



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**PAPEL DEL SECTOR INDUSTRIAL EN EL
DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO
(1990-2010)**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

JOSÉ IGNACIO MORALES ALANIS



DIRECTORA DE TESIS:

DRA. MARÍA DE LA LUZ ARRIAGA LEMUS

MEXICO, D.F. MARZO DE 2014



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**PAPEL DEL SECTOR INDUSTRIAL EN EL
DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO
(1990-2010)**

AGRADECIMIENTOS

Antes que cualquier otra cosa voy a tomarme unas pequeñas líneas para agradecer el apoyo de aquellas personas que son lo más importante para mí, así como a los que intervinieron de manera directa o indirecta en la elaboración y la conclusión de esta tesis.

A Dios por permitirme estar hoy aquí después de tantos momentos, por innumerables bendiciones, siempre estabas ahí con tu calidez me diste fuerza y esperanza, porque no importa lo que suceda al final todo termina bien.

A mis papás a los que les estoy sumamente agradecido porque la persona que soy se los debo en gran medida a ustedes, por su sacrificio, esfuerzo y constante apoyo. Madre me has demostrado la fortaleza que se debe tener frente a dificultades, y el Gordito por ser ejemplo de esmero en el trabajo. Muchas gracias por todo, los quiero.

A mis hermanos Lupita y Juan grandes compañeros y cómplices de múltiples vivencias desde que tengo memoria. No imagino mi vida sin ustedes.

Andy que has estado conmigo desde el primer día que comencé con este trabajo. Tu apoyo, la muchísima paciencia y comprensión que has tenido conmigo han sido fundamentales para que no aventara mi computadora por la ventana. Por ser parte de mi vida, por lo que hemos pasado y lo que este en el futuro. 愛しています

A la Dra. Mariluz que acepto dirigir este proyecto de investigación, darme consejos y guía en su elaboración y dedicarme parte de su tiempo para la conclusión de este.

A la Universidad Nacional Autónoma de México que me acogió en sus aulas desde la preparatoria y en especial a la Facultad de Economía por darme una formación académica completa y de calidad.

Finalmente a todos aquellos que de alguna u otra forma han influido en mi crecimiento personal, académico y profesional.

ÍNDICE

Índice de tablas y figuras.....	viii
Introducción	ix
1. Introducción teórico metodológica.....	1
A. La industria como eje del crecimiento económico. Diversas interpretaciones.....	1
1.1 La propuesta clásica.....	2
1.2 El sector industrial en el pensamiento marxista.....	3
1.3 La teoría del desenvolvimiento económico de Schumpeter.....	5
1.4 El análisis kaldoriano.....	6
1.5 Modelos neoclásicos.....	8
1.5.1 El modelo de Solow.....	9
1.5.2 El modelo de Lewis	9
1.5.3 El teorema de Heckscher-Ohlin	10
1.5.4 Modelo de Kalecki	10
1.6 La nueva teoría del comercio internacional.....	11
1.7 Síntesis de las teorías.....	11
B. Experiencias históricas.....	13
1.8 Modelo de industrialización vía sustitución de importaciones.....	13
1.9 Modelo de industrialización orientada a la sustitución de exportaciones	16
1.10 Industrialización orientada a las exportaciones	17
1.11 La enfermedad holandesa.....	19
2. La industria en la nueva división internacional del trabajo.....	20
2.1 México y la división internacional del trabajo.....	20
2.2 Globalización y producción de bienes industriales.....	22
2.3 El papel de los bloques regionales y la integración regional	23
2.4 La deslocalización industrial	25
2.5 El sector industrial mexicano en el contexto del bloque económico norteamericano	29

2.6	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.....	30
2.7	La maquila en el escenario mexicano	32
2.8	Retos para una mejor inserción internacional.....	34
3.	La industria mexicana en el modelo de producción para la exportación	37
3.1	Estructura del sector manufacturero mexicano.....	37
3.1.1	Participación del sector en la economía nacional	37
3.1.2	Tipo de manufacturas generadas.....	39
3.2	Política industrial nacional.....	42
3.2.1	La política industrial a través del Plan Nacional de Desarrollo.....	45
3.3	La apertura comercial	46
3.3.1	Restricciones a políticas industriales	49
3.4	La balanza comercial.....	53
3.5	El sector maquilador en la producción nacional.....	55
3.5.1	El uso de la tecnología en las maquilas.....	59
3.5.2	Retos de la maquila.....	60
3.6	La productividad del sector manufacturero	61
3.7	La innovación en el sector manufacturero nacional.....	62
4.	La industria mexicana, ¿motor de crecimiento?	64
4.1	El sector exportador manufacturero como eje de la economía	64
4.2	El crecimiento económico en el modelo exportador	66
4.2.1	La composición de las importaciones nacionales	68
4.2.2	El impacto del aparato productivo nacional en las exportaciones.....	70
4.3	Las remuneraciones en el sector manufacturero.....	71
4.4	Las condiciones del empleo al interior del modelo.....	73
4.4.1	La creación de fuentes de trabajo	73
4.4.2	Los niveles de desocupación.....	78
4.5	Dos escenarios de la desigualdad: la informalidad y la pobreza	81
4.5.1	El sector de la economía informal.....	81
4.5.2	La pobreza dentro del territorio de México.....	84

4.6	El papel de las cadenas productivas en la transferencia tecnológica	88
4.7	La necesidad de un cambio de paradigma	89
	Conclusiones.....	92
	Bibliografía.....	97

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Gráfica 1: Flujos de IED hacia el exterior 1990 - 2010 (millones de dólares).....	27
Gráfica 2: Recepción de flujos de IED 1990 - 2010 (millones de dólares).....	27
Gráfica 3: Balance de la IED 1990 - 2010 (millones de dólares).....	28
Gráfica 4: Actividades económicas como porcentaje del total 1990 - 2010.....	39
Gráfica 5: Composición de la producción manufacturera de acuerdo a su nivel de uso de recursos 1995 - 2010.....	41
Gráfica 6: Producción manufacturera 2010 (porcentaje del total).....	43
Gráfico 7: Saldo de la balanza comercial y la balanza del sector manufacturero 1993 - 2010 (en miles de dólares).....	54
Gráfica 8: Población ocupada por rama económica 2005-2013 (Porcentaje).....	75
Gráfica 9: Porcentaje de la población ocupada con y sin acceso a la seguridad social segundo trimestre 2013.	76
Gráfica 10: Tasa de desocupación como porcentaje de la PEA 200 -2013.....	79
Gráfica 11: Población desocupada por nivel de instrucción 2005 - 2012 (Porcentaje).....	81
Mapa 1: Avance del sector maquilador en el territorio mexicano.	35
Mapa 2: Pobreza por entidad federativa 2012 (% de la población estatal).....	86
Mapa 3: Pobreza extrema por entidad federativa 2012 (% de la población estatal).....	87
Tabla 1: Participación del sector industrial en el PIB 1990 - 2010 (millones de dólares de 2005).	38
Tabla 2: Destino de las exportaciones manufactureras mexicanas 1995 - 2010 (porcentaje del total).	56
Tabla 3: Balanza comercial de la industria manufacturera 1993-2010 (miles de dólares) ..	57
Tabla 4: Tasa de crecimiento anual del PIB real y del PIB per cápita 1990 - 2010.	66
Tabla 5: Distribución de las importaciones por tipo de bien 1990 - 2010 (porcentajes).	68
Tabla 6: Remuneraciones reales por persona ocupada según entidades federativas 2010 (pesos a precios de diciembre de 2010)	72
Tabla 7: Número de trabajadores permanentes y eventuales afiliados al instituto mexicano del seguro social 1994 - 2012.....	74
Tabla 8: Participación de los asalariados en el ingreso nacional 1990 - 2012 (Años seleccionados).....	90

INTRODUCCIÓN

La idea de reflexionar sobre las condiciones que se han generado para el desarrollo económico a partir del aparato productivo mexicano, tiene como origen la concepción de la globalización que se presenta hoy en día, y la inserción económica de México a esta mediante el modelo de industrialización orientado a las exportaciones ligado a un fundamentalismo mercado, donde impera el libre intercambio y una fase de desregulación del comercio internacional.

Sumado a lo anterior la economía mexicana se ha encontrado en los últimos años frente a bajos niveles de crecimiento del Producto Interno Bruto, y debido a esta asociación se busca en la caracterización del modelo industrial una posible explicación para esto, ya que las exportaciones mexicanas se han visto incrementadas, pero el sector exportador ha sido incapaz de generar un efecto de arrastre al resto de la economía nacional.

En 1982, tras un periodo de proteccionismo nacional que se ve agotado, la industria mexicana se enfrenta al choque de la competencia externa, al comenzar un proceso de apertura acelerada del mercado mexicano permitiendo el acceso a grandes flujos de mercancías. A la par de esto se establece que el objetivo de la economía nacional será realizar ventas al exterior, y que las empresas exportadoras funcionaran como eje central y dinámico del país, con la capacidad de transferir los efectos benéficos hacia las demás ramas de la economía.

Con el cobijo de este orden internacional se abandonó cualquier intento de política industrial por parte de los diferentes órdenes de gobierno mexicanos para el desarrollo sectorial, más allá de la liberalización económica y un marco de estabilidad macroeconómica.

Se estudia el panorama del sector manufacturero nacional durante dos décadas cubriendo el periodo de 1990 a 2010, buscando contrastar los elementos teóricos del sector industrial referentes al crecimiento y desarrollo económico, con la evidencia empírica de la realidad mexicana, así como su inserción en las cadenas productivas

internacionales, en búsqueda de vislumbrar si esta rama ha servido como el factor detonante dentro de la economía mexicana que se esperaba después de ya tres décadas de aplicación del actual modelo de desarrollo.

El trabajo de investigación no pretende ofrecer como alternativa un regreso a una economía cerrada o el fomento de gobierno “paternalista” como el experimentado en el pasado en la nación mexicana, los niveles de interconexión global, tanto económica como en otras esferas de la vida cotidiana, hacen imposible de esta una postura viable y por tanto es necesaria la aceptación de las condiciones específicas que se presentan en la actualidad.

A la par de lo anterior no es de ningún modo concebible el buscar imponer un esquema genérico de desarrollo, o la adopción mecánica de políticas económicas de otras naciones indiscriminadamente; el planteamiento de formas para alcanzar el camino hacia el desarrollo por parte de cualquier nación debe tomar en consideración las condiciones propias de cada economía nacional.

La información estadística exhibida se obtiene de las fuentes listadas a continuación: el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), así como del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (Coneval).

Las principales problemáticas que se enfrentaron en la elaboración del trabajo se centraron en la obtención de las bases de datos estadísticos, dichas dificultades se encuentran primordialmente en las de series del INEGI. En primer lugar con la adopción en 1997 del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) se modifica el catálogo de las ramas industriales, lo cual impide la unificación de series con los datos previos a su adopción. Aunado a esto desde 2006 con la publicación del Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), las estadísticas referentes a las exportaciones del sector industrial dejaron de diferenciar entre empresas maquiladoras del resto de firmas manufactureras. Del mismo modo ciertas metodologías en la construcción de variables económicas por parte del INEGI pueden llegar a obstaculizar la interpretación de la situación nacional, específicamente en la formulación de la tasa de desempleo.

El presente trabajo se desarrolla a lo largo de cuatro apartados, abarcando desde las corrientes teóricas de pensamiento, el contexto internacional, la situación panorámica de la industria nacional, hasta el papel como motor de crecimiento y palanca de desarrollo por parte del sector en la economía mexicana.

El capítulo inicial se encuentra dividido en dos secciones, en la primera se describe el papel que distintas escuelas de pensamiento le han asignado al sector industrial en el crecimiento económico, buscando conformar un marco teórico fortalecido, desde las ideas de los economistas clásicos hasta los posicionamientos neoliberalismo y de la nueva teoría del comercio internacional. En una segunda parte del capítulo, se abordan experiencias históricas resultantes al trasladar las ideas teóricas a la realidad con el establecimiento de diferentes modelos de industrialización por parte de las economías nacionales.

En el segundo capítulo se centra en el papel que ha tomado el sector manufacturero mexicano en la actual división internacional del trabajo, en la cual las condiciones para los países desarrollados y aquellos en vías en desarrollo son diferentes con la migración de las plantas productivas hacia los segundos. Bajo el mirador de la globalización y la conformación de los bloques regionales México entra al marco mundial en el bloque norteamericano con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, empleando al sector maquilador como pieza central de esta integración.

El tercer capítulo se enfoca en la descripción panorámica de las características del ramal industrial mexicano, destacando los niveles de participación del sector con respecto del PIB nacional, el tipo de mercancías producidas, se reseña el peso de las manufacturas y de las maquilas en el aparato productivo; igualmente se indagan las políticas, tanto nacionales como internacionales, que han definido la dirección actual de la realidad contemporánea.

A lo largo del cuarto capítulo se trata de identificar si el sector, bajo el actual patrón de acumulación, ha servido para dinamizar el conjunto de actividades para propiciar crecimiento y desarrollo económico. Para ello se analiza la situación de los trabajadores en el sector industrial y en la totalidad del mercado laboral; los niveles de la población en condiciones de pobreza y en la esfera de la informalidad son revisados para cerrar la investigación de la industria como palanca de desarrollo.

En un apartado final se presentan las conclusiones del trabajo, a lo largo del trabajo se indaga que una de las formas de mejorar las condiciones nacionales es mediante una modernización de la estructura tecnológica del sector, posibilidad que está lejos de ser explotada a su máximo potencial y que ante el escenario actual, su consideración puede ser de ayuda.

Una mayor inversión en los rubros de la ciencia y la tecnología, tanto pública como privada, debería propiciar una mejora en las condiciones del sector industrial al favorecer el surgimiento de redes locales de abastecimiento de las cuales se debería desprender una elevación del valor de las mercancías producidas al interior de la economía nacional, y de este modo la economía mexicana conseguiría alejarse del esquema de competición por bajos costos de la fuerza de trabajo.

1. INTRODUCCIÓN TEÓRICO METODOLÓGICA.

A. LA INDUSTRIA COMO EJE DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO. DIVERSAS INTERPRETACIONES.

El sector industrial es uno de los sectores más dinámicos dentro del sistema capitalista de producción, es el creador de bienes manufactureros de nuevo valor que serán consumidos al interior de una economía; este sector juega un papel importante en el comercio internacional y el proceso de globalización existente hoy en el mundo.

El sector industrial en la economía, además del rol que tiene como creador de mercancías, también tiene un rol como empleador de grandes masas de fuerza de trabajo que coloca al sector en un carácter dinámico en el mercado de trabajo. Estos dos elementos básicos instalan al estudio de este sector con un gran peso relativo en la explicación del fenómeno del crecimiento y desarrollo económico.

En esta parte introductoria de la investigación se llevará a cabo una revisión analítica de las principales corrientes del pensamiento económico que abordan el problema del crecimiento económico. El conocimiento de estas diferentes visiones ayudará al análisis posterior al cual nos hemos de enfrentar con respecto a lo que ha sucedido en la economía mexicana en el periodo de análisis del presente trabajo.

Esta conjunción de diferentes teorías se lleva a cabo a partir del hecho fundamental en el que las economías de las distintas naciones poseen características propias y únicas, e intentar dar explicación a los fenómenos que suceden en tan heterogéneas economías a partir de una única visión teórica resultaría en un esfuerzo infructuoso. La experiencia ha demostrado que existen diversos caminos viables, cada uno con características propias, que han conducido a las naciones a una senda de crecimiento sostenido y desarrollo económico.

Los distintos modelos de desarrollo surgen en un contexto económico determinado, principalmente en un entorno de crisis, donde se busca solventar los problemas que se

encuentran fuera del paradigma establecido, hecho por el cual el análisis de cada una de las diferentes visiones teóricas del fenómeno de industrialización debe ser entendida en el marco en el cual se formuló y de acuerdo a las necesidades que se buscaba resolver con la aparición de cada uno de estos marcos teóricos. Se debe considerar el entorno internacional, la estructura macroeconómica, el modo de regulación y el paradigma industrial para llegar a una correcta especificación de cada uno de los fenómenos a los cuales nos hemos de enfrentar en el estudio.

La mayoría de las veces se puede llegar a cometer el error de creación de modelos en los cuales es necesario un alto nivel de abstracción de la realidad social, del establecimiento de prerrequisitos inexistentes o la formulación de supuestos que se alejan a la realidad social y económica. Del mismo modo existen tendencias a generalizar el desarrollo de las naciones como un camino lineal en el cual todos los países deben transitar sin considerar sus condiciones específicas.

A partir de lo descrito anteriormente comenzaremos con el comparativo teórico en el cual se buscará resaltar el papel de la industria y sus efectos en el crecimiento y desarrollo económico presente en las distintas visiones del pensamiento económico

1.1 LA PROPUESTA CLÁSICA

En el pensamiento de los economistas clásicos podemos encontrar una confluencia de ideas con respecto al papel proactivo del sector industrial con respecto a la división internacional del trabajo, a partir de esta división surge una elevación del bienestar social global. Los economistas clásicos consideraban al patrón de especialización de las distintas economías como la base del desarrollo económico global.

Adam Smith, con la teoría de la ventaja absoluta, formuló la postura en la cual un país exportaría las mercancías en las que se tuviera una ventaja absoluta en los costos de producción. David Ricardo, por su parte, pensaba que la economía nacional tendería a la exportación de aquellas mercancías que se producirían a un menor costo relativo, e importaría los bienes en los cuales el costo relativo sea mayor. De este modo la especialización resultaría beneficiosa para los países participantes del comercio internacional (Bajo, 1995: 15-16). La distinta productividad entre ambos países sería

lo que terminaría determinando el patrón del comercio internacional que aumenta el bienestar a los países.

Las naciones se especializarán, por tanto, en la producción y exportación de bienes industriales que les generen los menores costes, ya sean absolutos o relativos, e importarían aquellos en los cuales se les presente un costo mayor de producción. Con lo cual se trae un desarrollo económico a las naciones que entran al intercambio de mercancías. Pero hay que tener en consideración que el desarrollo de este modelo se llevó a cabo sobre el supuesto de dos naciones participantes del comercio internacional únicamente.

En esta formulación clásica se analiza únicamente tomando en cuenta el lado de la oferta como único responsable del desarrollo de las naciones. John Stuart Mill agrega al análisis anteriormente descrito el rol que juega la demanda y establece la relación real de intercambio, la cual establece que para la existencia de un equilibrio en la economía, la demanda de un bien en un determinado país debe de ser igual a la oferta del bien en el país con el cual comercia.

1.2 EL SECTOR INDUSTRIAL EN EL PENSAMIENTO MARXISTA

En el pensamiento marxista podemos, de la misma manera, encontrar una postura con respecto al sector industrial y su rol dentro de una economía de carácter capitalista. El sector manufacturero es señalado como fuente de generación de valor y plusvalía dentro del modo capitalista de producción, donde el plusvalor será apropiado por la clase capitalista mediante la compra de la fuerza de trabajo de la clase obrera.

El trabajo del hombre es empleado para la transformación de la naturaleza que lo rodea con la finalidad de obtener de ésta, valores de uso que ayuden a satisfacer sus necesidades, solo bajo el momento histórico del capitalismo y en la relación social existente en este modo de producción, el hombre vende su capacidad de transformación, con lo cual su fuerza de trabajo es usada como mercancía con el único propósito de transformar el valor de uso generado en un valor y por ende valor de cambio.

De esta manera entra en el proceso industrial la transformación de bienes intermedios a bienes finales e intermedios, donde se le agrega el valor de la fuerza de trabajo y el valor del capital constante. Dicho valor generado únicamente podrá realizarse en la esfera de la circulación.

La fuerza de trabajo empleada dentro del sistema debe de tener “*un nivel medio de capacidad, destreza y prontitud en el ramo en el que se emplea...*”(Marx, [1867] 2005: 237). Con lo cual nos encontramos frente a la idea en la cual la mano de obra requiere de cierto nivel de calificación, necesario para poder tener una industria capaz de tener un nivel de producto medio.

En Marx podemos ubicar el nivel de competitividad sectorial al hablar de tiempo de trabajo socialmente necesario (ttsn), y su papel como formador de valor en cada mercancía (Marx, [1867] 2005: 230), donde aquellas empresas que se encuentren en puntos superiores del ttsn para producir una cierta mercancía estarán destinadas al fracaso dentro del mercado en el que participan ya que se encuentran fuera de la producción media necesaria para tener un correcto posicionamiento en el mercado; del mismo modo aquellas empresas que se encuentren por abajo del ttsn por unidad producida, serán aquellas capaces de acaparar una mayor parte de la plusvalía social, lo que Marx llama plusvalor extraordinario.

En este contexto la gran industria acrecienta la productividad del trabajo reduciendo el ttsn necesario dentro del proceso productivo buscando hacerse de la plusvalía extraordinaria, ya que a partir de la gran industria el proceso de elaboración de la mercancía, se divide en diferentes ámbitos donde el eje rector será la especialización del trabajo. Así como dentro de cada firma se llevan a cabo trabajos parciales del proceso de elaboración de la mercancía, del mismo modo las diferentes industrias se interconectan con tareas específicas, tanto localmente como en el plano de la división internacional del trabajo, generando una interconexión y flujo de mercancías en un proceso global.

Además de tener el papel de generador de valor y plusvalor, el sector industrial juega el papel central en el conjunto global de la economía, ya que lo que suceda en este ramo puede reflejar lo que sucede en el ciclo económico general y a su vez causa de lo que está sucediendo en los periodos de “animación mediana, prosperidad,

sobreproducción, crisis y estancamiento”, (Marx, [1867] 2005: 551) lo cual llega a generar cambios periódicos dentro de la industria maquinizada.

1.3 LA TEORÍA DEL DESENVOLVIMIENTO ECONÓMICO DE SCHUMPETER

Schumpeter en su teoría del desenvolvimiento económico, supone la existencia de un equilibrio dado y todas las alteraciones en la corriente circular de la vida económica, son provocadas por desvíos en el equilibrio entre el precio y la cantidad de bienes producidos al interior de una economía, estas alteraciones tienen primordialmente su origen en la aparición de nuevas combinaciones entre los factores productivos en el plano económico, ya sea con la entrada de nuevos productos en el mercado, nuevos métodos de producción o la aparición en oleadas de nuevos empresarios dentro de una rama manufacturera.

El panorama dentro del sector industrial es modificado por el proceso de innovación que es impulsado por aquellos agentes económicos con ideas completamente radicales con respecto a la forma de hacer las cosas dentro del sistema, con el cual se lleva a cabo un proceso de destrucción creativa, es decir, un proceso por el cual las ideas preestablecidas con las cuales tiene lugar el proceso productivo son aplastadas por aquellas ideas frescas y firmes con una mejor base productiva, esta ideología forma parte del eje fundamental del pensamiento de Schumpeter.

Las nuevas combinaciones de factores ingresan en el mercado y comienzan a desplazar a las viejas hasta el punto en el cual son eliminadas por completo del panorama, donde las nuevas empresas obtienen un mejor posicionamiento. Con lo cual se concreta la disociación entre lo viejo y lo nuevo.

La producción de bienes dentro del sector manufacturero es vista como una combinación de “*cosas y fuerzas*” a nuestro alcance (Schumpeter, 1944: 38), y a los productores se les asigna el papel de seguidores de lo que dicte la demanda dentro la economía (Schumpeter, 1944: 48).

La productividad es definida como el método de producción que resulte más fructífero, es decir, con el que se lleguen a obtener más bienes mercancías producidos con una misma dotación de factores productivos en comparación con otros métodos menos ventajosos (Shumpeter, 1944: 68).

El sector manufacturero en la economía tendrá una importancia destacable ya que en este se llevan a cabo innovaciones técnicas y tecnológicas constantemente, con la finalidad de optimizar el proceso productivo. Estas oleadas de innovaciones que tienen el papel central en la teoría de Schumpeter, propician el ciclo económico como resultado de este proceso de adaptación, originado en la aparición de nuevos empresarios con ideas diferentes a las establecidas en el sistema. Así el ciclo económico queda supeditado a las innovaciones que se llevan a cabo al interior de la economía.

En este desenvolvimiento económico las crisis son necesarias, y forman una parte esencial, ya que son las que terminan por eliminar a aquellos competidores dentro del ramo industrial que son incapaces de seguir el paso al liderazgo técnico- tecnológico del sector.

Las oleadas de innovaciones en las firmas lleva a reiniciar el ciclo económico con lo cual surge un nuevo auge económico que trae consigo un nuevo nivel de desarrollo, lo que implica que el desarrollo económico, dentro de este pensamiento teórico, llega en oleadas que permiten dar saltos de desarrollo en aquellas economías que sean más adaptables.

1.4 EL ANÁLISIS KALDORIANO

Dentro del análisis de Kaldor el sector manufacturero cobra la mayor importancia como eje central de lo que sucede en el interior de la economía, y a través de su enfoque teórico el proceso de especialización del sector productivo define las condiciones económicas de largo plazo, un proceso adecuado de industrialización es tomado en consideración como el camino más adecuado para lograr el ansiado desarrollo económico.

La idea central de la proposición de Kaldor es que en una economía donde se lleva a cabo un proceso de industrialización más rápido, la tasa de expansión de la productividad de la economía en su conjunto será mayor, lo que llevará a tener más altas tasas de crecimiento y desarrollo, en comparación con aquellas economías donde el proceso de industrialización se lleva a cabo de una manera más pausada (Ros, 2004: 165).

Para Kaldor las restricciones que surgen del lado de la demanda suele ser lo que genera los principales frenos al crecimiento económico, esto en un contexto de plena libertad de movimientos de los factores, siendo la demanda la fuerza principal que dirige el crecimiento económico.

La expansión del producto manufacturero, en el conjunto de la economía, es vista como aquello que producirá un efecto multiplicador en la productividad en todas las demás actividades económicas.

A nivel global, la especialización económica de cada una de las economías deberá estar directamente relacionada con el nivel de industrialización de una economía, con lo cual altos niveles de especialización industrial conllevan altas tasas de desarrollo en las distintas economías. Aunado a lo anterior, el proceso de especialización, bajo este enfoque, sirve para dar un entendimiento al por qué de la existencia de diferentes tasas de crecimiento que se llega a presentar entre los países.

El escenario teórico de Kaldor se puede explicar con la formulación de sus leyes, que sirven como la base y fundamento de su postura con respecto del crecimiento de las economías y la razón de las brechas en el desarrollo entre las naciones, que descansa sobre el sector industrial de la economía. A continuación se llevara a cabo la explicación de dichas leyes de Kaldor:

La primera ley de Kaldor hace referencia a la tasa de crecimiento de una economía, que tiene una relación directamente positiva con el sector manufacturero, y por ende a este sector se le asigna el papel como el eje motor de la economía. Esto debido a un alto efecto multiplicador en la economía derivado de las altas elasticidades ingreso de la demanda de las manufacturas, a los encadenamientos productivos, tanto hacia adelante como hacia atrás, existentes dentro del sector industrial y al aprendizaje que

ha de adquirirse cuando se fortalece la especialización de las actividades manufactureras que es una fuente de ventaja en la competencia internacional.

El segundo postulado, conocido también como “ley de Verdoorn”, describe cómo un aumento en la productividad de la producción manufacturera conduce a un aumento de la productividad del trabajo dentro del sector, esto debido a la curva de aprendizaje y especialización del trabajo, de la misma manera conduce a alcanzar los niveles de las economías de escala que incorporan el progreso técnico y provocan la mecanización de las actividades productivas.

La tercera ley establece que la productividad en los sectores no manufactureros aumentará cuando la tasa de crecimiento del producto manufacturero se ve incrementada. Esto debido a que la expansión de la industria manufacturera provoca un aumento en la demanda de trabajo, lo cual a su vez genera un incremento en la productividad del trabajo, propiciado gracias a que el sector industrial actuará como un polo de atracción de los trabajadores desempleados o a los trabajadores de sectores donde hay una baja tasa de productividad, este imán de trabajadores mejoraría la productividad global del trabajo, ya que considera al sector industrial como un sector más productivo que los sectores tradicionales de la economía no manufactureros (Ocegeda, 2003: 1026-1028).

1.5 MODELOS NEOCLÁSICOS

El pensamiento neoclásico tomo fuerza después del fracaso de los modelos del tipo de industrialización sustitutiva de importaciones, en este tipo de modelos, la visión del desarrollo económico es el de convergencia a un equilibrio en el largo plazo.

Este desarrollo económico se vería reflejado en un aumento del ahorro y en su dualidad, la inversión, con lo cual todo lo ahorrado es direccionado a la inversión y en consecuencia se llega a un aumento en el producto global de la economía.

Los modelos teóricos que están a punto de describirse se fundamentan en términos del costo de oportunidad de las mercancías, (Bajo, 1991: 19) y están formulados para economías con características de competencia perfecta.

