeconómica sólida; y los ciudadanos gozan de libertad civil y representación política (Rodrik 2004).

Este tema ha derivado en la creación de indicadores sobre competitividad y calidad de las instituciones por parte de organismos internacionales como el Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) y el Foro Económico Mundial. En nuestro país, tanto el gobierno como el sector privado, le han dado una gran importancia al tema de la competitividad con el argumento de que contar con indicadores favorables en esta materia brindará confianza a los inversionistas y sentará las bases para un mayor crecimiento.

El argumento anterior tiene parte de razón, en el sentido de que esta serie de indicadores resulta de gran importancia, ya que estas calificaciones representan la percepción que desde el exterior se tiene de determinado país.

Sin embargo, para el caso de México es necesario reconocer que pese a contar con cierta estabilidad macroeconómica, se observa un bajo nivel de crecimiento del producto, el cual se ha agudizado en los últimos años (ilustración 1), lo que significa que la estabilidad macroeconómica no es suficiente para que la economía registre un crecimiento económico sostenido y por tanto un mayor desarrollo económico.

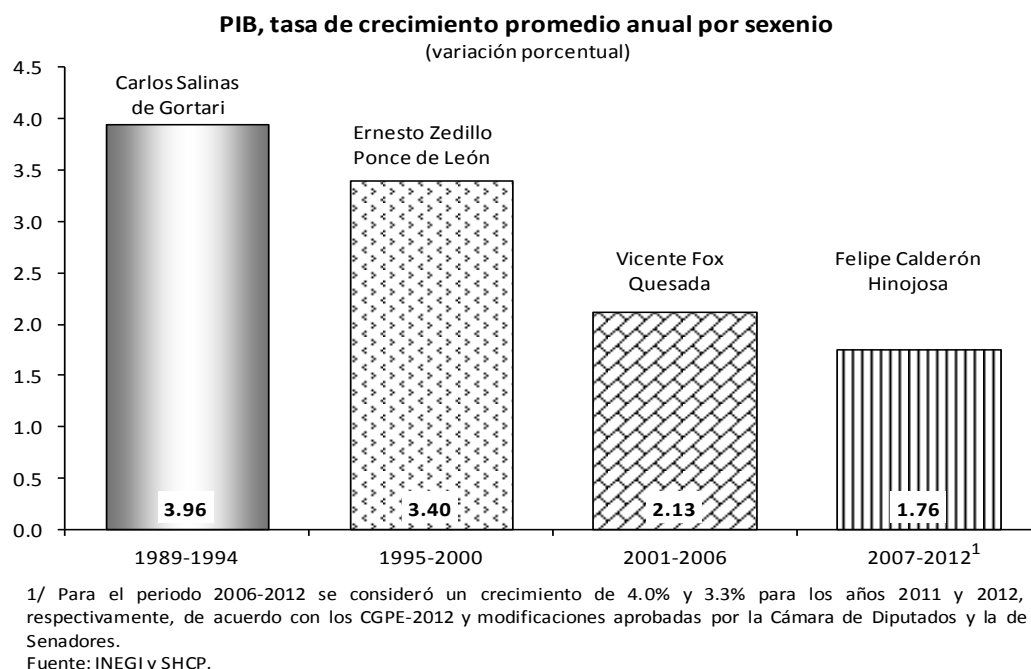


Ilustración 1

De esta forma, el bajo crecimiento es reflejo de una serie de factores que afectan el funcionamiento del sistema productivo y que denotan:

- Un mercado laboral ineficiente.
- Un bajo nivel de capital humano.
- Debilidad institucional.

- Bajas tasas de inversión, innovación y adopción de tecnologías eficientes.
- Deficiencias de infraestructura.
- Precios no competitivos.

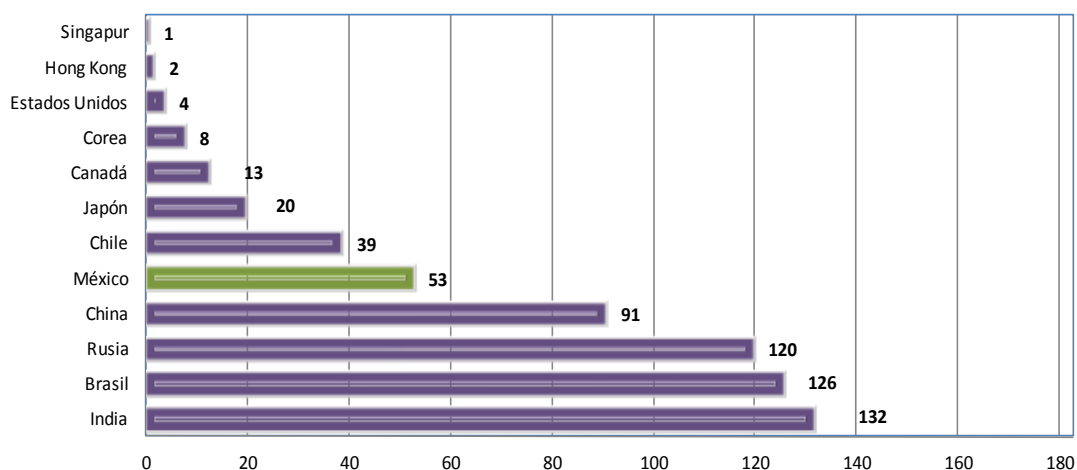
Lo que en conjunto es atribuido, tanto por los responsables de las políticas públicas como por el sector privado, a una falta de competitividad que a menudo es señalada por el lugar que ocupa México en los diversos indicadores de este tipo.

Es tal la importancia que se le ha dado al tema de la competitividad, que en México la política económica plasmada en el Programa Nacional de Desarrollo, tiene como uno de sus ejes principales impulsar la competitividad del país, con la finalidad de inducir un mayor crecimiento económico que se traduzca en la generación de empleos y, por ende, en la eliminación permanente de la pobreza⁸. Sin embargo, los indicadores de competitividad disponibles no son concluyentes para considerar que en efecto se han logrado mejoras en este rubro, al contrario, sus resultados muestran algunos contrastes al compararlos con los indicadores de otros países.

Ejemplo de ello son los índices de Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial y el de Competitividad del Foro Económico Mundial (véase las ilustraciones 2 y 3), que en principio son contradictorias entre sí, pues en el primer caso se observa a México por encima de los BRICs (Brasil, Rusia, India y China) y, para el segundo, nuestro país se encuentra por debajo respecto a este grupo de países, con excepción de Rusia.

⁸ Cuarto Informe de Gobierno, 2010.

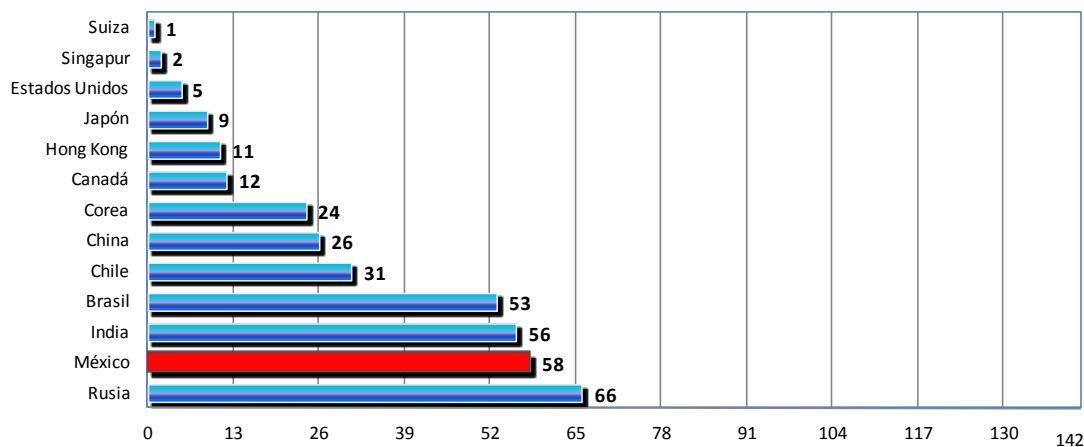
Facilidad para Hacer Negocios, Doing Business 2012
(posición de países seleccionados)



Fuente: Banco Mundial.

Ilustración 2

Índice Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, 2011 - 2012
(posición de países seleccionados)



Fuente: Informe Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, 2010-2011.

Ilustración 3

Estos indicadores también muestran que a pesar de que algunas economías — como los BRICs— resultan menos favorecidas en el caso del Índice de Facilidad para Hacer Negocios, estos países han logrado crecimientos importantes en su producto interno bruto (PIB), y han dejado rezagado a nuestro país pese contar con una mejor posición en este indicador.

Ejemplo de ello es el caso de China, en 2016 tuvo un crecimiento del PIB de 6.7 por ciento respecto a 2015, y se prevé un crecimiento mayor para el 2017. Mientras que en México el crecimiento del PIB en 2016 fue de 2.3 por ciento se espera que para 2017 sea de 2.6 por ciento. Las diferencias entre las tasas de crecimiento respecto a otros países emergentes y en desarrollo reflejan que la economía mexicana no ha logrado un crecimiento económico sostenible que le permita cerrar la brecha económica con los países de economía avanzada.

Esta situación ha provocado que en los últimos años, tanto el gobierno como el sector privado se concentren en plantear la urgente necesidad de avanzar en las llamadas *reformas estructurales*, tales como la reforma fiscal; laboral; y energética.

No obstante, hay que tener cuidado de no caer en el espejismo de que estas reformas por sí solas traerán consigo el desarrollo económico. Así, el desafío consiste en llevar a cabo cambios específicos que flexibilicen la estructura productiva de la economía y modifiquen la estructura de incentivos y, de ese modo, lograr un impacto positivo en el crecimiento potencial de nuestro país. Por lo tanto, es necesario eliminar las barreras a la competencia en los mercados y fomentar la adopción de tecnologías más eficientes.

En este sentido, el nuevo enfoque sobre las *instituciones* ha provocado el surgimiento de una agenda demasiado ambiciosa de reformas de *gobierno*, dirigidas a reducir la corrupción, mejorar el aparato regulatorio, reducir el número de trámites para la apertura de empresas y mejorar el sistema judicial, entre otros. Sin embargo, no hay que olvidar que simples cambios de política —reformas a las leyes— pueden ser ineficientes si no se tiene claro qué instituciones y cómo se quieren modificar.

Por ello, es importante señalar que los índices de calidad institucional más comúnmente usados están basados en encuestas a inversionistas locales y

extranjeros, y éstos son cuestionados sobre *qué tan seguras son sus inversiones o cómo califican el estado de derecho*. De esta forma los índices capturan la percepción de los inversionistas más que tomar en cuenta los aspectos formales del marco institucional. En síntesis, miden que tan buenas son las reglas del juego respecto de los derechos de propiedad, pero no indican cuáles son estas, lo que trae consigo dos problemas:

1. Los inversionistas son más propensos a calificar de manera alta la calidad institucional cuando la economía está creciendo, sin importar cuál es la causa.
2. Aún si se establece que la causa son las instituciones, las calificaciones no nos dicen que reglas específicas, legislaciones, o diseño de instituciones es realmente la responsable de la mejora en la competitividad.

Por lo tanto, es necesario identificar qué instituciones se requiere modificar y cuál será su impacto en el mediano y largo plazo. Se requiere no sólo de reducir la tramitología, sino de fortalecer al capital humano mediante el mejoramiento de la educación. Una educación enfocada a crear los técnicos e ingenieros que sean capaces de crear la infraestructura necesaria que permita adaptar tecnologías más eficientes.

