



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Análisis de la productividad laboral y los salarios
en la industria manufacturera mexicana en el
periodo 2006-2016**

TESIS

Que para obtener el título de
Licenciado en Economía

P R E S E N T A

Oscar Javier García Martínez

DIRECTOR DE TESIS:

Lic. Joaquín Humberto Vela González.



Ciudad Universitaria, Cd. Mx., 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Dedicatoria

A mis padres, Rafaela Martínez y José Adolfo García, gracias por su sacrificio, esfuerzo y apoyo económico y moral que me brindaron. Sin ustedes, difícilmente hubiera podido concluir mi Licenciatura.

No duden que siempre estaré muy orgulloso de ustedes, que sin importar los obstáculos por los que hemos pasado, no fue excusa para rendirse, al contrario, tomaron fuerzas para sacarme adelante junto con mis dos hermanos.

A Fernando y Emiliano, por ser pieza clave para poder culminar mis estudios de Licenciatura. Gracias por todo hermanos.

Agradecimientos

- En primer lugar, mi agradecimiento infinito a la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) por abrirme sus puertas en 2012 en el Colegio de Ciencias y Humanidades plantel Oriente.
- A la Facultad de Economía por mi formación como economista, esperando con ello poder contribuir a mejorar los problemas económicos y sociales que aqueja a la sociedad.
- Al Lic. Antonio González Abundio y al Lic. Joaquín Humberto Vela González por su apoyo y tiempo invertido en el asesoramiento de mi tesis.
- A mis sinodales: Mtra. Nadiezhda Escatel, al Lic. Agustín Andrade, al Dr. José Antonio Rodríguez y al Dr. Víctor Pavón por su tiempo dedicado.
- A todos mis profesores que han estado presente en mi formación académica.

Índice General

Introducción.....	5
Capítulo I	
Marco Teórico	14
1.1 Teoría clásica.....	14
1.1.1 Adam Smith.....	14
1.1.2 David Ricardo	16
1.1.3 Teoría Marxista.....	20
1.2. Teoría Neoclásica	26
1.3 Teoría Keynesiana.....	28
1.4 Economía Poskeynesiana	29
1.5 Concepción del Estado por los diferentes pensadores económicos.....	31
Capítulo II	
Marco Histórico.....	34
2.1 El sector manufacturero en México.....	34
2.1.1 Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)	35
2.1.2 Modelo de Industrialización Orientada a la Exportación (IOE)	37
Capítulo III	
El papel del Estado en la industrialización y desarrollo de las fuerzas productivas. 39	
3.1 Hacia un Estado transparente y eficiente:.....	50
3.1.1Propuestas para un Estado transparente y eficiente:	53
Capítulo IV	
Análisis de la productividad laboral y los salarios	59
4.1. Distribución de la industria manufacturera mexicana.....	59
4.2 Índice Competitividad Global Manufacturera.....	63
4.3 Números Índices: Productividad laboral y costo unitario de la mano de obra. 64	
4.4 Productividad Laboral	69
4.4.1 Productividad laboral relacionada al año base 2008.....	72
4.4.2 Tasa de crecimiento de la productividad laboral con respecto al año anterior	74

4.5 ¿La productividad laboral ha mostrado crecimiento en los veintiún subsectores de la industria manufacturera?	84
4.6 El papel de las exportaciones en la productividad laboral en la industria manufacturera	86
4.7 Costo unitario de la mano de obra	95
4.8 Salarios en el sector manufacturero	101
4.8.1 Fijación del salario mínimo	102
4.8.2 Importancia del salario	104
4.8.3 Salario y nivel de instrucción:	107
4.9 El incremento de la productividad laboral se tiene que afrontar de dos maneras: a corto y largo plazo	112
Capítulo V	
Análisis por periodo de gobierno: Reformas estructurales	114
5.1 Gobierno de Felipe de Jesús Calderón Hinojosa (2006-2012)	114
5.2 Gobierno de Enrique Peña Nieto (2012-2018)	141
Conclusiones	170
Propuestas	174
Bibliografía:	179

Introducción

La productividad laboral es la relación entre el volumen total producido y el número de trabajadores ocupados dentro de una unidad económica¹, con o sin la utilización de maquinaria en un determinado tiempo. Es decir, es la cuantificación de la producción obtenida entre el número de trabajadores empleados y con lo cual se puede conocer la eficiencia de los trabajadores.

En otras palabras, ser más productivo se traduce en hacer más con menos.

Ahora bien, el resultado de un crecimiento sostenido de la productividad laboral se traduce en una mejora salarial y en una mejor calidad de vida de los trabajadores y sus familias, además, es parte importante para el crecimiento económico y el sector manufacturero se vuelva más competitivo por la vía de mejores precios dado que reduce los costos de producción.

Por tal motivo, el presente trabajo lleva como título: Análisis de la productividad laboral y los salarios en la industria manufacturera mexicana en el periodo 2006-2016.

La industria manufacturera o sector manufacturero forma parte de las actividades secundarias, éste sector se dedica a la transformación de la materia prima en productos y bienes terminados para el consumo final, los cuales, se han convertido en el motor para el crecimiento económico en México desde finales del siglo XIX hasta la actualidad, teniendo en ciertos periodos un mayor dinamismo que en otros, pero sin lugar a duda, las manufacturas han contribuido de manera significativa al valor agregado o Producto Interno Bruto (PIB).

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), indica que la industria manufacturera está constituida en su mayoría por micro, pequeñas y

¹ Unidad Económica: Son las entidades productoras de bienes y servicios, llámense establecimientos, hogares, personas físicas. INEGI 2016.

medianas empresas conocidas como Mipymes y en una menor proporción por grandes empresas.²

A su vez, un componente de la industria manufacturera son las maquiladoras de exportación³; que son fábricas dedicadas a producir o ensamblar una diversidad de productos que se van al extranjero.

Otro rasgo importante de las manufacturas, es el principal sector que mayor contribuye al Producto Interno Bruto (PIB). De acuerdo con cifras oficiales de INEGI para 2016 a precios constantes, es decir en pesos de 2008, el Producto Interno Bruto (PIB) se situó en \$14,462,162 millones de pesos, de los cuales, las manufacturas contribuyeron con el 16.6% (\$2,405,443 millones de pesos), el comercio con 15.7% (\$2,275,101 millones de pesos) y servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles con el 11.8% (\$1,707,967 millones de pesos).

De igual manera, la industria manufacturera es el tercer sector con mayor personal ocupado, concentrando para el mismo año en promedio el 16.3% de población ocupada (8,411,674 personas), 62.6% son hombres y 37.4% está conformado por mujeres, según datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Si bien es cierto, el sector manufacturero es y ha sido parte importante de la economía nacional, cabría preguntarse ¿Qué factores influyen en una baja o alta productividad laboral y un incremento o disminución de los salarios manufactureros?

Las evidencias señalan que el modelo neoliberal implementado en 1982 con el presidente Miguel de la Madrid dio apertura a la transformación de la estructura productiva del sector manufacturero, se da un cambio en la inversión orientada cada vez más a una inversión de capital financiero el cual no produce empleos masivos

² Micro: (hasta 10 personas ocupadas); pequeño: (11 a 50 personas); Mediana: (51 a 250 personas) y grandes: (251 personas y más). INEGI 2016.

³ Son empresas que importan las materias primas al país donde se va a ensamblar el producto y se vuelve a regresar el producto final al país de origen para su comercialización. Es decir, solo hacen uso de la mano. INEGI.

y el objetivo es sólo obtener ganancias a corto plazo, así también, se incrementó la exportación de productos que conllevan cada vez más mano de obra calificada pero mal remunerada, privatización y venta de las paraestatales, reducción de la inversión pública productiva y de la intervención del Estado en la economía, aunado a lo anterior, la poca intervención del Estado ha sido de una forma poco eficiente.

Las practicas neoliberales implementadas en México no tiene como objetivo un crecimiento y desarrollo del país, mucho menos incrementar la productividad laboral, sólo compete en el exterior elevando las exportaciones con un uso intensivo del trabajo y una menor remuneración al trabajador.

Por lo cual surgen las siguientes preguntas, ¿Por qué no buscamos realizar un cambio estructural implementando un proyecto de desarrollo nacional? ¿Cómo implementamos un Estado más fuerte que tenga la capacidad de regular la economía, que sea proveedor de servicios eficientes y de calidad y que sea un Estado que ayude a intervenir en los problemas económicos y sociales que obstaculizan el crecimiento y desarrollo del país?

¿Le ha servido a México abrirse al libre comercio internacional o sólo ha causado la dependencia de la economía mexicana a la economía mundial, principalmente de la estadounidense?

¿No se puede o no se ha tenido el compromiso para implementar una política industrial activa que fortalezca el sector manufacturero mexicano para que genere mayor valor agregado, más empleos, sea más competitivo y más productivo?

¿Se pueden incrementar los salarios a la par en que se inicia un desarrollo de las fuerzas productivas o se tiene que esperar el desarrollo de las fuerzas productivas para que se pueda dar un incremento en los salarios y no cause un efecto inflacionario?

Por otra parte, en cuanto a teorías, la teoría clásica sentó las bases que explican la productividad laboral y los salarios.

Smith señala que para incrementar la productividad laboral es necesario la división del trabajo, el cual es el único factor que genera riqueza y que además contribuirá a incrementar el crecimiento económico.

En ese sentido, Marx establece que además de la división del trabajo, el incremento de la productividad laboral dependerá del desarrollo de las fuerzas productivas.

Por otro lado, la teoría neoclásica considera que el trabajo no es el único generador de riqueza, sino también la tierra y el capital.

Por lo tanto, para los neoclásicos incrementar la productividad laboral dependerá de varios factores, como son: los medios de producción, la tierra, el trabajo y el capital, así como por la innovación tecnológica. Parte de un supuesto básico referente a los salarios y productividad, el cual afirma que la mejora en los salarios se determina por una mejora en la productividad para no presionar los precios.

Y autores como Joseph E. Stiglitz y Shapiro, integrantes de la escuela Neokeynesiana, también conocido como Keynesianismo o síntesis Keynesiana, hacen mención de “los salarios de eficiencia”, entendiéndose como el salario que reciben los trabajadores va ser un factor decisivo para ser más eficiente o más productivo, debido a que hay un incentivo para mantener su puesto de trabajo.

Es decir, un trabajador que recibe un mejor salario en comparación a otros trabajadores, tiene un incentivo para esforzarse más, por ende, mejore su productividad y exista la posibilidad de mejorar su calidad de vida, lo cual es importante para dar un mejor rendimiento en el trabajo, así como una menor rotación de personal trayendo consigo beneficios tanto para el trabajador como para el empresario.

Justificación

Autores como Fujii, Candaudap y Gaona indican que México tiene un gran problema que enfrentar, y es el de la pobreza, el cual es muy difícil de solucionarse si no se generan empleos y se recuperen los salarios e ingresos de la población que trabaja. Para ello es necesario un rápido crecimiento de la economía, lo que conlleva a un incremento en el empleo y el aumento de la productividad, esta última, es la base

para el mejoramiento sostenido de los salarios e ingresos Fujii, Candaudap y Gaona, (2005).

Actualmente en México se ha mostrado poco interés por implementar acciones a corto y a largo plazo que contribuyan a incrementar la productividad laboral del sector manufacturero, dando como resultado que los salarios actuales en la industria manufacturera están por debajo de la productividad laboral.

Así también, el Estado no ha efectuado una política industrial eficiente que permita desarrollar al sector manufacturero y en específico los subsectores con mayor impacto en el crecimiento económico.

Es de resaltar que se ha incrementado el crédito total otorgado por la banca de desarrollo, pero se ha destinado principalmente al sector comercio y servicios dejando a un lado al sector manufacturero y principalmente a las Mipymes.

Por otra parte, han sido mínimas las acciones para elevar la innovación tecnológica, investigación e inversión en educación de calidad que permita tener una mano de obra mejor calificada y desde luego, dar incentivos para que se dé una mayor inversión de capital en los sectores productivos que una inversión de cartera o de servicios.

Por tal motivo, en esta investigación se basará en la teoría marxista en lo referente a lo que señala Marx que para incrementar la productividad laboral solo será posible con el desarrollo de las fuerzas productivas, que, sin lugar a dudas, se traducirá tanto en mejores salarios para los trabajadores como en mejores ganancias para el empresario y un mayor crecimiento y desarrollo económico del país.

Es de particular interés en esta investigación el conocer que ha sucedido con la productividad laboral y los salarios en la industria manufacturera en México en los últimos diez años.

Así también, analizar la industria manufacturera debido que ha beneficiado al país reduciendo los impactos de la crisis financiera que comenzó en el 2008 con un leve

crecimiento de la productividad laboral a partir de 2009, lamentablemente no lo suficiente para que se dé un crecimiento y desarrollo económico.