1.5.1 EL MODELO DE SOLOW

En el modelo de crecimiento de Solow los diferentes países poseen el mismo nivel de tecnología, se supone que la producción se lleva a cabo en un marco de existencia de dos factores productivos, el capital y el trabajo, el ahorro se asume constante el cual se dedica únicamente a la inversión.

La producción se realizada bajo condiciones de rendimientos constantes a escala donde las empresas competitivas buscan la maximización de los beneficios generados en el mercado a través de una función de producción del tipo Cobb-Douglas $Y=K^a(EL)^{1-a}$; siendo EL, el trabajo efectivo y K el capital (Ros, 2004).

Este modelo no acepta la existencia de sectores no capitalistas dentro de la economía como sucede en las economías subdesarrolladas.

1.5.2 EL MODELO DE LEWIS

Otro modelo de índole neoclásico es el denominado “modelo de Lewis”, el cual es formulado, a diferencia del de Solow, aceptando la existencia de sectores de subsistencia no capitalistas dentro de la economía y es aplicable a países con escasez de capital y abundancia de mano de obra (Ros, 2004: 98).

El sector de subsistencia, el cual es denominado “S”, es aquel en donde prevalece un monto de producción muy pequeño en comparación con el generado dentro del sector capitalista de la economía y genera rendimientos constantes de trabajo.

De tal modo este sector tiene una función de producción $S=w_sL_s$; donde S es el producto generado, w_s es el producto por trabajador en el sector y L_s es la fuerza de trabajo empleada para la producción.

El sector capitalista, denotado con la letra “M”, es el de mayor peso dentro de la economía y presenta tecnología con rendimientos constantes a escala, y asume una función Cobb-Douglas en la producción de forma $M=AK^a(LM)^{1-a}$; donde M es el producto del sector, K es el capital y LM el empleo dentro del sector capitalista.

El sector capitalista generara presión al sector de subsistencia, vía salario de la fuerza de trabajo, con el cual busca atraer a los trabajadores hacia este sector, el salario en el sector capitalista está dado por lo que suceda dentro del sector de subsistencia más una prima extra con lo cual los trabajadores se ven atraídos hacia el sector capitalista (Ros, 2004).

El producto global de la economía es la suma de lo generado en ambos sectores ($Y=S+M$).

1.5.3 EL TEOREMA DE HECKSCHER-OHLIN

La teoría neoclásica encuentra en el teorema Heckcher-Ohlin un pilar fundamental en sus ideas en el cual el libre comercio promueve que cada país emplear su recurso más abundante en la producción de mercancías. Así a partir de la idea de ventaja comparativa se construye dicho teorema, en el cual la ventaja comparativa surge de las diferentes dotaciones de los factores productivos entre los países, (Bajo, 1991: 31) tiene como supuestos fundamental la existencia de mercados perfectos y economías completas, y el comercio entre los países llevara a un mayor nivel de bienestar.

Bajo el teorema Heckscher-Ohlin una movilidad perfecta de capital converge a niveles de producto por trabajador, donde el patrón de especialización depende de la dotación de factores.

1.5.4 MODELO DE KALECKI

El modelo formulado por Kalecki es un modelo macroeconómico para países subdesarrollados donde se considera la existencia de dos sectores un sector agrícola con restricción en la oferta, en el cual los factores productivos son la tierra y el trabajo, y que actúa como un mercado de competencia perfecta, y un sector manufacturero con restricción en la demanda, donde el principal factor productivo es el capital con el producto de n número de manufacturas.

Estos dos sectores tienden a un equilibrio de corto plazo con desempleo abierto y, como todos los modelos neoclásicos, al desarrollo económico en el largo plazo (Ros, 2004: 371).

1.6 LA NUEVA TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Bajo esta corriente de pensamiento el aumento del producto depende del aprendizaje y utilización de las tecnologías, con lo cual la dotación de los factores deja de tener el panel central de atención en este campo.

El patrón de especialización para la misma dotación de factores puede afectar el crecimiento mediante dos mecanismos: su efecto en la tasa de inversión y el efecto asignación de la inversión en la relación producto-capital (Ros, 2004: 305).

El comercio entre dos naciones, nos dice esta teoría, surge principalmente por dos razones: se produce y se vende lo que el país sabe hacer de relativamente mejor, o por la existencia de economías a escala dentro de una nación, lo cual difiere de la idea clásica del comercio internacional donde las dotaciones factoriales están dadas. Al especializarse venderán el excedente del producto en el cual se presentan ventajas y se comprará aquel que no es producido al interior del país.

Si un país opta por un impulsar una rama industrial, mediante investigación y desarrollo, llevará a este sector a un nivel de economías de escala lo cual permitirá enfrentarse al comercio internacional desde una perspectiva favorable, y no gastara esfuerzos infructuosos en la producción de bienes en los que no tiene ningún tipo de ventaja en la producción.

1.7 SÍNTESIS DE LAS TEORÍAS

A modo de cierre de esta primera parte introductoria del trabajo abreviamos las aportaciones de cada una de las diferentes visiones del pensamiento económico que revisamos sobre el crecimiento económico y el rol del sector industrial dentro de este.

En los economistas clásicos encontramos la idea fundamental de la división internacional del trabajo como creador de aumento en las condiciones de vida de los

países participantes del comercio, esto derivado gracias a que las economías nacionales se especializarían en la producción de bienes en los cuales se tenga una ventaja y así no se desperdiciarían recursos en aquellos bienes que les resultarían más fácil importarlos.

En Marx la producción tiene el papel básico de formador de valor para el sistema, además con el ttn se obtuvo una medida en horas, no solamente en costos como la visión de Smith y demás economistas clásicos, para conocer si un agente económico se encuentra con algún tipo de ventaja dentro de la producción media y saber si es competitivo en el mercado.

Schumpeter, por su parte, añade al análisis el proceso de innovación, el cual describe que para mantenerse dentro del mercado no es suficiente estar en los costos y horas medias de producción, sino que además es necesario el proceso de actualización y adaptación en el proceso de mejoras técnicas y tecnológicas dentro del sector en el que se compete, de lo contrario se tendrá un fracaso asegurado.

Kaldor le da al sector manufacturero la principal prioridad dentro del sistema ya que este sector lo ve directamente relacionado con el crecimiento económico, es el eje rector de la economía capaz de generar un efecto de arrastre en la productividad de las demás actividades económicas, por lo cual una industrialización más rápida llevara a un crecimiento mayor y por ende al desarrollo económico de las naciones.

Los neoclásicos retoman la idea clásica de que la especialización es efecto del comercio, ya que se enfocaría la producción de mercancías hacia aquellas en las que se tenga una ventaja comparativa que está dada por los factores de producción en cada economía nacional.

Lo anterior es cuestionado por la nueva teoría del comercio internacional, ya que con el aprendizaje y utilización de tecnologías que provean una ventaja, así como las economías de escala, las barreras que podrían traer consigo las diferentes dotaciones factoriales entre las distintas economías pueden ser superadas.

B. EXPERIENCIAS HISTÓRICAS

Los modelos teóricos de las distintas corrientes de pensamiento surgen para solventar dificultades que se encuentran en la realidad económica en el momento histórico en el cual se genera dicho modelo, intentos para transportar su aplicación a la realidad social en distintos periodos y en naciones de alrededor del orbe es lo que a continuación se revisa.

Tomaremos principalmente los modelos de industrialización que han sido empleados con el propósito de mejorar las condiciones del crecimiento económico, para comparar la importancia de los distintos agentes económicos, así como la posición que el sector manufacturero tiene dentro del conjunto de la esfera económica.

El seguimiento de uno u otro modelo de industrialización llevo a resultados heterogéneos, desde aquellos en los cuales fue capaz de llevar a los países a un nivel de crecimiento sostenido y desarrollo económico, como es el caso de los países de la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ASEAN), y el resultado más común que en la práctica resulto en una nula convergencia a un “éxito” satisfactorio y que sin embargo sirvieron para la conformación de la estructura productiva nacional bajo la industrialización sustitutiva de importaciones.

1.8 MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN VÍA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES.

El modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) se basa en la idea básica de llevar a cabo una sustitución de valor agregado externo por valor agregado interno, se justifica en el hecho que las externalidades del mercado producen una elevación en el costo de producción en las economías periféricas, y una corrección de estas distorsiones internas llevaría a una elevación del nivel de eficiencia (Sosa, 2005: 11). Todo esto conlleva a una defensa del proteccionismo como forma de enfrentar las fallas que el mercado es incapaz de solucionar.

El modelo ISI se inspira en la política emanada desde la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) que intentaba romper la dependencia de los

países subdesarrollados con el exterior, en el caso específico de las economías latinoamericanas con los Estados Unidos, se buscaba potenciar la industria nacional mediante la protección de la competencia industrial del exterior.

En esencia se trata de suplantar las importaciones de productos extranjeros por productos elaborados al interior de la nación. Esto se alcanzaría mediante un esquema altamente proteccionista, donde el instrumental de política comercial es el que se emplea para dicho fin. De este modo altos impuestos arancelarios, permisos y cuotas de importación son las principales fuerzas para contener el flujo de importaciones en los países con un modelo de desarrollo ISI.

El argumento en el cual se basa la protección es el de proveer del tiempo necesario para la maduración de las ramas industriales nacientes. Así cada industria, teóricamente, se volvería competitiva y con el paso del tiempo inclusive llegaría a obtener una capacidad exportadora.

El sector industrial juega un papel clave en este modelo, ya que si dentro del mercado interno no es posible la satisfacción de la demanda por falta de capacidad productiva en la economía, dicha demanda se redireccionará hacia la oferta generada en el exterior. Si dicha demanda se puede retener dentro del mercado interno es posible una ampliación de la capacidad interna y por ende del ingreso nacional, lo que a la larga conduciría a la economía a una senda de desarrollo económico.

La política proteccionista asociada al modelo ISI orienta la generación de estructuras productivas hacia aquellos sectores que son considerados clave en la conformación productiva de la economía que la lleva a cabo. Para conducir el desarrollo económico mediante un modelo ISI, la construcción de enclaves industriales, es decir zonas de concentración fabril, es básico, ya que estos servirían como pilares del desarrollo industrial nacional, para su correcto funcionamiento como base del sector manufacturero se debe ubicar aquellos sectores industriales que sean lo suficientemente fuertes para la economía nacional y generar a partir de estos eslabonamientos hacia adelante y hacia atrás en la industria nacional¹.

¹ Los eslabonamientos de una cadena productiva interactúan abasteciéndose los unos a los otros, al referirse de encadenamientos “hacia atrás” se trata de proveedores de insumos o materias primas que proveen a una fábrica de aquellos elementos necesarios para llevar a cabo su proceso productivo y los

Entonces una generación de cadenas productivas implica la configuración de un esquema donde estén inter vinculadas industrias generadoras de bienes de capital, bienes intermedios y bienes finales

En una fase inicial del modelo, la industria tendrá costos unitarios de producción superiores a los que se tienen en industrias maduras que compiten internacionalmente. Esto se debe principalmente a la curva de aprendizaje a la cual son sometidas las nacientes empresas dentro del sector, con el transcurrir del tiempo se espera una superación de esa curva y se debería de llegar a una situación contraria en la cual el costo unitario debe de ser menor al de la competencia internacional. Esta caída en los costos correspondería como un reflejo de un incremento en la productividad dentro del sector.

Una política de protección apunta a la creación de nuevas capacidades productivas y la ampliación de las ya existentes. Si este proteccionismo se da a través de la vía tributaria los precios del mercado interno serán superiores a los del mercado mundial, pero serán levemente menores a la magnitud de la carga impositiva a la importación.

Para la creación de una industria nueva dentro del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones es necesario tener dos condiciones: una tasa de crecimiento de producción más alta en la industria nacional que en las empresas maduras internacionales y tener una relación beneficio-costos positiva (Sosa, 2005: 9).

La mayoría de las experiencias conocidas del modelo ISI se encontraron con el problema que las industrias que lograron entrar al proceso de industrialización fueron, en su mayoría, industrias con bienes de producción de consumo final, quedando rezagados los sectores industriales de bienes intermedios y de capital, lo cual condujo a una alta dependencia de importación de bienes de capital y no se logro completar vínculos hacia atrás de la cadena productiva.

Lo cual conduce a que el proceso ISI sea altamente dependiente de la importación de bienes de capital lo cual genera problemas en la balanza de pagos y en la balanza comercial. Con lo cual este tipo de industrialización es consumidora de divisas pero es incapaz de generarlas. Esto aunado a una “estabilidad” en la clase capitalista la cual se

eslabones “hacia adelante” se originan cuando una mercancía creada en una firma continua su propio proceso productivo o interviene en la creación de una nueva mercancía en otra planta.

acostumbró a sus rentas y no encontró mayor incentivo para llevar a cabo adecuaciones en su proceso productivo, podemos vislumbrar que las experiencias de este intento de industrialización en su momento sirvieron para modernizar las instalaciones productivas de los países subdesarrollados, pero fue incapaz de sacar a las naciones del sesgo del desarrollo y mucho menos romper con la dependencia hacia los países desarrollados las cuales eran premisas de este modelo.

1.9 MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN ORIENTADA A LA SUSTITUCIÓN DE EXPORTACIONES

En esencia el proceso de industrialización vía sustitución de exportaciones (ISE) se trata de un modelo que emplea elementos descritos por el modelo ISI, ya que requiere de una formación interna de un fuerte sector industrial, que en su etapa naciente es protegido por el Estado, pero que no solamente está direccionado a satisfacer las necesidades internas de la sociedad, sino que además sea capaz de competir internacionalmente.

Con la aplicación de este modelo primero se buscaría la sustitución de un producto importado, por medio de la producción local y posteriormente se intentaría ser partícipe del comercio internacional.

Las experiencias más representativas de este tipo de modelo de desarrollo son aquellas que se dieron en las naciones del sudeste asiático, que aplicando este tipo de industrialización impulsaron sus economías hacia altas tasas de crecimiento económico sostenido.

Países como Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur buscaron llevar a cabo una sustitución en el plano de los productos de exportación, donde se logró transformar el aparato productivo nacional de una producción agro-minera a economías donde predomina la producción de bienes con un alto nivel de valor agregado. Con lo cual se le asigna al sector industrial el enclave principal del funcionamiento económico y que tiene un efecto de arrastre al resto de los sectores.

Una de las condiciones que permitieron el rápido avance en los países del sudeste asiático fue el alto nivel educativo que se tuvo en la zona gracias al gasto del gobierno

en este rubro, el cual era mucho mayor en comparación con su ingreso per cápita (Ros, 2004: 215).

Altos niveles educativos son importantes en el proceso de industrialización, pero no es suficiente solamente este aspecto. Para conducir a un crecimiento económico sostenido es requerido también la existencia de una estructura productiva y una infraestructura científico-tecnológica que respalden al sistema educativo, para que de este modo esta inversión en educación no sea desperdiciada.

Aquí podemos ubicar el otro elemento básico dentro del ISE, y es el papel activo que juega el Estado en este modelo de industrialización que potencia los sectores industriales prioritarios.

“El conjunto de intervenciones gubernamentales, que subsidian y coordina las decisiones de inversión, la política gubernamental tuvo éxito en reasignar recursos hacia las industrias modernas e intensivas en capital...” (Ros, 2004: 305).

El Estado da ventajas a la instalación de plantas productivas en donde tanto el capital nacional como el transnacional son favorecidos. Esto se debe a que altas tasas de inversión deberían incrementar la demanda del mercado interno, por el empleo de mano de obra, y a su vez la demanda de bienes de capital importados, en consecuencia queda un excedente de la producción que es re-direccionado hacia el exterior.

Este esquema consolidaría el sistema productivo nacional y a su vez fortalecería la balanza de pagos. Lo anterior llevaría a una diversificación de las exportaciones y mejoraría la defensa comercial interna frente a choques extranjeros.

1.10 INDUSTRIALIZACIÓN ORIENTADA A LAS EXPORTACIONES

La industrialización orientada a las exportaciones (IOE) se establece como modelo de desarrollo predominante a partir de la crisis de la deuda, genera una ruptura entre el Estado y el mercado. Pone en el centro del análisis una estructura macroeconómica estable en la cual el único papel estatal es el de garante de dichas condiciones de estabilidad.

Este modelo de industrialización pugna por un achicamiento estatal, donde las empresas que se encuentran en manos del gobierno deben cerrar o pasar a control privado, ya que se ve en el agente privado como único agente económico capaz de explotar óptimamente las diferentes actividades económicas.

En la actual división internacional del trabajo se ha establecido al modelo IOE como el único viable bajo el cual se puede llegar a un crecimiento y desarrollo económico sostenido, esto en una coyuntura del proceso de globalización, en la cual la estructura económica internacional se caracteriza por la conformación de bloques económicos entre las naciones.

En este contexto el sector manufacturero pone en su centro de atención la capacidad exportadora de la empresa, esta capacidad exportadora es tomada en cuenta como la manera de determinar si una industria es eficiente o no. Una empresa sólida y fuerte debería ser capaz de competir en el mercado mundial, las firmas incapaces de seguir este proceso estarían destinadas al fracaso y a su inevitable desaparición, debido a la existencia de empresas multinacionales con un mayor poder de mercado.

El sector manufacturero se encuentra aquí ante un panorama de una producción flexible, donde el producto final requiere de insumos producidos en otras partes del mundo, y la maquila se convierte en un pilar fundamental de este proceso ya que elabora bienes intermedios en distintas instalaciones a lo largo del orbe y son finalmente ensamblados en una cadena de producción a nivel mundial.

La asignación óptima de los recursos, bajo este modelo, conlleva en la teoría a una situación de desarrollo económico. Lo cual se alcanzará siempre y cuando no se presenten fallas de mercado o intervención estatal donde se deben eliminar todas las trabas gubernamentales e institucionales, que afecten el libre intercambio de mercancías para ser partícipe del comercio internacional.

Estabilidad macroeconómica, estabilidad de precios, saldo fiscal favorable, perfecta movilidad de capital nacional e internacional son las condiciones que generarían altas tasas de inversión, comercio internacional y crecimiento, que posteriormente se vería reflejado en términos de desarrollo económico, que fundamentan este proceso de industrialización.

1.11 LA ENFERMEDAD HOLANDESA

En este estudio de diferentes posturas con respecto a la importancia del sector manufacturero dentro de la economía tiene cabida considerar lo que ha sido denominado por la literatura como la “enfermedad holandesa” y sus efectos negativos sobre el sector industrial representativa de lo ocurrido por los Países Bajos con el descubrimiento de gas natural.

La enfermedad holandesa es una situación en la cual la existencia de una vasta dotación de recursos naturales dentro de una economía da origen a una situación adversa para el sector manufacturero. Este efecto propicia una “desindustrialización indirecta” (Ros, 2004: 274) donde el capital se direcciona hacia el sector intensivo en recursos naturales con lo cual se va olvidando el desarrollo dentro del sector manufacturero.

Hay que tener en consideración esta problemática ya que México es una nación que a través de su desarrollo histórico está presente la existencia de grandes yacimientos petroleros, que en su mayoría han sido empleados para el gasto corriente del Estado y no se ha impulsado con los recursos petroleros una base técnica sólida.

Es posible superar esta problemática si al interior del sector manufacturero existen eslabonamientos industriales en donde el sector de recursos naturales tenga un papel de apoyo en el proceso de industrialización (Ros, 2004: 265).

2. LA INDUSTRIA EN LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

2.1 MÉXICO Y LA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO

A partir de la década de los ochenta la política económica de México da un giro de 180 grados al abandonar el modelo de desarrollo ISI, y cambiar a un modelo cuyo eje central es el de exportación de productos manufacturados, en este apartado se busca describir la reestructuración de la economía mundial a partir del reacomodo en la División Internacional del Trabajo (DIT) que encuentra su origen con la crisis de la deuda y que ha reinado como paradigma económico hegemónico descrito en la literatura como neoliberalismo.

El neoliberalismo surgido desde el pensamiento de la Escuela de Chicago y que adquirió presencia en el marco político internacional con sus principales promotores la “*Dama de Hierro*” Margaret Thatcher, primer ministro del Reino Unido de 1979 a 1990, y el cuadragésimo presidente de los Estados Unidos Ronald Reagan, tiene por eje rector al monetarismo y al libre comercio, donde cualquier fuerza externa a las del mercado provoca desequilibrios económicos.

El cambio de modelo de desarrollo en México responde al reacomodo internacional de la DIT, entendida como la división del proceso de producción a escala mundial, en la cual se enfrenta a un proceso de reubicación de la producción manufacturera con la mudanza de la mayoría de los procesos industriales del centro a la periferia.

El sector industrial de las distintas economías nacionales han encontrado en el sector externo su principal mercado, de este modo, tanto países del centro como periféricos han conducido la producción de bienes manufactureros en una cadena de producción interconectada globalmente (Gereffi, 1994).

En estas cadenas de producción globales distintos procesos productivos intervienen en la elaboración de un producto final mediante nodos de conexión, los cuales pueden

tener su origen a nivel local, regional o global, de los cuales se origina el panorama actual de la división e integración del proceso de trabajo, con lo cual queda estructurado el rol del desarrollo que cada nación toma dentro de la transformación del sistema de producción mundial.

El principal argumento usado para defender la producción a escala internacional es que la extensión de los mercados nacionales no es lo suficientemente grande como para aprovechar las ventajas derivadas de una especialización y división del trabajo con la realización de bienes en una cadena de actividades, por lo tanto la división del trabajo condiciona la elección de las técnicas de producción, que buscarían la ampliación del mercado vía la exportación.

La producción manufacturera, en los términos de la actual división internacional del trabajo, se fundamenta principalmente en actividades de producción de bienes intermedios que serán destinados al exterior para su reelaboración o ensamblaje, que posteriormente volverán a ser exportados para la continuación de su proceso productivo. Lo cual describe en términos generales lo que es la cadena de producción a escala internacional, esto es únicamente posible gracias a los avances tecnológicos que reducen los costos de las transacciones, y del actual nivel de apertura de las economías nacionales.

La segmentación internacional busca una súper especialización de la producción que responde a la estrategia de las compañías multinacionales a su lógica de la reducción en los costes de producción aprovechando la mano de obra barata, concesiones tributarias e inclusive las legislaciones ambientales más laxas de los países emergentes, así como las economías de escala en países tecnológicamente desarrollados.

Dicha dispersión tiene como finalidad obtener las mejores condiciones y facilidades que le otorga al proceso productivo distintas zonas geográficas del planeta, y encuentra en la maquila una herramienta básica para conseguir tal fin.

La libertad comercial pregonada desde las bases del modelo económico ha dado pie a condiciones específicas del proceso político, económico y social globalizador más profundas al de simple librecambismo que ajustan las relaciones sociales que se viven en la actualidad.

2.2 GLOBALIZACIÓN Y PRODUCCIÓN DE BIENES INDUSTRIALES

El esquema de la división internacional del trabajo está altamente ligado al proceso de globalización que se lleva a cabo hoy en día en la economía mundial. Con el proceso globalizador se ha visto una expansión del comercio internacional, que ha sido posible gracias al libre flujo de mercancías y ha sido acompañada de la liberalización de las corrientes financieras.

La globalización implica un encogimiento del espacio y del tiempo, ya que hace que los tiempos de entrega se vean disminuidos, con lo cual se abaten los costos embalaje y transporte derivado de los avances en la tecnología y las comunicaciones, estas ventajas no sólo han sido empleadas por el capital productivo sino en mayor medida han sido utilizadas por las corrientes del capital financiero.

La globalización es principalmente de este modo una internacionalización del capital, donde se busca aprovechar y apropiarse de las distintas ventajas ofrecidas por las economías nacionales.

La globalización se caracteriza por un desplazamiento del capital productivo hacia la periferia, que se ve aunado con la promoción de avances tecnológicos, en especial de aquellos asociados con la construcción, expansión y profundización de la internacionalización del capital y el establecimiento de cadenas globales de mercancías.

Con el proceso globalizador la producción se vuelve “flexible” lo cual significa que los productos se vuelven más especializados y variados con la finalidad de responder a la demanda, de este modo se pueda sustituir productos y al mismo tiempo reducir tiempos y costos en los insumos.

De lo anterior se desprenden la idea del encadenamiento mercantil global como método de maximizar la producción flexible, los procesos de producción y calidad en los productos (Bailey, 2003: 57).

No se asume la globalización como un “fenómeno” nuevo, puesto que a lo largo de la historia de la humanidad podemos hacer referencia al proceso globalizador, en

algunos momentos con un mayor presencia que en otros, sin embargo en el esquema actual tiene su propia caracterización específica.

Lejos de ser un proceso integrador de todos los estados-nacionales del orbe es un fenómeno completamente heterogéneo, excluyente y que está lejos de ser el vehículo por el cual se incluyan a todas las naciones para el mejoramiento de las condiciones de los habitantes del planeta, este es un proceso que ha avanzado a la conformación de bloques económicos que tienen por objetivo tener un mejor posicionamiento y una mayor fuerza de reacción hacia las demás economías del mundo.

La conformación de bloques regionales entonces se presenta como una contratendencia a la globalización que atenúa sus efectos y brinda a las potencias que los encabezan un marco fortalecido desde el cual pueden participar con un mayor apoyo en la competencia económica internacional.

2.3 EL PAPEL DE LOS BLOQUES REGIONALES Y LA INTEGRACIÓN REGIONAL

La relación entre el valor y el peso del producto reduce el radio de circulación de bienes por lo cual la división de trabajo se vuelve regional antes que global, derivado de esto son creados bloques regionales, en los cuales se mezcla la movilidad de ciertos factores, como lo son la tecnología, organización y los bienes intermedios, con los factores que tienen poca o nula movilidad como lo es la fuerza laboral.

Estos bloques económicos responden a procesos de integración regional, existiendo en el panorama actual tres principales bloques con países de importancia sistémica global a la cabeza, el más representativo hoy en día por su nivel de integración económica la Unión Europea con Alemania como principal líder, además del bloque asiático liderado por Japón, y aquel en el cual queda adscrito México, después de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con los Estados Unidos a la cabeza, y en el cual por su importancia para la economía mexicana nos centraremos en el siguiente apartado.

El surgimiento de los bloques económicos regionales en la década de los años 90's generó una nueva dinámica en la integración del comercio global, estos procesos

sirven para la construcción de vínculos regionales que conlleven a un posicionamiento privilegiado con respecto a asuntos de finanzas, comercio y producción favoreciendo el acceso a recursos y proveedores dentro de la región.

En esta integración regional las naciones menos desarrolladas de los bloques son ubicadas en las redes y los nodos productivos de los países más desarrollados conformando cadenas de producción a niveles regionales (Cypher, 2012: 122). El sistema de producción regional no es resultado del libre cambio internacional sino que es resultado de la estrategia de organización productiva de las empresas.

El regionalismo que se vive hoy en día es un reflejo de las necesidades funcionales de las corporaciones multinacionales, que serían las responsables en buena parte de la globalización misma (De la Reza, 1999: 233) y se busca una atracción de la inversión extranjera directa, la cual suele ser asociada al término de competitividad.

Pero no solamente se ha vuelto un proceso de conformación de bloques económicos más que un proceso incluyente de todas las naciones, sino que además, se ha vuelto un fenómeno de comercio intrafirma más que un comercio en el cual participen los distintos actores del mercado, en el cual las matrices de las empresas multinacionales se concentran en las actividades de innovación y diseño; transfiriendo toda actividad industrial a las naciones periféricas, con lo cual obtenemos una división del trabajo entre firmas (Minian, 2009: 53).

La innovación tecnológica resulta, en la mayoría de los casos, en inversiones con costos elevados y que además tiene un tiempo de vida determinado, al seguir el avance de la técnica, la tecnología que en su momento fue innovadora entra en desuso y se vuelve obsoleta, siguiendo esta lógica, donde es técnicamente factible se reducen costos minimizando la automatización de la producción e incorporando una mayor intensidad de trabajo humano en la producción en lugar de llevar una inversión más frecuentemente (Minian, 2009: 55).

Y es aquí que adquiere sentido el actual posicionamiento de la empresa de tipo maquiladora en donde compañías organizan sus actividades de forma coordinada en varios territorios nacionales, en el que las unidades multinacionales o transnacionales han creado espacios homogéneos que atraviesan y superan las fronteras nacionales.

Para favorecer el desenvolvimiento del bloque norteamericano se ha estructurado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que funge como un pilar fundamental en las negociaciones de la zona.

Para Norteamérica la integración ha tenido entre sus resultados el desplazamiento del aparato productivo de los Estados Unidos hacia México por razones históricas, geográficas, políticas y económicas (Cusminsky, 1993) con lo cual se ha generado un enclave de producción en México basado en la flexibilización y bajo coste del trabajo.