Sin embargo, para que todas estas reformas, que buscan mejorar la competitividad del país, se materialicen dentro de un ambiente propicio y que estas tengan resultados, es necesario impulsar una reforma igual o más importante que las llamadas estructurales y de segunda generación; se requiere entonces de una política industrial bien definida que genere empleos bien remunerados; fortalezca el mercado interno a través de encadenamientos productivos; reduzca nuestra dependencia del exterior para poder crecer; diversifique nuestros mercados de exportación; y que promueva un sector exportador que, además de incorporar mayor valor agregado, también incorpore

mayor tecnología en sus procesos de producción. Sólo así, nuestro país será capaz de promover un crecimiento económico sostenido que le permita alcanzar un mayor nivel de desarrollo económico.

2.3 POLÍTICA INDUSTRIAL

2.3.1 Definición

Se define a la política industrial como el “conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas⁹. En este estudio se mencionan los dos enfoques que se le da de dos escuelas de pensamientos contrapuestos, pero que a su vez se caracterizan porque buscan dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los mecanismos que impulsan los cambios en el patrón de ventajas comparativas? ¿Es el mercado el mecanismo más eficiente en la asignación de los recursos? ¿Debe el Estado intervenir para acelerar o modificar dicho proceso? ¿Cuál es la eficiencia del Estado como agente impulsor y catalizador de la reconversión industrial?

2.3.2 Enfoque neoclásico

En dicho debate se encuentra la corriente neoclásica la cual considera que el crecimiento depende directamente de la eficiencia con que son asignados los recursos y que el mecanismo más apropiado para lograrlo es el mercado, a través del libre juego de competencia. Lo que lleva a que el Estado debe limitarse a crear un ámbito macroeconómico favorable a la inversión y al desarrollo de la iniciativa privada. En este enfoque la política industrial debe ser pasiva, es decir, debe descartarse la aplicación de medidas sectoriales o selectivas orientadas a fomentar sectores estratégicos o a apoyar sectores en decadencia. Contempla el uso de medidas de tipo horizontal¹⁰ destinadas a:

⁹ P. Buigues, y A. Sapir, 1993, citados en, (Clavijo & Valdivieso, La Política Industrial de México, 1988 - 1994, 1994)

¹⁰ Las políticas horizontales son políticas neutras entre sectores, no discriminatorias y de una temporalidad definida

- Corregir las fallas en el funcionamiento de los mercados o regular estos para que sus estructuras permitan un grado de competencia cercano al de los mercados perfectos (mejorar la información, prevenir las prácticas monopólicas, asegurar los derechos de propiedad, etc.).
- Mejorar la disponibilidad y calidad de los insumos (fomentar la innovación, desarrollar la infraestructura, elevar la calidad de la mano de obra, etc.).

Los instrumentos que se emplean son de tipo regulatorio ya que se trata de crear un marco que garantice el libre juego de competencia en los mercados, o bien eliminar reglamentaciones excesivas que entorpezcan el desarrollo de la iniciativa privada. En el enfoque neoclásico se acepta el uso de incentivos fiscales y crediticios como instrumentos de corrección de las fallas de mercado, siempre que estas sean generales y no discrecionales ni discriminatorios, esto se debe a que se considera que el sistema de incentivos debe ser neutro para que no provoque ineficiencias en la asignación de los recursos. Es decir, se considera que reduce el grado de competencia en el mercado de bienes, la protección comercial es rechazada como instrumento de política industrial.

Desde esta corriente cuando los países tienen un régimen comercial neutro, es decir, con barreras a la importación bajas y uniformes, evolucionan de manera natural hacia patrones de ventajas comparativas superiores conforme van mejorando la educación y la capacitación de mano de obra y aumentando y mejorando el acervo de capital. Para que esto se logre se necesita el mantenimiento de un sistema comercial próximo al libre comercio, ya que esto garantiza el aprovechamiento de las ventajas comparativas estáticas y además dinamiza su evolución, puesto que aumenta la exposición de la economía a la competencia externa y obliga a los empresarios a acelerar la innovación y a incorporar tecnologías de punta.

A su vez la corriente neoclásica duda de la capacidad institucional del gobierno para suplir al mercado en la asignación de recursos y concluye que debido a que las “fallas del gobierno”¹¹ son más frecuentes y de mayor magnitud que las fallas de mercado, la intervención estatal en la economía debe ser mínima y ajustarse al abastecimiento de los bienes públicos, al control macroeconómico y, eventualmente, a la regulación de los mercados.

2.3.3 Enfoque “intervencionista”

Dentro de este enfoque “intervencionista” se entiende que la política industrial: “es la política destinada a afectar a industrias específicas para lograr resultados que son percibidos por el Estado como eficientes para la economía como un todo”¹²

Este enfoque a su vez concuerda con la corriente neoclásica en que el mercado deber ser el mecanismo fundamental de la asignación de recursos, sin embargo considera que hay más fallas en el mercado de las que considera la corriente neoclásica por lo que afirma que es necesario el uso de medidas sectoriales y selectivas.

Una de las justificaciones de estas medidas es que aquellos sectores que tienen curva de costos decrecientes debido a la existencia de economías a escala y de aprendizaje, es decir, que esto cree barreras naturales al ingreso de nuevas empresas, justificando que el Estado ponga en práctica una política temporal de subsidios. Otra de las justificaciones es la existencia de externalidades ya estas generan diferencias entre el costo social y el privado que, al no ser capturadas por los precios de mercado, provocan que las empresas que las generan no sean debidamente retribuidas, esto desincentiva a las empresas a invertir en I&D, por ende no existe innovación, lo que resta competitividad en las economías.

¹¹ Las fallas de gobierno pueden ser fallas en la identificación de sectores estratégicos, o bien fallas de abuso de poder y corrupción

¹² Definición propuesta por Ha-Joon Chang (1994) en su libro *The Political Economy of Industrial Policy*, citado en (Clavijo & Valdivieso, La Política Industrial de México, 1988 - 1994, 1994)

Esta corriente “intervencionista” considera oportuno el uso selectivo y temporal de incentivos con el fin de estimar el desarrollo de sectores estratégicos o apoyar la reestructuración de sectores en decadencia. Los instrumentos que se aplican en esta corriente van desde subsidios directos, fiscales o crediticios; o la aplicación de medidas proteccionistas temporales. Es decir se aplican medidas de políticas verticales¹³

3 CAPÍTULO: EL SECTOR INDUSTRIAL EN MÉXICO

3.1 INDUSTRIA EXPORTADORA EN MÉXICO

Después de las crisis en los 80's México decidió cambiar su modelo económico, al pasar del desarrollo por sustitución de importaciones a la apertura económica. Para ello, un factor primordial fue la integración de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GAAT por sus siglas en inglés), para más tarde formar parte de la Organización Mundial de Comercio (OMC). De esta manera, el país decidió adoptar un modelo de liberalismo económico, con una mayor apertura para las importaciones y exportaciones. Más tarde, México profundizaría su apertura al firmar el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), buscando así una mayor integración con Estados Unidos y Canadá.

Dicha apertura contribuyó a una transformación estructural de la economía mexicana. Mientras que en 1980 el total de exportaciones e importaciones (indicador de apertura económica) sólo aportaban el 30 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), para 2009 dicho indicador se había duplicado hasta alcanzar 60 por ciento. Al mismo tiempo, la canasta de exportaciones mexicanas pasó de una alta concentración de hidrocarburos, a una altamente diversificada.

A la par del cambio económico, el país gozaba de alto crecimiento económico. Sin embargo, al inicio del siglo XXI México dejó de crecer, y no parece haber un

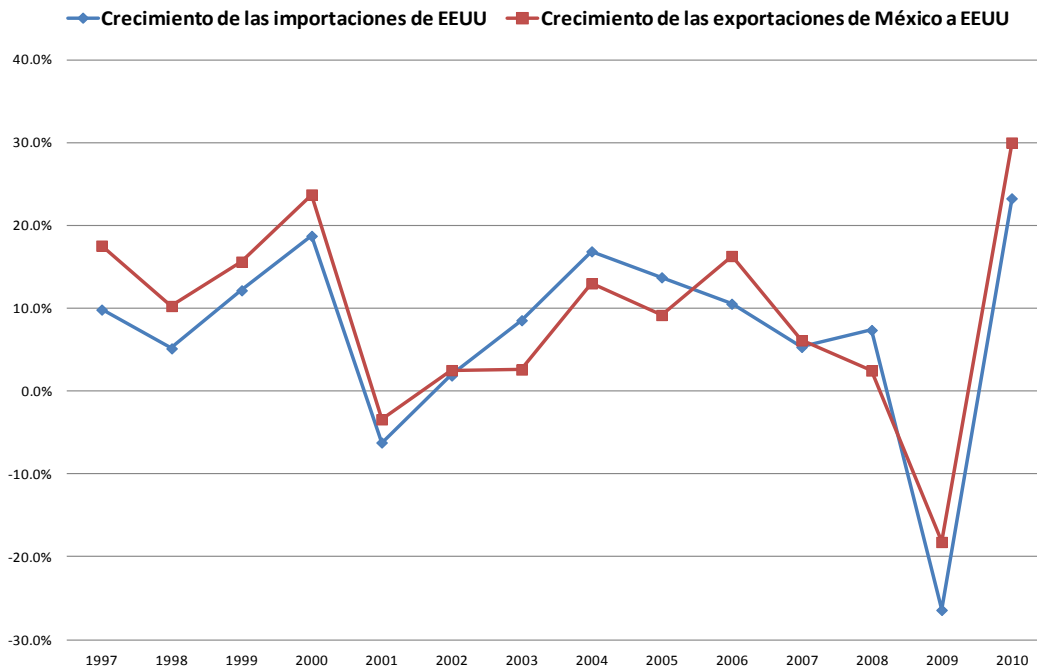
¹³ Las políticas verticales son las políticas que no son neutras entre sectores y que atacan problemáticas específicas.

cambio importante en la tendencia. Por ello es importante preguntar ¿qué ha pasado con las exportaciones de México? ¿Por qué han perdido competitividad? ¿Persisten oportunidades de crecimiento? Para responderlas se realizará una revisión a detalle del comercio exterior mexicano, y así, tratar de proponer algunas explicaciones del fenómeno.

- De acuerdo con datos del OEC México es la 10º mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja 23º de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2015, México exportó \$ 391 Miles de millones e importó \$ 377 Miles de millones, dando como resultado un saldo comercial positivo de \$ 14,4 Miles de millones. En 2015 el PIB de México fue de \$ 1,14 Billones y su PIB per cápita fue de \$ 17 Miles.
- Las principales exportaciones de México son Coches (\$34,5 Miles de millones), Piezas-Repuestos (\$25,6 Miles de millones), Camiones de reparto (\$23,2 Miles de millones), Computadoras (\$20,9 Miles de millones) y Petróleo Crudo (\$19,4 Miles de millones), de acuerdo a la clasificación del Sistema Harmonizado (HS). Sus principales importaciones son Piezas-Repuestos (\$23,4 Miles de millones), Refinado de Petróleo (\$18,5 Miles de millones), Circuitos integrados (\$13,8 Miles de millones), Computadoras (\$10,3 Miles de millones) y Coches (\$9,5 Miles de millones).
- Los principales destinos de las exportaciones de México son los Estados Unidos (\$291 Miles de millones), Canadá (\$22,6 Miles de millones), China (\$6,83 Miles de millones), Alemania (\$4,74 Miles de millones) y Japón (\$4,45 Miles de millones). Los principales orígenes de sus importaciones son los Estados Unidos (\$188 Miles de millones), China (\$64 Miles de millones), Japón (\$15,5 Miles de millones), Corea del Sur (\$13,6 Miles de millones) y Alemania (\$13,1 Miles de millones).¹⁴

¹⁴ Datos obtenidos en OEC México

Gráfica 3



Fuente: Elaborado por el CEFP con datos de U.S. Census Bureau.