Es de suma importancia conocer que la industria manufacturera se localiza principalmente en el norte del país, en específico en la zona fronteriza, límite con el país vecino, ya que el 80% de las exportaciones totales que realiza México son productos manufacturados como televisores, automóviles, equipo de transporte, equipo de computación, comunicación, aparatos eléctricos, equipo de generación de energía, productos químicos, alimentos y prendas de vestir, que se van a dicho país, su principal socio comercial bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Delimitación del tema

El presente trabajo abordara el tema de la productividad laboral y los salarios en la industria manufacturera en México, el periodo de análisis va de 2006 a 2016, fecha en que ha transcurrido el periodo presidencial de Felipe Calderón Hinojosa perteneciente al Partido Acción Nacional (PAN) (2006-2012), en dicho periodo se dio comienzo la crisis global financiera a inicios de 2008 teniendo como consecuencia la contracción del Producto Interno Bruto (PIB) mexicano en 2009. Actualmente el país se encuentra gobernado por Enrique Peña Nieto del Partido Revolucionario Institucional (PRI), (2012 hasta la fecha), este último, buscándose mostrar como un gobierno reformador con el objetivo de un mejor crecimiento y desarrollo económico.

Objetivo General

El objetivo general que se pretende alcanzar es:

Conocer y comprender el comportamiento que ha tenido la productividad laboral y los salarios en el sector manufacturero en estos últimos diez años (2006–2016).

Objetivos Particulares

Los objetivos particulares que se pretenden alcanzar son:

- Realizar un diagnóstico de los factores que no han permitido incrementar los salarios y la productividad laboral en la industria manufacturera.
- Evaluar las políticas del Estado mexicano que han implementado en los dos últimos gobiernos para incrementar la productividad laboral y los salarios, así como sus resultados.
- Presentar una propuesta que permita contribuir a corto y largo plazo al combate de la baja productividad laboral y los salarios en el sector manufacturero, lo cual, dificulta el desarrollo y crecimiento económico.

Hipótesis

La hipótesis central de este trabajo es la siguiente: La productividad laboral en el sector manufacturero se ha mantenido semiestancado durante los últimos diez años (2006-2016), lo cual repercute en el no incremento de los salarios y en el bajo y lento crecimiento económico del país.

Por lo tanto, esta hipótesis permite señalar que:

- El neoliberalismo en México aplicado a partir de 1982 ha sido exitoso para las clases dominantes, es decir, de acuerdo con datos de la Organización Oxfam, sólo para el 1% de la población mexicana que son los que concentran una riqueza por arriba de un millón de dólares. Este modelo neoliberal ha llevado a la reducción del gasto público productivo y por tal motivo a una mayor dependencia a la economía internacional.
- Si bien el volumen de producción manufacturero exportado se ha incrementado, no necesariamente es resultado de una mayor productividad laboral sino también por un incremento del personal ocupado, es decir, la industria manufacturera a descanso en un uso intensivo del trabajo.
- Actualmente bajo el contexto social en el que estamos, donde se tiene un bajo sistema educativo, instituciones del Estado cada vez más ineficientes, no hay una fuerte inversión en investigación e innovación tecnológica y hay una crisis de Estado

de Derecho, los inversionistas optan por realizar una mayor inversión al sector financiero que al productivo, por ello, realizan inversión de cartera, la cual da mejores rendimientos y obtienen un beneficio inmediato en comparación a una inversión en capital productivo en la que el plazo para retornar su inversión y obtener ganancias es más largo, aunque este último beneficia a la economía creando plantas industriales con mejor tecnología y además genera empleos dando como resultado un mayor crecimiento económico.

Metodología

Para poder sustentar la hipótesis se utilizará la metodología que establece el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) para obtener la productividad laboral y el costo unitario de la mano de obra mediante índices, así como estadísticas oficiales, cuadros, tablas y gráficas los cuales se obtendrán de diferentes fuentes tanto nacionales como internacionales: INEGI, Secretaría de Economía, Banco de México, CONEVAL, SAT, OIT, OCDE, Oxfam, Banco Mundial, CEPAL, entre otros.

Estructura

Este trabajo se estructura de la siguiente manera, en el primer capítulo está centrado a explicar las diferentes teorías que han surgido sobre salario y productividad laboral, partiendo desde los clásicos hasta los neokeynesianos con el objetivo de sustentar la importancia que tienen ambas variables para el crecimiento y desarrollo económico del país.

Enseguida, en el capítulo dos se da una breve revisión histórica sobre el sector manufacturero en México, desde sus inicios en 1800 hasta la actualidad, resaltando el modelo económico de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) (1940-1985) y el modelo de Industrialización Orientado a la Exportación, así como su importancia que ha tenido en el Producto Interno Bruto (PIB).

En el capítulo tres se visualiza la importancia que ha tenido el papel del Estado en la industrialización y el desarrollo de las fuerzas productivas en México y así como en aquellos países que son actualmente potencia económica, tal es el caso de Estados Unidos, China y Japón. Así mismo, se presentan propuestas para transformar al Estado más transparente y eficiente con el objetivo que contribuya a mejorar la productividad laboral y sobre todo a generar crecimiento y desarrollo económico.

En el capítulo cuatro se realiza un análisis general sobre la productividad laboral y los salarios en el sector manufacturero, partiendo de cómo se distribuye, su contribución al Producto Interno Bruto (PIB), su población ocupada, como ha evolucionado la productividad laboral y costo unitario de la mano de obra.

Otro tema que se abordará es conocer si la productividad laboral ha crecido de manera homogénea en todos los subsectores manufactureros y si dicha productividad laboral influye en el nivel de exportaciones, es decir, a mayor productividad laboral corresponde ser un subsector más exportador.

Desde luego en este capítulo también se desarrolla todo lo referente a los salarios, como se fijan, su importancia, como están estructurados por nivel educativo, y cuanto salario le corresponde a cada población ocupada en el sector manufacturero.

En el capítulo cinco, se presentará el análisis de la productividad laboral y los salarios dividido por periodos de gobierno, el primero por el del expresidente Felipe Calderón Hinojosa y después el del actual gobierno dirigido por el Presidente Enrique Peña Nieto.

Se analizarán las reformas implementadas por cada gobierno, pero lo más importante, si han mostrado resultados y han dado cumplimiento para mejorar la productividad laboral y los salarios.

Por último, se darán las conclusiones que se llegaron con la presente investigación y las propuestas para contribuir a incrementar la productividad laboral y los salarios en la industria manufacturera mexicana.

Capítulo I

Marco Teórico

De manera teórica existen varias corrientes del pensamiento económico que hacen énfasis al salario y la productividad laboral, aunque cada una con una visión diferente. Tenemos la teoría clásica, neoclásica, marxista, keynesiana y neokeynesiana.

1.1 Teoría clásica

Vargas (2006, p. 78) señala que la economía clásica mediante sus principales integrantes (Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx), se basó en dos principios fundamentales: la fuente de valor es el trabajo del hombre y la fuerza que impulsa el crecimiento del sistema capitalista es la competencia y la acumulación de capital. Entre los economistas clásicos existen ciertas diferencias en la explicación de estos dos grandes principios.

1.1.1 Adam Smith

Para Smith (1976) en su obra “la riqueza de las naciones” en el libro I, establece que la riqueza de una nación proviene del trabajo.

En la medida en que se pueda ir introduciendo la división del trabajo y organización en cada una de las actividades conllevara a un incremento proporcional en la capacidad productiva del trabajo.

Es decir, si una sola persona se encarga de realizar todo el proceso de elaboración de un producto será menos productivo en comparación si se divide el proceso en varias manos en el que cada uno se especialice en realizar cierta actividad, dando como resultado que se incremente la cantidad producida. Smith señala que la manufactura es un claro ejemplo de la división del trabajo y hace referencia a la rama de la industria de la lana, en el que se emplean varios oficios, desde el que se encarga de criar y cuidar la oveja, el oficio del batanero (quien lava y moldea la lana), el hilandero, el que tiñe la lana y hasta el que se encargaba de tejérla.

Indica que aquellos países que tienen mayor progreso son aquellos que tienen división del trabajo más especializada y con mayor grado de laboriosidad y en específico los que tienen mayor superioridad en industria que la agricultura.

Smith (1976) encuentra tres circunstancias que lleva a que una persona sea más productiva con la división del trabajo:

1. El aumento en la destreza de todo trabajador individual.
2. El ahorro de tiempo que normalmente se pierde al pasar de una tarea a otra.
3. La invención de un gran número de máquinas que facilitan y permite que el hombre haga el trabajo de muchos.

En otras palabras, para Smith, la división del trabajo conllevaba a un aumento de la productividad de la mano de obra, lo cual es la clave para el crecimiento económico. La especialización da como resultado que el obrero tenga mayor habilidad y ahorro de tiempo perdido.

Con respecto a los ingresos, deja claro que hay tres fuentes originales del ingreso:

los salarios, los beneficios y las rentas: 1) El ingreso derivado del trabajo se llama salario; 2) el derivado del capital, por la persona que lo emplea o dirige, se llama beneficio; el derivado del capital no por la persona que lo emplea ella misma, sino que lo presta a otro, se llama interés o uso del dinero y 3) el ingreso que procede directamente de la tierra se llama renta y pertenece al terrateniente, Smith (1976).

En el capítulo siete “del precio natural y del precio de mercado de las mercancías” y en capítulo ocho “de los salarios del trabajo” de la misma obra, establece que en todos los trabajos existe una tasa corriente o media de salarios la cual se determina anualmente por las condiciones generales de la sociedad, su riqueza o pobreza, su situación de progreso, estancamiento o decadencia y por la naturaleza particular de cada uno de los empleos. Esta tasa corriente o media del salario se le denomina tasa natural del salario.

Es decir, el salario es el pago por el tiempo de trabajo utilizado para producir las mercancías y depende del contrato que se establezca entre el trabajador quien busca un mejor salario y los patronos quienes quieren entregar poco, en el que por lo regular sale ganando los patronos y no quedando otra opción a los trabajadores que aceptar sus condiciones.

Por lo regular los patronos se unen para que los salarios estén por debajo de la tasa natural. Sin embargo, también hay uniones de trabajadores que salen a la ofensiva y buscan elevar el precio del trabajo.

Cabe decir que Smith (1976) deja claro que, sin importar los conflictos entre obreros y patronos, existe una tasa determinada de la cual es imposible reducir durante mucho tiempo los salarios, debido a que los trabajadores viven de su salario y el cual por lo menos debe ser necesario para mantenerlos a ellos y a sus familias o podrían desaparecer. Enfatiza que al fin de cuentas el obrero es necesario para el patrón como el patrón para el obrero, aunque este último puede sobrevivir mucho menos tiempo en comparación con el patrón que puede vivir mucho más tiempo con el capital que ya adquirió.

Hay dos situaciones que pueden llevar a incrementar o reducir los salarios: la primera es cuando la demanda de trabajadores es mayor a la disponible, los patronos compiten entre ellos para contratar al trabajador mediante el incremento del salario para que los trabajadores decidan irse con el que paga un mejor salario. En cambio, cuando hay una mayor oferta de trabajadores que la demandada por parte de los patronos, los salarios podrían reducirse pues ante la necesidad de los trabajadores por no quedar desempleados y poder cubrir sus necesidades y las de sus familias terminarían aceptando un salario menor.

1.1.2 David Ricardo

Poco después que Adam Smith publicó su obra sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones, David Ricardo desarrolla la teoría de la ventaja comparativa a inicios del siglo XIX, la cual defiende el comercio internacional basándose en la

división del trabajo que desarrollo Adam Smith y establece la importancia de los países en especializarse en aquellos bienes y servicios en los cuales sean más eficientes para así poder exportar e importar aquellos en los que no lo son, tomando en cuenta que el único factor de producción es el trabajo, por lo tanto, refiriéndose en producir aquellos bienes en donde tuviera una mayor productividad laboral, es decir, producir más con menor fuerza de trabajo, por consiguiente, la productividad del trabajo será distinta en las diferentes actividades industriales.

De esta manera, la teoría del comercio de Ricardo se conoció con el nombre de principio de la ventaja comparativa. Bajo este principio, aunque una nación tenga una ventaja absoluta en la producción de dos mercancías, todavía puede lograr un comercio que beneficie a ambos países. La nación menos eficiente tiene que especializarse en el bien que produce con menos ineficiencia relativa, es decir, la que presenta menos desventaja absoluta.

David Ricardo (1817) en su libro Principio de Economía Política y Tributación señala que,

en un sistema de intercambio perfectamente libre, cada país dedicara lógicamente su capital y su trabajo a aquellas producciones que son las más beneficiosas para él. Lo que estimula la industria, premia la invención y utiliza del modo más eficaz las facultades especiales concedidas por la naturaleza, se distribuye el trabajo con mayor eficacia y economía. David Ricardo (1817, p. 115).

Al respecto Krugman y Obstfeld (2006) indican que el modelo Ricardiano introduce la ventaja comparativa como una aproximación en el que el comercio internacional se debe únicamente a las diferencias de la productividad del trabajo. Así también señala que la tecnología de la economía de un país puede ser resumida por la productividad del trabajo en cada industria.

En referencia a los salarios, David Ricardo (1817) distingue diferentes tipos de salarios, tales como: salario nominal, salario real, y que la mano de obra tiene su precio natural y su precio de mercado.

Al respecto, Ricardo sugiere que los salarios deben ser estimados en su valor real, a saber, conforme a la cantidad de trabajo y capital empleado en producirlos, y no conforme a su valor nominal. Por ejemplo, si llegara a disminuir el salario del trabajador debería de ser por la razón a que se abarataron los artículos de primera necesidad, por el contrario, si aumenta los salarios es porque existe una mayor dificultad para obtener los artículos de primera necesidad.