2.4 LA DESLOCALIZACIÓN INDUSTRIAL

Dentro del reacomodo internacional sectorial del que hacemos referencia uno de los aspectos centrales es el de la “deslocalización de la producción” en el cual la planta industrial pierde toda posible cadena que la ate a cualquier zona geográfica. La deslocalización de la producción es entendida como la traslación de operaciones manufactureras a otro espacio geográfico.

La deslocalización de la producción toma fuerza a partir de la década de los años ochenta donde a su vez en el comercio internacional de productos intermedios adquiere cada vez mayor un peso relativo en el comercio mundial. Esta deslocalización manufacturera obedece a la idea clásica retomada por el pensamiento neoclásico en el cual la especialización en la producción conlleva a una mejora en la condiciones de vida de un país al aprovechar las ventajas comparativas de cada una de las naciones participantes. Esto debido a que la producción manufacturera se ha visto fragmentada, en la cual intervienen firmas locales y globales para la producción final de una mercancía (Minian, 2009: 46).

La deslocalización de la producción a escala global confluye a un proceso exportador de mercancías, con bajos niveles de valor agregado y altamente dependiente de cuantiosas tasas de importación para mantener el nivel de producción industrial y su posterior exportación (Minian, 2009: 60).

Las razones empleadas para llevar a cabo esta movilidad del capital productivo van desde la reducción de la capacidad excesiva de las viejas plantas *fordistas*², hasta la disminución de costos, principalmente el correspondiente al capital variable.

Las multinacionales tienen un peso importante ya que son las principales encargadas de llevar la IED a las naciones y con ello configuran el escenario económico alrededor del mundo.

El fenómeno de la globalización nos coloca frente a un proceso que desemboca en una forma de gestión integrada a escala mundial de la gran empresa multinacional, en donde las firmas locales más pequeñas se insertan como abastecedoras de la gran fábrica multinacional que puede llegar a ser condiciones creadas por la misma empresa multinacional para consolidar su negocio.

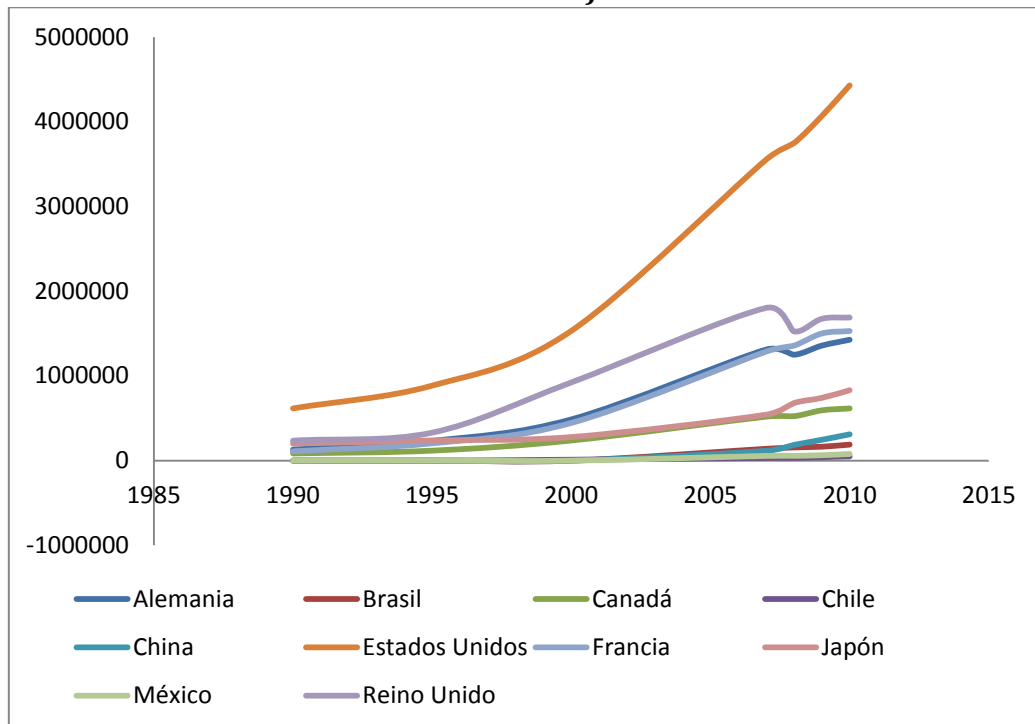
Con base a información de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) intentamos visualizar esta movilidad de los flujos, representadas en los siguientes gráficos, en los cuales los principales emisores de IED se localizan en las naciones de primer mundo y los receptores se encuentran en países en vías de desarrollo.

En la gráfica uno podemos observar los flujos de IED hacia el exterior desde diferentes naciones, donde el principal exportador de IED son los Estados Unidos, seguido por países del continente europeo y un poco más abajo siguen Japón y Canadá, todos ellos considerados como desarrollados

Por su parte en la gráfica dos donde se visualiza los niveles de recepción de IED por país, en el cual Estados Unidos es el principal destino de la IED, y del mismo modo los países desarrollados reciben IED reciben un flujo importante de inversiones. En este rubro las naciones subdesarrolladas tienen una mayor participación en la corriente internacional de IED.

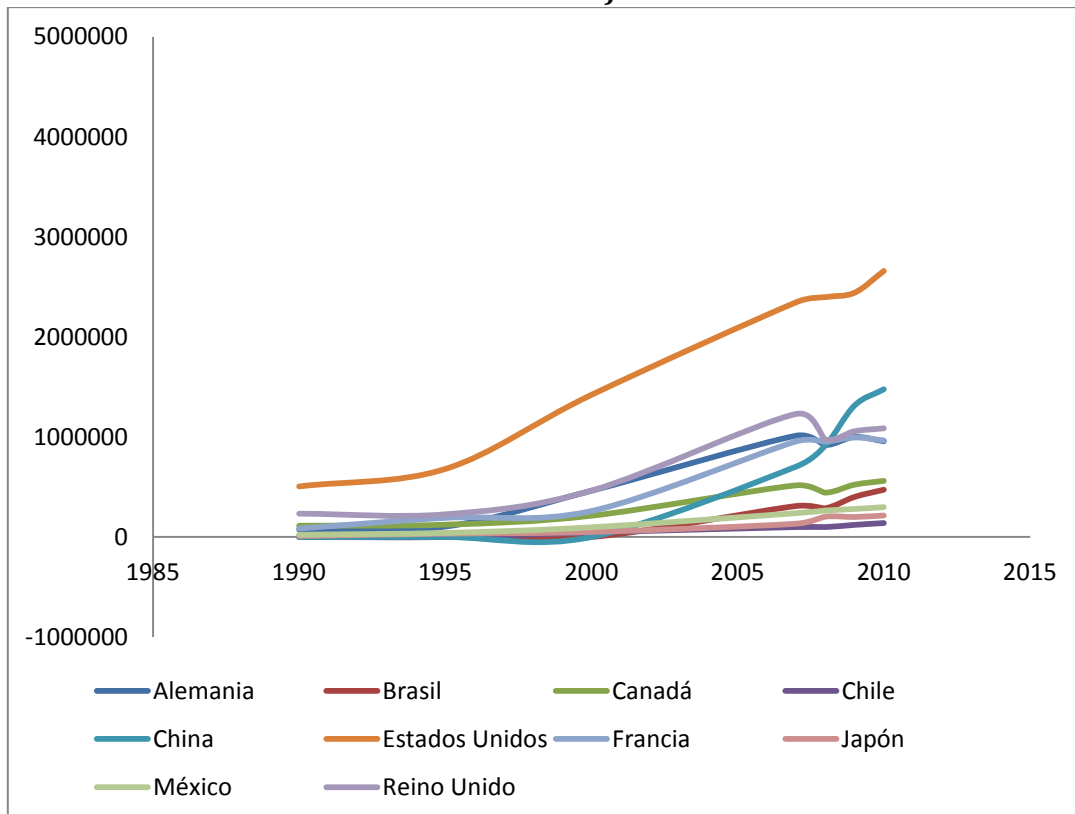
² Se entiende por *fordismo* al sistema de racionalización del trabajo en el cual el proceso productivo se lleva a cabo mediante la ejecución de pequeñas actividades apoyados de máquinas; mediante un sistema complejo que tiene en el centro la cadena de montaje, y un intrincado proceso de transportación del objeto de trabajo, que elimina en el obrero el tiempo improductivo al ser la maquina la encargada de dictar la velocidad del trabajo.

GRÁFICA 1: FLUJOS DE IED HACIA EL EXTERIOR 1990 - 2010 (MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Elaboración propia con información del *OECD Factbook 2011 - 2012*.

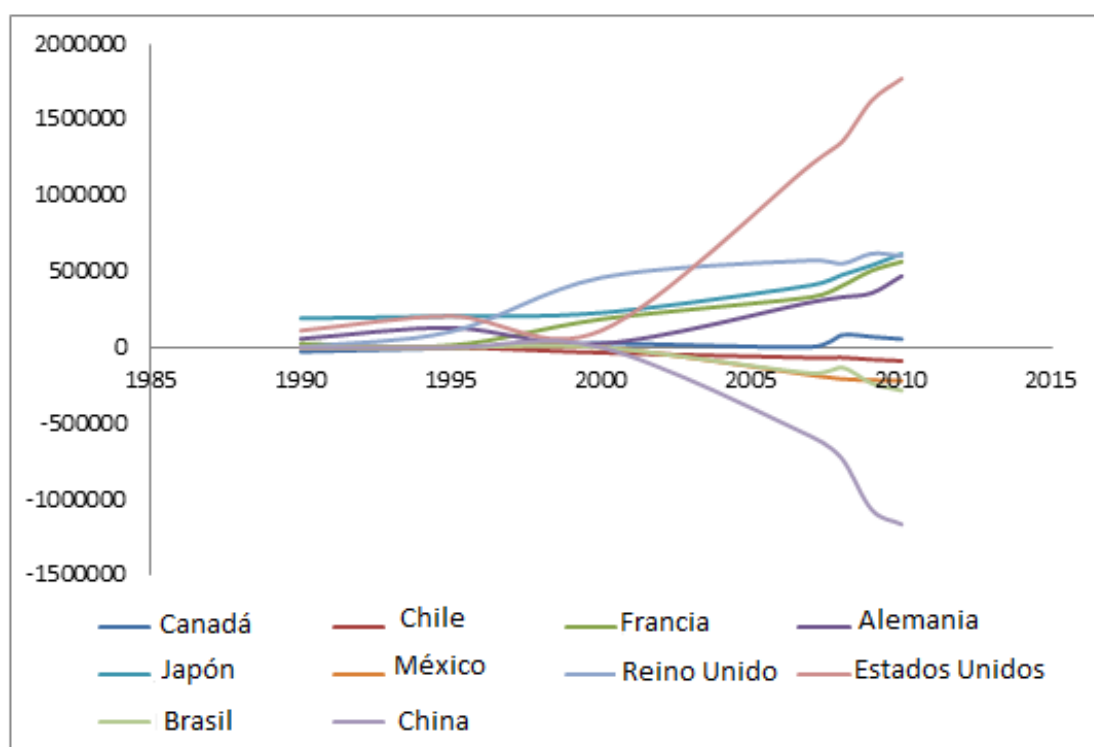
GRÁFICA 2: RECEPCIÓN DE FLUJOS DE IED 1990 - 2010 (MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Elaboración propia con información del *OECD Factbook 2011- 2012*.

Si realizamos un cálculo en el cual restamos la IED que emiten a la que reciben los países, vemos que en total los países de primer mundo exportan mucho más que lo que reciben, y por su parte las naciones en vías de desarrollo dependen más de los flujos de inversión ya que tienen mayores flujos hacia el interior, que la IED que generan hacia el exterior.

GRÁFICA 3: BALANCE DE LA IED 1990 - 2010 (MILLONES DE DÓLARES).



Fuente: Elaboración propia con información del *OECD Factbook 2011 - 2012*.

En los Estados Unidos se generó toda la estructura legislativa que facilitó a los empresarios disminuir los salarios en el sector manufacturero, con la que se amagaba a los trabajadores y sus sindicatos con una posible emigración de sus fuentes de trabajo, hacia los países menos desarrollados, principalmente la nación mexicana (Cusminsky, 1993).

Para el caso mexicano podemos emplear como evidencia empírica lo que sucedió durante la crisis financiera de 2008, donde la empresa automotriz *General Motors*

(GM) se declaró en quiebra a mediados de 2009 en los Estados Unidos y a la par en San Luis Potosí se ponía en operación una nueva planta de la empresa norteamericana. Del mismo modo en ese mismo año *Whirlpool* trasladó su proceso productivo de Indiana a un parque industrial en Apodaca, Nuevo León (Cypher, 2012:15).

2.5 EL SECTOR INDUSTRIAL MEXICANO EN EL CONTEXTO DEL BLOQUE ECONÓMICO NORTEAMERICANO

La adopción del modelo de desarrollo orientado a las exportaciones desde los años 80's y la inserción de México al mercado mundial, tuvo como efecto que el Estado se redujese al mínimo su participación en la producción industrial, como lo hizo durante 4 décadas del modelo de desarrollo ISI.

Los bloques regionales surgen de la necesidad de consolidar y formalizar las relaciones económicas con los países vecinos en tratados de integración regional, para garantizar un mercado seguro a los bienes producidos, así como el abastecimiento de materias primas y mano de obra baratas.

El bloque norteamericano, del cual es partícipe México, fue ideado para que la economía más poderosa del orbe, la de Estados Unidos, fuese capaz de enfrentar la competencia de los países que conforman los otros dos bloques económicos, y particularmente la de las potencias que las lideran.

Con el presidente Carlos Salinas de Gortari la idea de un acercamiento a la economía estadounidense cobra fuerza, como la vía de inserción internacional de México, basada en privilegiar a los EUA como pilar de la estrategia económica de crecimiento *hacia fuera*. Este planteamiento cobra fuerza con la firma del TLCAN y su entrada en vigor el primero de enero de 1994.

La regionalización de la economía global, ha hecho que México vea al sector manufacturero sufrir una transformación orientada hacia la maquila, sobre todo en la franja fronteriza del norte de la República, al buscar un acercamiento al mercado estadounidense con lo cual se observa un proceso de aglomeración en dicha zona.

De este modo las empresas transnacionales son capaces de establecer la ubicación sectorial, mediante el destino de sus inversiones, y a la vez el destino de las mercancías producidas.

Los eslabonamientos del aparato maquilador, ya sean hacia adelante o hacia atrás, se encuentran a escala transnacional, es decir, siguen el proceso fuera de la nación. Esto ha confluído para el caso mexicano en la desarticulación de sistemas productivos generados en la época de ISI (Guillén, 2007: 31).

En el contexto de los efectos generados en el sector a partir de la puesta en marcha podemos ubicar un sector manufacturero completamente heterogéneo, en donde existe el sector maquilador ligado al mercado exterior y aislado del resto de la economía nacional y el antiguo sector creado durante la época ISI el cual se encuentra dependiente del sector interno y separado del exterior (Guillen, 2007: 33).

2.6 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte tiene por antecedente directo el “Tratado de Libre Comercio de Canadá y Estados Unidos”, CUSFTA por sus siglas en inglés firmado en 1988, con el cual se inició la liberalización del comercio en Norteamérica.

Siguiendo el pensamiento de David Ricardo podemos definir el origen teórico del tratado trilateral, en el cual la economía mexicana tendría una ventaja comparativa si se especializara en productos en los cuales se tiene una ventaja, es decir, nuestra economía nacional debería de basarse en un conjunto de actividades intensivas en mano de obra y formar su predominio a partir de la fuerza de trabajo barata, para lo cual se le proveyó de un marco de flujos libres de capital, insumos y bienes terminados con el contexto del TLCAN, por su parte los Estados Unidos produciría bienes intensivos en capital como la aeronáutica y las maquinas herramientas.

Desde el año de entrada en vigor, 1994, y hasta la fecha las exportaciones mexicanas han encontrado en la economía de Estados Unidos el principal demandante, durante todo este tiempo el porcentaje de exportaciones hacia la nación vecina han fluctuado entre el 80 y 90% del total de estas (Cypher, 2012).

El TLCAN representa para la economía mexicana el medio institucional mediante el cual se garantiza el mantenimiento de reformas concernientes al proceso de apertura y a las políticas desreguladoras y la promesa de reactivación económica de la economía nacional mediante un acceso “privilegiado” al mercado de los Estados Unidos.

El TLCAN no solamente se limita a situaciones de comercio de bienes y servicios, sino que además tiene provisiones en apartados de compras de gobierno, inversión extranjera, propiedad intelectual y telecomunicaciones.

Siendo este el primer tratado de libre comercio en reunir economías desarrolladas, Estados Unidos y Canadá, con una nación subdesarrollada como lo es México (Bailey, 2003: 27).

El TLCAN se estableció en el ámbito manufacturero como una herramienta que serviría para aumentar la productividad del sector industrial y llevaría a una reconversión de las empresas existentes al interior de la economía hacia la competencia del mercado internacional (Guillén, 2007: 25).

A casi 20 años de la entrada en vigor del TLCAN un tercio del PIB son exportaciones, de estas tres cuartas partes son manufacturas, en su mayoría producción del sector maquilador, las cuales se concentran en pocas ramas e industrias. Con lo cual se ve mermada su capacidad de arrastre del grueso de la economía.

Desde la firma del TLCAN las inversiones productivas se han dirigido principalmente al sector automotriz y la maquila de electrónica, computación y confección (Guillén, 2007:27).

Se ha conformado en México una base manufacturera que entra en las cadenas de producción como la plataforma espacial de entrada hacia los Estados Unidos. De este modo queda amoldado el panorama productivo nacional con firmas exportadoras cercanas a los grandes conglomerados extranjeros.

No se puede concebir al TLCAN como un simple tratado de libre intercambio de mercancías que reconfigura el comercio regional, el tratado abarca más áreas y una que es primordial sobre el funcionamiento total de la economía es el referente al de los flujos de inversión entre las naciones participantes de un tratado de esta magnitud

que lleva a una reconfiguración industrial, que ha servido en el caso estadounidense para contener los salarios a la baja.

Con la puesta en marcha del TLCAN se esperaba que se incrementaran los flujos de IED desde los Estados Unidos hacia México, propiciando que se generaran avances técnicos derivados de las inversiones, a la par que se incrementaría el aparato productivo nacional, lo cual a su vez haría crecer los niveles de empleo formal que llevaría a detonar el crecimiento económico nacional, lo cual sería posible si se aumentara la base de proveedores nacionales. Lo anterior se ha quedado en el discurso, del total de la inversión estadounidense hacia nuestro país en 2001 el 71% se concentró en la compra de empresas ya existentes (Cypher, 2012: 66) esto aunado a los procesos que son exógenos a la economía nacional, se contraponen con la idea del papel de los flujos de inversión hacia nuestro país.

Se presentó a este tratado como aquel capaz de generar un crecimiento firme y sostenido, a la elevación de salarios y empleos. Lo que se ha encontrado es un mercado incapaz de absorber a la fuerza de trabajo que se incorpora cada año, lo cual ha provocado una flexibilización de la mano de obra y el crecimiento del sector informal en la economía.

El TLCAN ha representado para México el medio por el cual se le brinda de legitimidad y se garantiza la transición de la economía proteccionista del ISI al modelo de libre intercambio orientado al mercado externo, con el Estado rector de una reestructuración institucional que le da el papel de mero espectador de los equilibrios macroeconómicos que genere “certidumbre económica” al capital foráneo de las multinacionales.

2.7 LA MAQUILA EN EL ESCENARIO MEXICANO

La maquila es un proceso manufacturero que tiene por objetivo la exportación de mercancías que contienen bajos niveles de valor agregado y se elaboran con mano de obra barata.

Este ramal del sector industrial se encuentra aislado de todo posible encadenamiento, ya sea hacia atrás o hacia adelante, del aparato productivo nacional. La maquila entra

a las cadenas de producción globales, ya que se basa en el ensamblaje de bienes intermedios importados de otras naciones para su inmediata exportación, tanto de bienes finales como de bienes intermedios, luego del proceso que se lleva a cabo en el país anfitrión.

Al estar carentes de cualquier tipo de vínculos industriales en las naciones este tipo de industria no es capaz de ejercer un efecto de arrastre al resto de la economía que funcione como detonante del desarrollo de las naciones.

Aun así desde la década de los años ochenta, con el abandono de la generación de políticas industriales activas desde el Estado, el peso de la maquila en el sector industrial mexicano ha sido importante sobre todo en la frontera norte.

La maquila es el resultado del traslado de la estructura productiva de los Estados Unidos a México mediante operaciones de ensamblaje y comercio intrafirma que desarticula los aparatos productivos de ambas naciones.

El sector maquilador por su propia caracterización es incapaz de generar algún tipo de innovación, tanto en el proceso como en la administración, esto debido a que este tipo de industria es mero seguidor de decisiones tomadas por las matrices de las empresas en otros territorios.

Entre los análisis de este sector James Cypher (2007) describe lo que él concibe como “sector maquilador disfrazado” el cual sigue las mismas tendencias con algunas diferencias que no se alejan del objetivo perseguido por el sector maquilador clásico. El sector maquilador disfrazado, opera con altos niveles de exportaciones e importaciones similares a los de la maquila y aprovechan los programas de exenciones de pagos aduanales, impuestos internos así como de los beneficios de las leyes de importaciones y exportaciones prevalecientes en el sector sin que se denominen así mismas como empresas maquiladoras.

De este modo las grandes multinacionales incorporan insumos importados al producto manufacturado elaborado en el interior de la nación y que posteriormente son exportados, a diferencia de la maquila clásica los salarios y la calificación de la mano de obra tienen niveles mayores.

En México el origen de este tipo de industria surge para compensar la desaparición del programa “Bracero”. De este modo el sector maquilador surge oficialmente en 1966 bajo el “Programa de Industrialización Fronteriza”, con el cual materia prima y componentes podían ser importados sin cargas arancelarias, para ser ensamblados y posteriormente ser exportados como productos finales, al inicio del programa las operaciones deberían mantenerse dentro de los 20 km próximos a la franja fronteriza (Taylor Hansen, 2003, 10).

En los primeros años de la puesta en marcha las maquiladoras se concentraron en Chihuahua, Sonora y Tamaulipas, en la década de los años setenta estas avanzaron más en la franja fronteriza apareciendo en Baja California y Coahuila.

Es hasta la década de los años ochenta que comienza a diseminarse en el interior de la República, principalmente por la caída paulatina de las barreras legales que ataban a la maquila con la frontera. Los primeros estados en asimilar la dinámica maquiladora fueron Yucatán y Querétaro, seguido de Guanajuato, Aguascalientes, el Estado de México, Puebla, Tlaxcala y Jalisco, todos ellos en los primeros años de la década de los noventa. Lo anterior lo podemos visualizar en el mapa 1.

2.8 RETOS PARA UNA MEJOR INSERCIÓN INTERNACIONAL

Para ser partícipe de las cadenas globales de valor es preciso satisfacer los estándares internacionales de calidad. Las cadenas globales de valor abarcan desde la investigación y desarrollo hasta el reciclaje del producto, pasando por la producción, los servicios de apoyo, la distribución, la comercialización, las finanzas y los servicios de postventa. El objetivo de estas cadenas es aumentar el contenido de conocimientos en cada una de sus etapas, ya que en ello radica el valor por unidad producida (Rosales, 2009: 91).

Es necesaria la formación de recursos humanos calificados, el estímulo de las aglomeraciones productivas (*clusters*), los programas de innovación y la atracción de inversión extranjera directa (IED) que sea portadora de tecnología y conocimientos hacia sectores o actividades específicas.

MAPA 1: AVANCE DEL SECTOR MAQUILADOR EN EL TERRITORIO MEXICANO.



Fuente: Elaboración propia en base a Taylor Hansen (2003) y De la Garza Toledo (2005).

Con la anexión de China a la OMC el 11 de diciembre de 2001³ los flujos de IED hacia aquel país asiático se han visto incrementados, lo cual ha significado para México una derrota en el sector de trabajo intensivo de mano de obra, y hace más dura la competencia en el sector manufacturero de mercancías con bajos niveles de valor agregado.

Estos son algunos de los retos que debe enfrentar la economía nacional si busca tener un papel importante y exportador dentro de la economía mundial, en el siguiente capítulo se buscará analizar más a fondo las condiciones que ha vivido el sector industrial mexicano y sus capacidades para funcionar como eje de la economía de México.

³ China y la OMC http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/china_s.htm consultado en mayo de 2013.

3. LA INDUSTRIA MEXICANA EN EL MODELO DE PRODUCCIÓN PARA LA EXPORTACIÓN

3.1 ESTRUCTURA DEL SECTOR MANUFACTURERO MEXICANO

El sector manufacturero mexicano es de suma importancia para el entendimiento del crecimiento de la economía mexicana, tiene una participación de alrededor de un tercio del Producto Interno Bruto, además de ser el eje a través del cual gira el modelo de desarrollo exportador de bienes, por lo cual es necesario entender el marco en el que se desarrolla, por esta razón se buscará describir su panorama a continuación.

3.1.1 PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN LA ECONOMÍA NACIONAL

Al hablar de un proceso de desindustrialización se hace referencia a la disminución del peso relativo de la industria manufacturera en el PIB, y la reducción del empleo del sector en comparación con el total de la economía, así como la destrucción de su tejido de redes.

En términos absolutos la producción industrial ha aumentado desde el inicio de los años noventa, este crecimiento en comparación con el PIB ha mostrado no seguir su ritmo de expansión, y ha enfrentado un debacle en la participación del sector en este. En los últimos años de la década de los noventa encontró su nivel más alto de participación con respecto al PIB con niveles alrededor del 35%, a partir del nuevo siglo el sector manufacturero inicio un periodo de descenso en su aportación a niveles del 32%, más bajos que en el periodo de la crisis de 1994, adicionalmente a esto diferentes elementos que se tratan a lo largo del presente capítulo busca respaldar la idea de una desindustrialización en el sector mexicano.

TABLA 1: PARTICIPACIÓN DEL SECTOR INDUSTRIAL EN EL PIB 1990 - 2010 (MILLONES DE DÓLARES DE 2005).