La gráfica anterior refleja la clara relación entre el desempeño de las exportaciones mexicanas con la demanda norteamericana de las mismas. En ella se puede observar cómo a partir de 2000 el crecimiento de las importaciones de Estados Unidos se modera, y sólo se recupera hasta 2010. Es decir, el bajo crecimiento de la demanda de las exportaciones de México podría explicar su reducido incremento.

A pesar de lo anterior, y dada la ventaja que brinda pertenecer al TLCAN, conviene preguntar ¿por qué México no ha crecido más, a través de una mayor participación del mercado (abarcar un porcentaje mayor del total de las importaciones de EEUU)?

Para ello, primero es importante entender que el desempeño exportador de México se debe no sólo al desarrollo de su industria, sino también a su capacidad de competir con otras economías. En la actualidad, dos de sus principales

competidores (economías emergentes) son China y Brasil. Sin embargo, ambas economías difieren de México de manera considerable. Mientras que China es una economía con mayor volumen de exportaciones de manufacturas, Brasil exporta principalmente materias primas. En la tabla siguiente se resumen los datos para los tres países.

Tabla 1: Desempeño en las Exportaciones

	México	China	Brasil
Exportaciones Totales en 2010 (miles de dólares)	\$298,305,075	\$1,577,763,751	\$197,356,436
Exportaciones 20 productos principales (miles de dólares)	\$183,772,191	\$635,672,080	\$122,448,494
Materias Primas	26.6%	2.7%	11.6%
Manufactura	73.4%	97.3%	88.4%
Cantidad de Productos que venden más de mil millones de dólares	44	271	33

Fuente: International Trade Center (www.trademap.org)

Tomando en consideración los datos anteriores, pareciera ser que México y China tienen economías con mayores capacidades o conocimientos prácticos que Brasil, puesto que este último exporta una proporción mayor de materias primas (menor complejidad). De acuerdo al Índice de Complejidad Económica (ICE) publicado en el estudio “El Atlas de la complejidad Económica” (ATLAS) realizado por el Media Lab del Massachusetts Institute of Technology (MIT) en colaboración con la Escuela de Gobierno Kennedy de Harvard (ATLAS), México se encuentra en el lugar número 20, China en el 29, y Brasil en el 52, confirmando el mayor nivel de desarrollo de la planta productiva mexicana.

Si bien México se encuentra por arriba de China y Brasil, la capacidad de crecimiento futuro está determinado por la diferencia entre la complejidad económica y si nivel actual de ingresos (gap).

De esta manera, mientras más grande sea la diferencia, mayor será el crecimiento económico esperado. Así, el estudio pronostica que China será el país que crecerá a mayor ritmo (4.3 por ciento de 2009-2020), para pasar de ser la economía número 81 a la 70 (crecimiento del Ingreso per cápita; ranking por ingreso per cápita). Por su parte, el ingreso per cápita en México crecería a una tasa promedio de 3.5 por ciento (2009-2020), aumentando cinco puestos en el

ranking para alcanzar el puesto número 44. Dado la menor complejidad de la economía brasileña, se espera que ésta crezca 2.7 por ciento en el mismo lapso, para ser el país número 48 más rico.

A pesar de lo anterior, es importante destacar que Brasil ha emprendido un cambio industrial estructural, modernizando en los últimos años su planta productiva. De 1964 a 2008 fue el séptimo país con mayor avance en el ICE; tan sólo en las últimas dos décadas creció 104 puestos, mientras que México avanzó sólo 30 lugares (país número 12 con mayor avance).

De los resultados del estudio ATLAS, se desprende que China es un importante competidor de México, por lo que es necesario analizar la dinámica competitiva de ambos. De acuerdo con el Buró de Censos en Estados Unidos, las exportaciones de México a Estados Unidos han mantenido una participación estable en los últimos cinco años, mientras que China la ha aumentado de forma considerable.

Gráfica 4



Fuente: Elaborado por el CEFEP con datos de U.S. Census Bureau.

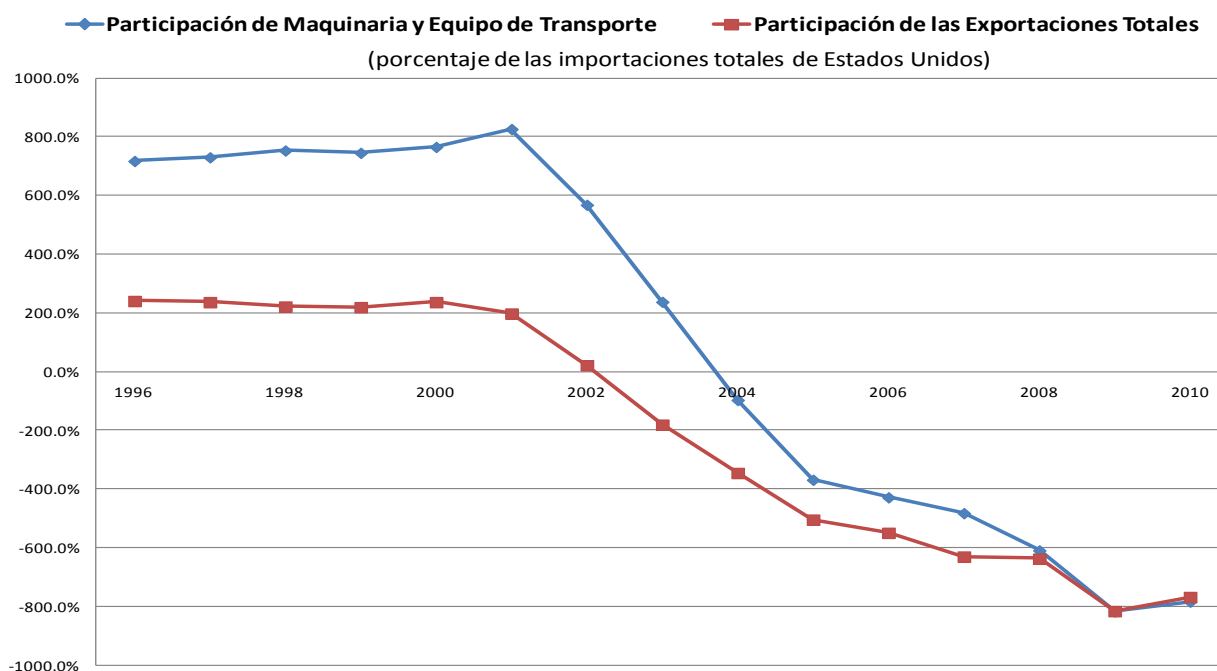
En la gráfica se observa cómo la participación de México en el mercado de importaciones norteamericano fue creciendo constantemente, hasta que en 2002 comenzó a caer. Por su parte, China muestra un crecimiento importante que se acelera justo en el momento en el que México comienza a caer. Lo anterior parece implicar una mayor competencia para los productos mexicanos. No obstante, ¿qué aceleró la competitividad china? ¿En qué productos compiten directamente?

Como se sabe, a partir de 2001 China se incorporó a la Organización Mundial de Comercio (OMC), obteniendo así un trato más equitativo respecto a los demás países (si se le da a un país una ventaja especial, se tiene que hacer lo mismo con todos los demás miembros de la OMC: norma Nación más Favorecida). Antes de esta fecha, China enfrentaba aranceles más altos, y por ello perdía competitividad; al momento de entrar a la Organización de inmediato obtuvo las mismas barreras arancelarias que el resto de los países, mejorando así su posición competitiva. En la gráfica se observa cómo su entrada a la OMC coincide con el incremento de su

participación en las importaciones de Estados Unidos. Es decir, éste pudo haber sido el factor que contribuyó a su aceleración competitiva.

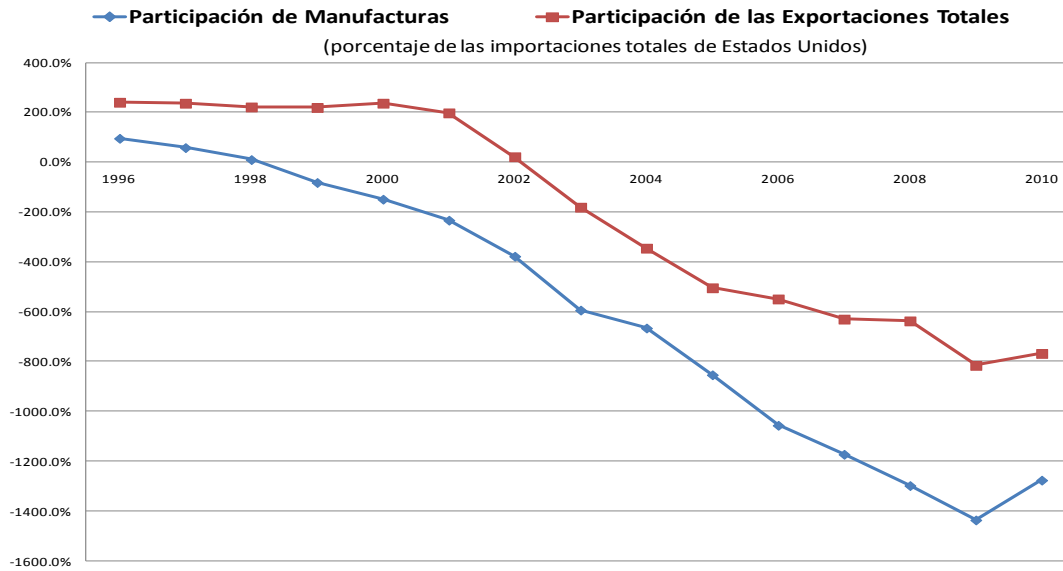
Por otro lado, si se comparan las participaciones de cada mercado individual de importación, se observa que los productos mexicanos que más espacios han perdido son los correspondientes a maquinaria y equipo de transporte y a las manufacturas.

Gráfica 5



Fuente: Elaborado por el CEFP con datos de U.S. Census Bureau.

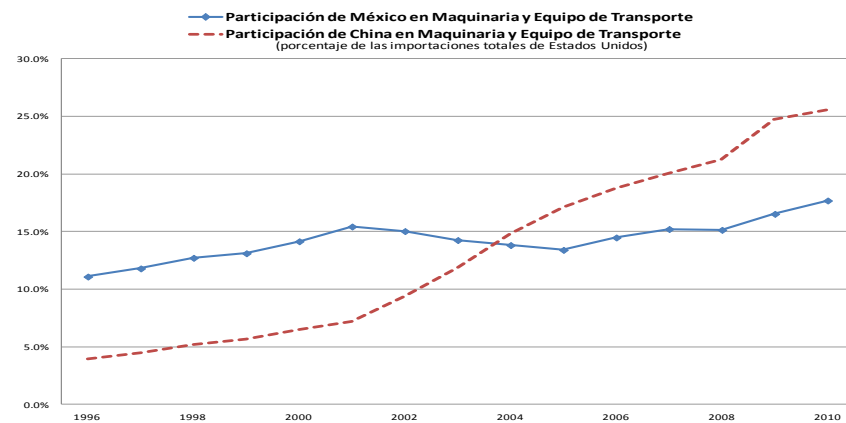
Gráfica 6



Fuente: Elaborado por el CEFP con datos de U.S. Census Bureau.