Lo importante del salario no es cuanto se le pueda pagar al trabajador, sino lo que pueda comprar con dicho salario. El autor resalta que no se trata del número de libras que puedan pagarse al trabajador anualmente, sino del número de días de trabajo necesario para obtener esas libras.

Su teoría establece que el salario es el pago por el trabajo necesario para su producción. De acuerdo con ello, Ricardo (1817, p. 85) alude que la mano de obra como todas las demás mercancías son compradas y vendidas, y tiene su precio natural y su precio de mercado.

A palabras del autor:

el precio natural de la mano de obra es aquel precio necesario para que los trabajadores, en promedio, subsistan y perpetúen su raza, sin incremento ni disminución, es decir, el precio natural del trabajo, depende del precio de los alimentos y artículos necesarios y útiles que requiere la subsistencia del trabajador y su familia. Si sube el precio de los alimentos y subsistencias, subirá el precio natural del trabajo, si baja aquel, bajará el precio natural del trabajo.

Por su parte, el precio de mercado del trabajo es el que efectivamente se paga por él, a partir del juego natural de la oferta y la demanda, la mano de obra es cara cuando es escasa, y barata cuando abunda. Por más que el precio del

mercado del trabajo se desvié de su precio natural, tiende ajustarse a este, como ocurre con los bienes.

Cuando el precio de mercado del trabajo se encuentra por arriba de su precio natural, mejora la condición del trabajador, puede adquirir mayor número de productos y puede mantener a su familia con una mejor calidad de vida. Por el contrario, cuando el número de trabajadores es alto, los salarios vuelven a caer hasta su precio natural o por debajo del mismo.

Cuando el precio del mercado de la mano de obra se encuentra por debajo de su precio natural, cae la calidad de vida de los trabajadores y existe la posibilidad que los atrape la pobreza. Solo hasta que se aumente la demanda de trabajo, el precio de mercado de la mano de obra subirá hasta su precio natural y el trabajador podrá adquirir los productos necesarios para su subsistencia.

En otras palabras, el precio de mercado de la mano de obra es una mercancía más y el mercado es el que lo regulara, deja claro que el precio natural del trabajo debe permitir subsistir al trabajador y a su familia.

Se puede observar que, en la escuela clásica tanto para Smith como para Ricardo, incrementar la productividad es esencial en la división del trabajo, añadiendo David Ricardo la importancia del comercio internacional y que un país produzca bienes y servicios en donde su productividad laboral sea más alta, es decir, sea más eficiente e importe aquellos bienes en el que no lo es.

Para ambos, el salario es el pago por el tiempo de trabajo necesario para producir las mercancías y debe de alcanzar para adquirir los productos y artículos necesarios para la subsistencia del trabajador y su familia, el salario se regula por la oferta y la demanda.

1.1.3 Teoría Marxista

Marx en el Tomo I /Vol. 1 del Capital, menciona que, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo primordialmente necesario o tiempo de trabajo socialmente necesario. “El tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo” Marx (2011, p. 48).

Añade que “el valor se determina por la cantidad de trabajo contenida en su producción. La cantidad de trabajo misma se mide por su duración, el tiempo de trabajo, a su vez, se reconoce su patrón de medida en determinadas fracciones temporales tales como día, hora, etc.” (Op. Cit. 48 p.).

Por lo tanto, incrementar la productividad del trabajo significa reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir una mercancía y el cual dependerá del desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo.

La fuerza productiva del trabajo son el conjunto de los medios de producción (maquinaria e instrumentos de trabajo), así como la naturaleza, el conocimiento, la ciencia y el trabajo del obrero que se utilizan para la producción de bienes.

De acuerdo a Marx (2011, p. 49), la fuerza productiva del trabajo está determinada:
por múltiples circunstancias, entre otras, por el nivel medio de destreza del obrero, el estadio de desarrollo en que se hallan la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas, la coordinación social del proceso de producción, la escala, la eficiencia de los medios de producción y las condiciones naturales.

En términos generales, cuanto mayor sea la fuerza productiva del trabajo, se reducirá el tiempo de trabajo necesario para la producción de una mercancía, por el contrario, cuanto menor sea la fuerza productiva del trabajo, será mayor el tiempo de trabajo necesario para la producción de un producto.

Mientras que en su obra: Salario, precio y ganancia, las fuerzas productivas del trabajo dependerán, principalmente:

1. De las condiciones naturales del trabajo: fertilidad del suelo, riqueza de los yacimientos, etc.
2. Del perfeccionamiento progresivo de las fuerzas sociales del trabajo por efecto de la producción en gran escala, la concentración del capital, la combinación del trabajo, la división del trabajo, la maquinaria, los métodos perfeccionados de trabajo, la aplicación de la fuerza química y de otras fuerzas naturales, la reducción del tiempo y del espacio gracias a los medios de comunicación y de transporte, y todos los demás inventos mediante los cuales la ciencia obliga a las fuerzas naturales a ponerse al servicio del trabajo y se desarrolla el carácter social o cooperativo de éste.

Marx (2010, p. 43).

En otras palabras, cuando en un país, sector, subsector o actividad económica no invierte en ciencia, tecnología, educación, capacitación del obrero y mucho menos desarrolla un buen proceso de producción, muy difícilmente podrá incrementar su productividad laboral.

Marx señala que en el modo de producción capitalista no solo se trata de producir mercancías sino también plusvalía, por lo tanto, la plusvalía es el valor de trabajo no pagado al trabajador del cual se apropia el dueño de los medios de producción. Por consiguiente, ante la baja productividad laboral y la necesidad del capitalista de obtener una plusvalía, va a optar por una mayor explotación del trabajador alargando la jornada de trabajo para que produzca un mayor tiempo de trabajo excedente. Es importante recordar que una jornada de trabajo se divide en tiempo de trabajo necesario y tiempo de trabajo excedente.

Por el contrario, cuando un país, sector, subsector o actividad económica desarrolla y presenta un progreso en sus fuerzas productivas del trabajo, es decir, invierte en ciencia, tecnología, educación, capacitación del obrero y busca modernizar su

proceso de producción, se reducirá el tiempo de trabajo socialmente necesario y por lo tanto, incrementará la productividad laboral produciendo más durante la misma jornada de trabajo.

Por consiguiente, el capitalista obtendrá una plusvalía relativa disminuyendo el trabajo socialmente necesario e incrementando el tiempo de trabajo excedente sin necesidad de extender la jornada de trabajo.

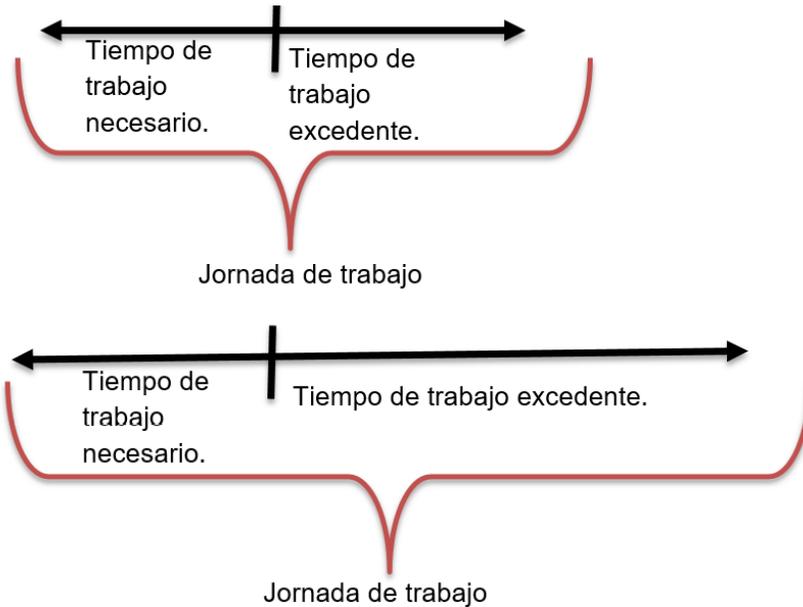
Marx (2009) en el capítulo X "Plusvalía relativa" en tomo I, Vol. 2 del Capital especifica que, en la producción capitalista, el desarrollo de la fuerza productiva no tiene como objetivo reducir la jornada de trabajo. Más bien busca mantener la misma duración de la jornada de trabajo, solo que reduciendo el trabajo necesario para producir una determinada cantidad de mercancías e incrementar la magnitud del trabajo excedente y con ello obtener una plusvalía relativa.

Por ejemplo, sin el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo, un obrero producía 15 mercancías en una hora, por consiguiente, 180 mercancías en una jornada de trabajo de doce horas.

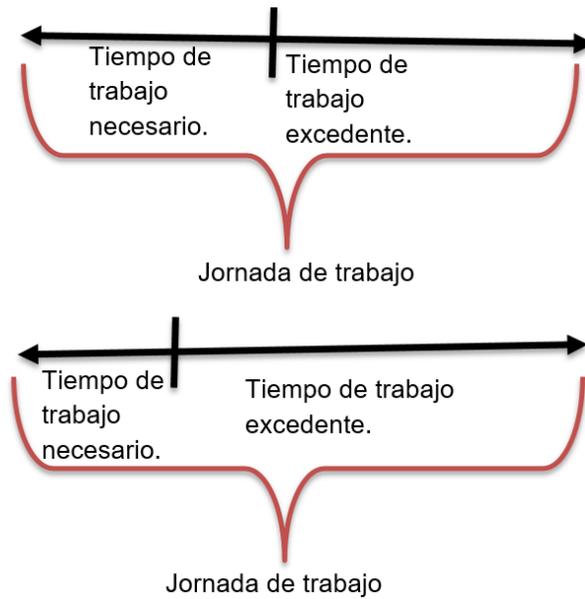
En tanto, con el desarrollo de las fuerzas productivas, produce 45 mercancías en una hora, pero eso no se traducirá que el obrero sólo trabajara cuatro horas para producir las 180 mercancías que antes producía en doce horas, sino continuará trabajando las doce horas para producir en total 540 mercancías durante la duración de su jornada laboral.

Marx alude que, en la producción capitalista, el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo tiene como finalidad acortar la parte de la jornada durante la que el obrero trabaja para sí mismo, con el fin de alargar de este modo la otra parte de la jornada, durante la cual tiene que trabajar gratis para el capitalista.

Ejemplo: Plusvalía absoluta:



Ejemplo: Plusvalía relativa:



Para Marx el desarrollo tecnológico y la división del trabajo son un papel importante para la economía, permitiendo incrementar la productividad y la riqueza del capitalista.

Marx (2009) señala que, la manufactura es un método especial para producir plusvalor relativo e indica que el desarrollo de las fuerzas productivas trae un

benéfico principal para el capitalista que, para el obrero, el primero obteniendo una mayor plusvalía y el segundo continuara trabajando su misma jornada de trabajo de doce horas, sólo que produciendo en menor tiempo su salario y creando un mayor excedente para el dueño de los medios de producción.

Añade que, si bien el desarrollo de las fuerzas productivas es fundamental para el desarrollo en el proceso de formación económica de la sociedad, a la vez, es una forma de explotación civilizada y refinada.

Marx especifica que,

La economía política, como ciencia especial no surgió hasta el periodo manufacturero, considera la división social del trabajo únicamente desde el punto de vista de la división manufacturera del trabajo, esto es, como medio para producir más mercancías con la misma cantidad de trabajo, y por tanto para abaratar las mercancías y acelerar la acumulación del capital....A consecuencia de la separación entre los ramos de la producción social, se producen mejor las mercancías, los diversos impulsos y talentos de los hombres escogen los campos de acción que les convienen..... producto y productor, por tanto, mejoraran gracias a la división del trabajo. Marx (2009, p. 444).

El Salario: Precio de la Fuerza de Trabajo

Marx en la sección sexta, capítulo 17 del tomo 1, explica que el salario del obrero se pone de manifiesto como precio del trabajo, como determinada cantidad de dinero que se paga por determinada cantidad de trabajo. Se habla aquí del valor del trabajo, y a la expresión dineraria de ese valor se la denomina precio necesario o natural del trabajo Marx (2009, p. 651).

Marx (2010) indica que el salario no es más que una manera de denominar el precio del trabajo, y como precio es valor de cambio expresado en dinero.

Es decir, el obrero vende su fuerza de trabajo al capitalista por hora, día, semana, quincena o mes, a cambio de dinero en forma de salario para poder subsistir, por lo tanto, la fuerza de trabajo es una mercancía.

Especifica que, “naturalmente, los salarios no pueden rebasar los valores de las mercancías por ellos producidas, no pueden ser mayores que éstos, pero sí pueden ser inferiores en todos los grados imaginables. Sus salarios se hallarán limitados por los valores de los productos, pero los valores de sus productos no se hallarán limitados por los salarios”. Marx (2010, p. 40)

Marx (2010) precisa que el valor de la fuerza del trabajo se determina por la cantidad de trabajo necesario para la producción de bienes y el cual es pagada al obrero en forma de salario y debe de ser suficiente para que el trabajador pueda desarrollarse y sostenerse, es decir, que le alcance para comprar los artículos de primera necesidad, pueda criar a sus hijos, reproducirse, desarrollar su fuerza de trabajo y adquirir cierta destreza.

Así mismo reconoce que el valor de la fuerza de trabajo es distinto en los diferentes oficios y, por lo tanto, la búsqueda de la igualdad de salarios descansa en un error, es un deseo absurdo, que jamás llegara a realizarse.