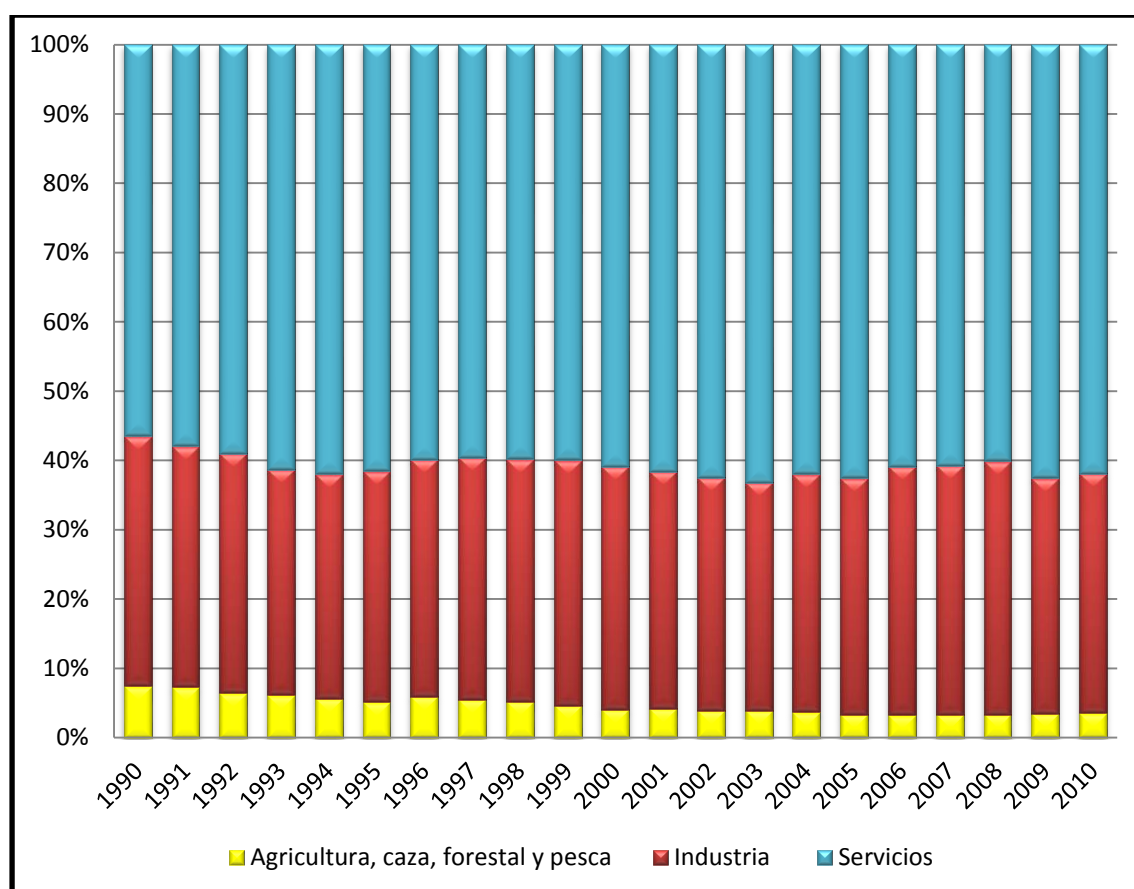
Año	PIB	Tasa de crecimiento PIB (%)	Producción Industrial	Tasa de crecimiento producción industrial (%)	Participación del sector manufacturero en el PIB (%)
1990	547801.44	-	188908.73	-	34.48
1991	570930.99	4.22	194858.84	3.15	34.13
1992	591648.12	3.63	202828.18	4.09	34.28
1993	603188.37	1.95	204279.57	0.72	33.87
1994	629821.1	4.42	214017.32	4.77	33.98
1995	590980.07	-6.17	195780.53	-8.52	33.13
1996	621435.13	5.15	215051.01	9.84	34.61
1997	663518.55	6.77	233461.16	8.56	35.19
1998	696896.03	5.03	246735.95	5.69	35.4
1999	723077.36	3.76	255601.42	3.59	35.35
2000	770735.21	6.59	270142.16	5.69	35.05
2001	770482.2	-0.03	261936.9	-3.04	34
2002	776429.92	0.77	262250.84	0.12	33.78
2003	787224.34	1.39	263792.58	0.59	33.51
2004	819261.02	4.07	273462.79	3.67	33.38
2005	846094.76	3.28	281156.95	2.81	33.23
2006	888896.77	5.06	297060.47	5.66	33.42
2007	918794.38	3.36	303052.9	2.02	32.98
2008	929983.34	1.22	302565.27	-0.16	32.53
2009	874208.11	-6.00	279244.34	-7.71	31.94
2010	920747.73	5.32	296505.74	6.18	32.2

Fuente: <http://unctad.org/> consultado en julio de 2013

En el periodo de 1990 a 2010 el porcentaje de participación de las actividades primarias varia del 7% al 3.5% en el PIB, ha ido disminuyendo a favor del sector servicios que creció del 56% en 1990 al 62% en 2010, alcanzando su máximo en 2003 (63%); por su parte el sector industrial en este periodo se ha mantenido en niveles de alrededor del 30% del total de las actividades económicas, como se muestra en el gráfico 4, pero como se vio en la tabla anterior, este ha ido disminuyendo a lo largo del periodo.

El sector industrial en la década de los noventa, en los años previos a la crisis de 1994 mostró una estabilidad en el 34 % del PIB en el conjunto de las actividades, al pasar la crisis comenzó una fase de recuperación pero al alcanzar los años 2000, con la crisis estadounidense de inicio de siglo se tuvieron consecuencias en el sector, cayó en una fase de disminución de participación de la cual no ha podido alcanzar sus niveles previos.

**GRÁFICA 4: ACTIVIDADES ECONÓMICAS COMO PORCENTAJE DEL TOTAL
1990 - 2010.**



Fuente: <http://unctad.org/> Consultado en Julio de 2013

3.1.2 TIPO DE MANUFACTURAS GENERADAS

La producción manufacturera nacional es en su mayoría desarrollada con baja y media calificación e intensivas en tecnologías. Solamente en el periodo 2000 - 2004 las estadísticas muestran que existió un incremento en las actividades de alta calificación de la mano de obra, posterior a ese periodo los años 2005 y 2006 muestran que

alrededor del 70% de la producción se llevó a cabo empleando baja calificación de la mano de obra.

Las actividades intensivas en mano de obra y de recursos, han mostrado una tendencia a la baja, lo cual muestra un avance del sector hacia la media y baja calificación con el uso de tecnologías cada vez mayor.

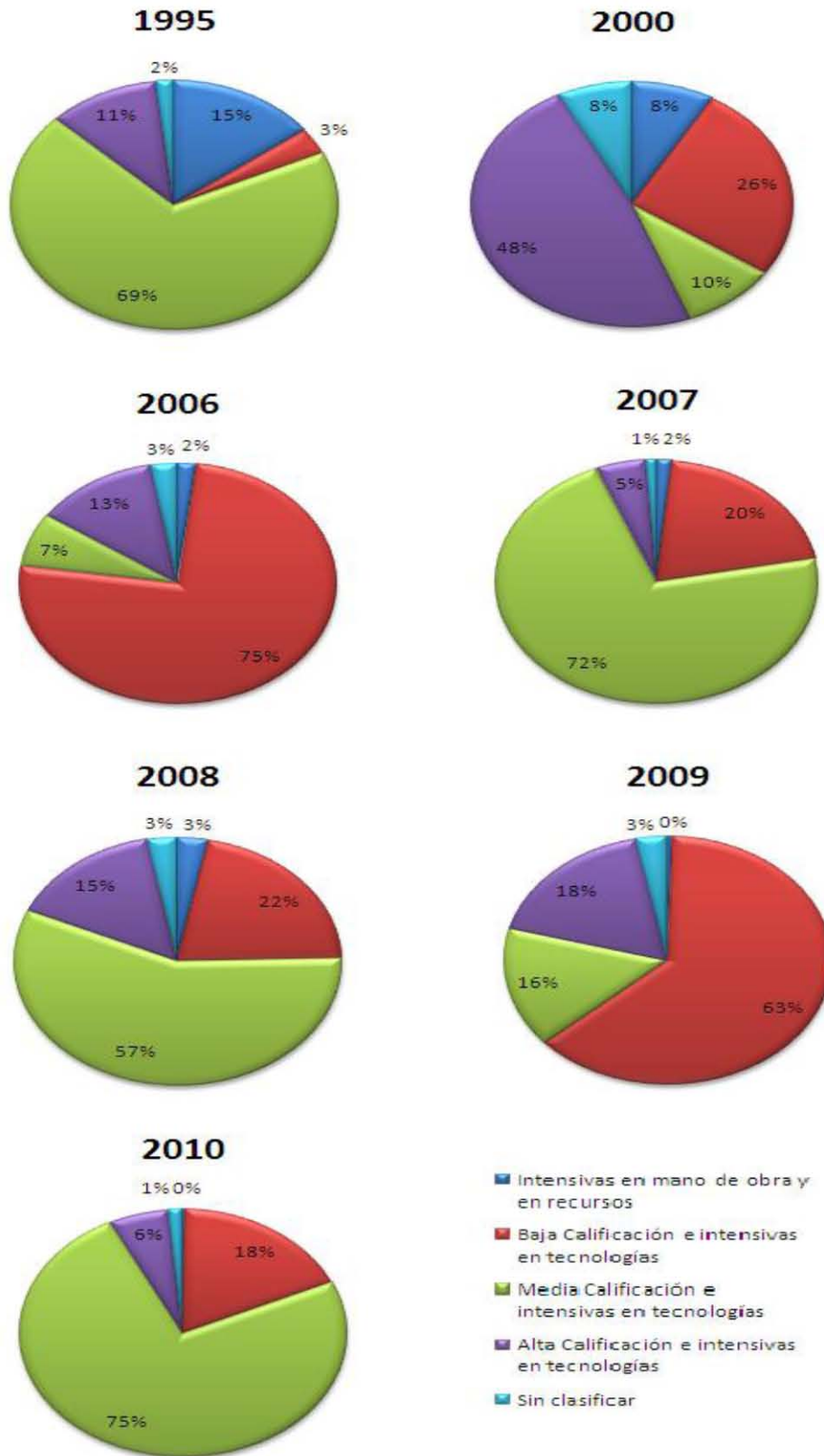
En términos generales la producción nacional se lleva a cabo con calificación de la fuerza de trabajo baja y media, dejando una oportunidad clara de aprovechamiento de los trabajadores más capacitados, y con uso intensivo de tecnologías.

Esta situación no vio mayores cambios en el periodo estudiado, sin embargo en el año 2000 se encuentra una situación totalmente diferente, se puede observar un cambio importante con alrededor del 50% de la producción con calificación alta de la fuerza de trabajo, asumiendo que esta diferencia observable no sea consecuencia de cambios en la forma de la medición de la calificación de la fuerza de trabajo, este avance se desmoronó con la crisis estadounidense, llevando a los procesos productivos nacionales a el empleo de obreros de media y baja calificación como se había estado haciendo, lo anterior se muestra en el gráfico 5.

La falta de políticas sectoriales adecuadas que propicien un aumento en el valor agregado producido al interior de la nación, ha reducido el efecto de arrastre que podría tener la industria; en ese sentido la industrialización se ve frenada, y se ha vuelto altamente dependiente de la coyuntura estadounidense.

Al observar la producción nacional por grupo para el año 2010 encontramos que la rama más dinámica de la manufactura mexicana es la rama 336 de fabricación de equipo de transporte con el 19% de la producción nacional, esto encuentra su explicación principalmente en el peso del sector automotriz y de autopartes en la economía nacional. Le siguen la industria alimentaria, con el 16%, y posteriormente con el 15% y el 14%, el sector 325 de la industria química y 324 de fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón respectivamente, estos dos sectores muestran su dinamismo por la inclusión de industrias relacionadas con el petróleo, para el sector 325 su principal componente es la industria petroquímica, y por su parte el sector 324 la refinación petrolera (Gráfica 6).

GRÁFICA 5: COMPOSICIÓN DE LA PRODUCCIÓN MANUFACTURERA DE ACUERDO A SU NIVEL DE USO DE RECURSOS 1995 - 2010



Fuente: <http://unctad.org/> Consultado en Julio de 2013.

Sectores que podrían servir como fuente de innovación y abastecimiento de tecnología para la economía, se encuentran con porcentajes bajos de la producción nacional, así pues tenemos a la rama 335 generadora de aparatos eléctricos y energía eléctrica con 3% del total, el ramal 333 encargada de los bienes de capital con solamente el 2% de la producción a nivel nacional, y el 334 de equipos de cómputo y diversos componentes electrónicos en 1%.

Sectores tradicionales de la manufactura mexicana como el textil, de las ramas 313 a la 316, tienen niveles bajos de participación, sumando entre ellas alrededor del 3 % de la manufactura de México.

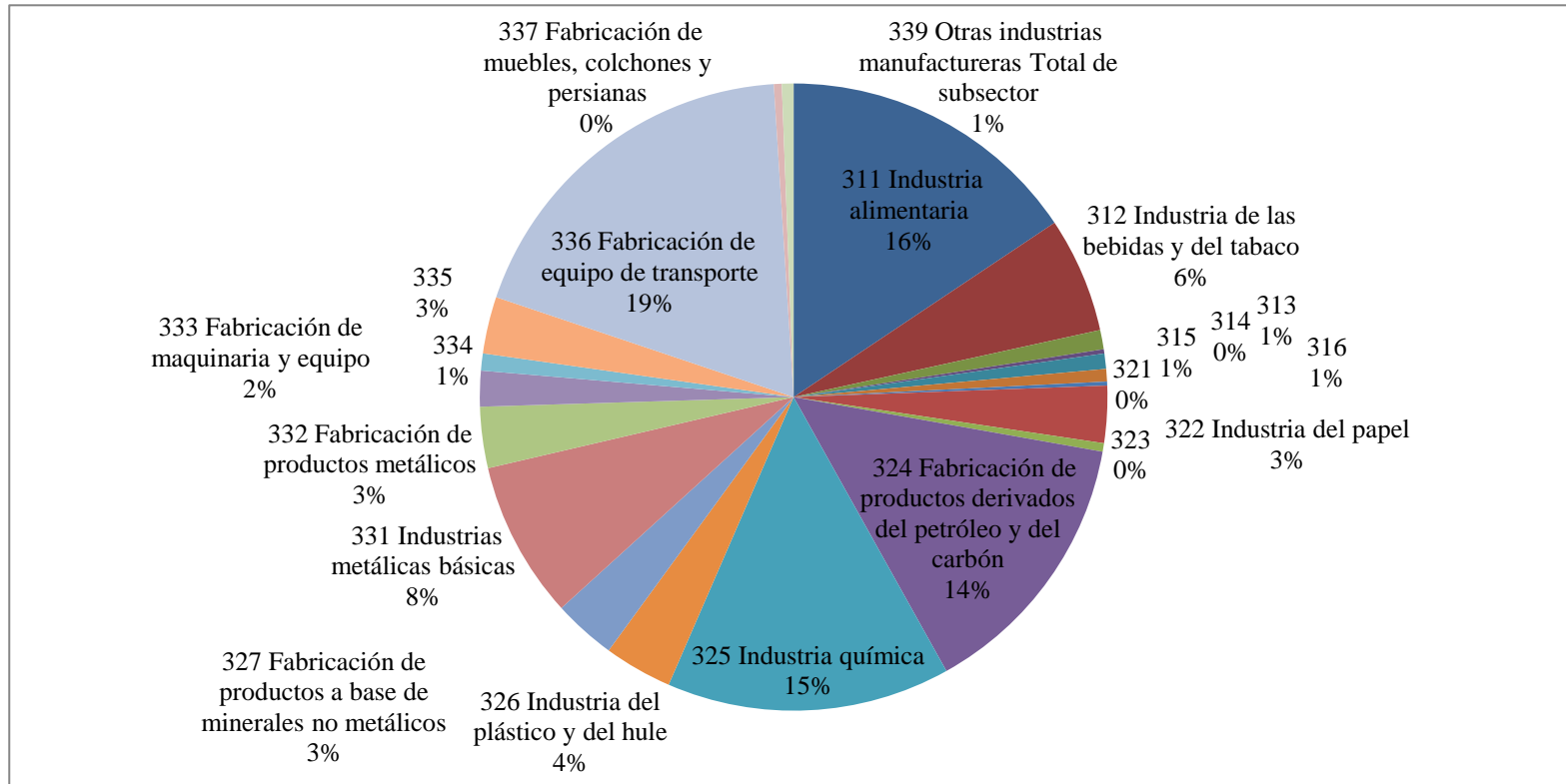
3.2 POLÍTICA INDUSTRIAL NACIONAL

Entendemos por política industrial a la *“decisión gubernamental que afecte sistemáticamente al sector de bienes y servicios producidos en una economía, y que abarca no solamente las políticas que incidan en el desarrollo de la industria infantil, o en desarrollo, sino también las políticas comercial, de ciencia y tecnología, de contratación pública, la IED, los derechos de propiedad intelectual y financiera con fines de desarrollo productivo”* (Mercado, 2010: 5).

Las acciones de política industrial pueden de ser suaves, en las cuales se generan elementos de política que afecten indirectamente la actividad productiva como puede ser el estímulo a la inversión, políticas educativas, fomento científico – tecnológico, o fuertes como la inversión pública directa donde hay una intervención en la expansión del aparato productivo.

La intervención con búsqueda del fomento industrial se abandonó en el plano directo que se mantuvo durante la etapa de desarrollo ISI, y fue sustituida por una intervención marginal y estrecha, enfocada en su mayoría libre mercado con apertura comercial prioritariamente.

GRÁFICA 6: PRODUCCIÓN MANUFACTURERA 2010 (PORCENTAJE DEL TOTAL).



313 Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles, 314 Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir, 315 Fabricación de prendas de vestir, 316 Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, 321 Industria de la madera, 323 Impresión e industrias conexas, 324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón, 325 Industria química, 326 Industria del plástico y del hule, 327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos, 331 Industrias metálicas básicas, 332 Fabricación de productos metálicos, 333 Fabricación de maquinaria y equipo, 334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos, 335 Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica

Fuente: inegi.org.mx Consultado en Agosto de 2013, elaboración propia.

En México se han creado reformas orientadas al mercado, reduciendo la intervención estatal, fundamentalmente mediante privatizaciones y acuerdos de libre comercio, la promoción para atracción de la IED ha sido el principal papel del gobierno, esto alineado a la disciplina establecida por los códigos de comercio internacional.

La política de fomento a la industria se ha visto limitada a la liberalización y desregulación de la economía, al control de la tasa de inflación y del control del déficit público con la finalidad de la generación de una estabilidad macroeconómica que sea capaz de atraer de inversión a México esperando que esta sea capaz de generar empleos, y que sirva como la base del crecimiento económico.

La estrategia de apertura comercial entre una de sus intenciones era la obtención de insumos foráneos a precios más accesibles que sirviera como freno a la escalada inflacionaria y que asignara los recursos eficientemente persiguiendo equilibrios de mercado.

Como consecuencia de un seguimiento de políticas de ajuste macroeconómico, de desregulación y liberalización de la economía, se consiguió el objetivo de bajos niveles de inflación, a cambio de una participación deficitaria del comercio internacional y un avance moderado del producto.

A medida que hubo un crecimiento en las exportaciones de productos manufacturados, ha existido un crecimiento en mayor proporción de las importaciones de insumos para el ensamblaje de las mercancías, lo que ha desembocado en una desarticulación de las cadenas productivas nacionales.

A partir del cambio de modelo de desarrollo la inversión extranjera comenzó a colocarse en sectores antes reservados para el Estado mexicano mediante la privatización de empresas públicas.

La apertura comercial represento para la nación mexicana una disminución de la carga impositiva a la importación unilateralmente, así como la adición de México a organismos internacionales de comercio.

La formación bruta de capital fijo se ha mantenido en 22% como proporción del PIB (Góngora, 2012: 8) lo cual ha sido insuficiente para apoyar la generación de un

crecimiento sostenido, además de que el financiamiento de las actividades productivas es escaso y caro (Góngora, 2012: 9).

Además los esfuerzos para alentar la difusión y la asimilación de tecnologías, así como el desarrollo de capacidades internas han sido débiles, por lo que el país sigue dependiendo de fuentes extranjeras de tecnología.

3.2.1 LA POLÍTICA INDUSTRIAL A TRAVÉS DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO

Al llevar a cabo una revisión histórica del Plan Nacional de Desarrollo (PND) para los sexenios de los presidentes Carlos Salinas de Gortari (1989 - 1994), Ernesto Zedillo (1995 - 2000), Vicente Fox (2001-2006), Felipe Calderón (2007 - 2012) y Enrique Peña Nieto (2013 - 2018), en búsqueda de la política industrial llevada a cabo por los diferentes mandatos priistas y panistas encontramos elementos compartidos en todos y cada uno de ellos con muy pocas variaciones al respecto.

En primer lugar la primera característica en común entre todos los PND es la falta de una línea programática clara que busque apoyar al sector, y por el contrario todos ellos siguen en un apegado dogmatismo el concepto de libre juego de las fuerzas de mercado como mejor forma de asignar los recursos.

Desde el PND 1989 - 1994 el foco central de la política industrial ha sido la ausencia de una política sectorial, los esfuerzos se han encaminado en la estabilidad de precios, los equilibrios macroeconómicos, la apertura comercial y la desregulación de la economía como las herramientas de atracción de la IED.

La IED se debería colocar en sectores exportadores dinámicos, que aprovecharan las condiciones de libre flujo de mercancías obtenidas de la firma de tratados y acuerdos comerciales, y de este modo apoyar la creación de empleos permanentes y bien remunerados, que actuaran como motor principal de la economía nacional.

La construcción de un entorno macroeconómico estable con finanzas públicas sanas, dotaría de las condiciones necesarias por los capitales privados extranjeros para su establecimiento en la nación mexicana, que en búsqueda de aprovechamiento de las condiciones geográficas de México iniciaría un dinamismo acelerado en las

exportaciones, sobre todo en el sector maquilador, a la par que se aseguraba que con la firma de los tratados de libre comercio los productores nacionales tendrían un acceso a diversos mercados alrededor del mundo.

Con los posteriores PND la tónica ha sido prácticamente la misma, no importando si se trata de la mitad de los años noventa o finales de la primera década del nuevo siglo, el marco de “certidumbre y estabilidad” ha sido el principal objetivo económico establecido por los gobiernos, los cuales coinciden en repetir en sus discursos una “mejor y mayor” aplicación de la estabilidad de precios, una “profundización” de la apertura comercial mediante la firma de más acuerdos para el libre intercambio de bienes y servicios, un apoyo mayor a la desregulación de la actividad económica ya que las trabas gubernamentales excesivas merman el potencial del accionar privado en la economía, del mismo modo que es necesaria la continuación del marco macroeconómico estable con finanzas públicas que promuevan el ahorro gubernamental.

Durante ya un periodo que recorre de 1989 a 2018, lo cual representa casi 30 años, encontramos que pese a lo poco efectivas que han resultado estas políticas para impulsar un crecimiento dinámico en el sector exportador que sirva como eje de arrastre de la economía en su conjunto, como los mismos PND han señalado, lo único que parece cambiar es la “necesidad” de ahondar más en estas acciones.

La política industrial, y la política económica en general, se ha abandonado a favor de la competencia de las fuerzas del mercado con base en costos, calidad y precio, se encuentra en un momento en el cual no se plantea un cambio de rumbo por parte de los gobiernos que han tomado mandato en los últimos años dejando a la “mano invisible del mercado” actuar por su cuenta, aunque esto represente tasas de crecimiento del PIB ínfimas y condiciones para el desarrollo mediocres.

3.3 LA APERTURA COMERCIAL

Con la apertura comercial se esperaba un abaratamiento tanto de los insumos como de los bienes de capital, lo que a su vez provocaría la disminución de los costos de producción, y se conseguiría que los productos nacionales tuvieran un mejor

posicionamiento en el comercio internacional lo que tendría como consecuencia un aumento del nivel de las exportaciones.

En términos generales, la nueva estrategia ha estado orientada a generar las condiciones idóneas para favorecer la inversión privada.

Desde el cambio estructural la búsqueda del aumento de la IED ha sido un eje principal en el ajuste macroeconómico, con la finalidad de solventar el déficit existente en cuenta corriente. Los años noventa se caracterizaron por la privatización de las empresas que en su momento fueron de carácter público y el achicamiento del Estado en la actividad económica nacional.

Junto a liberalización económica se establece como necesario el control de la inflación y el déficit fiscal, estabilidad macroeconómica, esto serviría al escenario microeconómico en la cual se busca como resultado de la estrategia una relación positiva entre el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico, por lo que es necesario fomentar las exportaciones privadas, parte esencial de esto es la atracción de capitales.

La nación ha relajado las restricciones legales y arancelarias con tal de conseguir los flujos de IED así como la búsqueda de expandir su flujo comercial internacional. Para tal fin México entró como firmante del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT por sus siglas en inglés, posteriormente Organización Mundial del Comercio (OMC), y desde entonces ha tenido una muy importante política de apertura comercial, ha firmado varios tratados de libre comercio, los cuales se listan a continuación, y a pesar de esto el comercio internacional de México se encuentra focalizado en el TLCAN, pero sobre todo con los Estados Unidos.

Acuerdos Multilaterales		
Acuerdo/Socio	Fecha de firma del Acuerdo	Entrada en Vigor
Miembros de la OMC^a	15 de Abril de 1994	1 de Enero de 1995

Tratados de Libre Comercio		
Acuerdo/Socio	Fecha de firma del Acuerdo	Entrada en Vigor
Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua) – México	22 de Noviembre de 2011	Costa Rica- Méx. 1 de julio 2013 Honduras- Méx. 1 de enero 2012 El Salvador-Méx. y Nicaragua-Méx. 1 de septiembre 2012
Perú	6 de Abril de 2011	1 de Febrero de 2012
Bolivia	7 de Junio de 2010	7 de Junio de 2010
Japón	17 de Septiembre de 2004	1 de Abril de 2005
Uruguay	15 de Noviembre de 2003	15 de Julio de 2004
Estados miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio, EFTA por sus siglas en inglés. (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza)	27 de Noviembre de 2000	1 de Julio de 2001
El Triángulo del Norte (El Salvador, Honduras y Guatemala)-México	29 de Junio de 2000	El Salvador-Guatemala-Méx. 15 de Marzo de 2001 Honduras-Méx. 01 de Julio de 2001
Israel	10 de Abril de 2000	1 de Julio de 2000
Chile	17 de Abril de 1998	1 de Agosto de 1999
Unión Europea	8 de Diciembre de 1997	1 de Octubre de 2000
Nicaragua	18 de Diciembre de 1997	1 de Julio de 1999
Colombia	13 de Junio de 1994	1 de Enero de 1995

Costa Rica	5 de Abril de 1994	1 de Enero de 1995
Canadá- México- Estados Unidos (TLCAN)	17 de Diciembre de 1992	1 de Enero de 1994
Acuerdo Comercial Preferencial		
Acuerdo/Socio	Fecha de firma del Acuerdo	Entrada en Vigor
MERCOSUR - Sector Automotriz	27 de Septiembre de 2002	1 de Enero de 2003
MERCOSUR	5 de Julio de 2002	5 de Enero de 2006
Brasil	3 de Julio de 2002	2 de Mayo de 2003
Ecuador	31 de Mayo de 1993	31 de Mayo de 1993
Paraguay	31 de Mayo de 1993	1 de Julio de 1994
Argentina	24 de Octubre de 1986	1 de Enero de 1987
Panamá	22 de Mayo de 1985	24 de Abril de 1986

a) Firmante del GATT desde el 24 de Agosto de 1986

Fuente: *Foreign Trade Information System* de la Organización de los Estados Americanos, consultado el 17 de julio de 2013 <http://www.sice.oas.org>

De 1990 a 2010 México recibió en promedio 2.34% de los flujos de IED del mundo y a su vez ha emitido desde el interior solamente el 0.3% de dichos flujos, (UNCTAD, 2013) desde 1988 hasta 1993 los flujos más importantes de IED fueron hacia la compra de activos de empresas paraestatales (Dussel, 2000), lo cual va de acuerdo la línea de las políticas seguidas.

3.3.1 RESTRICCIONES A POLÍTICAS INDUSTRIALES

Las normas que rigen la mayoría de los acuerdos de comercio internacional tomaron forma con el establecimiento del GATT y la OMC, para contrarrestar las prácticas proteccionistas, uso de subsidios y combate al trato favorable de la producción local sobre la externa, así como requerimientos de contenido nacional en la producción (Mercado, 2010: 14).

A partir de esto se establecieron clausulas legales las cuales inhiben cualquier accionar gubernamental en apoyo directo del sector industrial:

Restricción	Límites a la política industrial
Nación más favorecida.	Un producto hecho en un país miembro no puede tener un trato menos favorable que cualquier similar originario de otro país miembro.
Trato Nacional.	Los bienes extranjeros no pueden tener un trato menos favorable, en cuanto a impuestos nacionales que a los bienes nacionales similares.
Reciprocidad.	La política industrial no puede contraponerse con las concesiones comerciales mutuas o correspondientes acordadas entre dos países.
Acciones de salvaguardias.	Solamente en forma temporal se pueden tomar medidas de salvaguardias para proteger a una industria doméstica específica contra un aumento en las importaciones de cualquier producto.
Acuerdos antidumping.	La política industrial no puede hacer dumping con sus exportaciones, esto es, diferenciar los precios. Aunque por otro lado, puede proteger la producción local de la competencia desleal
Acuerdos sobre subsidios y medidas compensatorias (SMC).	No se puede subsidiar la exportación (en los países con ingresos per cápita superiores a 1.000 dólares). El Acuerdo de SMC cuenta con reglas para ejecutar medidas compensatorias al daño a las industrias domésticas causado por los subsidios a la producción de los bienes extranjeros importados
Medidas de inversión relacionadas con acuerdos comerciales.	La política industrial no puede tener instrumentos que condicionen la inversión a un desempeño que tenga un efecto comercial: requisitos de contenido local y de comercio equilibrado

Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).	La política industrial debe respetar la propiedad intelectual (PI), cuyas áreas son patentes y protección de las variedades de plantas; derechos de propiedad y derechos relacionados, información sin revelar, marcas registradas, indicaciones geográficas, diseños industriales, y los diagramas de diseños de circuitos integrados. Generalmente, la PI otorga al inventor el derecho exclusivo sobre el uso de sus creaciones durante un período fijo. En algunos casos sin embargo, los derechos de la PI son válidos indefinidamente.
--	--

Fuente: http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/42091/2010-92-L999Acuerdos_de_Libre_Comercio-AMercado.pdf Consultado en agosto de 2013

Del mismo modo se encuentran limitantes a la política industrial derivadas de la firma del TLCAN por parte de México, esto debido a las pautas que rigen dicho tratado entre las que se encuentran las siguientes limitantes:

Restricción	Límites a la política industrial
Las de la OMC.	Los límites descritos en el cuadro anterior.
Eliminación de aranceles.	No se puede aumentar ningún impuesto arancelario existente ni adoptar cualquier regulación aduanal a un bien de origen zonal.
Restricción a los programas de reembolso y aplazamiento de medidas aduanales.	1) No se puede reembolsar la cantidad de impuestos aduanales pagados, ni renunciar o reducir la cantidad de impuestos aduanales, en relación con un bien importado. 2) Tampoco se puede promover las exportaciones al reembolsar, renunciar o reducir una medida de antidumping o una compensación que se haya aplicado.
Renuncia de impuestos aduanales.	La política industrial no puede tener un instrumento que libere de impuestos aduanales, que amplíe una exención con respecto a los receptores existentes, ni que extienda a cualquier nuevo receptor el uso de una renuncia existente de impuestos.
Requerimientos de desempeño	No se puede imponer o hacer cumplir cualquiera de los siguientes requisitos a una inversión o a un inversionista de los países

de la inversión. firmantes o de un lugar independiente en su territorio: a) exportar un nivel o un porcentaje dado de mercancías o de servicios; b) alcanzar un nivel o un porcentaje dado de contenido nacional; c) comprar, utilizar o tener un acuerdo preferencial de mercancías producidas o servicios proporcionados en su territorio o comprar mercancías o servicios a personas en su territorio; d) relacionar de cualquier manera el volumen o el valor de las importaciones con el volumen o el valor de las exportaciones o con la cantidad de entrada de divisas asociada a tal inversión; e) restringir las ventas de mercancías o de servicios en su territorio que tal inversión produce o proporciona relacionando de cualquier manera tales ventas con el volumen o el valor de sus exportaciones o ganancia de divisas; f) transferir tecnología; o, g) actuar como el proveedor exclusivo de las mercancías que produce o los servicios que proporciona en una región específica o en el mercado mundial.