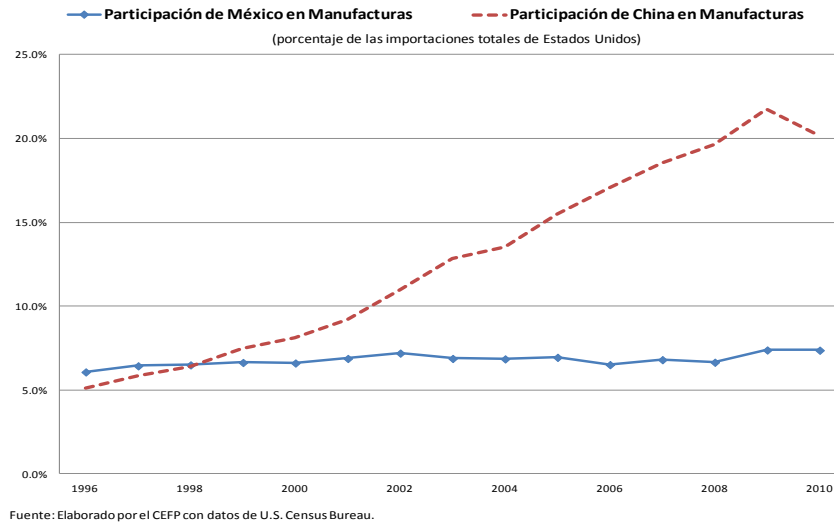
Las siguientes gráficas sugieren que, al mismo tiempo que la participación de México caía en esos mercados, los productos chinos mejoraban su posición competitiva. Es decir, se confirma que los productos que China exporta a Estados Unidos compiten directamente con los de México. De acuerdo a un estudio realizado por el Fondo Monetario Internacional (Consulta del Artículo Cuarto de 2010), de los países que exportan a Estados Unidos, México es el más parecido a China; comparten mercado 45 por ciento de los productos.

Gráfica 7



Fuente: Elaborado por el CEFP con datos de U.S. Census Bureau.

Gráfica 8



Si se toma en cuenta sólo los diez productos más exportados por México (a Estados Unidos), sin tomar en cuenta el Petróleo y sus derivados se tiene lo siguiente:

Tabla 2: Principales Productos Exportados de México a Estados Unidos (2010)

Principales productos exportados a EEUU	Participación en las importaciones de EEUU	Ranking importaciones	Crecimiento 2006 - 2010	Crecimiento 2009 - 2010
1.- Televisiones	50.1	1	0.0	3.0
2.- Automóviles	12.4	4	-3.0	44.0
3.- Aparatos eléctricos para telefonía	18.3	2	9.0	30.0
4.- Autopartes	27.3	1	2.0	52.0
5.- Máquinas de procesamiento de datos	16.8	2	21.0	81.0
6.- Camiones	88.4	1	0.0	60.0
8.- Cables	47.5	1	-8.0	45.0
9.- Aparatos Médicos	27.0	1	11.0	16.0
10.- Refrigeradores	53.0	1	4.0	18.0
10.- Sillas (dentistas, peluquero, etc.)	24.9	2	-4.0	70.0

Fuente: Centro de Comercio Internacional (www.trademap.org).

Asimismo, en la siguiente tabla se analiza el comportamiento de las exportaciones de China a EEUU, en los mismos productos arriba mencionados (los productos que México más vende):

Tabla 3: Productos Exportados de China a Estados Unidos (2010)

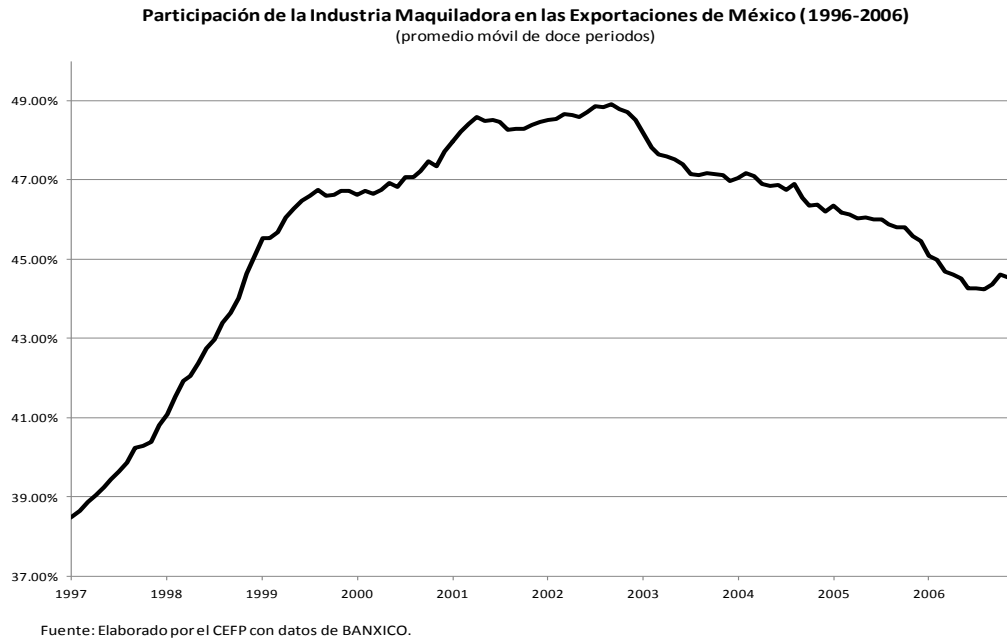
Productos exportados a EEUU	Participación en las importaciones de EEUU	Ranking importaciones	Crecimiento 2006 - 2010	Crecimiento 2009 - 2010
1.- Televisiones	36.2	2	10.0	1.0
2.- Carros	0.1	15	-19.0	32.0
3.- Aparatos eléctricos para telefonía	38.2	1	21.0	46.0
4.- Autopartes	11.3	4	9.0	48.0
5.- Máquinas de procesamiento de datos	64.5	1	8.0	36.0
6.- Camiones	0.0	12	-34.0	-85.0
8.- Cables	22.6	2	3.0	42.0
9.- Aparatos Médicos	6.6	5	23.0	40.0
10.- Refrigeradores	15.3	3	2.0	21.0
10.- Sillas (dentistas, peluquero, etc.)	48.9	1	2.0	28.0

Fuente: Centro de Comercio Internacional (www.trademap.org).

Como se observa, las gráficas confirman que los principales productos exportados de México han venido perdiendo relevancia en el mercado americano debido a la mayor competencia China. Incluso los principales productos mexicanos exportados a EEUU podrían perder aún más relevancia, por el mayor crecimiento de los productos chinos (televisiones, aparatos eléctricos para telefonía, autopartes, cables, aparatos médicos y sillas). Salvo los casos de automóviles, camiones, máquinas de procesamiento de datos y refrigeradores, el resto de los productos tienen mayor competencia con los productos provenientes de China. Los resultados anteriores implican que explotar la ventaja mexicana por su cercanía con EEUU ya no es suficiente; el atractivo del país ha perdido relevancia. ¿Qué sucedió en los últimos años que precipitó la competitividad de la región?

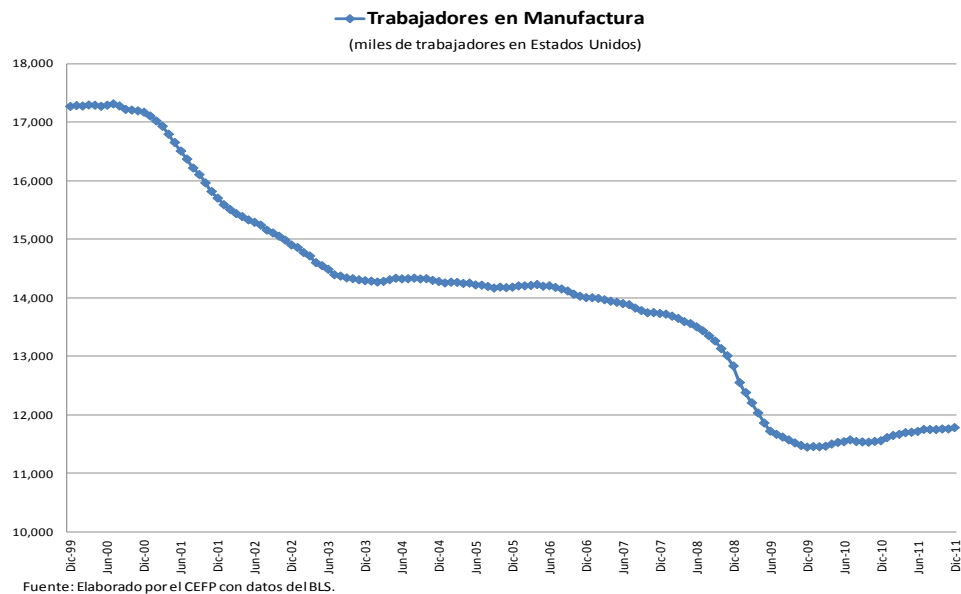
Después del TLCAN, una parte importante del desarrollo de la industria exportadora de México se dio por una mayor integración con Estados Unidos. Así, una parte de la cadena de valor (y de suministro) se hacía en cada país, explotando de esta manera las ventajas competitivas individuales. Por ello la industria maquiladora proliferó en México; una parte del proceso se hacía en Estados Unidos y la maquila en México. No obstante, después de 2000 parece haber ocurrido un cambio importante en la composición de las cadenas de suministro internacionales, provocando una caída en la maquila mexicana (ver gráfica).

Gráfica 9



Por lo anterior, es importante entender a la industria mexicana como un eslabón dentro de una cadena de valor más compleja que involucra a diversos países. De esta manera, la caída de la maquila mexicana después de 2000, parece indicar un cambio importante en la industria manufacturera norteamericana.

Gráfica 10



Como se observa, la industria manufacturera en EEUU ha ido perdiendo trabajadores desde 2000. De diciembre de 1999 a diciembre de 2011 ha habido una reducción de 32 por ciento en la planta laboral manufacturera. ¿A dónde se fue la producción manufacturera?

Tomando en cuenta el importante avance de China, es posible que la industria manufacturera se haya reconfigurado, generando una cadena productiva a lo largo de Asia. Así lo indica el cambio de destino de la Inversión Extranjera Directa proveniente de Estados Unidos; de acuerdo al FMI, de 1994 a 2000, la inversión norteamericana en Canadá y México se redujo considerablemente (a poco más de 10 por ciento del total), y la que se dirigió a Asia y Pacífico se incrementó a casi 18 por ciento del total de inversiones realizadas.

De acuerdo al mismo estudio del FMI, mientras que en 1990 la cadena de suministro de Asia tenía una participación de 20 por ciento del mercado norteamericano, para 2009 ya había superado el 30 por ciento. Un claro indicio del cambio en la industria manufacturera de Estados Unidos.

Por todo lo anterior, parece claro que las exportaciones de México han perdido competitividad debido a una mayor competencia proveniente de China (y Asia) y a una disminución en la actividad de la industria manufacturera de Estados Unidos.

Ante esta situación, resulta necesario revisar los acuerdos comerciales con Estados Unidos y Canadá, en vista de lograr una mayor integración industrial que les permita competir internacionalmente. La coyuntura actual, de un elevado desempleo norteamericano, podría favorecer la renovación de su industria manufacturera. Incluso en los últimos meses los indicadores manufactureros han reportado un repunte. Para sostener la tendencia será necesaria una mayor integración industrial.