Poniendo un ejemplo actual, el salario de un ingeniero mecánico es superior al salario de un trabajador que se encarga de empaquetar cartuchos de tinta para impresora, el primero tuvo que realizar mayores gastos en educación y su trabajo requiere de cierta destreza y por lo tanto el valor de la fuerza de trabajo es mayor, sin en cambio, el segundo trabajador es más probable que requirió menor gastos en educación y su actividad necesita menos destreza, por lo tanto el valor de su fuerza de trabajo es menor.

Marx (2010, p. 51) refiere que, dentro del sistema de trabajo asalariado el valor de la fuerza de trabajo se fija lo mismo que el de otra mercancía cualquiera; y como distintas clases de fuerza de trabajo tienen distintos valores o exigen distintas

cantidades de trabajo para su producción, tienen que tener distintos precios en el mercado de trabajo. Pedir una retribución igual, o incluso una retribución equitativa, sobre la base del sistema de trabajo asalariado, es lo mismo que pedir libertad sobre la base de un sistema fundado en la esclavitud.

Marx es claro al decir que el obrero sólo cobra su salario después de realizar su trabajo y como, además, sabe que lo que entrega realmente al capitalista es su trabajo, necesariamente se imagina que el valor o precio de su fuerza de trabajo es el precio o valor de su trabajo mismo. Llega a la conclusión que, aunque sólo se paga una parte del trabajo diario del obrero, mientras que la otra parte queda sin retribuir, y aunque este trabajo no retribuido o plus trabajo es precisamente el fondo del que sale la plusvalía o ganancia, parece como si todo el trabajo fuese trabajo retribuido.

Dentro del sistema de trabajo asalariado, hasta el trabajo no retribuido parece trabajo pagado (2010, p. 54).

Para Marx (1982) el salario se determina por la lucha entre el obrero y el capitalista, en el cual siempre ganara el capitalista. De acuerdo a Marx, el nivel mínimo de salario, y el único necesario, es lo requerido para mantener al obrero durante el trabajo y para que él pueda alimentar una familia y no se extinga la raza de los obreros (Manuscritos económicos y filosóficos 1844).

Realmente lo que le importa al capitalista es obtener más trabajo por la menor cantidad posible de dinero, llevando al obrero a que necesariamente salga perdiendo y lo orilla a someterse a todas las exigencias del capitalista.

1.2. Teoría Neoclásica

Para los neoclásicos a diferencia de los clásicos considera que la riqueza no solo es generada por el factor trabajo como lo piensa Adam Smith y David Ricardo, sino de todos los factores de producción, tierra, trabajo y capital.

Por lo tanto, incrementar la productividad laboral depende de varios factores, como son: los medios de producción, la tierra, el trabajo y el capital, así como por la innovación tecnológica.

Citando a Vargas (2006, p. 87) menciona que A. M. Marshall (1842- 1924) fue el líder más destacado de esta escuela del pensamiento. De manera puntual y concisa encuentra tres ideas importantes y una de ellas es la siguiente:

La fuente de valor y, por lo tanto, la nueva riqueza creada en una economía no está exclusivamente en el trabajo, sino en todos los factores de producción: tierra, trabajo y capital. Por tanto, sus propietarios (terratenientes, trabajadores y capitalistas) deben participar en la distribución del nuevo ingreso generando proporcionalmente su distribución y más apropiadamente a la productividad del factor que aportaron a la producción.

Por ejemplo, el trabajador ha de recibir un salario que se sea igual a la productividad de su trabajo.

El capitalista recibirá un ingreso o beneficio igual a la productividad del capital.

En su representación del proceso de producción de bienes, el razonamiento neoclásico asume que se pueden elegir infinitas combinaciones de factores productivos, como por ejemplo entre trabajo (L) y capital (K) y su remuneración de cada uno de los factores estará dada por su productividad marginal.

Al respecto, Ibarra (2015) precisa que el modelo neoclásico deja establecido que:

cada empresa individual contratará mano de obra hasta el punto en cual maximice sus ganancias, y que esto ocurrirá al nivel de producción al cual la última cantidad de trabajo contratada genere un aumento en el valor de la producción total igual a su costo. En el lenguaje de la teoría económica, se contratará mano de obra hasta que el valor monetario de la productividad marginal del trabajo iguale al salario expresado en

dinero, condición que de manera alternativa se puede enunciar en términos de la igualdad entre la productividad marginal física del trabajo y el salario real.

Añade que, la acumulación de capital productivo y el progreso técnico que resultan de la inversión permitirán al paso del tiempo que aumente la productividad a cada nivel de empleo.

Por lo tanto, la teoría neoclásica afirma que existe una relación positiva entre la productividad del trabajo y los salarios, menciona que para que exista un aumento en los salarios es necesario aumentar los niveles de productividad en el trabajo.

1.3 Teoría Keynesiana

Ibarra (2015), refiere que Keynes, a diferencia de Marx, la escuela clásica y neoclásica, asume que existe un mercado de trabajo imperfecto, donde los salarios se negocian en términos nominales y no reales, mostrando así un desempleo involuntario.

Keynes explica todo lo referente al mercado de trabajo en su obra titulada “La teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, publicada en 1936 tras la crisis de 1929-1932 conocida como la gran depresión que se dio en Estados Unidos.

Para Gallegos (2009, p. 116)

La Teoría General explica el panorama que presentaba estaba determinado por la cantidad y calidad de la mano de obra, la tecnología, la cantidad de capital, el grado de la competencia, las preferencias de los consumidores y la estructura social; el modelo dependía de las variables independientes que era la propensión marginal a consumir, la eficiencia marginal del capital, y la tasa de interés; de esta forma quedarían determinadas las variables dependientes, que era el ingreso nacional y el volumen del empleo, observando que a cada volumen de ingreso le correspondía un único volumen de ocupación.

Salarios mínimos

Ibarra (2015) señala que Keynes plantea la existencia de paro, esta consiste en las estructuras rígidas del mercado de trabajo que no permitían que los salarios se redujeran hasta el punto de equilibrio, debido a que los trabajadores no estaban de acuerdo y por lo tanto dispuestos reducir a cualquier nivel sus salarios, si consideraban un salario demasiado bajo, decidían estar en situación de paro involuntario.

Debido a la aparición de sindicatos y agrupaciones obreras es cómo es posible la determinación de salarios mínimos, lo que lleva a que no se pueda contratar a ningún trabajador por debajo de un salario mínimo.

1.4 Economía Poskeynesiana

Dicho con palabras de Ibarra (2015) los salarios reales no se forman simplemente y de manera directa dentro del contrato que tiene lugar entre trabajadores y empresas, sino que parten de los salarios monetarios, negociados dentro del marco de arreglos institucionales diversos y se terminan de configurar cuando se toman las decisiones de fijación de precios por parte de las empresas. A partir de los procesos de negociación salarial y de la fijación de precios por parte de las empresas, se configuran tanto el monto del salario real promedio como el perfil de la distribución del ingreso, factores que se incorporan junto con los demás componentes de la demanda agregada para determinar el comportamiento de la producción y el empleo totales.

Los Salarios de Eficiencia

Mendoza y Herrera (2006, p. 71) señalan que:

los salarios de eficiencia son propuesta de Solow (1979), Stiglitz (1986) y Yellen (1984), y su postulado central es que la productividad marginal del trabajo no es independiente del salario real, sino que se relacionan de manera positiva...la empresa maximizadora de beneficios determinara el salario real que pueda pagar para conseguir el esfuerzo

óptimo, a este salario real se le llama salario de eficiencia y puede ser más alto que el del equilibrio.

Dornbusch, Fisher y Startz (2008) explican que los trabajadores se sienten motivados cuando reciben un salario por encima del salario establecido en el mercado y harán todo lo posible para mantenerse en su puesto de trabajo.

Autores como Parkin, Esquivel y Muñoz hacen referencia de los salarios de eficiencia explicando que:

Para una empresa es costoso a los trabajadores un salario superior al del mercado. Pero hacerlo también acarrea beneficios. Un salario de eficiencia es un salario real que se cotiza por encima del salario de equilibrio de pleno empleo y que equilibra los costos y beneficios de este salario más elevado para maximizar el beneficio de la empresa.

El costo de pagar un salario más alto es directo. Es lo que se añade a la nómina de la empresa. Los beneficios de pagar un salario más alto son directos.

Primero, una empresa que paga un salario más alto puede atraer a los trabajadores más productivos. Segundo, la empresa puede obtener mayor productividad de su fuerza laboral si amenaza con despedir aquellos que no se desempeñen de acuerdo al estándar deseado.

La amenaza de perder un empleo bien pagado estimula un mayor esfuerzo en el trabajo. Tercero, es menos probable que los trabajadores dejen voluntariamente sus empleos, de tal manera que la empresa enfrenta una menor tasa de rotación y menos costos de capacitación. Cuarto, los costos de reclutamiento de la empresa son menores. La empresa enfrenta siempre a un flujo constante de nuevos trabajadores disponibles.

Enfrentada con costos y beneficios, la empresa ofrece un salario que equilibra las ganancias de productividad del salario más alto con su costo

adicional. Este salario maximiza el beneficio de la empresa y es su salario de eficiencia. (Parkin, Esquivel y Muñoz, 2007, 205 p.).

Se podría agregar que, también elevar los salarios genera un mayor nivel de consumo, una mejor nutrición y salud, es decir, los trabajadores tendrían una mejor calidad de vida.

Es de observarse que, la teoría de los salarios de eficiencia muestra una fuerte relación entre productividad de los trabajadores y los salarios de una manera opuesta a la teoría neoclásica, la cual afirma que para incrementar los salarios se tiene que incrementar la productividad.

Es decir, en la teoría de los salarios de eficiencia es esencial primero elevar el salario para incrementar la productividad y en los neoclásicos primero se debe elevar la productividad para incrementar los salarios.

1.5 Concepción del Estado por los diferentes pensadores económicos

Adam Smith

Smith (1776) defiende el liberalismo económico, aunque reconoce la importancia de un Estado fuerte pero no grande, que garantice la libertad, la paz y la justicia, de acceso a la instrucción, vigile la propiedad, pero, sobre todo, el funcionamiento de la “mano invisible”, dado que las personas son libres de elegir donde trabajar y donde invertir, es decir, que todo se defina por la oferta y la demanda.

David Ricardo

Estaba a favor de la poca intervención del Estado, porque limita el libre juego de la oferta y la demanda y sólo obstaculiza el comercio internacional con la implementación de impuestos de derechos de importación y exportación.

Anaya (1977) señala que para Ricardo el no permitir la libre importación provenientes de países donde la producción era más barata solo actuaba a favor de

los terratenientes y como resultado elevaba los costos de subsistencia de los obreros.

Tanto para Smith como para Ricardo, el Estado debe de intervenir lo más mínimo posible y solo debe actuar para atender los problemas básicos de la sociedad previendo la libertad, paz, seguridad, instrucción y dejando actuar el libre mercado.

Karl Marx

Para Marx el Estado está al servicio de la clase económicamente dominante, es decir, solo sirve a la burguesía quienes son los dueños de los medios de producción. El Estado sólo centraliza los instrumentos de producción, y el cual es un órgano superior de la sociedad, es un aparato represor de los proletariados, quien solo cuentan con una fuerza de trabajo. Por lo tanto, la clase trabajadora debe tomar el poder, sin llegar a una revolución violenta para establecer una organización de trabajo que este a favor de la clase obrera.

Además, Marx (1847) en su discurso sobre libre cambio pronunciado el 9 de enero de 1848 y por deseo de Engels incorporado como apéndice al escrito de Marx: Miseria de la filosofía, señala que, está a favor del libre cambio pues agravar con aranceles el grano extranjero es especular con el hambre de los pueblos. Así también deja claro que

el libre cambio aumenta las fuerzas productivas y si la industria crece, si el capital productivo aumenta la demanda de trabajo, aumenta igualmente el precio del trabajo y, con siguiente, el salario.... En una palabra, el sistema de la libertad de comercio acelera la revolución social. Y sólo en este sentido revolucionario, yo voto, señores, a favor del libre cambio.

Neoclásicos

Comparten junto con los clásicos un enfoque de libre competencia, conservan la idea del liberalismo económico en donde el mejor gobierno es aquel que

interviene menos, buscando restarle poder al Estado, dado que las fuerzas del mercado ajustaran la oferta y la demanda.

El mercado a través del sistema de precios determina que producir, como producir y cuanto producir. Por su parte Vargas (2006) señala que para los Neoclásicos el Estado debe de actuar solo en aquello que el sector privado no pueda concretar, es decir en atender las fallas del mercado como son invertir en educación, salud, infraestructura, etc.

Keynes

Keynes está a favor de la intervención del Estado y lo plasma en la “Teoría General del empleo, el interés y el dinero”, en dicha teoría busca dar solución a la crisis del 29 conocida como la Gran Depresión y señala que el mercado no garantiza una eficiente asignación de recursos y por lo tanto el Estado debe de intervenir para generar incertidumbre y atender el desempleo que generan las empresas, considera la necesidad de fomentar el empleo, incrementar el gasto de gobierno, estimular la inversión privada, reducir la tasa de interés, invertir en infraestructura carretera, transporte, financiamiento a la inversión privada, más que nada, busco un Estado de Bienestar que garantizara los derechos para el desarrollo social: salud, educación, alimentación, vivienda, empleo y seguridad social.