Restricciones a las exportaciones y las importaciones. No se puede adoptar ni mantener prohibiciones o restricciones a la importación de cualquier bien de otro país firmante o a la exportación o venta de bienes destinados a la exportación al país firmante.

Fuente: http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/42091/2010-92-L999_Acuerdos_de_Libre_Comercio-AMercado.pdf Consultado en agosto de 2013

Hoy en día los distintos códigos comerciales internacionales firmados exigen el cumplimiento de los compromisos adquiridos, los cuales afectan al accionar de una posible política industrial nacional directa. Aun así hay espacio de movimiento dentro de las condicionantes para llevar a cabo decisiones de política pública.

Las restricciones mostradas no impiden los subsidios y otros instrumentos fiscales o financieros en actividades de desarrollo de tecnología, o una clase particular de capacitación de la fuerza de trabajo para la producción de los bienes y servicios generados en la economía nacional, los cuales podrían ayudar a mejorar la situación nacional en los sectores que no se han explotado completamente.

3.4 LA BALANZA COMERCIAL

Desde iniciada la década de los noventa las exportaciones manufactureras han funcionado como un factor determinante en el desenvolvimiento económico mexicano, razón por la cual en seguida abordamos el comportamiento de la balanza comercial.

La balanza comercial durante los 20 años de estudio, exceptuando 1995 y 1996, muestra un saldo negativo, siguiendo esta misma tendencia, la balanza del sector manufacturero muestra saldos negativos desde la década de los noventa, lo cual se pone en concordancia con la idea que expresa Dussel (1997) en la cual propone que el modelo orientado a las exportaciones dista de ser esto, y más bien es un modelo orientado a la importación de mercancías.

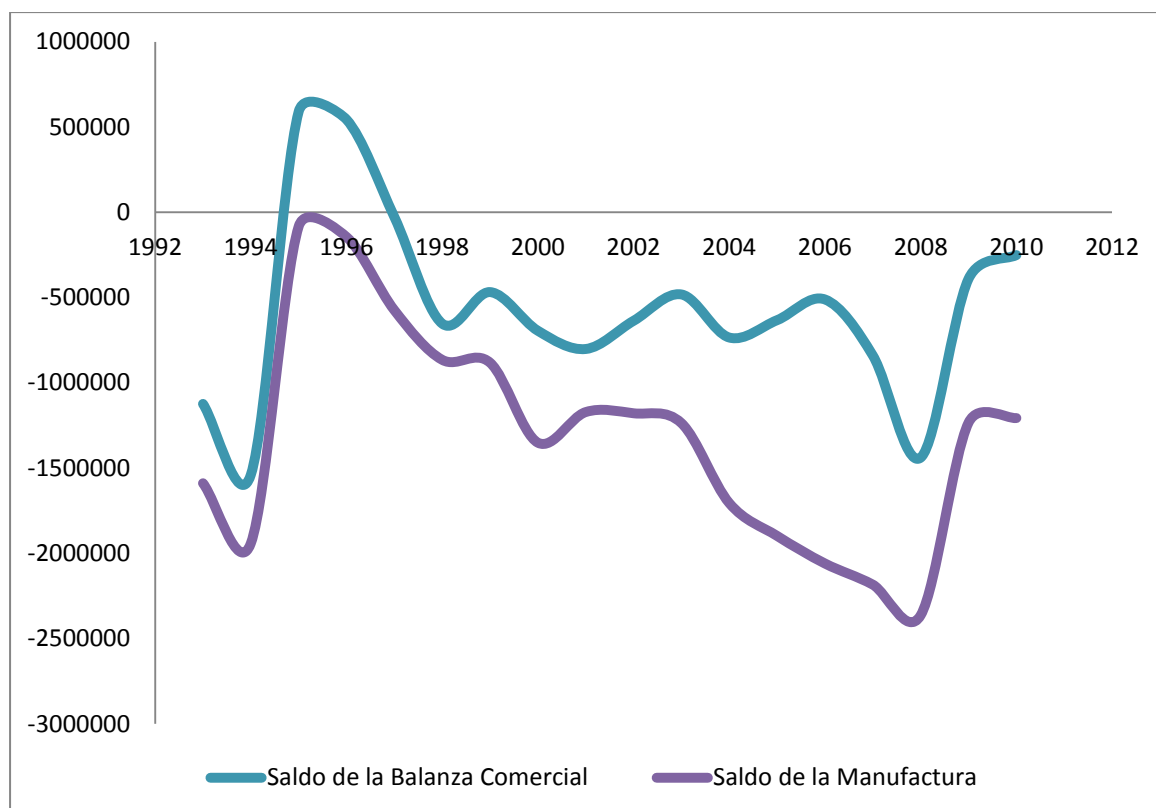
Dentro de los sectores exportadores más dinámicos destacan el automotriz, el químico - petroquímico, el de maquinaria eléctrica y no eléctrica.

Las exportaciones nacionales se concentran en pocos productos y productores, los cuales son empresas transnacionales, que se concentran en los ramos automotriz, de equipo de cómputo, equipo eléctrico, así como en el sector químico, o grandes corporativos nacionales que llevan a cabo sus actividades principalmente en las industrias alimenticia, de bebidas, textil, del acero, vidrio y cemento (Unger, 2010: 20).

Gran parte del saldo negativo en la balanza manufacturera, y por ende a la comercial, responde a los programas existentes de importación temporal, el cual aprovechan las empresas manufactureras, principalmente el sector maquilador, para la importación de insumos que serán empleados en la elaboración de los productos.

Las exportaciones manufactureras tienen un abastecimiento cada vez mayor de elementos importados para su elaboración, resultado de las políticas de apertura comercial que tiene México. Esta tendencia a aumentar el contenido de importación genera en las exportaciones manufactureras a semejarse a la industria maquiladora de exportación de muy limitados encadenamientos productivos nacionales (Unger, 2010: 57).

GRÁFICO 7: SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL Y LA BALANZA DEL SECTOR MANUFACTURERO 1993 - 2010 (EN MILES DE DÓLARES).



Fuente: <http://www.inegi.org.mx/> Consultado en Julio de 2013

Más del ochenta por ciento de las exportaciones manufactureras de nuestra nación encuentra su destino en países desarrollados, sobre todo tienen su nicho en los Estados Unidos, mientras que menos del diez por ciento es dirigido a los países en vías desarrollo.

Las exportaciones mexicanas de origen manufacturero se centran en los Estados Unidos, con alrededor del 85% del total de las ventas al exterior, aunque el principal acuerdo comercial de México incluya también a Canadá, con este país de Norteamérica únicamente se comercia el 3% de las exportaciones mexicanas.

Lo anterior es un argumento que sirve para apoyar una diversificación de los mercados de exportación, y así evitar la dependencia de las condiciones económicas estadounidenses. Esta aproximación se ve lejana ya que al observar el peso relativo de las exportaciones mexicanas en países distintos a los firmantes del TLCAN, encontramos que con las potencias asiáticas como lo son China y Japón no se alcanza

si quiera el uno por ciento del total de las exportaciones, lo anterior muestra que el destino asiático se encuentra olvidado por las ventas al exterior de nuestra nación aun cuando se sabe que en estas naciones existen mercados muy amplios.

Por su parte el comercio realizado con los países que pertenecen al MERCOSUR es menor al comercio existente con las naciones de la Unión Europea, pero para ambos bloques regionales se está muy lejano el acercarse a los dos dígitos del porcentaje total de exportaciones industriales.

Si bien la importancia de los Estados Unidos en el peso de las exportaciones ha venido disminuyendo en el periodo llegando al 80% en 2010, y ha crecido el comercio con la Unión Europea y los países sudamericanos, Estados Unidos se mantiene como el principal socio comercial de México lo que conlleva una dependencia de la economía del país vecino.

De las exportaciones manufactureras, mostradas en la tabla 3, más del 50% encuentran su origen en el sector maquilador, el saldo de la balanza de comercial de la industria manufacturera es deficitaria, a excepción del sector maquilador, que a pesar de las grandes cantidades importaciones que son empleados como bienes intermedios en su proceso se encuentra en condiciones de superávit.

Al observar el comportamiento anterior es necesario analizar la situación por la cual pasa el sector maquilador nacional, que ayude a la explicación de las condiciones nacionales de la manufactura.

3.5 EL SECTOR MAQUILADOR EN LA PRODUCCIÓN NACIONAL

Con su existencia desde mediados de los años sesenta, la industria maquiladora de exportación forma una parte primordial dentro del sector manufacturero mexicano y por ello es necesario llevar a cabo una descripción en el estudio del contexto industrial que llevamos a cabo.

TABLA 2: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS MEXICANAS 1995 - 2010 (PORCENTAJE DEL TOTAL).

Destino/año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Mundo	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Países Desarrollados	92.11	91.31	91.81	93.10	95.80	95.65	93.57	92.80	95.41	95.61	93.71	92.77	91.26	89.81	90.68	89.66
Países en Desarrollo	7.83	8.40	8.19	6.50	4.20	4.34	4.50	4.52	4.54	4.31	6.22	7.15	8.49	10.00	9.23	10.17
TLCAN	87.81	88.15	89.08	90.12	91.85	92.55	89.99	89.38	91.61	91.94	89.83	88.63	86.54	83.98	85.36	84.97
Estados Unidos	84.83	85.47	86.82	88.62	90.06	90.30	87.84	87.39	89.68	90.42	87.79	86.52	84.13	81.47	81.35	81.05
Canadá	2.98	2.67	2.26	1.50	1.79	2.25	2.15	1.99	1.93	1.52	2.04	2.11	2.41	2.51	4.02	3.92
Unión Europea	2.98	2.47	2.28	2.57	3.32	2.58	2.84	2.71	3.08	2.75	3.24	3.51	3.99	5.01	4.50	3.87
Mercosur	2.29	2.63	2.34	1.72	0.90	1.11	1.25	1.03	0.93	1.22	1.69	1.99	2.67	3.27	2.73	3.04
China	0.05	0.12	0.07	0.13	0.10	0.18	0.23	0.41	0.59	0.24	0.43	0.53	0.51	0.42	0.61	0.73
Japón	0.53	0.41	0.22	0.15	0.29	0.31	0.53	0.51	0.50	0.19	0.38	0.35	0.40	0.42	0.43	0.44

Fuente: Elaboración propia en base a <http://unctad.org/> consultado en Julio de 2013

TABLA 3: BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1993-2010 (MILES DE DÓLARES)

Año	X total	X sin maquila	X maquila	M total	M sin maquila	M maquila	Saldo total	Saldo sin maquila	Saldo maquila
1993	41073554	19220529	21853025	60094741	43826813	16267928	-19021187	-24606284	43826813
1994	49820592	23551346	26269246	73134276	52826408	20307868	-23313684	-29275062	52826408
1995	65789083	34685809	31103274	66750277	40791122	25959155	-961194	-6105313	40791122
1996	79609509	42689189	36920320	81320637	51086798	30233839	-1711128	-8397609	51086798
1997	94054970	48889527	45165443	100614347	64590760	36023587	-6559377	-15701233	64590760
1998	105449194	52366083	53083111	115793744	73573909	42219835	-10344550	-21207826	73573909
1999	121514546	57660960	63853586	132089617	82009752	50079865	-10575071	-24348792	82009752
2000	144724670	65257262	79467408	160936299	99591747	61344552	-16211629	-34334485	99591747
2001	140748489	63867572	76880917	154774317	97477475	57296842	-14025828	-33609903	97477475
2002	141634546	63536445	78098101	155667560	96742022	58925538	-14033014	-33205577	96742022
2003	140632123	63164993	77467130	155246499	96636612	58609887	-14614376	-33471619	96636612
2004	157747300	70795646	86951654	177896267	110706790	67189477	-20148967	-39911144	110706790
2005	175166200	77764819	97401381	197401463	122498060	74903403	-22235263	-44733241	122498060
2006	202733645	90909840	111823805	227042935	140515590	86527345	-24309290	-49605750	140515590
2007a	219709422			245907556			-26198134		
2008	230881575			259235277			-28353702		
2009	189698395			204500314			-14801919		
2010	245745304			260221771			-14476467		

Notas: a/ El 1 de noviembre de 2006 se publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), con el cual se integraron en un solo programa los correspondientes al “Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación” y el de “Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación”, denominado PITEX- Resultado de lo anterior, en la estadística de comercio exterior ya no se distingue a las empresas maquiladoras del resto de las firmas exportadoras de productos manufacturados. Por lo tanto, la exportación manufacturera se difunde en un solo rubro.

Fuente: <http://www.inegi.org.mx/> Consultado en Agosto de 2013

La maquila es una estructura industrial que busca la atracción del capital productivo que sirva para la generación de empleos y que en teoría serviría para la transferencia tecnológica desde naciones desarrolladas hacia los países receptores.

Compite mediante costos en el comercio internacional y la manera que se sigue para obtener ventajas en costos mediante es salarios bajos, pero como veremos más adelante esto genera que sea un sector que no genera mayores incentivos para el crecimiento económico, ni mucho menos un desarrollo.

La maquila como ya se mencionó anteriormente se inscribe como una actividad de importación temporal de bienes intermedios y de la maquinaria necesaria para su ensamble.

Desde principios de la década de los noventa se permitió la venta de los productos elaborados en la maquila al interior del país (De la Garza, 2005: 14) y no fue hasta 2001 que se permitió la venta del total de las mercancías producidas en el interior del país.

En la literatura encontramos lo que se conoce como generaciones de maquiladoras, Jorge Carrillo hace referencia a cuatro generaciones, que no necesariamente implican una sustitución total de cada una de las plantas, y por el contrario pueden llegar a convivir en el mismo espacio geográfico y temporal, la primer generación está enfocada en la intensificación del trabajo manual, es decir, actividades de ensamblaje, en la segunda generación de maquiladoras habría una mayor racionalización del trabajo, las maquiladoras de tercera generación contarían con características intensivas en conocimiento en las cuales se llevaría a cabo investigación y desarrollo, y la cuarta generación en la cual se llevara una coordinación y gestión de otras plantas productivas (Carrillo, 2004).

Se habla muchas veces de un “*upgrading*” entre ellos Carrillo se encarga en resaltar las bondades de la producción ya que permitiría avanzar en la maquila de ensamblaje sencillo hasta manufacturas complejas. En 2000 solo 5% (Garza Toledo, 2005) de las firmas realizaban diseños de nuevos productos, o en maquinaria y equipo lo cual dista de una plena difusión de una tercera generación de maquiladoras, y de estas que dicen llevar a cabo investigación y desarrollo en el 2000 solo se invertían 0.1% de sus ingresos.

El caso de Delphi⁴ – General Motors es emblemático para defender esta postura (Carrillo, 1997) y si bien no se puede negar de ninguna forma los avances mostrados en esa planta, los casos similares son muy pocos, y distan de representar la realidad nacional donde las condiciones reinantes son muy diferentes, al ser este un caso específico fronterizo.

En los primeros años del sector maquilador de exportación reinaban condiciones de mano de obra femenino, sin embargo este fenómeno poco a poco se ha ido revirtiendo hasta el punto en el cual el trabajo masculino se ha puesto a la par, lo cual podría ser síntomas de que la calificación de la fuerza de trabajo ha caído, o que los hombres comienzan a aceptar las pésimas condiciones laborales que eran guardadas para el trabajo femenino.

De la Garza Toledo (2005) describe la pasividad en el “empresario” maquilador, que contrario al origen de la palabra no emprende ningún tipo de idea, solamente aparece como un mero rentista que sigue las instrucciones dictadas desde el sus matrices, no busca transformar el proceso porque se le da procedimientos que deben seguir para la administración, guía y operaciones de la fábrica; no invierte en tecnología al ser receptor de ésta, no busca una diversificación de mercados porque estos se le son asignados, su única labor es el de cubrir la cuota que le es asignada al menor precio posible que genere un margen de ganancias mayor.

La fuerza de trabajo es inestable y con una alta rotación, el trabajador tiende a dejar las fabricas por un mejor salario, así sea por unos cuantos pesos más, la carencia de prestaciones hacen que el obrero no se sienta comprometido con una maquiladora y ante la menor provocación busque mejores condiciones en otra planta.

3.5.1 EL USO DE LA TECNOLOGÍA EN LAS MAQUILAS

La tecnología empleada esa aquella enviada desde la empresa matriz aprovechando el esquema arancelario que permite la importación de la maquinaria exenta de cualquier tasa impositiva.

⁴ Delphi es una maquiladora de autopartes que se separa de General Motors en 1995 y que en el año de 1999 se independiza completamente convirtiéndose *Delphi Automotive Systems*. En la planta de Ciudad Juárez se lleva a cabo un amplio programa de investigación y desarrollo, en el cual la mayoría de sus trabajadores son ingenieros, tanto mexicanos como estadounidenses.

Lo cual converge hacia la importación de tecnología atrasada, ya que se envía hacia nuestro país aquella que por naturaleza necesitara un uso intensivo de mano de obra.

Esta importación de tecnología desde la matriz se contrapone a la idea de transferencia tecnológica (*upgrading*), la cual asevera que a partir del establecimiento de una planta maquiladora se traerá tecnología que será adaptada en el territorio nacional y con ello se iniciara un proceso de conversión tecnológico, pero las plantas quedan atadas únicamente a aquella tecnología enviada desde el exterior, sin mayor incentivo a realizar un cambio tecnológico mediante la inversión, ya que a los maquiladores no les resultaría redituable. Derivado de esto el control de calidad de la producción se lleva en su mayoría de manera visual por parte de los obreros.

3.5.2 RETOS DE LA MAQUILA

No puede haber encadenamientos productivos, ni construcción de redes locales en este sector, ya que las maquiladoras están insertas en cadenas internacionales, buscando una rentabilidad de la firma matriz, y no hacia un segmento de la producción interna y por tanto no pueden considerarse como elementos centrales de una política industrial que busque hacer crecer al sector.

Se mostró un cierto dinamismo en la industria maquiladora de exportación en la década de los años noventa, pero a partir del año 2000 este se ha visto mermado, dos principales razones pueden responder a esto, la caída en la demanda de los Estados Unidos y el crecimiento en el comercio internacional de China que entra en el mercado, con productos intensivos en mano de obra barata compitiendo directamente con la estrategia maquiladora de nuestra nación.

China se ha insertado en la producción manufacturera mundial de una manera muy rápida y eficaz, por lo cual parece inevitable que ciertos trabajos hayan emigrado de México y lo sigan haciendo. Aquellas empresas que basan su competitividad en empleos intensivos en trabajo no calificado de bajos salarios están perdiendo con rapidez su mercado ante estas nuevas circunstancias.

Se calcula que 48% de las maquiladoras que cerraron de 2001 a 2003 llevaron sus plantas hacia China (Carrillo, 2007: 680), lo cual demuestra que el país asiático se ha

convertido en un competidor directo del sector maquilador mexicano esto reduce aun más el papel que pueda tener la maquila en el desarrollo nacional, al participar en el mercado de productos intensivos en mano de obra no calificada y de bajos salarios el país asiático ha ido dominando este sector, lo cual sustenta una replantación de la estrategia de industrialización nacional y promover otros sectores distintos al intensivo en mano de obra.

El desafío más grande al que se enfrenta México es el de la pobreza, el cual no podrá solucionarse si no se generan buenos empleos y se recuperan los salarios e ingresos de la población que trabaja. El país apostó a la industria maquiladora para dinamizar las exportaciones, generar empleos y divisas netas, este sector tiene tendencias de trabajo precario con lo cual no puede ser motor de desarrollo económico que beneficie a la población mexicana.

3.6 LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR MANUFACTURERO

La productividad dentro del sector manufacturero se puede medir con distintas fuentes ya sea al comparar la cantidad producida con los insumos requeridos para su creación, la maquinaria o el capital para su elaboración, la energía que interviene en el proceso o el factor trabajo, tanto en horas trabajadas como número de personas, que actúan en la elaboración de los bienes.

Un aumento en la productividad puede originarse gracias a tres fuentes principales: un avance en la tecnología, nuevos procesos administrativos de la planta o con una mayor habilidad por parte de los trabajadores que intervienen directamente en la producción (Jaime, 2011: 70).

Al ser tan distantes unas formas de medición con otras, la productividad se abordará desde su relación con el factor trabajo, en donde al enfocarnos en este podemos ver que la productividad laboral se puede elevar cuando la producción se eleva más que el factor trabajo, cuando la producción se ve disminuida pero el factor trabajo lo hace a un ritmo superior, y también si con la misma cantidad de trabajo el volumen producido aumenta o cuando con una reducción del trabajo se mantiene el mismo nivel de producción (Jaime, 2011).

En lo que respecta a la productividad en el sector manufacturero nacional, Tello (2010: 37) encuentra que la productividad laboral registró un incremento de 73% en un periodo de quince años (1993 - 2008), sin embargo los salarios reales no han crecido a la par de esta.

Moreno Brid (2006:113) considera que la productividad del trabajo no ha tenido el dinamismo que se esperaba originalmente con las políticas de ajuste, e inclusive considera que los aumentos de la productividad pudieron haber respondido únicamente a la eliminación o relocalización de productores nacionales.

3.7 LA INNOVACIÓN EN EL SECTOR MANUFACTURERO NACIONAL

La innovación tecnológica, de procesos y de organización del trabajo, es vista al interior de la sociedad industrial moderna como promotora del crecimiento económico. Al realizarse la transferencia tecnológica en su mayoría intrafirma se ve reducido el desarrollo de capacidades tecnológicas nacionales, los encadenamientos sectoriales pueden también ser generadores de aprendizaje mediante la colaboración entre los distintos participantes del proceso de producción.

Constantemente se refiere que las manufacturas mexicanas son de bajo valor agregado debido a que mayoritariamente son de uso intensivo de mano de obra y de calificación media y baja, por lo cual se consideramos que se deben propiciar las condiciones para llevar a cabo investigación y desarrollo (I + D), y de este modo llevar al sector a la producción de mercancías más complejas. Sin embargo los niveles de gasto en I + D son ínfimos, entre los países de la OCDE México ocupa la peor posición entre 1995 y 2007 este gasto como porcentaje del PIB tuvo un incremento de solo 0.09 por ciento y desde el año 2000 se ha mantenido en promedio en 0.39% del PIB (Solano, 2012: 35), cuando los últimos PND constantemente han marcados que la inversión en este rubro debe de ser cuando menos del 1% del PIB.

Tanto el sector privado como el sector público no han encontrado los incentivos ni los esfuerzos necesarios para llevar a cabo este gasto, en México las empresas sólo gastan 90 centavos de dólar por cada dólar que invierte el sector público en investigación y desarrollo, mientras que en Israel, Japón, Luxemburgo y Corea del

Sur gastan de manera respectiva, 5.6, 5.0, 4.2 y 3.0 dólares por cada dólar del sector público (Solano, 2012: 36).

Si en México se desea una transformación hacia una producción de bienes con altos niveles tecnológicos y de valor agregado más alto, es necesaria una política industrial definida que apoye el aumento del gasto en ciencia y tecnología de los sectores público y privado.

4. LA INDUSTRIA MEXICANA, ¿MOTOR DE CRECIMIENTO?

4.1 EL SECTOR EXPORTADOR MANUFACTURERO COMO EJE DE LA ECONOMÍA

Desde la implementación de las políticas asociadas al modelo neoliberal, con los constantes procesos de estabilización y ajustes macroeconómicos, se ha llegado a resultados nada halagadores para la economía mexicana. A lo largo del capítulo se busca indagar, si como lo prometía el Estado mexicano, las transformaciones estructurales que acompañaron a este modelo, lo convirtieron en la palanca del desarrollo que permitiría remontar la pobreza y desigualdad entre la población. Se abordará específicamente el impacto del sector manufacturero sobre el crecimiento económico, las condiciones del mercado laboral, los niveles de pobreza alcanzados en el periodo y la informalidad en la economía.

El modelo orientado hacia el exterior optado por la nación mexicana tiene una limitante al buscar un crecimiento alto y sostenido del PIB porque es vinculante a fuerzas externas, es decir, depende en gran medida de lo que suceda en otras economías nacionales y de su capacidad para la compra de los productos mexicanos, y aunado a esto las exportaciones nacionales se centran en bienes con bajos niveles de valor agregado.

Lo cual encuentra explicación al observar el aparato productivo mexicano, donde coexisten la industria maquiladora de exportación, grandes compañías transnacionales y pequeños productores nacionales.

El ramo maquilador, por su propia naturaleza, y las plantas de manufacturas con capital transnacional por la realización del comercio intrafirma emplean insumos y / o tecnología foránea, lo que arroja como resultado una baja, o nula, vinculación con otras empresas a nivel nacional que las doten de bienes intermedios e insumos, y de contar con estas vinculaciones resultan en su mayoría en la subcontratación de

servicios que no están ligados directamente con el proceso productivo de la factoría. Con esto se pierden encadenamientos productivos que tendrían un impacto positivo sobre la creación de empleos y masa salarial.

Dentro del modelo seguido por la nación mexicana, la industria que está orientada hacia los Estados Unidos tiene un mayor peso en las actividades, aún con la proliferación de acuerdos de libre comercio con otras naciones, esto trae como consecuencia una “sincronización de los ciclos económicos” con la nación vecina, con la cual la economía mexicana se vuelve dependiente de las condiciones económicas imperantes en los Estados Unidos por ser hacia aquella nación a donde se dirigen la mayor proporción de las exportaciones desde nuestro país y es desde la nación vecina, que también proviene la mayor parte de las importaciones.

En este proceso las manufacturas han actuado como canal de transmisión entre los ciclos de ambas naciones, principalmente el sector maquilador, ya que al existir fluctuaciones en el ingreso y la producción industrial en los Estados Unidos se ve afectada la demanda de productos de origen mexicano, lo que a su vez tiene como consecuencia una disminución en la producción nacional, lo cual repercute tanto en el crecimiento económico como en el ingreso de los trabajadores (Mejía, 2013).

La fragmentación global de la producción, como se vio en el capítulo 2, da lugar a una competencia entre países periféricos que tienden a menguar o anular los efectos que pudiera tener el flujo de bienes entre las naciones, al privilegiarse el comercio intrafirma. Contrario a la visión en la cual la llegada de IED traería como consecuencia un efecto de derrama hacia las industrias nacionales, la empresa transnacional y sus procesos de fragmentación son incompatibles con un esquema de escalamiento y aprendizaje en el sector nacional.

La Industria Maquiladora de Exportación (IME), ha alcanzado un punto de desarrollo en el que coexisten plantas de primera y segunda generación, y algunas de tercera, en los estados; esto ha tenido como efecto que la franja fronteriza haya ganado peso sobre la capital y otros estados del centro. Lo anterior se ha traducido en una relocalización productiva en el resto del país en donde los estados del sur del territorio reciben las maquiladoras de primera generación con menores salarios profundizando las diferencias existentes entre los estados del norte y el sur del país (Gómez Vega, 2004: 73).

Los resultados de la industrialización orientada a las exportaciones traducidas en las condiciones del crecimiento y el desarrollo económico de México, son un elemento de suma importancia para definir si este modelo de desarrollo ha jugado el rol central que se le confirió. Este análisis servirá para determinar si las políticas industriales han sido eficaces, o de ser el caso buscar una redefinición de las mismas.