Asimismo, también es importante México diversifique los destinos de su producción exportable. Tener una alta concentración de las exportaciones, sólo genera mayores vulnerabilidades. La gran cantidad de acuerdos comerciales debería de facilitar el proceso. Sin embargo, es necesaria una mayor promoción de los mismos.

Otra acción urgente, es la promoción de una política de promoción industrial. Para hacerlo, es importante que el gobierno no trate de dirigir el desarrollo, sino asistir a los industriales mexicanos. Ya sea a través del diálogo con sus representantes o a través de la promoción de contactos con empresarios procedentes de Canadá y Estados Unidos (que formen parte de la misma cadena de valor).

Como guía para el fomento industrial, el estudio ATLAS recomienda promover la expansión en aquellas industrias que sean similares a las que hoy cada país tiene. Es decir, si México tiene una industria importante de producción de máquinas (carros, máquinas de construcción, autopartes, etc.), lo más sencillo sería buscar producir productos similares y cercanos a éstos. Lo anterior debido a que las capacidades o conocimientos prácticos necesarios para producir bienes similares ya se tendrían; sólo se requeriría de una coordinación entre sociedad y gobierno para fomentar su producción.

Así, de acuerdo al mismo estudio, las industrias que podrían tener potencial de crecimiento y que actualmente son producidas a gran escala en el país son:

1. Producción de maquinaria.
 - a. Automóviles, autopartes, maquinaria de equipos especializados, tableros, etc.
2. Aparatos electrónicos.
 - a. Circuitos electrónicos, cajas registradoras, aparatos de cálculos, aparatos de telecomunicaciones, televisiones, transistores y diodos, CPUs, etc.
3. Productos químicos y relacionados a la salud.

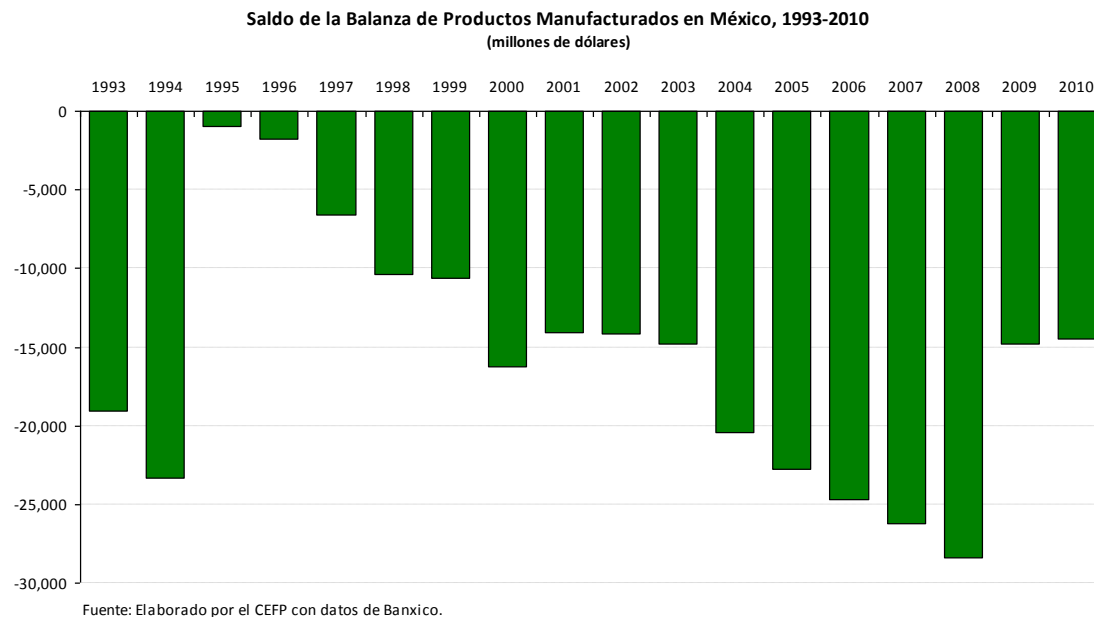
- a. Instrumentos médicos, glucósidos y vacunas, productos químicos, aparatos ortopédicos, medicinas, etc.
- 4. Equipos y aparatos de construcción.
 - a. Cables eléctricos, aluminio, sillas, artículos de hierro, artículos de pulpa de papel, contenedores para transporte, refrigeradores industriales, etc.
- 5. Aeronaves.
 - a. Partes de aviones, equipo de aviación, turbinas, etc.

Para lograr impulsar dichas industrias sería necesario crear consejos industria/gobierno que incentiven la comunicación entre ambos sectores, y con ello, se logren las inversiones necesarias. La escala de las empresas no debería ser condicionante de los apoyos (apoyo a PyMES), sino el potencial de crecimiento de las mismas; lo importante es generar empleos de calidad. Además, lo ideal sería hacer el ejercicio anterior (análisis de industrias con potencial) por estado; tener la información a nivel local ayuda a distinguir entre los centros urbanos con las capacidades y conocimientos prácticos necesarios para emprender nuevos proyectos industriales

4 CAPÍTULO: ANÁLISIS ESTADÍSTICO

4.1 EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN MÉXICO

En México, la balanza de productos manufactureros de 1993 a 2010 es negativa en todos los años, y sólo mejora en épocas de crisis y en los años cercanos a éstas. En 1994, el déficit de productos manufacturados llegó a alcanzar los 23.3 mil millones de dólares y los 28.4 mil millones de dólares en 2008. El saldo de la balanza comercial de productos manufacturados mejora en 2009 y 2010 ante la menor actividad económica mundial de esos años, manteniéndose en -14.8 y -14.5 mil millones de dólares, respectivamente.



Sin embargo, no sólo es importante conocer la magnitud del déficit, sino la composición de las exportaciones e importaciones de productos manufacturados en el país, a fin de darnos cuenta hacia dónde debería ir encaminado el diseño de una posible política industrial, teniendo en cuenta la producción de aquellos bienes que, de acuerdo con la evidencia empírica permitirían al país tener una mejor posición y obtener mayores beneficios del comercio internacional.

Como se mencionó anteriormente el grado de sofisticación de las exportaciones es un determinante importante de las ganancias del comercio internacional y del crecimiento económico. A este respecto conviene mencionar que para el caso de México, el grueso de las exportaciones de productos manufacturados se encuentra en el rubro de productos metálicos, maquinaria y equipo. En 1994 el porcentaje que dentro del total de exportaciones manufactureras representaron éstas últimas fue de 68.9 por ciento pasando al 74.3 por ciento en 2010. Los dos componentes más importantes de este renglón se refieren a la maquinaria y equipo de transporte y comunicaciones y a la de equipo y aparatos eléctricos y electrodomésticos (en 2010 representaron el 27.1 y 27.3 por ciento del total de exportaciones de productos manufacturados, cada uno).

El rubro de productos químicos, el cual también ha resultado ser de acuerdo a la evidencia empírica uno de los mayores impulsores de crecimiento económico en los países desarrollados, se encuentra relativamente rezagado en las exportaciones manufactureras mexicanas, pues apenas participó con el 3.5 por ciento del total en 2010 (en 1993 representaron el 4.1 por ciento).

Composición de las Exportaciones e Importaciones de Productos Manufacturados en México					
(porcentaje respecto del total)					
	1993	2000	2005	2008	2010
Exportaciones	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	6.3	8.6	5.9	3.3	2.9
Química	4.1	3.0	3.4	3.6	3.5
Productos metálicos maquinaria y equipo	68.9	74.5	73.2	73.4	74.3
Para otros transportes y comunicaciones	25.5	27.0	26.8	25.2	27.1
Para industrias diversas	9.0	13.4	14.2	12.1	13.7
Equipo profesional y científico	2.0	2.6	4.2	3.9	4.0
Equipos y aparatos eléct. y electrónicos	30.3	30.1	26.5	30.4	27.3
Importaciones	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	6.5	6.8	5.4	3.8	3.6
Química	6.7	5.4	7.1	7.6	7.5
Productos metálicos maquinaria y equipo	46.1	60.6	59.7	60.0	60.8
Para otros transportes y comunicaciones	5.3	14.7	14.8	13.9	13.3
Para industrias diversas	15.4	14.0	16.5	15.8	15.9
Equipo profesional y científico	2.4	2.4	3.3	4.6	3.8
Equipos y aparatos eléct. y electrónicos	21.1	28.4	24.1	24.7	26.9

Fuente: Elaborado por el CEFPI con datos de Banxico.

En cuanto a las importaciones destaca que los principales rubros coinciden con aquellos en los que se supone se encuentran las ventajas de la economía nacional, es decir, en productos metálicos, maquinaria y equipo. Conviene señalar también que la participación relativa de dichas importaciones pasó de 46.1 por ciento en 1993 a 60.8 por ciento en 2010, por lo que es claro que las exportaciones de productos manufacturados nacionales mantienen un gran componente importado, es decir, se tratan de exportaciones principalmente maquiladoras con un bajo componente agregado nacional y escasos procesos de encadenamientos productivos hacia otros sectores de la economía.

La composición de las exportaciones e importaciones manufactureras en México dan cuenta del por qué el país se encuentra entrampado en una situación que no

le permite llegar a un nivel de desarrollo más alto. Esto es así porque si bien las exportaciones se ubican en los rubros donde, de acuerdo a la teoría, se obtendrían grandes ganancias del comercio internacional, sus importaciones se localizan precisamente en los mismos renglones. Es decir, el proceso maquilador en el que se encuentra inmerso el sector exportador en el país no permite la generación de los encadenamientos productivos necesarios para el impulso del resto de los sectores económicos.

Por lo anterior se hace deseable el diseño de una nueva política industrial que permita al país avanzar sobre su proceso de desarrollo y encaminarlo hacia la producción de bienes más sofisticados tanto en el mismo sector de productos metálicos, maquinaria y equipo como incrementado la producción de productos químicos.

La elaboración de dicha política industrial debe tomar en cuenta aspectos importantes no sólo en cuanto al apoyo y posible protección de sectores involucrados, sino el impulso a la educación, capacitación de trabajadores, mejoras en la infraestructura, aspectos institucionales, legales, organizacionales y de investigación y desarrollo con el propósito de ser exitosa.

4.2 LA NECESIDAD DE UN DIAGNÓSTICO PARA EL CRECIMIENTO

En la búsqueda del crecimiento los países han sido capaces de promover un mejor uso de la capacidad existente, y han establecido las bases para el crecimiento de largo plazo. Pese a ello, no hemos logrado crear los incentivos suficientes para expandir esta capacidad; es decir, mientras las reformas estructurales pueden ayudar a alcanzar ganancias eficientes, estas no son capaces de poner a la economía en el camino del crecimiento sostenido, a menos que estas también fortalezcan los incentivos para la producción y eliminen las fallas de mercado y del gobierno que limiten los esfuerzos para acumular capital e impulsar la productividad.

Es preciso reconocer que no existe un compendio único o universal de políticas o reglas que nos permitan alcanzar el crecimiento, por lo tanto, es necesario depender menos de las fórmulas internacionales y realizar un diagnóstico claro y objetivo del caso mexicano, para identificar las barreras específicas al crecimiento y elaborar políticas encaminadas a eliminar dichas barreras. Para ello se requieren reformas específicas con efectos positivos que permitan una mejor articulación de diferentes políticas para tener un mejor alcance.