Para Keynes es muy importante la demanda agregada, por lo cual, con el incremento del gasto público, buscaba demandar más empleo y pagar una mejor remuneración para que con ello los trabajadores y sus familias pudieran incrementar su consumo y por consiguiente se incrementara la demanda y poder salir de la crisis.

Poskeynesianos

Se basan en la idea de Keynes, consideran que el Estado es el encargado de garantizar los derechos sociales para el desarrollo y es promotor del consumo.

Capítulo II

Marco Histórico

2.1 El sector manufacturero en México

Hernández (1985) refiere que la manufactura se introduce al país a inicio del siglo XIX, no obstante, con obstáculos por la independencia de México y fue hasta 1830 con la creación del Banco de Avío que se dio facilidades crediticias que ayudaron a introducir plantas industriales con adelantos tecnológicos de la revolución industrial, principalmente tejedoras mecánicas, maquinaria para producción de papel y vidrio. Aunque la falta de comunicaciones no permitía un desarrollo del mercado nacional y solo se producía para el abastecimiento de mercados locales, limitando la expansión que beneficiara las economías a escala pues principalmente México era un país rural que se utilizaban técnicas de producción tradicional.

Es hasta el Porfiriato (1870-1910) que la industria manufacturera toma una mayor importancia para el crecimiento del país, que si bien, dicho periodo tuvo consecuencias tanto positivas como negativas, por ejemplo, una concentración de la riqueza en unas cuantas personas, entrega de recursos naturales a norteamericanos, pero que a la par dio paso a la entrada de capital extranjero lo que permitió la modernización del país con la construcción de vías férreas, implementación de ciencia, tecnología y la importación de maquinaria.

Hernández (1985, p. 23, citado en Goldsmith, 1964) muestra que para 1884 el capital extranjero en México ascendía a menos de 110 millones de pesos; para 1910 se incrementó a más de 3 mil millones 400 millones de pesos, lo que representaba más del 50% de la riqueza nacional.

Es de resaltar que, el sector manufacturero fue afectado por la Revolución Mexicana (1910-1920) con una disminución del volumen de producción dado que se dio una pérdida de capital humano y físico, así también, con la crisis de 1929-1932 conocida

como la Gran Depresión, pero logro sobresalir tomando un mayor dinamismo en la economía nacional a partir de la década de los 40's.

2.1.1 Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)

Con la implementación del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) (1940-1982) se aplica un proteccionismo al mercado interno para que permitiera producir bienes de consumo que importaba y con ello, impulsar la economía nacional.

De acuerdo a Gollás:

en 1940 los objetivos más importantes de la política económica se dirigían a la construcción de infraestructura física en carreteras, ferrocarriles, telecomunicaciones, producción en electricidad, hidrocarburos y obras hidráulicas para asegurar al sector privado un suministro de insumos baratos.

La política económica se orientó a estimular la inversión privada, con el propósito de crear y fortalecer la industria y la agricultura comercial. La política económica se propuso así asegurar a la industria incipiente ganancias elevadas, y a crear un mercado en donde los precios de los factores trabajo y capital las hicieran posibles. Esta política se sustentó en la protección a la industria nacional de la competencia exterior; en políticas fiscales favorables; en permitir sólo aumentos reducidos en los salarios reales; en mantener bajos los precios de los energéticos; en la construcción de grandes obras de infraestructura para la industria y la agricultura comercial; en políticas crediticias favorables al sector manufacturero, así como en otras medidas que estimularan la importación de maquinaria y equipo. Gollás (2003, p.11)

Ahora bien, un factor que contribuyó al agotamiento del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) fue la crisis de la deuda externa en 1982.

De acuerdo con datos del Banco Mundial (BM) en el periodo del expresidente José López Portillo (1976-1982) se incrementó la deuda externa al pasar del 20.9% como

porcentaje del PIB en 1975 al 53.4% como porcentaje del PIB en 1982, es decir, en 1975 se tenía una deuda externa de \$18,381.4 millones de dólares y para 1982 pasa a \$86,274.7 millones de dólares.

Lo anterior se debió porque en el sexenio de José López Portillo se había estado financiando el déficit con deuda, dicha deuda se incrementó exageradamente debido a que Estados Unidos elevó la tasa de interés porque se encontraba en una recesión económica, sumado a que el precio internacional del petróleo descendió y México dependía en gran medida de los ingresos del petróleo, por consiguiente, estalla la crisis en 1982 cuando México se declara en moratoria dado que ya no podía pagar la deuda.

Ante tal situación, los bancos internacionales recurren al Fondo Monetario Internacional (FMI) para que llegara a un acuerdo con el gobierno mexicano. Y es cuando el expresidente Miguel de la Madrid (1982-1988) negocia con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para acceder a nuevos créditos. El FMI concede los créditos, más, sin embargo, impuso una serie de condiciones como fue la reducción del gasto público, la apertura comercial a la economía internacional y privatización de empresas públicas, política que continuó Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) quien puso en marcha las diez propuestas del Consenso de Washington formuladas en 1989 por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), llevándolo a reformar la constitución mexicana.

Al respecto, la Subsecretaría de Industria y Comercio refiere que en 1981 se dio internacionalmente un colapso del mercado del petróleo y un aumento de la tasa de interés en los Estados Unidos con lo cual desembocó en 1982 en una crisis fiscal y de cambio en México.

Sumado a la crisis de la deuda externa en 1982, Andrade (2009, p. 17) señala que las principales causas del agotamiento de este modelo fueron por la escasa madurez de la producción de bienes de capital, que al principio de la implementación de este modelo permitieron el desarrollo de la industria, pero a largo plazo se convirtió en un obstáculo al impedir la competencia del mercado perdiendo

eficiencia, así también no permitió la introducción de nuevas tecnologías en el proceso productivo, reduciendo la productividad interna.

Añade que las políticas proteccionistas empezaron a ser un obstáculo a mediados de 1960 debido a que se dio una crisis del sector primario y que, si bien se incrementó la inversión, pero se concentró en capital transnacional y de un reducido grupo de la burguesía nacional ligada a la burocracia política con lo cual la estructura productiva se logró en ciertos lugares del país beneficiando sólo a los grandes empresarios.

Así mismo, Andrade (2009) enfatiza que se generó un desarrollo desigual entre los distintos sectores de la producción que se tradujo en desequilibrios estructurales que condujeron a crisis profundas de la economía mexicana y a la búsqueda de nuevas vías de desarrollo productivo.

2.1.2 Modelo de Industrialización Orientada a la Exportación (IOE)

Autores como Guillen (2013) plantean que la crisis de 1982 agotó el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) optando en 1982 bajo la presión de la situación del país y del Fondo Monetario Internacional (FMI) aplicar un Nuevo Modelo Económico (NME) orientado hacia el exterior, dando pie a la apertura comercial y la desregulación de la inversión extranjera.

Al respecto Álvarez (1997) explica que con la crisis de 1982 las políticas de cambio estructural impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial buscaban cambiar las economías en desarrollo en tres direcciones básicas: pasarlas de esquemas estatistas a contar con un Estado pequeño, del uso amplio del proteccionismo a ser economías abiertas y pasar de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) a la Industrialización Orientada a la Exportación (IOE).

Como complemento, Álvarez (2009) refiere que,

el neoliberalismo se impuso desde arriba al Estado por los organismos internacionales y por parte de Estados Unidos, que, a su vez, el Estado

mexicano se lo impuso a la sociedad como receta única de “austeridad inevitable” si se quería salir de la crisis.

Por lo tanto, el inicio a esta apertura se da con la adhesión de México en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y en 1992 se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá, dicho tratado entro en vigor a partir del 1 de enero de 1994 y el cual se encuentra vigente.

Es importante resaltar lo que menciona Álvarez (2009) que el llamado cambio estructural que se proponía hace más de treinta años era de un modelo de industrialización orientada a exportar, pero en realidad el modelo se ha convertido en una industrialización adicta a las importaciones y exportador de mano de obra.

Como lo ha mostrado Cypher y Delgado (2007) con la adopción del modelo neoliberal en México,

se ha dado una exportación de fuerza de trabajo calificada pero barata transfiriendo a Estados Unidos las ganancias potenciales derivadas de la educación, salud y su crianza de los niños hasta su madurez que México pago para su formación. Así también, ha causado la transferencia neta de ganancias de las maquilas hacia el país vecino, que solo dejan en México el ingreso salarial, sumado que las maquilas no pagan cargas fiscales y están exentas del impuesto al valor agregado.

Añade que este modelo ha sido un fracaso para crear excedente económico que pueda ser utilizado en el país, por el contrario, este excedente es trasferido hacia Estados Unidos para expandir su base productiva.

Capítulo III

El papel del Estado en la industrialización y desarrollo de las fuerzas productivas

La concepción del Estado no ha sido lo misma a lo largo de la historia, en cada periodo ha tenido un significado diferente.

Para muchos el Estado surge como un instrumento conciliador de clases y para otros, tal es el caso de Marx como un instrumento de dominación de clase que está al servicio de la clase económicamente dominante y con lo cual permite la represión de la clase oprimida.

Engels (1980) refiere que,

el Estado no es de ningún modo un poder impuesto desde fuera de la sociedad; tampoco es "la realidad de la idea moral", "ni la imagen y la realidad de la razón", como afirma Hegel. Es más bien un producto de la sociedad cuando llega a un grado de desarrollo determinado; es la confesión de que esa sociedad se ha enredado en una irremediable contradicción consigo misma y está dividida por antagonismos irreconciliables, que es impotente para conjurar. Pero a fin de que estos antagonismos, estas clases con intereses económicos en pugna no se devoren a sí mismas y no consuman a la sociedad en una lucha estéril, se hace necesario un poder situado aparentemente por encima de la sociedad y llamado a amortiguar el choque, a mantenerlo en los límites del "orden". Y ese poder, nacido de la sociedad, pero que se pone por encima de ella y se divorcia de ella más y más, es el Estado.

Ahora que, desde el punto de vista jurídico, Ramírez (2000, p. 46) señala que el "Estado es una persona jurídica formada por una comunidad política, asentada en un territorio determinado y organizada soberanamente en un gobierno propio con decisión y acción".

Es decir, el Estado conformado por población, territorio y gobierno. Se originó como una estructura creada por la sociedad para suplir las imperfecciones que se dan dentro de una sociedad.

A su vez, Vargas (2006) refiere que

El Estado es el conjunto de instituciones y organizaciones sociales económicas y políticas que se han creado históricamente para regular y normar la vida de los individuos, familias, empresas nacionales o extranjeras, que residen en las fronteras de un territorio reconocido como un país. Estado es pues diferente de Gobierno. Desde el punto de vista económico, el Estado a través de un Gobierno puede utilizar la política monetaria, la política fiscal, la política industrial, etc., como instrumentos para influir en la actividad económica: inversión, inflación, empleo, pobreza, con el fin de alcanzar determinados objetivos tanto en el campo económico como en el social. Su influencia no solo reside en el campo macroeconómico sino también en la esfera de la microeconómica al regular el mercado de trabajo, de bienes, a la empresa, a las prácticas monopolistas, etc. Lo cual puede tener fines de bienestar y crecimiento. El hecho importante es que cualquier economía capitalista requiere de la presencia de un Estado y de un Gobierno.

Vargas alude claramente la importancia del Estado en una economía ya que realmente el mercado no tiene un comportamiento perfecto, visto desde un enfoque neoclásico siempre va a darse fallas de mercado, porque es incapaz de asignar los recursos de forma eficiente, el Estado es necesario para regular la economía, evitar los monopolios, invertir en educación, salud, investigación e infraestructura para impulsar el crecimiento económico.

En ese sentido, Hernández (2001, p. 17) refiere que “la globalización es un proceso que se sustenta en el despliegue de los mercados y el retiro del Estado de sus tareas fundamentales de conducción, regulación y planeación del desarrollo”.

Pero realmente, el libre mercado con la reducción del Estado en la economía ¿ha funcionado a los países subdesarrollados como es el caso de México o solo aquellos

países que son grandes potencias económicas tales el caso de China, Estados Unidos, Japón, Alemania?

En respuesta a la pregunta anterior, las evidencias indican que con la implementación del modelo neoliberal en la década de los 80's se nos vende la idea del libre mercado como la manera más viable para que los países subdesarrollados puedan desarrollarse, y principalmente las grandes economías buscan que se adopte esta medida.

Para el caso de México, antes de la década de los 80's se tenía una amplia participación del Estado en la economía con la implementación de una política económica proteccionista desde la llegada de Lázaro Cárdenas a la Presidencia (1934-1940) buscando realizar un proyecto nacionalista.

Es en la década de los 40's es cuando se pone en marcha el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) con lo cual se logra un crecimiento económico por más de treinta años hasta 1970, que de acuerdo al análisis de Tello (2007) en esta etapa de crecimiento se dan dos divisiones de periodo, el primero de 1935 a 1953 donde se da un crecimiento económico promedio anual de 6%, pero acompañado de presiones inflacionarias que llevo a reducir los salarios reales y un fuerte déficit público.