4.2 EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL MODELO EXPORTADOR

El crecimiento económico en las décadas de estudio, ha tenido un magro desempeño teniendo en promedio un crecimiento del 2.8% anual, y derivado de esto el PIB per cápita se encuentra en un nivel muy bajo, de los 20 años que abarca este análisis, 5 se encuentran con signo negativo ligados a los periodos de crisis en la economía nacional.

La falla del modelo económico tiene su fundamento en su incapacidad estructural para la generación de crecimiento económico, principalmente en el sector manufacturero, su eje principal, lo que redundaba en una imposibilidad de generación de empleo formal, permanente y bien remunerado.

TABLA 4: TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB REAL Y DEL PIB PER CÁPITA 1990 - 2010.

Año	PIB real %	PIB per cápita %
1990	5.07	3.02
1991	4.22	2.26
1992	3.63	1.73
1993	1.95	0.14
1994	4.42	2.59
1995	-6.17	-7.78
1996	5.15	3.38
1997	6.77	5.00
1998	5.03	3.34

1999	3.76	2.16
2000	6.59	5.05
2001	-0.03	-1.38
2002	0.77	-0.51
2003	1.39	0.15
2004	4.07	2.81
2005	3.28	2.01
2006	5.06	3.74
2007	3.36	2.05
2008	1.22	-0.07
2009	-6.00	-7.18
2010	5.32	4.03

Fuente: <http://unctad.org/> consultado en Septiembre de 2013

El año que muestra el mayor crecimiento es el de 1997, tanto del PIB como el PIB per cápita los cuales se elevaron a niveles de 6.77 y 5% respectivamente, lo cual se puede explicar por el proceso de reactivación de la actividad económica posterior a la crisis de 1994-95, el segundo año con el mayor crecimiento se da en el año 2000 previo a una caída abrupta en el año 2001.

La teoría sugeriría que el seguimiento de una estrategia dirigida hacia el exterior tendría un impacto en el conjunto de la economía nacional, esto por conducto de un efecto multiplicador que debía encontrar su origen en el crecimiento de las exportaciones y que se transmitiría al resto de las actividades por un impacto positivo sobre el empleo, así como la obtención de divisas vía los ingresos generados gracias a las exportaciones que sirvieran para el financiamiento de importaciones, tanto de carácter intermedio y final, del mismo modo como maquinaria y equipo, así como la dinamización del sector industrial estratégico basado en ventajas comparativas en costos laborales.

Y a pesar de ello el sector externo no ha sido capaz de potenciar el crecimiento económico nacional como se esperaba, a continuación se intenta discernir las causas de esto.

4.2.1 LA COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES NACIONALES

Un elemento a destacarse es la composición de las importaciones mexicanas, esto porque como se describe en el capítulo anterior, en el lapso analizado encontramos grandes déficits en la balanza comercial, entonces al importarse más de lo que se exporta es necesario conocer si las mercancías que se importan pueden llegar a ser detonantes y propiciar algún tipo de mejora en el sector manufacturero nacional.

El primer problema que encuentra su origen en las importaciones es que ni siquiera incluyendo a la IME, la economía mexicana es capaz de obtener un monto suficiente de divisas a través de sus exportaciones para adquirir el monto total de las importaciones requeridas al interior del país, lo cual genera un obstáculo en el crecimiento nacional.

Junto a lo anterior se puede destacar que los grandes montos de importación se enfocan primordialmente en el consumo de bienes intermedios y en menor medida en bienes de consumo final.

Esto tiene relevancia bajo la óptica en la cual los bienes intermedios entran al país para intervenir en los procesos productivos nacionales, rompiendo con posibles cadenas internas de producción, los bienes de consumo que han venido ganando peso en el mercado nacional muestra una tendencia hacia la preferencia de bienes de origen extranjero con lo cual se debilita el mercado interno, y finalmente pero más importante aún es que los bienes de capital, aquellos que pudieran servir como alentadores al interior de las plantas productivas nacionales se encuentra en un proceso de caída desde inicios de la década de los años noventa.

TABLA 5: DISTRIBUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN 1990 - 2010 (PORCENTAJES).

Año	Bienes Intermedios	Bienes de capital	Bienes de consumo
1990	61.98	21.71	16.30
1991	71.14	17.19	11.68

1992	68.94	18.60	12.46
1993	71.24	16.76	12.00
1994	71.22	16.79	11.99
1995	80.63	12.00	7.36
1996	80.35	12.21	7.44
1997	77.99	13.73	8.28
1998	77.32	13.82	8.86
1999	76.96	14.46	8.58
2000	76.60	13.83	9.57
2001	74.91	13.36	11.73
2002	75.00	12.45	12.56
2003	75.54	11.85	12.61
2004	75.61	11.48	12.91
2005	73.98	11.82	14.21
2006	73.67	11.92	14.41
2007	72.81	11.92	15.27
2008	71.80	12.67	15.53
2009	72.92	13.07	14.01
2010	76.23	10.03	13.74

Fuente: <http://www.inegi.org.mx/> Consultado en Octubre de 2013

Más del 70% de las importaciones nacionales son de mercancías que serán empleadas como bienes intermedios, mientras la proporción de bienes de consumo final se ha incrementado desde 1995 alcanzando alrededor del 15% del total y los bienes de capital han mostrado una tendencia a la baja cayendo de poco más del 20% en 1990, a 13.83% en el año 2000, y finalmente al 10% en 2010, es decir en 20 años la importación de bienes de capital cayó a la mitad, cediendo terreno tanto a bienes intermedios como finales.

Así pues aunado a los altos niveles de importaciones características del modelo exportador, se encuentra que la gran mayoría de las importaciones son de carácter intermedio principalmente que serán utilizadas para ser posteriormente reexportadas,

esto se agrava al observar que hay una drástica caída en aquellas importaciones que podrían servir para mejorar el aparato productivo nacional como lo son las de capital.

4.2.2 EL IMPACTO DEL APARATO PRODUCTIVO NACIONAL EN LAS EXPORTACIONES

En los distintos PND de México al tocar la situación del aparato industrial nacional, se observa que se le asigna un papel central para conseguir los objetivos del modelo orientado hacia el exterior, entre ellos la obtención de una balanza comercial superavitaria mediante una mayor venta al extranjero de mercancías nacionales, con lo cual se llegarían a captar divisas internacionales, así mismo una transferencia tecnológica de las grandes firmas a empresas nacionales y la formación de puestos de trabajo por la llegada de IED.

Se esperaba que el sector manufacturero orientado a la exportación, dentro del aparato productivo nacional sirviera como eje rector de la economía; que gracias a conexiones nacionales se transmitieran los beneficios de una industria manufacturera insertada en el mercado internacional al resto de las actividades económicas. Se pretendía, en síntesis, que el dinamismo del sector exportador fuera capaz de dar pie a altas tasas de crecimiento económico y que se detonara un desarrollo nacional como consecuencia.

En el sector manufacturero nacional se emplea el 79% de la capacidad de las plantas productivas lo que deja una quinta parte del aparato productivo sin ser aprovechado, esto sucede al no existir la necesidad de ampliar la oferta por parte de las firmas, por inexistencia de demanda ya sea del mercado interno o del mercado externo.

Para el año 2010 INEGI reporta la existencia de 205,944 establecimientos manufactureros, y sólo 5,108 de éstos son de carácter maquilador, aunque también hay que tomar en consideración que a finales de 2006, la Secretaría de Economía modificó la forma de clasificación dentro del sector manufacturero y maquilador, implementando el “Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicio de Exportación” (IMMEX). Con lo cual quedaron integrados los anteriores programas temporales de importación de la IME.

Aún con el pequeño número de empresas clasificadas como maquiladoras, su participación es sumamente importante en la captación de los ingresos, y por lo tanto de moneda extranjera. Por la venta de bienes manufactureros al exterior el sector maquilador aporta la cuarta parte del total nacional de divisas⁵.

Con lo señalado hasta aquí, podemos afirmar, que el sector industrial sigue teniendo serias limitaciones para cumplir los fines que se le asignan en el modelo de economía abierta, subordinado al mercado y mucho menos cumple con funciones de desarrollo nacional, por lo que es necesaria una revisión del mismo.

4.3 LAS REMUNERACIONES EN EL SECTOR MANUFACTURERO

En el sector manufacturero el salario promedio de 2007 a 2012, de acuerdo a cifras del INEGI, fue de 2.5 dólares por hora, trasladado a una jornada semanal de 40 horas representa 100 dólares, y al mes un aproximado de 400 dólares como remuneración al trabajo realizado. Un estudio del Centro de Análisis Multidisciplinario de la facultad de economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, muestra que se requieren poco más de 3 salarios mínimos para adquirir la canasta básica⁶, considerando este dato el salario promedio en las manufacturas mexicanas alcanza para cubrir la canasta básica pero deja un estrecho margen para cualquier otro tipo de gasto o de ahorro del trabajador.

Dentro del sector existe una gran heterogeneidad de ingresos de acuerdo a la rama en la cual se encuentra el trabajador; desde el pago más alto de poco más 7 dólares por hora en los productos derivados del petróleo y el carbón, seguido por la industria química con 4.9 dólares, hasta el más bajo en el sector alimenticio de 1.75 dólares por hora siendo que como se mostró en el capítulo anterior, esta rama representa la segunda más grande del total de las actividades manufactureras con el 16% de lo producido en la economía nacional, solo detrás del sector de fabricación de equipo de transporte, en el que se perciben ingresos apenas superiores que el promedio de 2.83 dólares por hora, salario similar al del sector de fabricación de maquinaria y equipo. A

⁵ Industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX)
<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

⁶ Muñoz, Patricia (2012). “Adquirir la canasta básica exige, ya no 8 horas de trabajo sino 25”. Periódico La Jornada, México a 11 de julio, pág. 42.

su vez sectores de bajos niveles de valor agregado se encuentran por debajo del promedio nacional como es el caso del textil que rondan los 2 dólares.

Los trabajadores que ganan el promedio o menos, representan el 37% del total del sector industrial, y aún con lo heterogéneo que pueden ser las remuneraciones al trabajo en el sector, la ventaja competitiva de bajos salarios se mantiene ya que en la manufactura mexicana el salario promedio es 3.5 veces menor que el salario promedio en el sector en los Estados Unidos.

El promedio nacional de las remuneraciones reales en la industria manufacturera según cifras del INEGI, para 2010 fue de 12,300 pesos mensuales, los estados del centro del país tienen una mayor percepción que el promedio; en la franja fronteriza, a excepción de Nuevo León, los estados están por debajo del promedio nacional, y el caso de Yucatán es el más delicado con montos apenas superiores a los 6,000 pesos mensuales.

Estados con tradición maquiladora, como Baja California, tienen menores remuneraciones en el sector manufacturero, lo que ayuda a sostener que las plantas maquiladoras pueden deprimir el salario en regiones donde están presentes.

TABLA 6: REMUNERACIONES REALES POR PERSONA OCUPADA SEGÚN ENTIDADES FEDERATIVAS 2010 (PESOS A PRECIOS DE DICIEMBRE DE 2010)

Entidad Federativa	Remuneración (Pesos)
Distrito Federal	18871.03
Puebla	17213.34
México	16370.65
Veracruz	15247.03
Querétaro	13939.18
Nuevo León	13802.93
Jalisco	13089.15
Coahuila	12521.79
Aguascalientes	12344.37
Promedio nacional	12298.37
San Luis Potosí	12222.41
Chihuahua	11184.73
Baja	11108.20

California	
Tamaulipas	11106.05
Otras entidades federativas	10758.21
Sonora	10659.70
Guanajuato	10090.13
Durango	7594.96
Yucatán	6155.97

Fuente: <http://www.inegi.org.mx/> Consultado en Octubre de 2013

Una estrategia que privilegia la generación de puestos de trabajo bajo la tónica de mano de obra barata, como sustento de una estrategia de crecimiento de largo plazo, parece distar de ser una base adecuada para generar condiciones de mejora del nivel de vida de la población y tiene un efecto negativo sobre la demanda de bienes, pues no crece la masa salarial.

4.4 LAS CONDICIONES DEL EMPLEO AL INTERIOR DEL MODELO

4.4.1 LA CREACIÓN DE FUENTES DE TRABAJO

A los bajos niveles de crecimiento económico de la nación mexicana se le asocian bajos niveles de generación de empleos, que han sido insuficientes para satisfacer la demanda de la fuerza de trabajo que año con año se incorpora al mercado laboral.

Las exportaciones no han generado el efecto esperado con respecto al empleo debido principalmente a dos razones: la ruptura de las cadenas productivas y la tendencia a la producción de bienes intensivos en insumos y / o mano de obra con bajos niveles de calificación, con lo cual se requiere menos cantidad de trabajadores y se permite una alta rotación de trabajadores al no ser requeridos altos niveles de capacitación para intervenir en el proceso de producción.

El modelo de industrialización orientado a las exportaciones ha tratado de usar al sector maquilador como una herramienta generadora de empleo, esto sin hacer caso de las condiciones laborales de dichas ocupaciones, aun así la capacidad creadora de puestos de trabajo dentro de la IME no asciende a más del 6% del total de empleos

remunerados (Ruiz, 2011: 98) pero que arroja por resultado una presión a la baja del salario del resto de la manufactura.

El punto más bajo de los niveles de empleo en el conjunto de la economía nacional lo encontramos en los años posteriores a la crisis de 1994-95 en donde la recuperación del empleo total se registró únicamente hasta el año de 1997, del mismo modo que en el periodo 2000 - 2001, la erosión en el empleo se encuentra principalmente en el trabajo eventual, lo que muestra las debilidades de este tipo de empleo y el alto grado de rotación, aún con estas condiciones laborales el trabajo eventual ha aumentado su participación en el total de los empleos, alcanzando el 14% del total en 2012, pero el principal problema es que muestra una tendencia a la alza, lo cual propicia como contraparte una caída del empleo permanente, como porcentaje del total. De 1994 a 2012 se han afiliado al IMSS alrededor de 5 millones de trabajadores de los cuales un millón se localiza en empleo eventual, las cifras muestran que en menos de 20 años se han generado un millón de ocupaciones de perfil eventual pasando de 1.2 millones en 1994 a 2.2 millones en el 2012.

TABLA 7: NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES Y EVENTUALES AFILIADOS AL INSTITUTO MEXICANO DEL SEGURO SOCIAL 1994 - 2012.

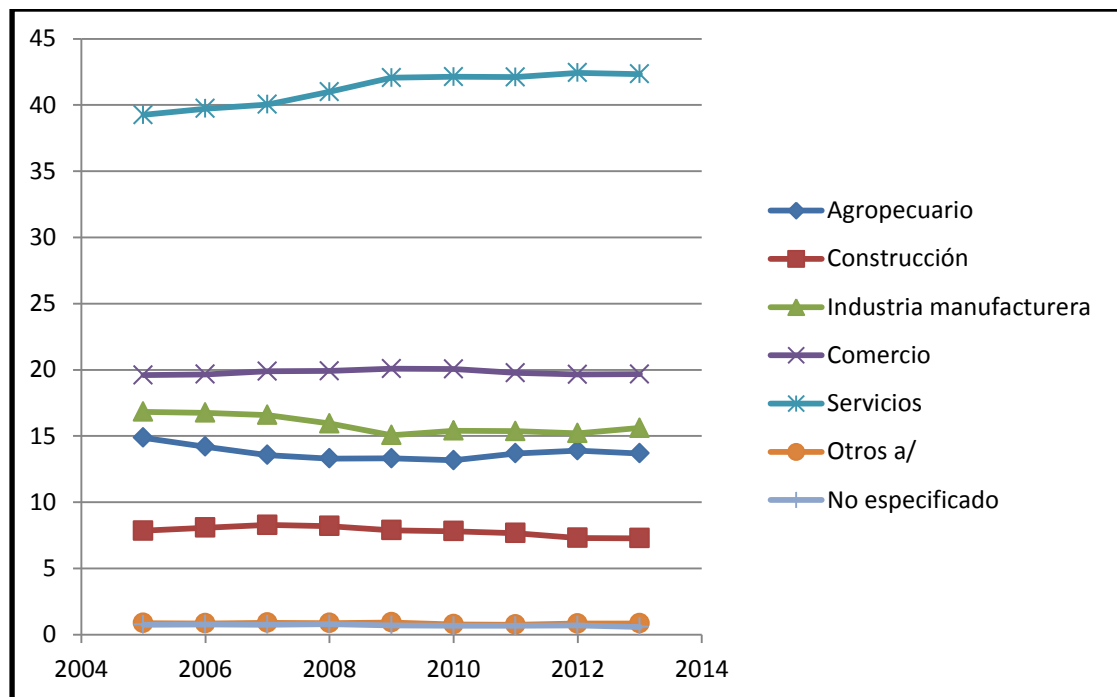
Periodo	Total	Permanentes	Eventuales	Permanentes (%)	Eventuales (%)
1994	10,070,955	8,802,736	1,268,219	87.41	12.59
1995	9,459,755	8,501,119	958,635	89.87	10.13
1996	9,699,558	8,814,688	884,870	90.88	9.12
1997	10,411,159	9,599,561	811,599	92.20	7.80
1998	11,072,689	10,022,662	1,050,027	90.52	9.48
1999	11,714,774	10,504,167	1,210,606	89.67	10.33
2000	12,420,898	11,114,743	1,306,155	89.48	10.52
2001	12,441,751	11,223,580	1,218,171	90.21	9.79
2002	12,328,577	11,126,672	1,201,905	90.25	9.75
2003	12,315,623	11,101,556	1,214,067	90.14	9.86
2004	12,559,456	11,277,751	1,281,704	89.79	10.21

2005	12,965,789	11,590,524	1,375,266	89.39	10.61
2006	13,573,677	12,037,442	1,536,235	88.68	11.32
2007	14,144,576	12,510,526	1,634,050	88.45	11.55
2008	14,435,576	12,750,240	1,685,336	88.33	11.67
2009	13,994,127	12,317,080	1,677,048	88.02	11.98
2010	14,524,448	12,640,250	1,884,199	87.03	12.97
2011	15,153,643	13,101,612	2,052,031	86.46	13.54
2012	15,856,137	13,637,937	2,218,200	86.01	13.99

Fuente: INEGI, IMSS y STPS

En resumen, la inclinación es un incremento en la participación de los empleos eventuales con una tendencia creciente y una reducción del trabajo permanente y estable, lo cual muestra el panorama de la situación en el mercado laboral formal de la economía mexicana.

GRÁFICA 8: POBLACIÓN OCUPADA POR RAMA ECONÓMICA 2005-2013 (PORCENTAJE).

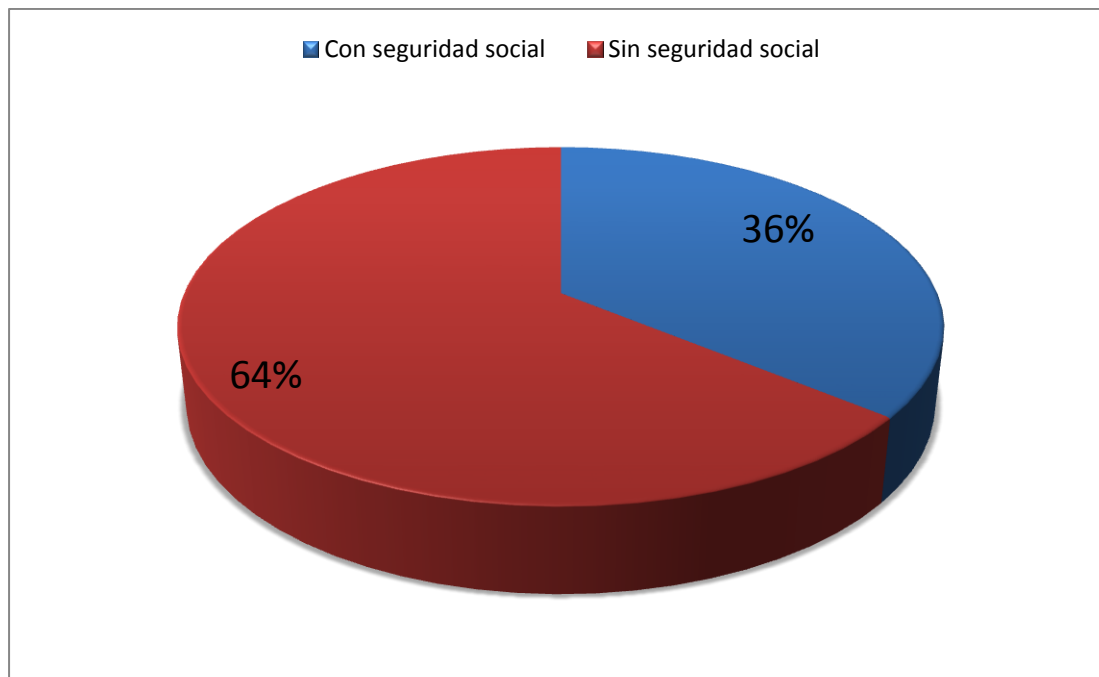


Fuente: <http://www.inegi.org.mx/> Consultado en Septiembre de 2013

Con lo que respecta al trabajo por ramo de actividad económica, el sector servicios es el que mayor participación tiene en el grueso de la economía mexicana y desde el inicio de la crisis financiera de 2008 ha ido incrementando su intervención dentro del total, esto en menoscabo de la industria manufacturera la cual en el mismo periodo cede la misma proporción de puestos de trabajo que ganó el sector terciario, se puede fundamentar una explicación de este fenómeno en el hecho de que actividades que antes se contabilizaban al interior de la industria manufacturera, poco a poco se han ido subcontratado con empresas proveedoras de éste, en servicios o en actividades que no actúan directamente en la producción. En estas empresas la fuerza de trabajo es contratada en precarias condiciones: con ínfimos pagos, sin prestaciones adicionales y sin seguridad social, la mayoría de las ocasiones.

De acuerdo a cifras del INEGI para el segundo trimestre de 2013 la fuerza de trabajo ocupada en el país ascendió a 49.5 millones de personas, de estos solo 17.7 millones de trabajadores cuentan con seguridad social, mientras que los otros 31.5 millones no tienen tal.

GRÁFICA 9: PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN OCUPADA CON Y SIN ACCESO A LA SEGURIDAD SOCIAL SEGUNDO TRIMESTRE 2013.



Fuente: <http://www.inegi.org.mx/> Consultado en Octubre de 2013.

Si tomamos en cuenta este factor, es de amplia consideración la disminución en la participación en el empleo en el sector al que se la han otorgado atributos como eje central del crecimiento y desarrollo económico.

Con las políticas de corte neoliberal los puestos de trabajo creados han sufrido una individualización de las relaciones laborales y de las condiciones de trabajo: se ha dado origen a una fragmentación de la fuerza de trabajo y de las jornadas laborales, resultado de las políticas de flexibilización del empleo, las cuales se han apoyado en la gran masa de población desempleada y de los trabajadores que se focalizan en actividades dentro del esquema de la informalidad que terminan por presionar al mercado laboral en su conjunto.

Siguiendo la teoría de los modelos basados en ventajas comparativas de las naciones, la nación mexicana debía especializarse en bienes intensivos en mano de obra, al ser esta el recurso abundante en el país e importar las mercancías intensivas en capital al carecer en gran medida de este en el territorio nacional pero no figura un esquema de desarrollo resultante de esta especialización.

En México se realizan actividades intensivas en mano de obra, primordialmente actividades de ensamblado con bajo valor agregado y baja capacitación del trabajador, en el que se busca aprovechar la vecindad con los Estados Unidos y contar con un acceso privilegiado a su mercado a través de un esquema de bajas remuneraciones al trabajo, este es el marco para el desenvolvimiento de la fuerza de trabajo en el modelo exportador mexicano.

El Secretario del Trabajo y Previsión Social del sexenio presidencial de Enrique Peña Nieto, Alfonso Navarrete Prida, aseguró en Septiembre de 2013, que el aumento de un punto porcentual del Producto Interno Bruto equivale al surgimiento de 200 mil plazas de trabajo ⁷. Siguiendo este dato se requeriría que el PIB mexicano incrementara a tasas de por lo menos 5% anual para compensar el aumento en la demanda de trabajo de la población que engrosa las filas de la Población Económicamente Activa (PEA) año tras año, a continuación se analizará con mayor detenimiento la problemática relacionada a la tasa de desempleo que afronta México

⁷ Vargas, Rosa, *et al.* (2013). El seguro de desempleo se elevará a rango constitucional: Navarrete Prida. Periódico La Jornada, México a 9 de septiembre, pág. 7.

como consecuencia estructural del modelo que ha seguido México desde la década de los años ochenta.

4.4.2 LOS NIVELES DE DESOCUPACIÓN

Uno de los problemas principales que enfrenta la nación mexicana en materia económica son los niveles de desempleo, durante el tiempo de implementación del modelo orientado al exterior no se han logrado conformar el número de empleos requeridos al interior del país, lo que propicia que la población busque modos de subsistencia alternativos desde la economía informal hasta la inmigración hacia los Estados Unidos (sin mencionar las actividades delincuenciales dentro del territorio nacional). La falta de oportunidades laborales para una parte importante de la población es uno de los efectos estructurales asociados a las raquíticas tasas de crecimiento económico que se han alcanzado.

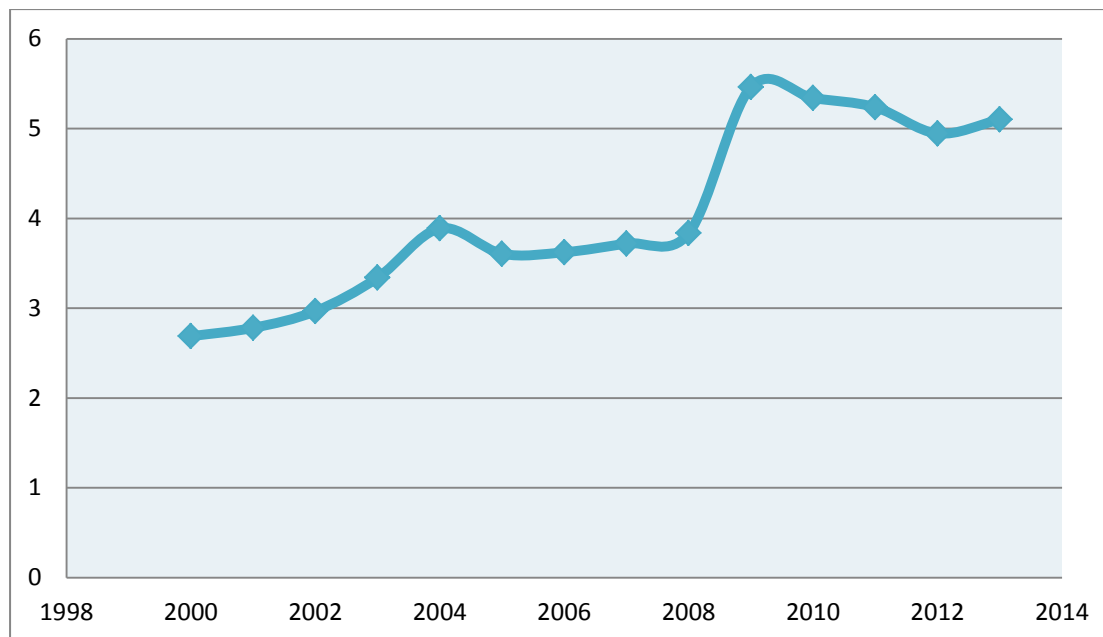
Se calcula que anualmente se requiere de la creación de entre un millón y 1.2 millones de empleos (Ruiz, 2011: 92) para satisfacer las necesidades de la población que año con año se incorpora a la PEA mexicana, sin embargo al transcurrir los años, estos niveles no se logran alcanzar cabalmente, lo que da origen a un cada vez más creciente déficit de empleos tanto por los que se incorporan anualmente, como de los que quedan rezagados de años previos.

En el año 2000 la tasa de desocupación⁸ se encontraba a niveles del 2.7 por ciento del total de la PEA, y en menos de una década esta se vio duplicada al alcanzar el 5.4 % para el año 2009.

Durante toda la primera década del nuevo siglo se mostró una tendencia creciente en la tasa de desocupación, la cual vio agudizada los niveles de desempleo con la crisis de 2008, año en el cual se superó la barrera del 5% de desocupación y que no ha bajado de ese punto, cuando parecía que esta pudiera comenzar a disminuir, vuelve a mostrar un crecimiento durante el primer semestre de 2013.

⁸ La tasa de desocupación representa al porcentaje de la PEA que se encuentra sin trabajar pero que se encuentran en búsqueda de un puesto de trabajo.