Quienes elaboran las políticas públicas deben de tomar en cuenta, antes de recomendar o implementar una política pública para promover el crecimiento económico, que i) la pobreza no se puede erradicar únicamente con el crecimiento económico y esto ha sido olvidado en la mayoría de las estrategias para el desarrollo; ii) existe evidencia que apunta a que las fuerzas económicas y sociales detrás del crecimiento rápido y sostenido son mucho menos entendidas de lo que generalmente se pensaba; y iii) la importante acumulación de experiencias de crecimiento en los últimos 20 años provee una fuente única de aprendizaje.

Es en este contexto, más allá de una lista de supermercado para el crecimiento, que incluya una amplia gama de prescripciones de política y cuya validez depende de contextos y condiciones particulares, a continuación se presentan cinco características que han estado presentes en las economías exitosas:

1. Apertura económica. En resumen, las economías exitosas importaron lo que el resto del mundo sabía y les exportaron lo que el resto del mundo quería. Los países no exitosos hicieron lo contrario. La lección es clara, para alcanzar el crecimiento sostenido y dinámico, nuestra economía debe:

- Confiar en sus ventajas comparativas, lo que implica exportar lo que el mundo necesita y mejorar las industrias paso a paso a un ritmo consistente con el cambio en la estructura de sus dotaciones (recursos) hasta hacer la economía más competitiva.

- Explotar la ventaja potencial del atraso relativo: es decir, importar ideas, tecnología y conocimientos prácticos del resto del mundo en el proceso de modernizar las industrias.

2. Estabilidad macroeconómica. Mantener un ambiente macroeconómico estable, variables como inflación, tipo de cambio, tasas de interés y déficit público bajo control.

3. Altas tasas de ahorro e inversión. Disposición para renunciar al consumo actual en la búsqueda de mayores niveles de ingreso en el futuro. Así, las altas tasas de ahorro son empatadas con altas tasas de inversión.

4. Libertad de mercado. La adopción de mecanismos de mercado efectivos que provean adecuadas señales de precios, toma de decisiones transparentes y buenos incentivos. Relocalización de trabajo y capital de sector a sector y de industria a industria.

5. Liderazgo y gobierno. Se requiere de un liderazgo político y de un gobierno efectivo, pragmático y en ocasiones activista.

Además, dentro del marco de un análisis estructural sobre el crecimiento, se debe comenzar con el principio de que una de las principales características del desarrollo económico moderno es la continua innovación tecnológica y el cambio estructural. Es así, que la estructura industrial óptima en una economía, que es, la estructura que hará a la economía más competitiva tanto interna como externamente, es endógena a su ventaja comparativa, que en ocasiones es determinada por la estructura dada de dotaciones (recursos) de la economía en ese momento.

Debido a que la estructura industrial óptima en un momento determinado es endógena al factor de dotaciones existente, un país que trata de mover la estructura del desarrollo tecnológico, debe cambiar primero su estructura de dotaciones. Con la acumulación de capital, la estructura de dotaciones de la economía evoluciona empujando a la estructura industrial a desviarse del óptimo determinado por sus niveles previos. Así, las empresas necesitan mejorar sus industrias y tecnologías con el objeto de mantener la competitividad.

Si la economía sigue sus ventajas comparativas en el desarrollo de sus industrias, sus industrias serán más competitivas tanto en el ámbito interno como externo. Como resultado estas industrias ganarían la mayor porción posible del mercado y generar un mayor producto. La inversión de capital tendrá entonces el mayor rendimiento posible. A consecuencia de esto, las familias tendrán una mayor propensión a ahorrar, lo que resultaría en una mayor y mejor estructura de dotaciones del país.

5 CAPÍTULO: POLÍTICA INDUSTRIAL DE AMPLIO ESPECTRO

Considerando la hipótesis planteada anteriormente en la que se menciona: *Si se implementa política industrial incluyente de amplio espectro se favorece el desarrollo económico de México.* Realizando el análisis se encuentra que efectivamente con una adecuada política industrial se verá favorecido el desarrollo económico de México ya que esta política no solo beneficiaría a unos cuantos sino impulsaría la competitividad tanto interna como en el exterior.

5.1 LA NUEVA POLÍTICA INDUSTRIAL

En la búsqueda del desarrollo económico es necesario que el gobierno juegue un papel proactivo que permita la mejora y diversificación de la industria, entendiendo a esta como todas aquellas actividades productivas, sin importar el sector donde

se encuentren, que sean susceptibles de ser competitivas, generar empleo, así como un mayor producto nacional. Para que esto sea posible se debe tomar en consideración:

Primero, no es una opción obvia la decisión de modernizar una industria o diversificar los negocios hacia una actividad consistente con la latente ventaja comparativa del país; es decir, con objeto de ser exitosos en un mercado competitivo las empresas necesitan información acerca de cuáles industrias pueden ser competitivas a nivel global.

En este proceso, el gobierno puede jugar un papel de facilitador invirtiendo en la recolección y procesamiento de información disponible de manera gratuita para las empresas. Además, se tiene que reconocer que la elección de una nueva industria delineará el potencial futuro de crecimiento de la economía, en un camino que dependerá de la acumulación de capital humano y físico específicos.

Segundo, la innovación tecnológica, diversificación industrial e industrias modernas, son procesos que deben ser acompañados por cambios en los requerimientos de capital y de habilidades de los trabajadores, pero también del mercado objetivo y las necesidades de infraestructura debido a la evolución natural de la producción que implica este proceso. Cuando la economía se expande hacia industrias más modernas, las empresas necesitan de trabajo altamente capacitado, fondos de inversión para equipamiento, capital de trabajo y/o financiamiento para la exportación.

Un factor relevante para atender la demanda de trabajadores altamente capacitados es mejorar la educación, promover la capacitación y actualización de los trabajadores y capacitar a los desempleados para que puedan reinsertarse más fácilmente al mercado laboral. Pero, sobre todo, se requiere determinar qué tipo de trabajo necesitamos y para qué sectores en específico, lo cual conlleva una estrategia educativa que permita modificar la estructura de carreras que se

imparten en la actualidad en las universidades, para ir más acorde con las necesidades del mercado.

Tercero, la innovación que está detrás del proceso de modernización y diversificación industrial es, por naturaleza, algo riesgoso. Aún y cuando los gobiernos están dispuestos y sean capaces de ayudar proveyendo la información necesaria y coordinando a las empresas, el éxito no está garantizado. Pese a ello, los casos de fracaso ofrecen información útil para otras empresas, ya que indican que las industrias seleccionadas son inapropiadas y, por tanto, deben ser reexaminadas.

Por mucho tiempo se ha pensado que la mejor política industrial es la que no existe, y bajo esa premisa el gobierno ha dejado a las libres fuerzas del mercado el desarrollo de las actividades productivas que fomenten el crecimiento económico de México.

Sin embargo, esta política industrial o falta de la misma, así como la aplicación de las políticas del Consenso de Washington y la urgencia por llevar a cabo las reformas a las instituciones, han demostrado que su instrumentación es ineficiente, toda vez que el crecimiento económico del país se encuentra estancado, nuestras exportaciones se encuentran concentradas en tan sólo algunas ramas manufactureras y enfocadas, principalmente, a un sólo mercado.¹⁵

Este hecho ha condenado a nuestro país a depender de la demanda externa y a generar pocos incentivos para crear un mercado interno capaz de sostener el crecimiento económico y a creer que el único camino para el crecimiento es la implementación de las reformas estructurales y de segunda generación.

¹⁵ El país cuenta con diez Tratados Comerciales, un Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica con Japón y siete Acuerdos de Complementación Económica (que en general comprenden 49 países del mundo).

Como muestra de que nuestro país depende en gran medida de la demanda externa y sobre todo del comportamiento de la actividad económica en los Estados Unidos, particularmente de su sector industrial, basta con observar la gráfica 5 que muestra la alta correlación que existe entre la actividad industrial en México y la norteamericana.

Gráfica 11



Fuente: INEGI y U.S. Federal Reserve.

Con esto se evidencia que la estrategia no ha sido la adecuada para fomentar el crecimiento y el desarrollo económico del sector, toda vez que los resultados muestran pocas mejoras, y ponen de manifiesto la alta dependencia con los Estados Unidos, lo que sujeta a nuestra economía a los vaivenes de nuestro vecino del norte.

Históricamente el rápido crecimiento económico ha estado asociado con la expansión de las actividades industriales, pese a ello, el pensamiento económico reciente pone poca atención a la transformación estructural y al desarrollo

industrial. Su visión implícita es que, una vez que los “fundamentales de la economía” estabilidad macroeconómica y mercados competitivos estén presentes, la transformación estructural es un proceso automático.

Se deja de lado el hecho de que el desarrollo económico requiere de la diversificación, no de la especialización. Esto significa, que una parte integral del desarrollo económico es mejorar la capacidad productiva de la economía, esto es, mejorar las capacidades productivas de un mayor número de productos manufactureros (un mayor número de industrias).

Existe evidencia empírica que demuestra que los países con rápido crecimiento económico son aquellos que cuentan con amplios sectores manufactureros y sus periodos de rápido crecimiento están asociados a cambios estructurales en las manufacturas, que implican un incremento en la proporción de bienes manufacturados que se exportan, y también se asocia con un aumento en el empleo calificado.

En este sentido, se tiene que reconocer que los patrones de especialización no son forzados por la dotación inicial de factores productivos, pues existe evidencia que sugiere que la dotación inicial de factores más las políticas públicas aplicadas juegan, en conjunto, un rol importante para dar forma a la estructura de la producción. Se reconoce que las economías exitosas siempre han buscado ir más allá de los límites de sus ventajas comparativas y han buscado diversificar su producción incurriendo en nuevas actividades que son del dominio de países considerados más ricos de lo que ellas son.

Ejemplo de ello son China e India que si bien es cierto cuentan con mano de obra abundante y barata, esta condición no les dio la ventaja de competir en manufacturas intensivas en este factor. Su éxito radica en que fueron capaces de diversificar de manera rápida sus actividades productivas en actividades mucho más sofisticadas desde el punto de vista tecnológico, las cuales dan sustento a

elevadas tasas de crecimiento económico. Por lo tanto, lo que la evidencia sugiere es que las mejoras e innovaciones en el sector industrial son un indicador de un mejor desarrollo económico.

Una de las razones por las cuales incursionar en la manufactura de bienes más sofisticados promueve el crecimiento, es porque este tipo de productos tienen fronteras de productividad lejanas y, por tanto, representan un mayor espacio para la introducción de nuevas tecnologías que permitan alcanzar estas fronteras.

Para alcanzar este objetivo se requiere, pues, de una política industrial de amplio espectro, enfocada a la creación de nuevos productos exportables y a la consolidación del mercado interno a través del fomento de encadenamientos productivos que permitan tener un sector industrial que genere mayor valor agregado e incorpore mayor tecnología.

Sin embargo, para poder tener una política industrial bien definida, es necesario definir que ésta no debe ser entendida sólo como el esfuerzo del gobierno para seleccionar sectores particulares y subsidiarlos a través de una gama de instrumentos (crédito directo, subsidios, incentivos fiscales, entre otros.), sino como un proceso en el que el sector público y privado, de manera conjunta, realicen diagnósticos sobre las causas de bloqueo en nuevas actividades económicas y propongan soluciones a estas.

El término política industrial debe ser visto como el conjunto de políticas que estimulan actividades económicas específicas y que promueven un cambio estructural en la actividad económica. Visto de esta forma, no se refiere a la “industria” *per se*, sino a cualquier actividad productiva en cualquier sector que sea susceptible de generar un mayor valor agregado, así como más y mejores empleos.