En el periodo de 1954 a 1970 denominado "desarrollo estabilizador" en el cual hay crecimiento económico promedio anual de 6.5% acompañado de una estabilidad de los precios internos.

En este mismo sentido, Aparicio (2010, p. 8) menciona que en el "desarrollo estabilizador" se experimentó un bajo desempleo, la inflación después de haber asimilado las repercusiones de la devaluación de 1954, descendió a un nivel promedio de 2.5% anual en los años sesenta, así también, el periodo se caracterizó por una prolongada estabilidad cambiaria que duró 20 años (1956-1976).

En 1970 se critican las ideas del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) debido a los costos sociales que había causado como la concentración de riqueza, falta de atención de servicios sociales, la pobreza seguía en aumento, y la inflación de nuevo comenzaba a incrementarse.

De igual manera, Maddison (1992) citado por Aparicio (2010, p. 9) señala que, tras 20 años de tipo de cambio fijo, en 1976 se devaluó el peso un 25% respecto al dólar. A partir de ese año las devaluaciones sistemáticas no se detendrían tornando endémicas las altas tasas de inflación. Y aunque el aumento de precios del petróleo en 1973 fue una bendición para las finanzas públicas, esas ganancias inesperadas desataron “una orgía de gasto de gobierno” en las administraciones de Luís Echeverría y de López Portillo que llevaron el déficit público a niveles sin precedentes.

Todo lo anterior contribuyó a que en la década de los 80's se dé un cambio al modelo económico que se venía aplicando y se optó por uno de libre mercado, siendo unos de los ejes principales la exportación e importación de productos, pero lo que no se tomó en cuenta fue que México todavía no había ni ha logrado un desarrollo de las actividades productivas y con lo cual era y es muy difícil competir en el exterior, no se buscó otra alternativa como el haber reformado al Estado nacional e implementado políticas públicas que atendieran los problemas que se habían detectado, por el contrario, se optó por una reducción del Estado e inclinado por las transnacionales al servicio de oligarquía financiera la cual ha dominado la economía mexicana, es decir, les ha otorgado el poder a un pequeño grupo de empresarios quienes tienen el control económico del país y lo cual asentó aún más la concentración de riqueza e incremento de la pobreza.

El modelo neoliberal en México fracaso, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) promedio anual de 1982 a 2016 ha sido de apenas 2.3%, mientras que en el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) implementado de 1940 a 1982 tuvo un crecimiento promedio anual de 6.2%.

Es de destacar que, en el modelo neoliberal se ha desmantelado el campo, la productividad laboral en el sector manufacturero se ha mantenido semiestancada, hay una alta concentración de la riqueza, bajos salarios y, sobre todo, un alto crecimiento de la población en condiciones de pobreza.

Al respecto Guillen (s.f) menciona que “en la década de 1980, varios de los grandes grupos económicos mexicanos y las empresas transnacionales que operaban en el país -fundamentalmente para el mercado interno– lograron reconvertir sus empresas y orientarlas hacia el mercado externo. Otros grupos y empresas medianas y pequeñas fracasaron en este proceso de reestructuración y quedaron ancladas a un menguado mercado interno”.

Así también, se puede observar que con la implementación del modelo neoliberal que busca una menor intervención de Estado no se ha podido dar una expansión económica y ha tomado importancia la inversión hacia la especulación, es decir, al capital financiero, el cual no produce riqueza material.

Expreso que realmente el Estado debe de ser parte medular para un buen desarrollo de la economía, y se ve reflejado cuando se tienen instituciones públicas sólidas, hay justicia, se da un fuerte gasto productivo y de forma eficiente en educación de calidad, seguridad social, procuración de justicia, sanidad, infraestructura económica, e implementación de políticas industriales que benefician a los sectores productivos. No hay ningún país que se haya desarrollado con el libre mercado sin la intervención del Estado.

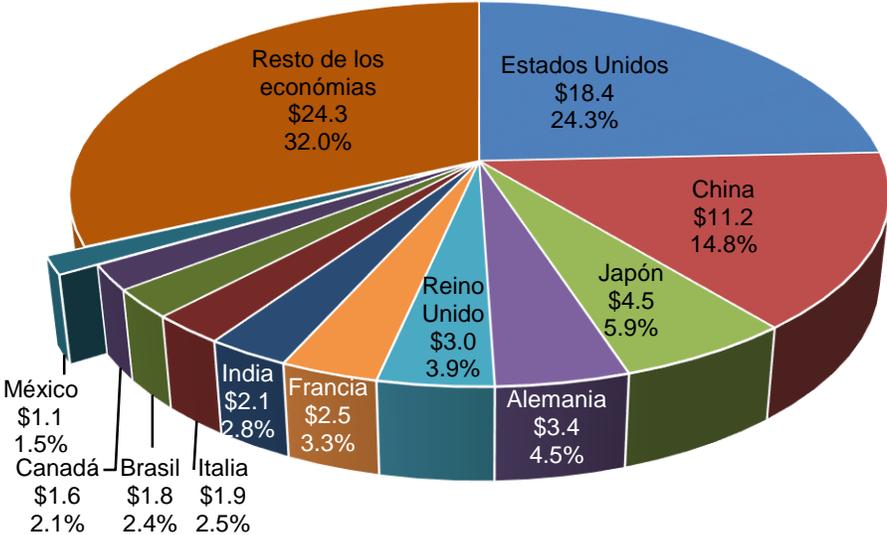
Todos los países que son potencias mundiales en su proceso de desarrollo aplicaron y continúan aplicando una política industrial como una estrategia para el desarrollo y crecimiento económico. La política industrial es una intervención del Estado por medio del gobierno para que desarrollen su productividad, competitividad y mejoren aquellos sectores productivos que tienen alto impacto en la economía.

Nishijima (2009) señala que el mecanismo de mercado no siempre distribuye recursos de manera eficiente, por lo cual es importante la intervención del Estado mediante el gobierno con una ley antimonopolio, control de contaminación, servicios públicos e infraestructura, siendo esta una política industrial adecuada, pero el gobierno no solo actúa con una política industrial, sino con varias políticas que atiendan las fallas de mercado como puede ser una política educativa o una política fiscal.

De acuerdo a datos del Banco Mundial (BM) y el Foro Económico Mundial (WEF), en 2016 el Producto Interno Bruto (PIB) mundial fue de 75.8 billones de dólares, de los cuales, Estados Unidos representaba una cuarta parte con el 24.3% (US\$18.4 billones), seguido de China con 14.8% (US\$11.2 billones), Japón con 5.9% (US\$4.5 billones), Alemania con 4.5% (US\$3.4 billones), Reino Unido con 3.9% (US\$3.0 billones), Francia 3.3% (US\$2.5 billones), India con 2.8% (US\$2.1 billones), Italia con 2.5% (US\$1.9 billones), Brasil con 2.4% (US\$1.8 billones), Canadá 2.1% (US\$1.6 billones), México ocupa la posición quince con 1.5% (US\$1.1 billones) y el resto de las económicas contribuyen con el 32% (US\$24.3 billones).

(Gráfica 1).

Gráfica 1. PIB Mundial 2016 (billones de dólares) y porcentaje de distribución.



Fuente: Elaboración propia con datos del World Economic Forum (WEF) y el Banco Mundial.

Estos países que son importante en la economía global en su proceso de desarrollo tomaron y han tomado medidas en cierto grado proteccionistas que permitieron el crecimiento económico.

China desde los años 70's ha sido una economía capitalista vista desde el exterior, pero internamente ha protegido su economía, la cual implemento una economía mixta para su desarrollo, impulsando la demanda interna, dando subsidios, política de estímulo fiscal, compras gubernamentales, invirtiendo en infraestructura y educación, en otras palabras, hay una fuerte inversión pública en el sector productivo con lo cual permite tener un control, incluso ha aplicado restricciones a la importación y subvenciones a la exportación, por ejemplo, ha dado apoyo para la compra de automóviles de fabricación china.

Para el caso de Japón, de igual manera han tomado medidas proteccionistas desde su periodo de reconstrucción, el cual inicio en 1945 cuando termino la Segunda Guerra Mundial debido a que había sido afectada severamente por la guerra.

Nishijima (2009) distingue que las políticas industriales implementados por el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI) en el periodo de posguerra fueron dirigidas a fomentar y a proteger las industrias en desarrollo con una intervención e incentivos que ayudaran a salir la industria que se encontraba en descenso. Así también apoyo con subsidios e impuestos especiales, cuotas de importación, elimino aranceles para maquinas importadas, inversión de capital, políticas para la promoción de la investigación y desarrollo, políticas para la contaminación y políticas para pequeñas y medianas empresas, lo anterior fue mediante instituciones sólidas.

Nishijima (2009) deja claro que las industrias fueron altamente protegidas pero los empresarios estaban conscientes que este proteccionismo seria de manera temporal el cual no duro más de quince años y para 1960 cuando ya se encontraba Japón en una fase más desarrollada permitió la liberalización del mercado exterior adhiriéndose al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) pero sin desatender las fallas de mercado. Actualmente Japón busca no intervenir en el mercado, pero ya se encuentra en una fase desarrollada.

Un ejemplo que da Nishijima (2009) es el de la industria automovilística, la cual empezó casi desde cero después de la guerra (1946) produciendo 15,000 vehículos al año y en ese momento el Banco de Japón pedía la liberalización, sin embargo, el gobierno Japonés decidió fomentar la industria automovilística y para 1990 se llegó a producir alrededor de 13,487,000 vehículos tanto particulares como camiones, lo anterior debido a una protección (pero no prohibitiva) aplicando una cuota de importación, subsidios, créditos por el Banco de Desarrollo de Japón a empresas de ensamblaje y a subcontratistas con lo cual ayudaba a protegerlas de competencia internacional y el mercado automovilístico se liberalizó después de que los vehículos japoneses consiguieron competitividad internacional.

Lo anterior es claro, de acuerdo con datos de la Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA) para 2016 Japón ocupó el tercer lugar como mayor productor de vehículos con arriba de nueve millones de autos, contribuyendo con 9.7% del total de vehículos producidos, en primer lugar, se encuentra China con más de veintiocho millones de autos producidos (29.5%) y en segundo lugar Estados Unidos con una producción de doce millones de autos (12.8%).

Al respecto, economistas heterodoxos como Ha-Joon Chang, quien es un economista de nacionalidad Surcoreana, estudiante de la Universidad de Cambridge, publicó su libro en 2008 denominado “los malos samaritanos, el mito del libre mercado y la historia secreta del capitalismo” en el cual expresa que muchas de las verdades que se han sabido son mitos, por ejemplo, que el libre mercado no existe porque hay reglas y límites que restringen la libertad de elección y otro de los tantos mitos es que los países desarrollados no siguieron las reglas neoliberales para su desarrollo.

En “Cuartilla, gaceta de la Facultad de Economía” Ha-Joo Chang refiere que los países desarrollados llegaron hacerlo mediante medidas contrarias a las que

proponen que implementen los países subdesarrollados. Por ejemplo, Japón desde los años 50's los gobiernos protegieron la industria automotriz para aumentar su productividad.

Ha-Joo señala que,

el sector productivo de un país es como un hijo en el que se invierte en educación y no se le abandona en la competencia sin herramientas. Ésta es la lógica exacta del proteccionismo, versus el argumento neoliberal absurdo de arrojar a los productores desprotegidos a la competencia internacional.... Sin embargo, para 1830 la economía de EU era ya la economía más protegida del mundo. En esa misma perspectiva ilustró cómo el Reino Unido también fue una economía particularmente proteccionista, aunque hoy se le considere como la inventora del libre comercio (Cuartilla, Gaceta de la Facultad de Economía, 2008, p. 3).

Si bien, en México se necesita una intervención del Estado en la economía, pero sin caer en el exceso, es decir, ni tanto proteccionismo y ni tanto libre comercio.

Más que nada, sea un regulador de la economía, que provea de seguridad, educación de calidad, procuración de justicia, sanidad, infraestructura e implementación de una buena política industrial que fortalezca todos los sectores económicos pero principalmente los sectores productivos, por ejemplo, realizar inversión de capital, además que proteja a las Mipymes de las grandes transnacionales que tienen un poder monopólico y no deja competir, por lo tanto, necesitan de asesoría y financiamiento con crédito blando, es decir, a largo plazo y con tasa preferencial.

Es claro que las naciones más desarrolladas son las que cuentan con una mayor intervención del Estado en la economía para que con ello protejan sus actividades productivas y no solo dejar a las fuerzas del libre mercado.

Ayala (1992, p. 105) apunta que,

el Estado intervencionista fue el paradigma en el cual se apoyaron gobiernos, grupos sociales y partidos políticos para elaborar y procesar proyectos nacionales de desarrollo económico. El intervencionismo asumió tres modelos: el Estado de bienestar, el Estado empresario y el Estado desarrollista.

Por ejemplo, el Estado de bienestar busca la ampliación del consumo privado a través del gasto público, especialmente en el componente social, buscando una mejor calidad en salud y educación, lo cual permite el crecimiento económico.

Así también el crecimiento de consumo privado es gracias a la política de gasto que permite incrementar progresivamente los salarios reales, principalmente el salario social, referente a prestaciones sociales, los cuales se negocian entre sindicatos y empresarios.

El incremento sostenido del gasto público permite revertir las tendencias depresivas de la economía, como la intervención en la producción de bienes públicos.