GRÁFICA 10: TASA DE DESOCUPACIÓN COMO PORCENTAJE DE LA PEA 200 - 2013.



Fuente: <http://www.inegi.org.mx/> Consultado en Septiembre de 2013

La tasa de desempleo encuentra un problema al considerar su forma de medición, esto debido a que se estima a las personas como ocupadas cuando ante las encuestas oficiales admiten tener alguna actividad, inclusive cuando se trate de una persona con una actividad de una hora semanal, se omite de la medición del desempleo a las personas que no están buscando trabajo aun cuando esto pueda ser originado por un desaliento originado por las condiciones mismas del mercado laboral, además se cuantifican a los trabajadores en condiciones de subempleo aunque su jornada laboral sea demasiado corta, menos de 30 horas semanales, y busquen una actividad adicional, y se contabilice positivamente a los trabajadores del sector informal (Gutiérrez, 2009: 49).

La tasa de desempleo del 5% traducida a números absolutos de la población representa 2.5 millones de desempleados, estas cifras están sub-registradas de acuerdo a análisis llevado a cabo por el Centro de Análisis Multidisciplinario el cual arroja que en 2011 el número de desempleados en México ascendió a los 8.7 millones de individuos⁹, esta discrepancia en las cifras surge a que en la mediación oficial se

⁹ Miranda, Juan (2012). "Oculta gobierno cifras reales del desempleo: estudio". Periódico La Jornada, México a 12 de abril, pág. 24.

excluye al segmento poblacional que no realizo actividad económica, ni busco desempeñar alguna el mes anterior al día de la entrevista.

Al analizar las cifras del INEGI para la población desempleada por instrucción académica, se encuentra un incremento en los niveles de desempleo en la población con mayores niveles educativos, y por el contrario una disminución en los sectores con casi nula educación escolar, este fenómeno puede encontrar su origen en el tipo de empleos que se ofrecen en las actividades económicas, entre ellas las del sector manufacturero, y que por ende emplean trabajadores con bajos grados escolares.

De entre los desempleados, la mayor proporción corresponde a los individuos que han tenido mayores niveles de instrucción académica, es decir, de aquellos que han alcanzado estudios de educación media superior y superior, que en 2005 representó el 31% del total de desempleados y para 2012 se incrementó a 38%. La población carente de trabajo con nivel de estudios de secundaria completa se ha mantenido alrededor del 36% en el mismo lapso de tiempo; pero relevante resulta la reducción de desempleo en el sector poblacional de la menor instrucción escolar, para los que truncaron la educación a nivel primaria y los que lograron terminar este grado escolar el desempleo como proporción del total ha disminuido en dos puntos porcentuales para ambos casos en el mismo periodo de tiempo.

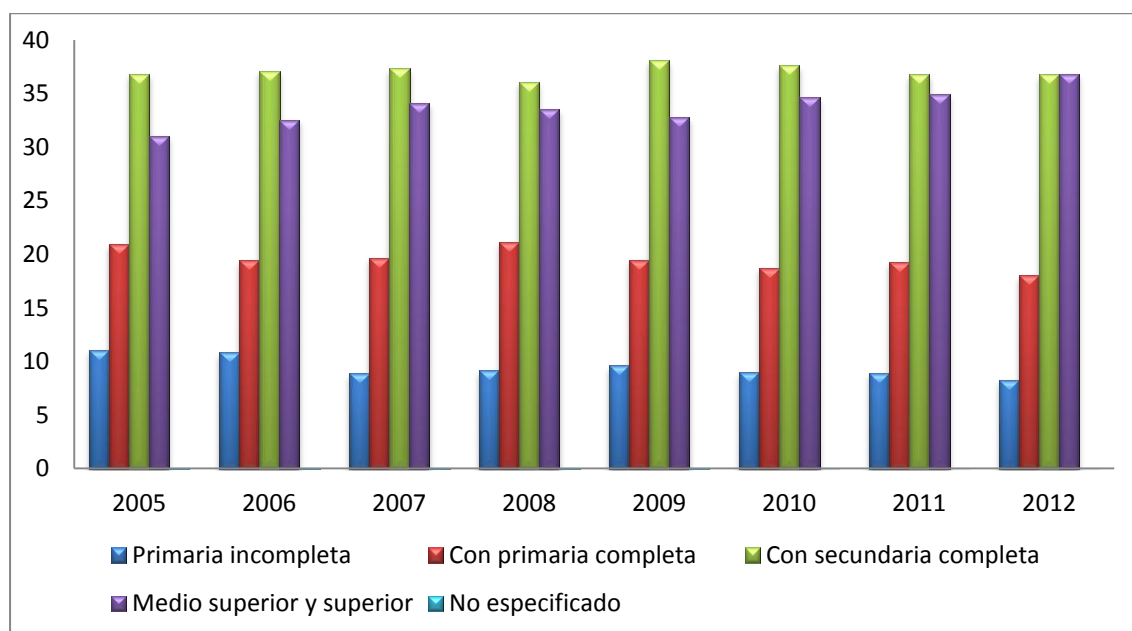
Lo anterior pone cuestiona la argumentación convencional en la se fundamenta la falta de capacitación como la principal barrera a la hora de la búsqueda de empleo, ya que gran parte de los trabajos existentes son de baja preparación.

El modelo mexicano y la forma en la cual crea empleos, se opone a las teorías que favorecen al conocimiento y a la innovación como vehículos para el desarrollo y crecimiento de las naciones, se descarta en gran medida una base nacional que fomente el progreso en la plataforma tecnológica y científica, lo cual propicia que una proporción de las personas con altas capacidades intelectuales sean aprovechados fuera del territorio mexicano, aun cuando su formación haya costado a México, lo cual es ampliamente conocido como “fuga de cerebros”.

Casos aislados resultan aquellos en los que dentro del territorio nacional se logra el proceso de creación hasta comercialización de algún producto innovador, se enfrenta a problemáticas de distinta índole como lo son el poderío de grandes monopolios,

tanto nacionales y extranjeros, así como la falta de financiamiento de los proyectos de investigación.

GRÁFICA 11: POBLACIÓN DESOCUPADA POR NIVEL DE INSTRUCCIÓN 2005 - 2012 (PORCENTAJE)



Fuente: <http://www.inegi.org.mx/> Consultado en Septiembre de 2013

A los crecientes niveles de desempleo, hay que agregarle otra esfera de importancia que hay que tener en consideración al intentar verificar si el esquema mexicano trae consigo mejoras para la población, y es que la medición de la tasa de desempleo no es capaz de encubrir la informalidad en el mercado de trabajo.

4.5 DOS ESCENARIOS DE LA DESIGUALDAD: LA INFORMALIDAD Y LA POBREZA

4.5.1 EL SECTOR DE LA ECONOMÍA INFORMAL

Sumado a la problemática del desempleo, existe una situación que es de importancia resaltar, por el desplazamiento al que se enfrenta la fuerza de trabajo ante la ausencia de formación de trabajo formal y bien remunerado que encuentra como válvula de escape las actividades dentro del sector denominado como “economía informal”.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1972 acuñó el término de economía informal para denominar al conjunto de actividades fuera de la regulación estatal, de carácter unipersonal, desarrolladas en condiciones adversas por la falta de capital, poco tecnificadas, concentradas en mercados de fácil acceso, y donde por lo general se involucran personas pobres con el objetivo de obtener un ingreso (Núñez, 2008), además de lo anterior podemos añadir una reducida diferenciación entre el ingreso familiar y el capital empleado para llevar a cabo las actividades.

Entre las acciones que conforman este sector podemos subrayar las que se realizan por cuenta propia en el hogar, los micro-negocios con local o vehículo, trabajadores ambulantes o con puestos improvisados, y trabajadores de empresas no constituidas legalmente (Samaniego, 2008: 33).

Resulta indispensable la definición del origen y las causas que propician el crecimiento de la informalidad al interior de una economía para poder atender sus consecuencias. Para Raúl Prebisch éste escenario era resultado de la “ineficiencia social” estructural del capitalismo, que al ser incapaz de generar suficientes fuentes de empleos como para absorber la expansión de la fuerza de trabajo, situación agudizada por las migraciones del campo a la ciudad, dio inicio a las actividades de baja productividad e ingreso al borde del marco legal de las actividades económicas por la misma necesidad de la población de hacerse de medios de subsistencia (Núñez, 2008: 135).

La CEPAL fundamenta el origen del fuerte aumento en el trabajo informal en los bajos ritmos de inversión, que como consecuencia lógica provoca una caída en la formación de puestos de trabajo en el sector formal y moderno de la economía, lo que empuja a grandes contingentes de personas, empleando poco capital y baja capacitación, a autoemplearse (Núñez, 2008: 136).

Enfocándonos en la situación mexicana, la parte informal de la economía da sustento a alrededor del 50% del total en la población ocupada no agropecuaria (Tello, 2010: 23) situación que prevalece desde mediados de los años noventa y la década de los 2000.

Tomando en consideración otro estudio del tema, Botello (2011: 256) encuentra que por cada dos empleos generados al interior del sector formal, se crea uno en el sector informal de la economía.

Cifras oficiales de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social aseveran que en México existen actualmente unos 30 millones de trabajadores informales, es decir, seis de cada diez trabajadores del total de la PEA, lo que origina que la existencia de este sector con tal tamaño le reste al país hasta cuatro puntos del Producto Interno Bruto anualmente¹⁰.

Estas cifras muestran lo delicado de este fenómeno en la economía mexicana y de la importancia de atender las necesidades de la PEA mediante el fomento al incremento de los niveles de inversión, sean públicas o privadas, bajo condiciones distintas a las de una liberalización de los flujos de IED que por si sola no ha sido capaz de propiciar la inversión, tanto nacional como extranjera en el territorio nacional.

El sector informal es producto de las condiciones de precarización del mercado laboral mexicano, el esquema actual de desarrollo promueve su crecimiento, y para superar dicho problema es necesario una política económica gubernamental que esté orientada a alentar inversiones en el sector real que ayude a la creación de fuentes de trabajo.

Mientras mayor sea la problemática del desempleo, y por ende de la informalidad en el mercado laboral, menor será el poder de negociación de los trabajadores ocupados, lo que arroja como efecto bajos niveles salariales y de prestaciones.

La precarización de las condiciones laborales de la población agudiza la situación de la pobreza que vive una parte importante de la población mexicana.

La existencia de un fuerte diferencial entre el crecimiento de la PEA y la expansión de la oferta de fuerza de trabajo es un factor a superar, si se busca cerrar la brecha de desigualdad.

¹⁰ Reuters, 25 de junio de 2013. México presentará en julio plan para combatir economía informal.

4.5.2 LA POBREZA DENTRO DEL TERRITORIO DE MÉXICO

Es necesario recalcar la situación acentuada que existe en gran parte de México con respecto a las condiciones de pobreza en la que vive una proporción importante de los mexicanos, principalmente en el sur del territorio nacional.

Según cifras del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Nacional (CONEVAL) para el año 2012 el 45 por ciento de la población mexicana se encontraba bajo algún nivel de pobreza, y cerca del 10 por ciento en condiciones de pobreza extrema¹¹.

El CONEVAL calcula la pobreza utilizando distintas dimensiones de la pobreza: pobreza alimentaria, de capacidades y de patrimonio. Define a la pobreza alimentaria como el escenario en el que con el ingreso que se percibe se es incapaz de adquirir la canasta básica alimentaria, aún si se destinara todo el ingreso disponible familiar para su compra, en estas condiciones vive el 19.7% de la población nacional. Se entiende por pobreza de capacidades cuando empleando el ingreso que se tiene, no se pueda comprar la canasta alimentaria y efectuar los gastos necesarios en el rubro de la salud y la educación, lo que representa en la sociedad mexicana el 28% del total. Y la pobreza de patrimonio cuando la percepción de dinero es insuficiente para hacerse de la canasta básica, educación, salud, vivienda, vestido y transporte en estas condiciones se encuentra el 52.3%, de la población. Las cifras anteriores representaron que en el año 2010, 21 millones de personas en México carecieran de acceso a una alimentación adecuada y que 58 millones vivieran en condiciones de pobreza.

Tomando en consideración la información de los mapas 2 y 3 más de la mitad de la población mexicana se encuentra vulnerable en algún grado. En todas las entidades federativas del territorio nacional, más del 20% de su población muestra algún grado de pobreza, los estados más afectados se encuentran en la zona sur de la República Mexicana en donde los estados de Oaxaca, Puebla y Guerrero superan el 60% del total de la población, y por su parte Chiapas es el estado con la mayor problemática, ya que el tres cuartas partes de sus habitantes sufren algún nivel de esta carencia.

¹¹ Coneval, Medición de la pobreza. Resultados de pobreza a nivel nacional y por entidades federativas 2010 - 2012

<http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Medici%C3%B3n/Pobreza%202012/Pobreza-2012.aspx> consultado el día 26 de septiembre de 2013

Al hablar de pobreza extrema, definida por el Banco Mundial como la percepción de un ingreso igual o menor a 1.25 dólares al día, nos referimos a las personas en las peores condiciones de vida, se trata de los pobres entre los pobres. El estado dentro de México con el primer puesto en esta materia es nuevamente Chiapas, con el porcentaje más alto de pobreza extrema entre su población, seguido muy de cerca por Guerrero, con el 32.2 y el 31.7% respectivamente.

Las zonas del centro y la franja fronteriza norte donde se encuentran focalizados los conglomerados de plantas manufactureras, coinciden con los estados con los menores grados de pobreza y pobreza extrema entre su población estatal, una redistribución geográfica de plantas productivas a lo largo del territorio nacional, podría servir para propiciar condiciones que disminuyan las altas tasas de pobreza que se vive en entidades federativas fuera de estos núcleos económicos.

La pobreza dentro del territorio nacional encuentra entre los factores que le dan origen, explicación y contribuyen a su expansión, a las bajas y pobres remuneraciones que perciben los trabajadores, tanto del sector formal como del informal, a la precarización del trabajo a la cual se ha orillado el mercado laboral, a los elevados índices de desempleo y a la falta de coordinación de políticas públicas que busquen una redistribución del ingreso más equitativa.

La realidad que enfrentan día a día millones de mexicanos es el de la pobreza, para su erradicación, o por lo menos disminución, es necesaria la generación de nuevas oportunidades dentro y fuera del sector manufacturero, promovidas desde el Estado con lineamientos distintos al de economía de mercado y liberalización comercial, ya que parece que estos fundamentos se encuentran bastante alejados de proveer un marco para propiciar condiciones de vida digna a una cantidad importante de los mexicanos y servir para dar origen a un marco de desarrollo económico necesario.

MAPA 2: POBREZA POR ENTIDAD FEDERATIVA 2012 (% DE LA POBLACIÓN ESTATAL).



Fuente: <http://www.coneval.gob.mx> Consultado en Septiembre de 2013

MAPA 3: POBREZA EXTREMA POR ENTIDAD FEDERATIVA 2012 (% DE LA POBLACIÓN ESTATAL).



Fuente: <http://www.coneval.gob.mx> Consultado en Septiembre de 2013

4.6 EL PAPEL DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS EN LA TRANSFERENCIA TECNOLÓGICA

Para el enfoque neoclásico, la instalación de plantas extranjeras en el territorio nacional, trae entre sus beneficios la derrama tecnológica y el aprendizaje de métodos más eficaces de dirección de la producción en las empresas nacionales, lo cual debería ayudar a incrementar la productividad de las empresas nacionales.

Lo anterior presenta una limitante si consideramos las actividades monopólicas en las distintas esferas económicas, las compañías con alto poder de mercado muy difícilmente proveerán del resto de firmas con su tecnología para que esta pueda ser replicada en distintas plantas. Sin embargo si consideramos las redes de abastecimiento de las cuales pueda hacerse una empresa, entonces puede ser más factible que ante la necesidad de una mejoría en la calidad de insumos que necesite una firma grande pueda darse origen a una transferencia de la tecnología. Esta posibilidad de derrama tecnológica tiene mayores posibilidades de difundirse en la economía en la medida que existan vínculos industriales nacionales extensos.

La transferencia tecnológica hacia empresas nacionales, puede generar empresas proveedoras locales que con ayuda de esta tecnología provoque una mayor eficiencia y calidad de bienes intermedios que utilizan las grandes empresas extranjeras, una de las razones del por qué la gran empresa transnacional podría recurrir a esto es reducción de costos asociados al transporte, al generar una base local de proveedores se puede prescindir de los gastos de traslado, carga y almacenamiento de los bienes intermedios.

En el sector manufacturero nacional con la ruptura de cadenas productivas se inhiben los alcances que se podrían tener, Orozco y Domínguez (2011) encontraron que en los sectores más dinámicos de la economía nacional, como el automotriz, la electrónica, el farmacéutico y el químico, las manufacturas contienen un alto contenido importador y una alta participación de empresas con participación extranjera, y por ende una baja vinculación con empresas nacionales. Por otro lado aquellas empresas con una alta participación de capital extranjero y bajo coeficiente de importación se

limitan a las ramas alimenticias, esto porque encuentran en el mercado interno la mayoría de los productos agropecuarios que requieren.

Por su parte las empresas del sector con predominio de capital nacional, ya sea con altos o bajos niveles de importaciones, se encuentran dispersas y en rubros heterogéneos como en los sectores de alimentos y bebidas, papel, productos del papel, imprentas y editoriales, sustancias químicas, industrias metálicas básicas y productos metálicos.

La desarticulación de los sectores más dinámicos se da por la elaboración de mercancías con insumos y bienes intermedios importados desde el extranjero, aunado a la falta de una política industrial clara, arroja que la posible derrama tecnológica no se propague en el sector manufacturero y mucho menos permee en el resto de la economía.

Fortaleciendo las cadenas productivas nacionales se podrían desarrollar capacidades en un marco de innovación tecnológica, que favorezcan el progreso de la base productiva nacional en la cual se sustente las exportaciones de mercancías mexicanas.

4.7 LA NECESIDAD DE UN CAMBIO DE PARADIGMA

La falla del modelo económico basado en la producción manufacturera para la exportación, radica en su incapacidad estructural para generar crecimiento económico, ya que el sector industrial manufacturero elegido como la base en la cual descansaría el modelo de desarrollo tiene grandes inconsistencias. Por un lado los flujos de IED que ha recibido México con la apertura no han sido suficientes para absorber por sí solas a las grandes olas de personas que año tras año se incorporan a la PEA, esto debido a que gran parte de los montos de IED se centran en la adquisición o fusión de compañías ya establecidas en el territorio nacional, tanto públicas como privadas, y aquellas que se han dirigido a creación de nuevas plantas productivas se enfocan en actividades de ensamblado con utilización de mano de obra barata distante de cualquier tipo de innovación tecnológica que propicie bienes con un nivel mayor de valor agregado. De ser un modelo que se fundamenta en las exportaciones, la mayoría de estas ventas hacia el exterior se explican por montos superiores de importaciones

para la elaboración de la mercancía, y como consecuencia se obtiene un déficit en la balanza comercial. Las grandes empresas manufactureras, que por su carácter ensamblador, aprovechan los esquemas de importaciones temporales que ofrece el gobierno mexicano lo que arroja por resultado que estas firmas se encuentren desligadas de la industria nacional, con lo cual un posible arrastre al resto de las actividades económicas queda descartado. Las condiciones del mercado de trabajo mexicano empujan a una gran parte de la población a recurrir a la informalidad como medio para poder satisfacer sus necesidades básicas

El modelo orientado al mercado externo, bajo las condiciones que hoy reinan, está lejos de ser un modelo de desarrollo que ayude a mejorar la calidad de vida de la mayoría de los mexicanos, existe una brecha inmensa entre los pocos grandes beneficiados y el grueso de la población en donde se tiene que más de la mitad vive en condiciones de pobreza, y uno de cada diez mexicanos en pobreza extrema.

La distribución del ingreso es cada vez más inequitativa, al observar una participación de los trabajadores asalariados en el ingreso nacional esta ha ido menguando sistemáticamente desde la década de los años noventa hasta la actualidad, pasando del 33.4 % del ingreso nacional a comienzos de la década, al 27% en 2012.

TABLA 8: PARTICIPACIÓN DE LOS ASALARIADOS EN EL INGRESO NACIONAL 1990 - 2012 (AÑOS SELECCIONADOS)

Año	Participación (%)
1990	33.4
1995	33.3
2003	30.1
2004	28.8
2005	28.4
2006	27.9
2007	27.7
2008	27.8
2009	28.7
2010	27.6
2011	27.1
2012	26.9

Fuente: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales

El gobierno debe adoptar una postura activa y de constante renovación en el marco de las políticas industriales nacionales, asegurar condiciones que ayuden a incrementar el empleo, y reducir la informalidad; es necesaria una nueva política comercial e industrial en la que se reconozca la importancia de los sectores tanto público como privado en el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana.

Es necesario el reforzamiento de las cadenas de los procesos productivos al interior del país, teniendo en consideración las características económicas internacionales que se tienen actualmente. No se trata de disociarse del mundo, sino de mejorar el aparato productivo nacional para adaptarse y tener una mejor posición en el contexto global.

Las exportaciones mexicanas hacia el mercado de los Estados Unidos representaron 74.29% de sus importaciones en el año 1995, de ser casi tres cuartas partes de sus compras para el año 2010 se redujo la participación mexicana en el mercado estadounidense a menos de la mitad con 48.10% de las compras de la nación angloamericana. En el mismo periodo, el comercio de China con los Estados Unidos ha crecido muy rápidamente, pasando de menos del 1% de las importaciones norteamericanas en 1995 a 15.13% del total del tráfico hacia el interior en 2010. (Álvarez y Cuadros, 2012: 100); el peso que se tenía en el mercado estadounidense poco a poco ha ido disminuyendo a la par de un crecimiento acelerado de China.

Seguir en el esquema de competencia internacional bajo la lógica de bajos costos de la fuerza de trabajo, puede ser perjudicial para México, en primer lugar se seguiría dependiendo de la coyuntura económica extranjera, fundamentalmente la estadounidense, en segundo lugar se pierde terreno en la competencia con naciones que son capaces de ofrecer un menor costo del factor trabajo, y también la competencia en este rubro redundaría en menores niveles de vida para la población nacional.

La posibilidad de ver el actual patrón de crecimiento como aquel capaz de respaldar un camino para el desarrollo en la economía mexicana parece inadecuado, se encuentran problemáticas estructurales que necesitan ser atendidas para poder crear un crecimiento económico alto, sostenido y que no dependa de fluctuaciones del exterior.

CONCLUSIONES

El sector industrial es un elemento clave en el funcionamiento de las economías, es un sector dinámico que tiene capacidad de arrastre al resto de las actividades, cualquier intento de formular una estrategia nacional de desarrollo que gire en torno de las manufacturas debe tener en consideración las características propias de la economía que se trate, el intento de implementación de fórmulas genéricas a las distintas naciones puede resultar en un rotundo fracaso.

En esta rama de la economía se generan gran parte de los bienes que serán consumidos en las economías nacionales, conociendo las características propias de cada una de estas es posible idear políticas industriales que sean capaces de fortalecer el marco productivo de las naciones.

Podemos afirmar la importancia del rubro industrial al ver que para México un tercio del Producto Interno Bruto es explicado por las exportaciones, de las cuales tres cuartos son mercancías de carácter manufacturero.

Las exportaciones manufactureras mexicanas se encuentran focalizadas en pocas ramas principalmente en el sector automotriz y de componentes electrónicos.

Hoy en día en el mundo se vive en una fase de la globalización en la que intervienen distintas naciones en la elaboración de un mismo producto mediante cadenas de producción internacionales, rompiendo los encadenamientos nacionales, en las cuales se lleva a cabo una cadena de importación – exportación de bienes intermedios a lo largo del mundo que configuran una cadena productiva global generando de este modo el panorama actual de la División Internacional del Trabajo.

La estructura actual de la DIT ha permitido que se genere una deslocalización de la producción, en la cual los procesos productivos emigran de las naciones industrializadas buscando condiciones más favorables, principalmente la reducción de los costos aunque también se aprovechan de la localización geográfica o legislaciones laxas, dirigiéndose hacia los países en vías de desarrollo. Entre las empresas que se benefician con este marco se encuentran las multinacionales principalmente, que

trasladan sus procesos productivos a la periferia dejando en sus matrices los procesos de innovación y diseño del producto debilitando la posición negociadora de la fuerza de trabajo en naciones desarrolladas y en vías de desarrollo, bajo la constante amenaza de una posible traslado del puesto de trabajo hacia otra nación, o inclusive su completa desaparición por el avance de la tecnología.

Compañías estadounidenses han cerrado plantas fabriles en su territorio y han traslado esos productivos al territorio mexicano, estableciendo factorías en la franja fronteriza norte y en el interior de la Republica.

Otra característica del panorama internacional actual es la formación de bloques regionales alrededor de grandes potencias económicas que formalizan las relaciones comerciales, garantizando el acceso a mercados y a materias primas. Además de que ayudan a enfrentar la competencia del mercado internacional. En estos bloques México forma parte del bosquejo liderado por Estados Unidos y que se plasma en el TLCAN, facilitando el comercio regional con lo cual el sector maquilador aprovecha esta ventana, ya que del total de las exportaciones mexicanas el 50% son explicadas por la maquila.

La maquila por su naturaleza importadora no propicia encadenamientos al interior de la economía de México y produce mercancías con bajos niveles de valor agregado, lo cual mengua cualquier capacidad de arrastre que pudiera tener el sector manufacturero nacional, debido a que se encuentra inserto en cadenas de producción mundiales.

Podemos hablar de una desindustrialización en la economía mexicana al percatarnos que la participación del sector industrial en el total de las actividades económicas ha caído, sumado a esto las inversiones que llegan al sector son en su mayoría para la compra o fusión de empresas ya establecidas en el territorio nacional, y la capacidad generadora de empleo dentro del sector ha sido mermada, creando pocos puestos de trabajo, con un alto índice de rotación y bajos requerimientos de capacitación.

Una política industrial directa ha sido abandonada y el gobierno actúa únicamente con políticas de estímulo a la inversión y la estabilidad económica para promover al sector industrial, y durante las décadas estudiadas no hay indicios de que se cambie las

decisiones de política industrial que se han tomado, y por el contrario lo único que se encuentra es la profundización de las políticas seguidas.

Si bien los compromisos adquiridos por México en distintos acuerdos multilaterales inhiben la intervención directa en apoyo de las compañías locales, así como la inversión en el aparato productivo, hay un campo de accionar en apoyo del avance científico y en programas educativos para la fuerza de trabajo que no son aprovechados.

Se abrieron las fronteras al libre flujo de mercancías para poder disminuir los costos de los insumos empleados en los procesos productivos, lo cual arrojó como resultado que hoy en día se tenga un déficit en la balanza comercial debido a que las importaciones de materias primas e insumos para la producción de mercancías sobrepasa el total de las exportaciones mexicanas hacia otras naciones.

El modelo exportador mexicano se ha convertido en un modelo importador por la necesidad que tiene el sector manufacturero nacional de la utilización de bienes intermedios producidos en el exterior; la importación de bienes que podrían ayudar al proceso de industrialización nacional como lo son los bienes de capital en el periodo de 1990 a 2010 han disminuido del 20% al 10% de las importaciones totales.

Esta baja creación de fuentes de trabajo, tanto del sector industrial como en otros sectores, han llevado a que hoy en día seis de cada diez trabajadores de la población ocupada se encuentren en la informalidad, y que casi la mitad de la población viva bajo la línea de la pobreza y el 10% de la población en condiciones de pobreza extrema.

El crecimiento económico se ha subordinado a las fluctuaciones del exterior, primordialmente a las de los Estados Unidos, ya que el modelo de crecimiento descansa en las exportaciones y más del 80% de estas están orientadas hacia aquella nación, eso aún cuando se tienen firmados varios tratados y acuerdos de libre comercio con distintas naciones del globo; para enfrentar esta situación y evitar la dependencia de las fluctuaciones económicas estadounidenses, es necesario diversificar el destino del comercio internacional.

Al firmar los acuerdos de comercio internacional se adquieren ciertos compromisos que coartan una intromisión directa en el aparato industrial nacional, sin embargo

queda una brecha de oportunidad al no frenar la promoción del desarrollo tecnológico y de la capacitación de los trabajadores, sin embargo el panorama con respecto a la tecnología es la mera recepción de la técnica proporcionada por las matrices, en su mayoría maquinaria atrasada con uso intensivo de mano de obra. Un esquema que favorezca la innovación tecnológica puede dar pie a un fortalecimiento de las cadenas productivas nacionales.

La estrategia de mano de obra barata como ventaja comparativa discierne de una estrategia real de desarrollo, por lo que es necesaria una participación del Estado que abra oportunidades dentro y fuera del sector industrial, la política industrial de apertura comercial, estabilidad macroeconómica y competencia del mercado, ha mostrado una incapacidad para producir un crecimiento y desarrollo económico que difunda una mejora en las condiciones de vida del grueso de la población.