Las fuerzas del mercado y el sector privado serán uno de los actores principales en esta política, pero el gobierno debe desarrollar un rol estratégico y de coordinación en la esfera productiva, que debe de ir más allá de sólo asegurar los derechos de propiedad, el estado de derecho, el cumplimiento de contratos y la estabilidad macroeconómica. El gobierno se debe comprometer a diseñar e implementar una política industrial activa, en el sentido de proveer de insumos públicos que de manera diferenciada beneficien actividades productivas particulares.

Este tipo de insumos públicos pueden ser: i) subsidios; ii) trabajadores calificados; iv) estado de derecho; v) incentivos fiscales; vi) subsidios para la capacitación de trabajadores; vii) accesos al arbitraje internacional; viii) regímenes regulatorios adecuados; ix) infraestructura adecuada; x) insumos baratos; xi) fuerza de trabajo flexible; y xii) financiamiento.

El modelo de política industrial adecuado no es el de un gobierno aislado que provea únicamente de incentivos fiscales o subsidios, sino que ofrezca una colaboración adecuada entre el sector privado y el gobierno con el objeto de identificar todos aquellos obstáculos para el crecimiento y determinar de manera conjunta cuales son las mejores medidas para eliminarlas.

La política industrial debe orientarse en dos vertientes, una que se enfoque en lo “local”, para mejorar el desempeño de las industrias existentes a través de incrementos en sus capacidades; y otra con un enfoque “global”, que de manera estratégica apueste a nuevas industrias cuyo éxito dependa de mayores saltos en su capacidad.

En lo local, se debe poner énfasis en las actividades productivas existentes, y la estrategia debe consistir en implementar mecanismos que permitan identificar las barreras al crecimiento de estos sectores y removerlas. Es decir, mejorar la provisión de insumos públicos para las actividades existentes con la esperanza de

que estos puedan detonar en mayor productividad y calidad para estas actividades, y una mayor probabilidad de qué productos cercanos puedan emerger también. Asimismo, se requiere de:

- Un mecanismo para promover, bajo la promoción del gobierno, un canal permanente de discusión entre empresas con el propósito de identificar y proponer soluciones a fallas de coordinación específicas.
- Un nuevo proceso presupuestal que incremente la sensibilidad del sector público sobre las acciones requeridas.
- Un nuevo proceso de monitoreo para ordenar el proceso de selección de proyectos y que, además, difunda las lecciones de los casos de éxito.

La primera pieza de la intervención consiste en organizar el diálogo del gobierno con el sector privado y facilitar la comunicación en el interior del sector privado; el segundo elemento es crear un presupuesto centralizado para promover la política industrial, el cual puede ser localizado de preferencia en una sola institución o en un número reducido de ellas, lo cual evitaría la dispersión de los esfuerzos, los traslapes y duplicidad de funciones, así como la competencia entre las mismas instituciones; el tercer factor es crear un método de monitoreo que permita al sistema generalizar los casos de éxito, pero también que permita detectar y aprender de los errores.

En resumen, el esquema de una política industrial es donde quiera que existan instituciones que comprometan a los responsables de la política económica en un diálogo abierto con el sector privado, donde el gobierno tenga la capacidad de responder de manera oportuna, pero también pronta, a través del uso de una variedad de políticas para aprovechar las oportunidades que estas conversaciones están ayudando a identificar y, finalmente, donde los procedimientos de

evaluación y monitoreo aseguren que el proceso de la política industrial es auto correctivo.

Algunos principios generales que se pueden presentar acerca de cómo las instituciones pueden llevar a cabo el diseño de la política industrial son:

- El conocimiento necesario acerca de la existencia y localización de las externalidades (beneficios), fallas de mercado y barreras que impiden el cambio estructural sean difundidas ampliamente en la sociedad.
- Las empresas tienen fuertes incentivos de engañar al gobierno.
- Los beneficiarios de la política industrial no son los responsables de la política económica (políticos y burócratas), ni los empresarios, es la sociedad en su conjunto.

El primero de estos principios requiere que la política industrial esté incrustada en la sociedad. El segundo, requiere de importantes medidas de salvaguarda que eviten que los políticos y burócratas sucumban ante los intereses privados; y el tercero, requiere de un esquema claro de responsabilidad y transparencia.

La política industrial es un modelo de colaboración y coordinación estratégica entre el sector público y privado, con el objeto de identificar donde se encuentran las barreras al crecimiento, diseñando la forma de intervención más efectiva, evaluando periódicamente los resultados y aprendiendo de los errores cometidos en el proceso.

En este sentido, el éxito de la implementación de la política industrial depende en gran medida de tres factores. El primero de ellos es un alto nivel de apoyo político, tanto del Ejecutivo como del Congreso; es decir, para implementar esta política se requiere de una persona capaz de tener una comunicación directa con el

presidente, estar al nivel de los otros miembros del gabinete y de tener una comunicación fluida con el Congreso y el sector privado.

De esta manera, se asegura que la política industrial se ubique a un alto nivel en la agenda económica y permita que los problemas que se enfrentan por la transformación de la actividad productiva sean escuchados en los más altos niveles del gobierno.

Además, el contar con una Secretaría dedicada a la política industrial, se provee de un organismo coordinador, supervisor y de monitoreo a todos los funcionarios públicos y agencias involucradas en la implementación de ésta; y permitirá identificar al encargado y hacerlo responsable de los resultados de la misma, los cuales tendría que explicar ante la sociedad, los empresarios y el Congreso.

El segundo factor es un mecanismo de coordinación que puede tomar la forma de un consejo de deliberación, en el que participe tanto el sector público como privado, pero que no sólo involucre a los sectores organizados, sino que fomente la participación de un mayor número de participantes. De esta forma, este instrumento puede recabar información del sector privado sobre proyectos de inversión, alcanzar una coordinación entre diferentes agencias de estado, en caso de requerirse, pugnar por cambios en la legislación y regulación para eliminar costos de transacción innecesarios, promover subsidios y promover el financiamiento bancario para las actividades que lo requieran.

El tercero es un mecanismo de transparencia y rendición de cuentas. La política industrial debe ser vista por toda la sociedad en su conjunto como parte de una estrategia definida de crecimiento, que se lleva a cabo para expandir las oportunidades para todos a través de la creación de más y mejores empleos, y no sólo como un instrumento para favorecer a sectores o grupos ya privilegiados.

Tomar en cuenta estos factores puede asegurar, al menos, que la política industrial no se observe como una lista predefinida de instrumentos de políticos — como tradicionalmente se ha hecho—, sino más bien como un proceso de descubrimiento que permite identificar sectores con problemáticas específicas y generar políticas adecuadas para cada caso. La selección del gobierno sobre éstos instrumentos —incentivos fiscales, subsidios para la inversión en investigación y desarrollo (I&D), incentivos al crédito, u otros— emergerán del proceso.

Sin duda la innovación posibilita la reestructuración de las actividades productivas y su crecimiento. Sin embargo, es necesario reconocer que en países en desarrollo como el nuestro, la innovación está limitada no sólo por el lado de la oferta, sino también por el de la demanda; y se traduce a que no es sólo la falta de científicos e ingenieros calificados, la falta de laboratorios de investigación y desarrollo, o la inadecuada protección a los derechos de propiedad, que restringe el proceso de innovación que se requiere para reestructurar la economía; sino también por la falta de demanda por parte de los usuarios potenciales en la economía real, en este caso por parte de los empresarios, y se debe a que perciben las nuevas actividades como poco rentables, lo que genera una baja demanda.

Asimismo, la política industrial debe ser un proceso de diversificación de la estructura productiva actual, lo cual requiere de la identificación de una estructura adecuada de costos (costos de producción); es decir, descubrir cuáles son esas nuevas actividades que pueden producir bienes a un costo lo suficientemente bajo para ser rentable.

Esta situación no significa que la innovación y la investigación y desarrollo se avoquen únicamente a encontrar qué nuevos bienes se pueden producir, sino también, es necesario que este proceso de innovación se enfoque a ciertos bienes que ya están bien posicionados en el mercado internacional y que pueden

producirse en el país a un menor costo, lo que puede implicar un proceso de desarrollo para adaptar la tecnología importada a las condiciones nacionales.

La instrumentación de la política industrial requiere, para su implementación adecuada, de ciertos aspectos que sin ser una fórmula única, pueden ser tomados en cuenta:

1. Los incentivos deben enfocarse en las "nuevas actividades", ya que el principal objetivo de la política industrial debe ser el de diversificar la economía y generar nuevas áreas de oportunidad. En este sentido, "nuevo" se refiere a aquellas actividades que son nuevas para la economía nacional pero también se refiere a las nuevas tecnologías para producir de manera más eficiente productos ya existentes.
2. Debe existir un mecanismo de *benchmarking* o un criterio que permita identificar los casos de éxito así como las fallas ya que, como se ha mencionado, parte de la implementación de una política industrial consiste en un proceso de experimentación, lo que implica reconocer que está en la naturaleza de cualquier negocio el hecho de que no todas las inversiones podrán ser redituables, por lo que no todos los esfuerzos de promoción serán exitosos. La necesidad de identificar los casos fallidos es con objeto de que los subsidios e incentivos no se canalicen más a éstos, evitando así un desperdicio de recursos que permite además concentrar los esfuerzos en aquellas actividades que si tienen potencial.
3. Deben existir reglas claras para determinar que los recursos —tanto financieros como humanos— no permanecerán atados a un proyecto por un periodo largo de tiempo o indefinido, si es que las actividades que están recibiendo estos recursos no están generando los rendimientos esperados. Por tal motivo, es necesario determinar *ex-ante* que constituye un "caso de falla", pero también un mecanismo automático para retirar los apoyos después de un periodo considerable de tiempo.

4. Los apoyos y políticas públicas deben enfocarse a las actividades que se consideren estratégicas, nuevas o susceptibles de generar encadenamientos productivos y elevada productividad, no a sectores en específico. Esto facilita el estructurar los apoyos como medidas correctivas para fallas de mercado específicas en lugar de generar medidas genéricas para uno u otro sector.

Es decir, en lugar de crear incentivos para el turismo o *call centers*, los programas gubernamentales deben enfocarse en subsidiar el entrenamiento bilingüe, reportes de viabilidad en áreas agrícolas no tradicionales, inversión en infraestructura, adaptación de tecnologías importadas a las condiciones nacionales, impulso financiero a nuevas empresas, entre otros.

5. Las actividades que reciben subsidios deben tener claros potenciales para extender sus beneficios y demostrar sus efectos positivos. No existe incentivo alguno en promover una actividad en particular, a menos de que ésta tenga el potencial de generar encadenamientos productivos, promover inversiones complementarias, o extender los beneficios del uso de nuevas tecnologías hacia otras ramas de producción o sectores.

6. La autoridad a cargo de promover la política industrial debe recaer en instituciones ya existentes que cuenten con reconocida experiencia y competencia. De esta forma resulta preferible encargar la promoción de la política industrial en estas instituciones, en lugar de crear nuevas de la nada o en ya existentes pero que ofrecen pobres resultados.

7. Las instituciones encargadas de implementar la política industrial deben ser dirigidas y monitoreadas por una institución que tenga claro cuáles son los resultados a los que quiere llegar y que además tenga una autoridad política al primer nivel del gobierno.

8. Las instituciones encargadas de implementar la política industrial deben mantener canales de comunicación con el sector privado.