El Estado empresario lo que busca influir en las decisiones de inversión, la asignación de recursos y la promoción del desarrollo económico, interviniendo mediante las empresas públicas para controlar los monopolios privados, sustituyéndolos por monopolios públicos para buscar la competencia y el interés público.

Ayala (1992, p. 113) indica que el Estado desarrollista tuvo como objetivo principal promover el logro del desarrollo económico. Lo que se buscaba era intervenir en las economías nacionales, en especial en las de menor desarrollo para alcanzar ventajas comparativas en distintas áreas para enfrentar la competencia del comercio internacional. El argumento económico consistía en que el mercado era un obstáculo para alcanzar

objetivos, y por lo que el Estado debería suplir las ausencias institucionales (crédito, educación, etc.).

El Estado desarrollista es clave para cualquier política de desarrollo, principalmente para países en vías de desarrollo. El Estado desarrollista mediante un sector público "dirigista" se propuso a final de cuentas alcanzar las más altas tasas de crecimiento posibles. Esta es la diferencia principal con respecto al Estado del bienestar que buscaba distribuir la riqueza y no crearla, o del estado de las nacionalizaciones que buscaba defender la economía nacional frente a la competencia exterior, la depresión económica, el apoyo de las ramas atrasadas de la economía, y la defensa del empleo.

José Ayala deja claro que las tesis desarrollistas impulsaron una concepción según la cual el atraso económico no se debía a una genérica falta de capital, sino a la ausencia de incentivos para invertir productivamente el excedente económico. El Estado era entonces el factor que podría inducir al capital privado a invertir, creando incentivos y removiendo los cuellos de botella.

Sobre las bases de las ideas de Ayala, considero importante la implementación de un Estado desarrollista debido a que México se encuentra en una fase de subdesarrollo y necesita que el gobierno promueva la inversión de capital productivo, apueste por la educación, la ciencia, la investigación y la innovación tecnológica, en lugar de estar destinando un fuerte gasto a programas sociales, que si bien algunos son importantes para atender las necesidades de la sociedad, lamentablemente la mayoría de los programas no están bien diseñados y sólo ha agudizado la pobreza, debido a que los políticos utilizan los programas como una estrategia clientelista condicionando los programas a cambio de su voto.

Es mejor que se incremente el gasto en capital productivo el cual generara empleos dando la oportunidad de mejorar sus ingresos a aquellas personas que se encuentran en la pobreza.

3.1 Hacia un Estado transparente y eficiente

Ante los problemas que actualmente enfrenta México en el orden político, económico y social, para muchos la solución es Reformar al Estado.

De acuerdo a la Real Academia Española (RAE), Reformar es “modificar algo, con la intención de mejorarlo”, es decir, transformar al Estado para que sea capaz de generar las condiciones que lleven a México a un crecimiento y desarrollo económico y, sobre todo, que conduzca a ser una potencia económica.

Desde el Gobierno de Felipe Calderón hasta la fecha se han venido realizando ciertas Reformas Estructurales, las cuales no se han traducido en un mejor desarrollo y crecimiento económico. Con Calderón se realizaron Reformas en materia fiscal, energética, competencia económica, laboral y al sistema público de pensiones.

Con Peña Nieto se incrementó el número de reformas estructurales puestas en marcha, lamentablemente, es el gobierno que menos resultados se han visto de dichas Reformas.

Desde el 2013 se han concretado once Reformas en materia laboral, hacendaria, financiera, en transparencia, educativa, energética, política-electoral, en materia de telecomunicaciones y radiodifusión, en competencia económica, el código nacional de procedimientos penales, en seguridad social y la nueva ley de amparo.

Muchas de ellas parecen convincentes y positivas para el país, por ejemplo, con la Reforma Laboral se busca ser más competitivos, mejorar la flexibilización en el mercado laboral o la Reforma Financiera que busca fomentar y promover el crédito para asegurar que, en los próximos años, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) haya mayor crédito.

Y todavía más extraordinaria la Reforma Hacendaria que en palabras del propio gobierno busca establecer más impuestos a quienes más ingreso tengan y fortalecer la capacidad del Estado para hacer mayor inversión en sectores que hoy lo demandan: educación, ciencia, innovación y tecnología; infraestructura y salud.

El error es que se reformo bajo el supuesto de que en el país no existe corrupción, y en el que nuestros servidores y funcionarios públicos sin importar el rango o cargo que ejercen sirven a la ciudadanía y no a sus propios intereses y de la oligarquía financiera, así también, que el Estado cuenta con un buen sistema de justicia que vigila que se cumpla la ley y los objetivos de las Reformas.

Ésta es la razón del porque en México no han funcionado las Reformas y seguirán sin funcionar si no se atiende de manera inmediata el problema de la corrupción. Debe de quedar claro que la corrupción no solo es cometida por servidores públicos, sino también por ciudadanos en general con tal de obtener un beneficio personal, evadir la ley y las normas establecidas.

Cada vez más ciudadanos desapruaban a sus gobernantes por la malversación de fondos públicos, no han visto resultado de las Reformas, ya no creen en la democracia, consideran que no hay transparencia gubernamental, que hay una ineficiencia en el gasto de gobierno, no creen en las instituciones públicas debido al aumento de la inseguridad, pobreza, inflación, empleos mal remunerados, alta burocracia, pero sobre todo, por la corrupción que se han visto involucrado los servidores públicos, logrando que en vez de que el Estado a través del gobierno conduzca a un crecimiento y desarrollo económico realmente sea un obstáculo para las inversiones, la competitividad, la infraestructura, falta de promoción de instituciones de investigación científica, gasto en educación deficiente, entre otros grandes problemas.

Esto no quiere decir que se busque debilitar al Estado, sino de mejorarlo, para ello es clave combatir la corrupción mediante un papel activo de la ciudadanía y a la par exigir una Reforma Constitucional que modifique algunos artículos para que nuestros próximos representantes de Estado sean personas que tengan los conocimientos y puedan contribuir a resolver los problemas y, sobre todo, apliquen la ley.

La pregunta es ¿cómo hacerlo posible? y más cuando actualmente 363 de los 500 diputados y diputadas federales (72.3%) pertenecen al PRI con un ideal liberal económica, en el que está en sus manos aprobar o no aprobar dicha Reforma Constitucional debido a que son más de la mitad de la legislatura y por lo tanto tienen poder para frenar la primera Reforma Constitucional clave que México requiere.

Pero no solo los diputados y diputadas del PRI pueden frenar una ley o Reforma, porque sin lugar a dudas, lo que comparten en común la mayor parte de los diputados y diputadas sin importar partido político, es el interés propio y no el de los ciudadanos, por lo tanto, más que nada ellos crean, reforman, derogan o modifican leyes a beneficio de los que más tienen ya que saben que en México se goza de impunidad y la ciudadanía rara vez supervisa lo que hacen.

Por lo tanto, la alternativa más viable es tener una ciudadanía consiente y participativa que demuestre su hartazgo social y exija a las instituciones que hagan su trabajo.

Hablar de corrupción no es fácil debido a que es un tema complejo en el que actúan varios factores que la promueven como la falta de rendición de cuentas de los funcionarios públicos, exceso de burocracia, instituciones públicas débiles, la falta de justicia, donde si queremos acceder tenemos que pagar para obtener un derecho que ahora se ha convertido en un privilegio, la malversación de fondos, las licitaciones amañadas, evasión de impuestos, etc.

Lo anterior lleva por una parte a que los empresarios aumenten los costos de producción debido a que tienen que hacer gastos extra en seguridad privada, así como sobornos para agilizar trámites burocráticos e incluso para evadir ciertas regulaciones.

De acuerdo a la Real Academia Española (RAE) “la corrupción es una acción de corromper (sobornar) o corromperse”. En otras palabras, ofrecer o aceptar dinero para obtener o dar un benéfico.

La Secretaria de la Función Pública (SFP) define la corrupción como:

el abuso de poder para beneficio propio tanto a gran escala, menor y política de acuerdo a la cantidad de fondos perdidos.

-Corrupción a gran escala: actos cometidos por altos niveles de gobierno como son los secretarios de Estados y por el propio Presidente de la Republica, lo cual distorsiona la política y sus funciones centrales del Estado.

-Actos de corrupción menores: Abuso que se vive a diario por parte de los funcionarios públicos de bajo y mediano rango al interactuar con los ciudadanos para acceder a bienes y servicios básicos como son escuelas, hospitales, a la propia justicia y a otros organismos.

-Corrupción política: Mal utilización de las políticas, instituciones y normas para la asignación y financiamiento por parte de los hacedores de política económica con el objetivo de conservar su poder, estatus y mejorar su patrimonio.

En México se presenta los tres tipos de corrupción que describe la Secretaria de la Función Pública (SFP), es decir, desde el jefe de Estado quien es el Presidente de la República, así como cualquier otro tipo de servidor público, funcionario o empleado al servicio del Estado, y no sólo eso, sino también el ciudadano es participe, lo cual afecta el Estado de Derecho.

Si realmente buscamos productividad, competitividad, crecimiento y desarrollo económico se necesita de un Estado transparente y eficiente, con instituciones públicas sólidas que puedan establecer normas que regulen a la sociedad y nos beneficie a todos.

3.1.1 Propuestas para un Estado transparente y eficiente

Para ello, en primer instancia la sociedad debe jugar el papel principal para combatir la corrupción de raíz, que tengamos la voluntad de no ser partícipe de ella y que exijamos al gobierno que haga su trabajo, que se empiece a crear una cultura de la participación y se organicen comisiones de la sociedad civil para supervisar a los

tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) en los gastos y empresas que se adjudican las licitaciones, como también vigilar que legislen a favor de la sociedad y con una visión a futuro, de igual manera que cumpla la ley, impartan y procuren justicia y que se implementen buenas políticas públicas sin importar el partido político que se encuentre en el poder.

- Si bien con la promulgación de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública (LFTAIP) se ha buscado reducir la corrupción y la cual tiene por objeto transparentar los recursos públicos mediante la difusión de información para que los ciudadanos valoren el desempeño de los funcionarios públicos, no obstante, hay que reconocer que esta ley no se cumple en su totalidad, además de que es necesario reformar ciertos artículos.

Muestra de ello, el artículo 3 de la LFTAIP permite que cierta información sea clasificada excepcionalmente como reservada de forma temporal por razones de interés público y seguridad nacional o bien, como confidencial, pero no especifica claramente que información en concreto debe ser considerada bajo reserva, lo cual permite que cada funcionario lo interprete a su modo y clasifique cierta información como confidencial cuando debería de ser pública.

Por ejemplo, hay varios contratos de obras públicas que se encuentran bajo reserva hasta por cinco años y esto no debería de ocurrir porque todo lo que implique recursos públicos se debe de dar a conocer y sólo clasificar aquellos archivos que contengan datos personales de los ciudadanos e información que vulnere la seguridad nacional del país.

- Es de gran importancia que exista una transparencia presupuestaria, pero de igual manera que se sancione con cárcel a aquellas personas que desfalquen al erario público y además devuelvan el dinero, por lo cual, es necesario firmar convenios de colaboración con la banca comercial para que se pueda monitorear las cuentas de todo funcionario público.

- Es necesario que se reduzcan los trámites burocráticos directamente en las instituciones implementando infraestructura digital que permita realizarlo vía el uso de las nuevas tecnologías.

- Reformar el artículo 102 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos para que el próximo Fiscal General de la República tenga como mínimo estudios de Doctorado en Derecho, se reduzca de nueve a seis años su cargo público, y trabaje en base a resultados, por lo cual deba ser evaluado anualmente por una institución autónoma y por parte de una Organización de la Sociedad Civil (OSC) para que colaboren en evaluar y dar seguimiento a las acciones que realice el Fiscal General y en todo caso, si hay nulo resultado, sea removido de su cargo sin la posibilidad de ejercer un nuevo cargo público.

- Para tener una mayor impartición y procuración de justicia es necesario incrementar el gasto en el Poder Judicial como mínimo en 2% y en la Procuraduría General de la República (PGR) incrementar al 1% como porcentaje del Gasto Neto Total del Presupuesto de Egresos de la Federación, dado que es necesario incrementar el número de jueces de control y jueces de juicio oral, de igual manera, capacitar al Ministerio Público para que puedan adquirir nuevas técnicas de investigación y contribuyan a una mejor justicia en el país.

Actualmente en el 2016, la Procuraduría General de la República representó apenas el 0.3% del Gasto Neto Total previsto en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2016, mientras que el Poder Judicial representó el 1.3%.

- Es necesario que la sociedad supervise que se cumpla las disposiciones de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria en la que indica el artículo 1. párrafo dos “Los sujetos obligados a cumplir las disposiciones de esta Ley deberán observar que la administración de los recursos públicos federales se realice con base en criterios de legalidad, honestidad, eficiencia, eficacia, economía,

racionalidad, austeridad, transparencia, control, rendición de cuentas y equidad de género”.

- Es forzoso que se modifique la Ley Orgánica de la Administración Pública para que los cargos de Secretario de Estado no sean designados por el Presidente de la Republica, sino por los Senadores los cuales emitan una convocatoria pública para que participe toda la sociedad en general y se habrá la posibilidad de elegir al mejor candidato que cumpla ciertos requisitos, como por ejemplo, ser competitivo así como también tener un doctorado y sus estudios estén dirigidos hacia las funciones que va a desempeñar. De igual manera, los Secretarios de Estado deben de trabajar bajo orientación a resultados y cada año deben de ser evaluados por una institución autónoma y si no están cumpliendo con sus funciones ser destituidos, queden inhabilitados de sus funciones y si la situación lo amerita, cárcel a quien dañe al erario público.