Al continuar con un esquema para favorecer la producción de mercancías con bajos costos de la fuerza de trabajo nos encontramos ante una gran disyuntiva ya que se compite potencialmente con una nación como China en los mismos mercados, la nación asiática se ha adueñado de este tipo de producción ofreciendo los menores costos de para las compañías.

La participación de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense se ha visto mermada, a la par que las importaciones estadounidenses de productos mexicanos ha disminuido, las importaciones chinas son cada vez mayores en la nación estadounidense, ni la cercanía mexicana ha logrado contrarrestar este fenómeno por lo que de continuar compitiendo bajo estas condiciones puede llegar a ser desastroso para la economía mexicana,

Por lo cual es necesario replantearse el camino industrial que se ha seguido y buscar tener cabida en un sector que tenga mayores niveles de valor agregado por mercancía producida, esto se puede alcanzar apoyándose de una inversión real en conocimiento, las cifras de gasto en investigación, tanto pública como privada, son ínfimas, es necesaria la elevación de estos niveles.

El modelo de industrialización debe estar basado tener por objetivo un crecimiento económico alto y sostenido que se traslade a la mejora de las condiciones de vida de la mayoría de los mexicanos, el gobierno debe adoptar una postura activa y de

constante reinversión en los temas de política económica, a su vez es necesaria la colocación de la inversión del sector privado en la actividades productivas que sean capaces de generar un arrastre a otras actividades económicas.

BIBLIOGRAFÍA

Alarco, Germán (2006). “Reforma estructural en la integración de la industria maquiladora y de exportación”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 37, núm. 145, abril - junio, págs. 53 – 80.

Álvarez, Lourdes y Cuadros, Liliana (2012). “Las importaciones chinas y su impacto en el mercado de autopartes de repuesto mexicano”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 43, núm. 169, abril - junio, págs. 97 – 119.

Ayala, José (2001). “Instituciones para mejorar la industria”. México: Análisis Económico, vol. XVI, segundo semestre, págs.3 - 34.

Bailey, John, compilador (2003). “Impactos del TLC en México y Estados Unidos efectos subregionales del comercio y la integración económica”. México: FLACSO, págs. 7-104.

Bajo, Oscar (1991). “Teorías del Comercio Internacional”. Barcelona, España: Antoni Bosch Editor.

Becerril, Javier, *et al.* (2012). “Maquiladoras e ingresos de los hogares en Yucatán”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 43, núm. 171, octubre - diciembre, págs. 135 – 160.

Botello, Jaime (2011). “Algunos indicadores del mercado de trabajo”. México: Análisis Económico, vol. XXVI, núm. 63, Tercer cuatrimestre, págs.247 - 263.

Brown, Flor y Domínguez, Lilia (2013). “La Productividad, Reto de la Industria Mexicana”. México: Comercio Exterior, vol. 63, núm. 3, Mayo y Junio, págs. 12 -23. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/154/5/productividad-reto-industria.pdf>

Bustelo, Pablo (2003). “Enfoque de la regulación y economía política internacional. ¿Paradigmas convergentes?”. España: Revista de Economía Mundial, núm. 8, págs. 143- 173. <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/eid/pb/Bustelo%20-%20REM03.pdf>

Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2011). “Una interpretación sectorial – estructural del bajo crecimiento en México”. México Análisis Económico, vol. XXVI, núm. 63, Tercer cuatrimestre, págs.129 - 148.

Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac (2012). “Crecimiento económico y política industrial en México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 43, núm. 170, julio - septiembre, págs. 125 – 154.

Calva, José Luis, coordinador (2007). “Política industrial manufacturera”. México: H. Cámara de Diputados LX Legislatura.

Carrillo, Jorge y Hualde, A. (1997). “Maquiladoras de tercera generación: el caso de Delphi – General Motors”. México: Comercio Exterior, vol. 47, núm. 9, septiembre, págs. 747 – 757.

Carrillo, Jorge y Gomis, Redi (2003). “Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de la competitividad”. México: Comercio Exterior, vol. 53, núm. 4, abril, págs. 318 - 327.

<http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/106/5/Carrillo.pdf>

Carrillo, Jorge y Lara Arturo (2004). “Nuevas capacidades de coordinación centralizada. ¿Maquiladoras de cuarta generación en México?”. México: Estudios Sociológicos, COLMEX, vol. XXII, núm. 66, págs. 647 – 667.

Carrillo, Jorge, *et al.* (2005). “Maquiladoras en México. Breve recorrido histórico”. México: Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, enero, págs. 30 - 42.

Carrillo, Jorge (2007). “La industria maquiladora en México: ¿evolución o agotamiento?”. México: Comercio Exterior, vol. 57, núm. 8, Agosto, págs. 668 – 681.

<http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/106/5/Carrillo.pdf>

Carrillo, Jorge, coordinador (2012). “La importancia de las multinacionales en la sociedad global. Viejos y nuevos retos para México”. Tijuana B.C.: El Colegio de la Frontera Norte, Juan Pablos Editor.

Carrillo-Huerta, Arturo y Vázquez, Haydee (2005). “Desigualdad y polarización en la distribución del ingreso salarial en México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 36, núm. 141, abril - junio, págs. 109 – 130.

Castellanos, Sara (2010). “Desempleo y determinación de salarios en la industria manufacturera de México. Un análisis mediante paneles dinámicos”. México: Economía mexicana nueva época, CIDE, vol. XIX, núm. 1, primer semestre de 2010, págs. 171 – 198.

Castillo, Ramón, *et al.* (2004). “Sincronización entre las economías de México y Estados Unidos: el caso del sector manufacturero”. México: Comercio Exterior, vol. 54, núm. 7, julio, págs. 620 – 627.

<http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/68/8/cast0704.pdf>

Chang, Ha-Joon (2007). “La política social en el desarrollo económico: algunas reflexiones teóricas y enseñanzas del Asia Oriental”. México: EconomíaUNAM, vol. 4, núm. 11, págs. 7 – 20.

Clemente Blanco, Azalea (2010). “La banca de desarrollo y el sector exportador en México”. México: Comercio Exterior, vol. 60, núm. 2, febrero, págs. 153 – 161.

http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/135/5/153_Bancadesarrollo.pdf

Cohn, Theodore (2012). “Global political economy: theory and practice”. Estados Unidos: Pearson 6ª edición.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (2013). “UNCTADstat”.

http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_referer=&sCS_ChosenLang=en

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Nacional. “Medición de la pobreza. Resultados de pobreza a nivel nacional y por entidades federativas 2010 – 2012”.

<http://www.coneval.gob.mx/Medicion/Paginas/Medici%C3%B3n/Pobreza%202012/Pobreza-2012.aspx>

Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Nacional. “Metodología para la medición multidimensional de la pobreza en México”.

http://www.coneval.gob.mx/rw/resource/Metodologia_Medicion_Multidimensional.pdf

Corona, Juan Manuel y Hernández, Carlos (2000). “Relación proveedor – usuario y flujos de información tecnológica en la industria mexicana”. México: Comercio Exterior, septiembre, págs. 759 – 770.

<http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/44/1/coro0900.pdf>

Corona Jiménez, Miguel Ángel (2003). “Efectos de la globalización en la distribución espacial de las actividades económicas”. México: Comercio Exterior, vol. 53, núm. 1, enero, págs. 48- 56.

<http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/14/5/coro0103.pdf>

Cortés, Fernando (2013). “Medio siglo de desigualdad en el ingreso en México”. México: EconomíaUNAM, vol. 10, núm. 29, págs. 12 – 34.

Cusminsky, Rosa (1993). “¿Se desindustrializa Estados Unidos?”. México: UNAM, Centro de Investigaciones Sobre América del Norte.

Cypher, James y Delgado Raúl (2007). “El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México”. México: EconomíaUNAM, vol. 4, núm. 12, págs. 23 – 41.

Cypher, James y Delgado Raúl (2012). “México a la deriva. Génesis, desempeño y crisis del Modelo Exportador de Fuerza de Trabajo”. México: Miguel Ángel Porrúa.

Dabat, Alejandro (2004). “Globalización, economía del conocimiento y nueva industria electrónica de exportación en México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 35, núm. 137, abril - junio, págs. 11 – 40.

Dávila, Alejandro (2004). “México: concentración y localización del empleo manufacturero, 1980 – 1998”. México: Economía mexicana nueva época, CIDE, vol. XIII, núm. 2, segundo semestre, págs. 209 – 254.

De la Garza Toledo, Enrique (2005). “Modelos de producción en la maquila de exportación: la crisis del toyotismo precario”. México: UAM, Unidad Iztapalapa: Plaza y Valdés.

De la Reza, Germán y Conde, Raúl, coordinadores (1999). “Nuevas Dimensiones de la Integración, del TLCAN al regionalismo hemisférico”. México: UAM.

De la Rosa, Juan (2006). “Dos enfoques teóricos sobre el proceso de crecimiento económico: con énfasis en las exportaciones manufactureras”. México: Análisis Económico, vol. XXI, núm. 48, Tercer cuatrimestre, págs.93 - 119.

Dell, Sidney (1973). “Bloques de comercio y mercados comunes”. México: Fondo de Cultura Económica

Dussel Peters, Enrique (1997). “La economía de la polarización: teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)”. México: UNAM, Facultad de Economía: Editorial Jus.

Dussel Peters, Enrique (2000). “La inversión extranjera en México”. CEPAL: Serie Desarrollo Productivo 80, págs. 1 -100.

Dussel Peters, Enrique (2003). “Ser maquila o no ser maquila. ¿Es ésta la pregunta? ”. México: Comercio Exterior, vol. 53, núm. 4, abril, págs. 328 – 336.
<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/19/4/Dussel.pdf>

Dussel Peters, Enrique (2009). “La manufactura mexicana: ¿Opciones de recuperación”. México: Economía informa, núm. 257, Marzo-Abril, págs. 41 – 52

Dussel Peters, Enrique (2009b). “El aparato productivo mexicano. Entre la crisis global y el caos de la política nacional”. Revista Nueva Sociedad núm. 220, Marzo -Abril, págs. 112 – 124.
<http://132.248.9.34/hevila/Nuevasociedad/2009/no220/8.pdf>

Dussel Peters, Enrique (2011). “La manufactura en México: condiciones y propuestas en el corto, mediano y largo plazo”. En, José Luis Calva (edit.). Nueva política de industrialización. Vol. 7 de Análisis Estratégico para el Desarrollo. Juan Pablos Editor/Consejo Nacional Universitario, México.

Escaith, Hubert (2006). “Industrialización truncada y terciarización sustitutiva en América Latina”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 37, núm. 147, octubre - diciembre, págs. 45 – 80.

Flores, Max (1980). “De la sustitución de importaciones a la sustitución de exportaciones”. Revista Nueva Sociedad núm. 50 Septiembre-Octubre, págs. 147-155
http://www.nuso.org/upload/articulos/787_1.pdf

Fujii, Gerardo (2000), “El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México”. México: Comercio Exterior, Noviembre, págs. 1008 - 1014.
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/151/7/Nov-Dic_34-44.pdf

García Castro, María y Taboada, Eunice (2002). “Cambios industrial y empresas de menores dimensiones en las manufacturas mexicanas, 1994 -1999”. México: Análisis Económico, vol. XVII, primer semestre, págs.129 - 151.

García Garnica, Alejandro y Lara, Arturo (2004). “Clúster y coo-petencia (cooperación y competencia) industrial: algunos elementos teóricos por considerar”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 35, núm. 139, octubre - diciembre, págs. 141 – 161.

Garza, Gustavo (1990). “Impacto regional de los parques y ciudades industriales en México”. México: Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano, El Colegio de México, págs. 665- 675.

Gaviño Huerta, Dora y Chacón Peña, Jair (2012). “Certificados de origen y tratados comerciales internacionales”. México: Comercio Exterior, Marzo y Abril, págs. 46 – 52.

Gereffi, Gary (1994). “Commodity Chains and Global Capitalism”. Estados Unidos: Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, págs. 1-122.

Gereffi, Gary (2001). “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 32, núm. 125, abril - junio, págs. 9 – 38.

Gómez Vega, Ma. Carmen (2004). “El desarrollo de la industria de la maquila en México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 35, núm. 138, julio - septiembre, págs. 57 – 83.

Góngora Pérez, Juan Pablo (2012). “La formación bruta de capital en México”. México: Comercio Exterior, vol. 62, núm. 6, Noviembre y Diciembre, págs. 7 -9.
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/151/2/Nov-Dic_7-9.pdf

Góngora Pérez, Juan Pablo (2013). “México, evolución reciente de la cuenta corriente”. México: Comercio Exterior, vol. 63, núm. 2, Marzo y Abril, págs. 8 -13.
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/153/1/inversion_extranjera.pdf

González Arévalo, Ana Luisa (2008). “Reflexiones sobre el comportamiento del comercio exterior manufacturero”. México: Revista Norteamérica, vol. 3, núm. 1, enero – junio.
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502008000100009&lng=es&nrm=iso&tlng=es

González Chávez, Gerardo (2004). “La globalización y el mercado de trabajo en México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 35, núm. 138, julio - septiembre, págs. 97 – 124.

González Marín, María Luisa (2002). “La industrialización en México”. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, 2002

González Pacheco, Alejandra y Dussel Peters, Enrique, (2001). “El comercio intraindustrial en México, 1990-1999”. México: Comercio Exterior, vol. 51, núm.7, julio.
<http://www.revistacomercioexterior.com/rce/sp/articleReader.jsp?id=7&idRevista=34>

Gordillo de Anda, Gustavo (2013). "La desigualdad: un tatuaje que nos acompaña". México: EconomíaUNAM, vol. 10, núm. 28, págs. 102 – 123.

Guevara, Iris (2013). "Educación superior e investigación para la competitividad productiva internacional". México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 44, núm. 172, enero - marzo, págs. 145 – 156.

Guillen, Arturo (2007). "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su impacto en el sistema productivo de México". En América del Norte Una integración excluyente. Montero, Delia y Correa, Antonia coordinadoras. UAM, págs 21-40.

Guillen Romo, Héctor (2006). "El modelo mexicano de desarrollo balance y alternativas". En Experiencias de crisis y desarrollo: autonomía económica y globalización. Alejandro Nadal editor. México D.F.: El Colegio de México, págs. 127- 139.

Gutiérrez, Roberto (2009). "La recesión y la medición de la tasa de desempleo de México ante una eventual reforma laboral". México: UAM, Economía: teoría y práctica, Nueva Época, número 31, julio – diciembre, págs. 43 – 72.

Hernández Laos, Enrique (2000). "Políticas de estabilización y ajuste y distribución funcional del ingreso en México". México: Comercio Exterior, febrero págs. 156 -168.

Hernández Laos, Enrique (2005). "La productividad en México. Origen y distribución. 1960 - 2002. México: UNAM, EconomíaUNAM, vol. 2, núm. 5, págs. 7 – 22.

Hernández Laos, Enrique (2013). "Legislación laboral, sector informal y productividad multifactorial en México". México: UNAM, EconomíaUNAM, vol. 10, núm. 28, págs. 5 – 52.

Hirschman, Albert (1964). "La estrategia del desarrollo económico". México: Fondo de Cultura Económica.

Horbath, Jorge (2005). "Balance de la competencia entre México y China en el mercado estadounidense". México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 36, núm. 132, octubre - diciembre, págs. 145 – 169.

Huerta Quintanilla, Rogelio (2012). "Pobreza, distribución del ingreso y renta básica". México: EconomíaUNAM, vol. 9, núm. 26, págs. 68 – 81.

Huesca, Luis y Camberos, Mario (2009). "El mercado laboral mexicano 1992 – 2002: un análisis contrafactual de los cambios en la informalidad ". México: Economía mexicana nueva época, CIDE, vol. XVIII, núm. 1, primer semestre de 2009, págs. 5 – 43.

Ibarra, David (2013). "La erosión del orden neoliberal del mundo". México: EconomíaUNAM, vol. 10, núm. 29, págs. 3 – 11.

Ibarra, Vidal (2013). “Lecciones de la Globalización: El Caso de México”. México: Comercio Exterior, vol. 63, núm. 3, Mayo y Junio, págs. 43 - 56. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/154/7/leccionesglobalizacion.pdf>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2013). “Banco de Información Económica (BIE)”. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2013). “Resultados de la encuesta nacional de ocupación y empleo. Cifras durante el segundo trimestre de 2013”. Boletín de prensa núm. 321/13.

Jaime, Daniel (2011). “Relación empírica entre la productividad y las exportaciones manufactureras mexicanas 2000 – 2008”. México: Análisis Económico, vol. XXVI, núm. 61, Primer cuatrimestre, págs.69 - 88.

Jiménez, Félix y Lahura, Erick (1998). “La nueva teoría del comercio internacional”. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú, Departamento de economía.

López Arévalo, Jorge y Rodil, Óscar (2008). “Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993 – 2006)”. México: UNAM, EconomíaUNAM, vol. 5, núm. 5, págs. 86 – 112.

Ludlow, Jorge y de la Rosa, Juan Ramiro (2009). “Las exportaciones de maquila en México y el vínculo con las importaciones de EUA”. México: Análisis Económico, vol. XXIV, núm. 55, Primer cuatrimestre, págs.155 - 177.

Marx, Karl (1867) “El capital: crítica de la economía política.” México: tomo 1, volumen 2, Siglo XXI, 2005, págs. 451 – 613.

Medina Ramírez, Salvador (2013). “Inversión extranjera directa por entidad”. México: Comercio Exterior, vol. 63, núm. 2, Marzo y Abril, págs. 3 -7. http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/153/1/inversion_extranjera.pdf

Medina Ramírez, Salvador (2013b). “La Industria de Autopartes”, México Comercio Exterior, vol. 63, núm. 3, Mayo y Junio, págs. 2 -5. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/154/1/autopartes.pdf>

Mejía, Pablo, *et al.* (2013). “De la recesión a la recuperación: producción y empleo en México y el Estado de México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 44, núm. 173, abril - junio, págs. 133 – 162.

Mendoza, Jorge (2011). “Impacto de la inversión extranjera directa en el crecimiento manufacturero en México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 42, núm. 167, octubre - diciembre, págs. 45 – 69.

Mercado, Alonso (2010). “Los compromisos adquiridos en acuerdos de libre comercio bilaterales y multilaterales y los espacios para una política industrial en México y Centroamérica”. CEPAL: diciembre.

Minian, Isaac (2009). “Nuevamente sobre la segmentación de la producción”. México: EconomíaUNAM, México, vol.6, núm. 17, págs. 46 – 68.

Miranda, Juan (2012). “Oculta gobierno cifras reales del desempleo: estudio”. Periódico La Jornada, México a 12 de abril, pág. 24.

Moreno-Brid, Juan Carlos, *et al.* (2006). “Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras”. México: EconomíaUNAM, vol. 3, núm. 8, págs. 95 – 114.

Molina del Villar, Tania (2009). “La industrialización orientada a la exportación: ¿una estrategia de desarrollo para México?” México: Siglo XXI, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.

Muñoz, Patricia (2012). “Adquirir la canasta básica exige, ya no 8 horas de trabajo sino 25”. México: Periódico La Jornada a 11 de julio, pág. 42.

Nieto, Mauricio (2009). “Apuntes alrededor de los supuestos neoclásicos de los modelos de crecimiento”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 40, núm. 159, octubre - diciembre, págs. 13 – 37.

Núñez, Antonia y Gómez, Carlos (2008). “Controversia y debate actual sobre el sector informal”. México: Análisis Económico, vol. XXIII, núm. 48, Tercer cuatrimestre, págs.131 - 155.

Ocegueda, Juan Manuel (2003). “Análisis kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México 1980-2000”. México: Comercio Exterior, vol. 53, núm. 11, noviembre, págs. 1024- 1034.
<http://www.revistacomercioexterior.com/rce/magazines/59/5/oceg1103.pdf>

Ocegueda, Juan Manuel (2003b). “El sector manufacturero y la restricción externa al crecimiento económico de México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 34, núm. 132, enero - marzo, págs. 77 – 110.

Olivera, Guillermo (1997). “Mercado, Estado y política industrial”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 28, núm. 111, octubre - diciembre, págs. 35 – 55.

Ordoñez, Sergio (1997). “La reestructuración productiva de la industria en México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 28, núm. 111, octubre - diciembre, págs. 77 – 100.

Organización Mundial del Comercio. “Información por miembro: China y la OMC” (2013). http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/china_s.htm.

Organización de los Estados Americanos, Sistema de Información sobre Comercio Exterior. “Information on Mexico, trade agreements”.
http://www.sice.oas.org/ctyindex/MEX/MEXagreements_e.asp

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (2012). “OECD Factbook 2011-2012: Economic, Environmental and Social Statistics” OECD Publishing.

Orozco, María Del Rosario y Domínguez, Lilia (2011). “Encadenamientos industriales y la derrama tecnológica de la inversión extranjera directa”. *Economía: teoría y práctica* 2011, núm.35, págs. 63-92

Ortiz Ruiz, Etelberto (2010). “Modelos de desarrollo Heterodoxos y Ortodoxos”. México: *Economía unam* vol.7 núm. 19 págs. 69-79
<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/nueva/econunam/pdfs/19/03ortiz.pdf>

Padilla, Ricardo y García, Fernando (2005).”Análisis de elasticidades y niveles tecnológicos de la industria manufacturera”. México: *Análisis Económico*, vol. XX, núm. 45, Tercer cuatrimestre, págs.119 - 140.

Padilla, Ricardo y Guzmán, María (2010). “Productividad total de los factores y crecimiento manufacturero en México: un análisis regional, 1993 – 2007”. México: *Análisis Económico*, vol. XXV, núm. 59, Segundo cuatrimestre, págs.155 - 178.

Palencia Escalante, Carlos (2012). “La industria de exportación, impulsora de la competitividad en México”. México: *Comercio Exterior*, vol. 62, núm. 5, Septiembre y Octubre, págs. 10-12.
http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/143/1/La_industria_de_exportacion_competitiva.pdf

Palloix, Christian (1997). “Elementos para una teoría heterodoxa de la economía industrial”. México: *Problemas del Desarrollo*, IIEc – UNAM, vol. 28, núm. 111, octubre - diciembre, págs. 7 – 33.

Pérez, Cuauhtémoc (2006). “Crisis y recuperación de la Industria Maquiladora de Exportación”. México: *Análisis Económico*, vol. XXI, núm. 48, Tercer cuatrimestre, págs. 229 - 256.

Pérez, Jorge Alberto y Vela, Fortino (2008).”Cambio en la concentración industrial manufacturera en el contexto de apertura comercial de México, 1980 – 2003”. México: *Análisis Económico*, vol. XXIII, núm. 52, Primer cuatrimestre, págs.219 - 242

Pinazo, Germán y Piqué, Pilar (2011). “Desarrollo latinoamericano en el marco de la globalización”. México: *Problemas del Desarrollo*, IIEc – UNAM, vol. 42, núm. 166, julio - septiembre, págs. 7 – 35.

Poder Ejecutivo Federal (1989). “Plan Nacional de Desarrollo 1989 – 2000”.

Poder Ejecutivo Federal (1995). “Plan Nacional de Desarrollo 1995 – 2000”.

Poder Ejecutivo Federal (2001). “Plan Nacional de Desarrollo 2001 – 2006”.

Poder Ejecutivo Federal (2007). “Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012”.

Poder Ejecutivo Federal (2013). “Plan Nacional de Desarrollo 2013 – 2018”.

Puchet, Martín, *et al.* (2011). “La integración regional de México: condicionantes y oportunidades por su doble pertenencia a América del Norte y a Latinoamérica”. México: UNAM, *Economía UNAM*, vol. 8, núm. 23, págs.3 – 36.

Puyana, Alicia y Romero, José (2005). “La maquila (fragmentación de los procesos productivos) y su impacto sobre las remuneraciones a los factores”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 36, núm. 141, abril - junio, págs. 155 – 182.

Puyana, Alicia (2008). “La maquila en México: los desafíos de la globalización”. México, D.F.: FLASCO.

Reuters (2013). “México presentará en julio plan para combatir economía informal”. <http://mx.reuters.com/article/topNews/idMXL2N0F11N220130625>

Rodríguez, Domingo y López, Francisco (2010). “Exportaciones y productividad laboral del sector manufacturero en México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 41, núm. 161, abril - junio, págs. 41 – 58.

Rodil, Óscar y López Arévalo, Jorge (2011). “Disparidades en el crecimiento económico de los estados de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. México: EconomíaUNAM, vol. 8, núm. 24, págs. 78 – 98.

Ros, Jaime (2004). “La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento”. México: CIDE, Fondo de Cultura Económica.

Ros, Jaime (2011). “La productividad y el desarrollo en América Latina dos interpretaciones”. México: EconomíaUNAM, vol. 8, núm. 23, págs. 37 – 51.

Rosales, Osvaldo (2009). “La globalización y los nuevos escenarios del comercio internacional”. CEPAL: Revista de la CEPAL No. 97, abril, Chile.

Ruesga, Santos y Silva, Julimar (2008). “Deslocalización industrial en la globalización: el caso de España”. México: EconomíaUNAM, vol. 5, núm. 13, págs. 113 – 127.

Ruiz, Pablo y Ordaz, Juan (2011). “Evolución reciente del empleo y desempleo en México”. México: EconomíaUNAM, vol. 8, núm. 23, págs. 91 – 105.

Salama, Pierre (2012). “Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia”. México: Comercio Exterior, vol. 62, núm. 6, Noviembre y Diciembre, págs. 34 - 44. http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/151/7/Nov-Dic_34-44.pdf

Samaniego, Norma (2008). “El crecimiento explosivo de la economía informal”. México: EconomíaUNAM, vol. 5, núm. 13, págs. 30 – 41.

Schumpeter, Joseph (1944). “Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico”. México: Fondo de Cultura Económica, 1978.

Scott, Allen y Garofoli, Gioacchino (2007). “Development on the ground: Clusters, networks and regions in emerging economies”. Estados Unidos: Routledge.

Solano Flores, Elmer, *et al.* (2012). “El financiamiento de la ciencia, la tecnología y la innovación: ¿es sólo cuestión de más dinero?”. México: Comercio Exterior, Mayo y

Junio, págs. 28 - 37.

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/140/6/El_financiamiento.pdf

Sosa Barajas, Sergio (2005). “La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México”. México: Tlaxcallan.

Sotelo, Adrián (1999). “Globalización y precariedad del trabajo en México”. México: El Caballito.

Taylor Hansen, Lawrence (2003). “The origins of the Maquila Industry in Mexico”. México: Comercio Exterior, vol. 53, núm. 11, noviembre.

Tello, Carlos (2010). “Estancamiento económico, desigualdad y pobreza: 1982 – 2009”. México: EconomíaUNAM, vol. 7, núm. 19, págs. 5 – 44.

Unger, Kurt (2010). “Globalización y clusters regionales en México: un enfoque evolutivo”. México: Fondo de Cultura Económica.

Urquidy, Martin, *et al.* (2013). “Emprendimiento y desarrollo manufactureros en las entidades federativas de México”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 44, núm. 174, julio – septiembre, págs. 167 – 195.

Vargas, Rosa, *et al.* (2013). “El seguro de desempleo se elevará a rango constitucional: Navarrete Prida”. México: Periódico La Jornada a 9 de septiembre, pág. 7.

Valderrama, Ana Lilia y Neme, Omar (2011). “El efecto de la tecnología en las exportaciones manufactureras mexicanas hacia Estados Unidos”. Economía: teoría y práctica, núm.34, págs. 65-99.

Verde, Lorena (2012). “Crece la población ocupada en el sector informal de la economía”. <http://iditpyme.cucea.udg.mx/?q=noticia/crece-la-poblaci-n-ocupada-en-el-sector-informal-de-la-econom>

Villafañe, Víctor (2004). “La industrialización de la frontera norte de México y los modelos exportadores Asiáticos”. México: Comercio Exterior, vol. 54, núm. 8, Agosto, págs. 674 - 680.

http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/151/7/Nov-Dic_34-44.pdf

Vite, Miguel (2003). “Globalización y modernidad: más allá de las definiciones”. México: Universidad de Guadalajara, Espiral, vol. IX, núm. 27, mayo – agosto, págs. 31 – 60.

Waldkrich, Andreas (2010). “The effects of foreign direct investment in Mexico since NAFTA”. Estados Unidos: World Economy, volumen 33, núm. 5, mayo págs. 710–745.

Zaragoza, José (1993). “El papel de los servicios en la reestructuración industrial”. México: Problemas del Desarrollo, IIEc – UNAM, vol. 24, núm. 95, octubre - diciembre, págs. 153 – 170.