9. En la promoción e implementación de la política industrial, se debe reconocer que una estrategia optima de descubrimiento de nuevas actividades, implica cometer ciertos errores, por lo que ciertas actividades a las que se destinen apoyos podrán fallar. Sin embargo, se debe establecer que el objetivo no debe ser minimizar la probabilidad de cometer errores, ya que esto impediría el proceso de descubrimiento de nueva actividades, sino que lo que es necesario es minimizar el costo de estos errores cuando ocurran.

10.- Las actividades a apoyar deben tener la capacidad de autorenovarse, para que cuenten con un ciclo permanente de descubrimiento y mejoras, bajo la idea de que aquellas actividades industriales que ya hayan sido renovadas, pero que también ya están siendo superadas, continúen con la incorporación de nuevos métodos (tecnologías) que les permitan seguir siempre a la vanguardia.

Como se ha mencionado anteriormente, la política industrial no debe ser vista como un grupo genérico de programas e incentivos, sino más bien como un proceso diseñado para identificar áreas en las que la aplicación de políticas públicas puede ser un factor que promueva el crecimiento y desarrollo de un sector o actividad en particular y que este a su vez se disemine hacia otros subsectores o actividades secundarias o relacionadas. Así, el resultado de este proceso, es decir, las políticas a implementar, dependerá de las circunstancias particulares tanto de nuestra economía como de las características particulares del sector o actividad. Sin embargo, resulta pertinente enlistar una serie de ejemplos de programas, con el objeto de entender de mejor manera, que implica la política industrial.

1. Subsidiar los costos de investigación y desarrollo de nuevas actividades: es necesario que el gobierno asuma parte de estos costos en etapas

tempranas de este proceso de investigación y desarrollo, esto con el objeto de incentivar la participación del sector privado. Un criterio para financiar este proceso puede ser a) los subsidios deben ser enfocados a nuevas actividades con alto potencial de general encadenamientos productivos y nuevos empleos; b) que el sector privado esté dispuesto a participar de manera importante y someterse a auditorías y evaluaciones de resultados.

2. Desarrollar mecanismos para financiar proyectos de mayor riesgo: se tiene que reconocer que el desarrollo de nuevas actividades productivas y el proceso de investigación y desarrollo requiere de mecanismos de financiamiento de mayor tiempo de maduración y que asuman mayores riesgos. Por este motivo, el gobierno necesita de diferentes alternativas de financiamiento, las cuales dependerán de los recursos fiscales disponibles y del tipo de instituciones y programas existentes. Un ejemplo de un instrumento que puede resultar crucial en esta tarea, son los bancos de desarrollo, los fondos o fideicomisos del gobierno, los fondos de garantía del gobierno federal para préstamos de la banca comercial de mayor largo plazo.
3. Inversión pública para la investigación y el desarrollo (I&D): se debe reconocer que la tecnología no se puede adquirir de economías avanzadas como si se tratase de cualquier bien disponible en el mercado. Cualquier industria nueva requiere de recursos públicos para identificar y promover proyectos de investigación y desarrollo, así como para la adaptación y transferencia de tecnología del exterior. La clave para el buen funcionamiento de esta inversión, es asegurarse que estos esfuerzos estén bien integrados con las actividades del sector privado y enfocados a sus necesidades.
4. Subsidiar la capacitación y entrenamiento técnico de la mano de obra: eventualmente las nuevas actividades enfrentarán una falta de personal

capacitado para poder operar a plenitud o de una manera más adecuada. Por lo anterior, las empresas innovadoras pueden verse disuadidas a innovar debido a los costos que implica invertir en capacitar al personal, pueden reducir sus rendimientos (beneficios), lo que podría generar un nivel subóptimo de entrenamiento y capacitación. Esto por consecuencia dilatará o interrumpirá el proceso de innovación, incluida la investigación y el desarrollo, por lo que se hace más que necesario que el sector público subsidie actividades de entrenamiento y capacitación técnica, a través de empresas o instituciones certificadas o con experiencia, con las que pueda cofinanciar estos esfuerzos de capacitación.

6 CONCLUSIONES

La crisis económica actual nos ha dejado como resultado un lento crecimiento a nivel global pero sobre todo en los Estados Unidos, nuestro principal socio comercial, estos resultados han puesto en entredicho el futuro del modelo económico actual, lo que ha ocasionado que los responsables de la implementación de las políticas públicas en todo el mundo se cuestionen sobre la necesidad de replantear el modelo actual de libre mercado y de un Estado reducido por uno en el que el Estado juegue un papel más proactivo en donde se requiera y con un fortalecimiento en sus responsabilidades de regulador del proceso económico.

Esto sin duda alguna plantea retos importantes para nuestro país, que como se mencionó en un principio, pese a gozar de estabilidad macroeconómica ha experimentado un lento crecimiento durante la última década. Es por ello que la crisis económica debe verse como una oportunidad para replantear hacia el interior del país la política económica con el objetivo de promover un crecimiento económico sostenido en el largo plazo, en donde uno de los instrumentos fundamentales para alcanzar dicho objetivo, sea la política industrial.

Se debe hacer de lado la idea de que la mejor política industrial es la que no existe y dar paso entonces a una política industrial activa que sea producto de un proceso de cooperación conjunta entre el sector público y privado y que tenga como resultado una mayor diversificación desde el punto de vista tecnológico, así como la creación de nuevos productos exportables, diversificar nuestro comercio exterior a otros países, consolidar el mercado interno, fomentar encadenamientos productivos, generar mayor valor agregado e incorporar mayor tecnología.

La política industrial no debe ser vista como un grupo genérico de programas e incentivos, sino más bien como un proceso diseñado para identificar áreas en las que la aplicación de políticas públicas puede ser un factor que promueva el crecimiento y desarrollo de un sector o actividad en particular y que este a su vez se disemine hacia otros subsectores o actividades secundarias o relacionadas. Así, el resultado de este proceso, es decir, las políticas a implementar, dependerá de las circunstancias particulares tanto de nuestra economía como de las características particulares del sector o actividad.

Se reconoce así que este no será un proceso sencillo y que sus resultados serán vistos en el mediano y largo plazo, sin embargo, esto no debe ser obstáculo para su implementación. En este sentido, este documento busca esbozar algunos lineamientos mínimos que deberían tomarse en cuenta para la implementación de una política industrial, con los cuales se podrá estar o no de acuerdo, lo que resulta fundamental es poner ya en la mesa del debate la necesidad de implementar una política industrial efectiva para que ésta sea incluida en el más alto nivel tanto de la agenda económica como legislativa.

Finalmente se reconoce que la implementación de la política industrial no excluye ni minimiza la necesidad de implementar las llamadas reformas estructurales, lo que se pretende es desmitificar por un lado que son "sólo las reformas estructurales" la única respuesta para promover el crecimiento y por el otro lado llamar la atención hacia otro tipo de reformas que requieren también estar en la

mesa del debate. Es por ello, que resulta de gran relevancia reconocer que para que se dé una transformación real de nuestra economía mediante la implementación de una política industrial, el gobierno requiere de recursos adicionales, los cuales no será posible obtener sin una reforma fiscal, que no sólo incremente la recaudación sino que también transparente y sea eficiente el ejercicio del gasto.

7 BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D, y J.A. Robinson, 2001. "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*.

Aghion, P y P. Howitt, 1992. "A Model of Growth through Creative Destruction", *Econometrica*, vol. 60, no. 2, Marzo.

Aghion, P y P. Howitt, 2009. *The Economics of Growth*. Cambridge MA: MIT Press.

Becker, G.S., 1992. "Educational, Labor Force Quality, and the Economy: The Adam Smith Address", *Business Economics*, vol. 27, no.1, Enero, pp.7-12.

Clavijo , F., & I. Casar, J. (1994). *LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MERCADO MUNDIAL*, Elementos para una política industrial. México, Distrito Federal : FCE.

Clavijo, F., & I. Casar, J. (1994). Introducción. En F. Clavijo, & J. I. Casar, *LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MERCADO MUNDIAL*, Elementos para una política industrial (págs. 11 - 24). México, D. F.: FCE.

Clavijo, F., & Valdivieso, S. (1994). La Política Industrial de México, 1988 - 1994. En F. Clavijo , & J. I. Casar, *LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MERCADO MUNDIAL*, Elementos para una política industrial (págs. 27 - 92). México, D.F.: FCE.

F., C. (s.f.). Universidad de Vigo. Obtenido de Economía Industrial: <http://webs.uvigo.es/fcastro/docencia/Introduccion.pdf>

Felipe, J., U. Kumar and A. Abdon, How rich countries became rich and why poor countries remain poor: It's the economic structure... duh!, Levy Economics Institute of Bard College, working paper no. 644, December 2010.

Glaeser, E. y A. Shleifer, 2002. "Legal Origins", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, Noviembre, pp. 1193-1229.

Hausmann, R., Cesar Hidalgo, et al. (2001). *Atlas of Economic Complexity*. Harvard Kennedy School y Media Lab del Massachusetts Institute of Technology.

Hausmann, R., D. Rodrik, y Velasco, 2008. "Growth Diagnostics" en: N. Serra y J. E. Stiglitz (eds.), *The Washington Consensus Reconsidered: Towards a New Global Governance*, New York, Oxford University Press. pp. 324-354.

Heckman, J.J., 2006. "Skill Formation and the Economics of Investing in Disadvantaged Children", *Science*, vol. 312 (5782), Junio.

Kaldor, N. The case for regional policies, *Scottish Journal of Political Economy*, 1970.

Lucas, R.E., 2004. Lectures on Economic Growth, MA., Harvard University Press.

Milanovic, B. Can we Discern the effect of globalization on income distribution?, The world bank economic review, January, 2005.

Millán Bojalil , J. (2011). Urgente ejecutar acciones que fomenten la actividad industrial de valor agregado . CONSULTORES INTERNACIONALES, S.C. Experiencia con Futuro .

North, D.C., Structure and Change in Economic History. New York: W. W. Norton.

Pacheco López, P. and A.P.Thirlwall, Trade liberalization and the trade-off between growth and the balance of payments in Latin America, International Review of Applied Economics, September 2007.

Rodrik, D. 2004. "Getting Institutions Right". Harvard University, Abril.

Rodrik, D. Imperfect competition, scale economies and trade policy in developing countries, in Balwin, R. Trade policy issues and empirical analysis, Chicago University Press for the NBER, 1988.

Romer, P.M., 1986. "Increasing Returns and Long-Run Growth", Journal of Political Economy, vol. 95 no. 5, Octubre, pp. 1002-1037.

Romer, P.M., 1987. "Growth based on Increasing Returns Due to Specialization". American Economic Review, vol. 77 no.2 Mayo, pp. 56-62.

Romer, P.M., 1992. "Endogenous Technological Change", Journal of Political Economy, vol. 98. no. 5, Octubre.

Ros, J. (2001). "Política industrial, ventajas comparativas y crecimiento". Revista de la Cepal, abril(73), 6.

Secretaría de Economía. (2013). Programa de Desarrollo Innovador 2013 - 2018. Plan Nacional de Desarrollo 2013 - 2018. D.F., México: Gobierno de la República.

Snowder, P. The low-skill bad job-trap, in A.Booth and D. Snowder, Aquiring Skills: Market failures, their symptoms and policy responses. Cambridge UK, Cambridge University Press, 1996.

Solow, R. M., 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth", The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1. Febrero, pp. 65-94.

Stiglitz , J. (1997). Algunas enseñanzas del milagro del Este Asiático . 147 Vol. 37, 323-349.

Thirlwall, A.P. The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences, Banca Nazionale del Lavoro, Quaterly Reviwe, March 1979.