- Se tiene que lanzar la iniciativa por parte de la Cámara de Diputados para que se Reforme los artículos 55, 56 y 82 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Artículo 55. Adicionar como requisito para ser diputado tener como mínimo la licenciatura concluida el día de la elección.

Artículo 58. Para ser senador se requieren los mismos requisitos que para ser diputado, excepto el grado académico como mínimo maestría concluida el día de la elección.

Artículo 82. Para ser presidente adicionar el requisito de tener concluido el grado académico de Doctor para el día de la elección.

- Iniciativa para Reformar el párrafo siete del Artículo 117. de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en el que establece que los estados y municipios pueden contraer obligaciones solo para inversiones públicas productivas excepto para gasto corriente, adquiriendo deuda con gobiernos de otras naciones, sociedades o la banca priva bajo las mejores condiciones de mercado.

Lo que no define la constitución es a que se refiere a “inversión productiva” por lo cual, los gobernadores y presidentes municipales lo utilizan al libre albedrío, pidiendo préstamos sólo para beneficio de ellos y no de la ciudadanía, es decir, si ellos consideran remodelar sus oficinas con muebles de lujo, renovar los vehículos de uso oficial por unos del año y de gama Premium e incluso cambiar banquetas en buen estado por unas nuevas, es considerado como préstamo para inversión productiva.

- De igual manera se tiene que Reformar el artículo de cada Constitución Política de cada Estado de la República donde establece los requisitos para ser Presidente Municipal y con ello anexar como requisito el de tener como mínimo la licenciatura concluida en el área de estudios de ciencias sociales para el día de la elección.

- Reformar las 32 constituciones locales en la que la ciudadanía sea parte fundamental con la participación de propuestas para impulsar una mejor constitución, tomando como ejemplo la reciente aprobada Constitución de la Ciudad de México el 5 de febrero de 2017, dicha constitución impulsa en el artículo 8. una Ciudad Educadora y de conocimiento, así también, el artículo 10 sobre el desarrollo sustentable, en específico el inciso D, Inversión productiva; en el cual establece la necesidad de implementar programas y designar presupuesto para fomentar el emprendimiento y las actividades productivas que lleven a un desarrollo económico, social y promueva el empleo.

Pero, sobre todo, una vez que se apruebe la Constitución es importante que se cumpla lo establecido y para ello la ciudadanía tiene que fungir como vigilante.

- Iniciativa para que se derogue los artículos 61 y 110 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el 11 de la Ley Orgánica Del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos y el 310 del Reglamento General del Senado de la Republica, debido a que conciben el fuero constitucional a los diputados, senadores, y demás servidores públicos que establece la Constitución, por lo tanto, no pueden

ser detenidos ni investigados mientras desempeñen sus cargos públicos y sólo garantiza que continúe la corrupción y la impunidad.

Por ello es necesario que los servidores públicos deban ser juzgados como cualquier ciudadano sin importar el puesto que ejerza y que paguen por los delitos que cometan.

- En la actualidad existe la posibilidad de que, si la ciudadanía no está conforme con sus gobernantes, se organicen y elijan a candidatos independientes capaces de contribuir a resolver los problemas que aquejan a la sociedad en general para que ocupen cargos de Presidentes Municipales, Diputados, Senadores y Presidente de la República y con ello elaboren, deroguen leyes y las pongan en marcha a favor de México y, sobre todo, que hagan cumplir la ley.

Capítulo IV

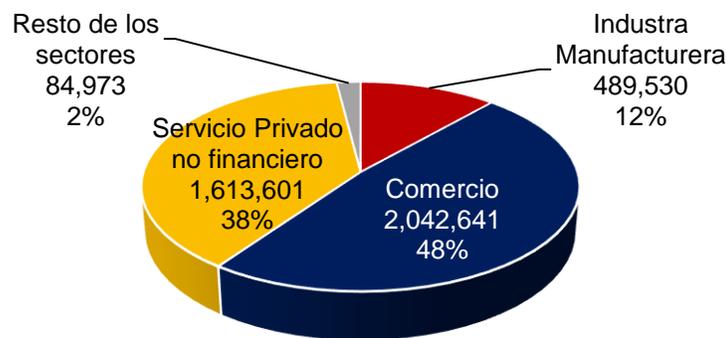
Análisis de la productividad laboral y los salarios

4.1. Distribución de la industria manufacturera mexicana

La industria manufacturera es un sector que pertenece a las actividades secundarias, dicho sector transforma la materia prima en productos terminados para su distribución y consumo final.

De acuerdo al Censo Económico 2014, la industria manufacturera es el tercer sector con mayor número de Unidades Económicas (U.E)⁴ con 489,530 (11.6%) de un total de 4,230,745 Unidades Económicas que se encuentran distribuidas en todos los sectores económicos del país.

Gráfica 2. Unidades Económicas 2014 por sector económico.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI/ Censo Económico 2014.

Cabe resaltar que, según datos del Censo Económico 2009 y 2014, las Unidades Económicas en el sector manufacturero se incrementó 12.1% al pasar de 436,851 a 489,530.

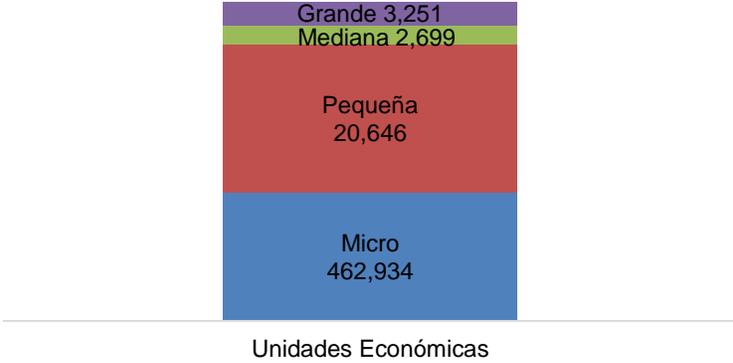
Si bien se desarrolla en establecimientos de gran tamaño pero prevalece las Mipymes (micro, pequeñas y mediana empresas)⁵, utilizando maquinaria automática y de uso manual.

⁴ Unidad Económica: Son las entidades productoras de bienes y servicios, llámense establecimientos, hogares, personas físicas. INEGI

⁵ Micro: hasta 10 personas ocupadas; pequeña: de 11 a 50; mediana: 51 a 250; grande: 251 y más personas ocupadas. INEGI

El 94.6% son micro, 4.2% pequeña, 0.6% mediana y 0.7% grande empresa, es decir, las Mipymes son las que generan el mayor número de empleos en el sector manufacturero.

Gráfica 3. Distribución de las Unidades Económicas en el sector manufacturero 2014.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI/ Censo Económico 2014.

Los productos manufacturados son utilizados para consumo y uso personal, claros ejemplos son: los alimentos, ropa, automóviles, colchones, etc.; y, por lo tanto, juegan un papel muy importante en nuestra vida económica.

El Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN 2013) define a la Industria manufacturera como

“el sector dedicado principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias con el fin de obtener productos nuevos; al ensamble en serie de partes y componentes fabricados; a la reconstrucción en serie de maquinaria y equipo industrial, comercial, de oficina y otros, y al acabado de productos manufacturados mediante el teñido, tratamiento calorífico, enchapado y procesos similares. Asimismo, se incluye aquí la mezcla de productos para obtener otros diferentes, como aceites, lubricantes, resinas plásticas y fertilizantes”, (SCIAN, 2013).

Al respecto, México junto con Canadá y Estados Unidos utilizan la clasificación del SCIAN 2013, la cual es útil para comparar y compartir información entre los tres países, homologando las categorías y evitando mala interpretación. Ésta clasificación codifica al sector manufacturero con el código 31-33 y establece que las industrias o establecimientos manufactureros, se dividen en un sector, 21 subsectores, 86 ramas, 179 subramas y 291 clases.

Ejemplo:

Tabla 1. Estructura del subsector: Fabricación de equipo de transporte.

Nivel	Código	Categoría
Sector	31-33	Industrias Manufactureras
Subsector	336	Fabricación de equipo de transporte
Rama	3361	Fabricación de automóviles y camiones
Subrama	33611	Fabricación de automóviles y camionetas
Clase de actividad	336110	Fabricación de automóviles y camionetas

Fuente: Elaboración propia con información del SCIAN 2013.

Es vital resaltar que la actividad secundaria (industria) es la segunda actividad económica que mayor aporta a la economía nacional, pero no por eso menos importante, participando con 32.5% del PIB para el 2016 y dentro de dicha actividad se encuentra el sector manufacturero.

La principal actividad económica de México es la actividad terciaria (servicios) con una participación del PIB de 61.6% en 2016. (Tabla No 2.)

Tabla 2. Participación de las actividades económicas en el PIB Nacional.

Unidad de medida: Millones de pesos a precios de 2008				
Periodicidad: Anual				
Año	PIB total	Participación de la actividad primaria en el PIB (%)	Participación de la actividad secundaria en el PIB (%)	Participación de la actividad terciaria en el PIB (%)
2006	11,718,672	3.2%	36.9%	57.3%
2007	12,087,602	3.2%	36.3%	57.9%
2008	12,256,863	3.2%	35.6%	58.6%
2009	11,680,749	3.3%	35.0%	59.1%
2010	12,277,659	3.1%	34.9%	59.4%
2011	12,774,243	3.0%	34.7%	59.8%

2012	13,287,534	3.0%	34.3%	60.1%
2013	13,468,255	3.0%	33.6%	60.7%
2014	13,773,994	3.1%	33.8%	60.5%
2015	14,138,965	3.1%	33.2%	61.0%
2016	14,462,162	3.1%	32.5%	61.6%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

En ese mismo sentido, INEGI arroja que la industria manufacturera de 2006 a 2016 ha sido el principal sector económico que más contribuye al Producto Interno Bruto (PIB) seguido del sector comercio y del sector de servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes e intangibles como se muestra en la tabla No 3.

Cabe agregar que, aunque el sector manufacturero es el más importante en la actividad económica, se ha dado una disminución a la contribución al PIB en términos relativos, al pasar de 17.3% en 2006 a 16.6% en 2016.

Tabla 3. Principales sectores económicos en México de 2006 al 2016.

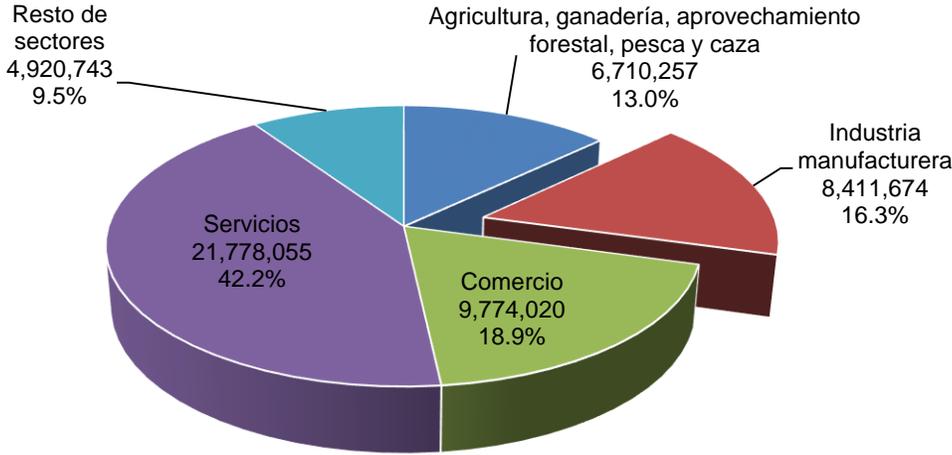
Unidad de medida: Millones de pesos a precios de 2008						
Periodicidad: Anual						
AÑO	Contribución de la Industria Manufacturera al PIB (%)	Tasa de crecimiento de la industria manufacturera con respecto al año anterior	Contribución del Comercio al PIB (%)	Tasa de crecimiento del comercio con respecto al año anterior	Contribución de Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles en el PIB (%)	Tasa de crecimiento de servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes e intangibles con respecto al año anterior
2006	17.3%		14.6%		11.6%	
2007	16.9%	1.0%	14.8%	4.1%	11.6%	3.3%
2008	16.5%	-1.0%	14.6%	0.2%	11.8%	3.3%
2009	15.9%	-8.4%	13.4%	-12.5%	12.5%	1.1%
2010	16.4%	8.5%	14.2%	11.9%	12.3%	2.8%
2011	16.5%	4.6%	15.0%	9.7%	12.1%	2.9%
2012	16.5%	4.1%	15.1%	4.8%	11.9%	2.5%
2013	16.5%	1.2%	15.3%	2.2%	11.9%	1.0%
2014	16.8%	4.2%	15.4%	3.1%	11.9%	2.1%
2015	16.8%	2.6%	15.7%	4.8%	11.9%	2.5%
2016	16.6%	1.3%	15.7%	2.4%	11.8%	1.9%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

A propósito, la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (ENOE) muestra que, en promedio en 2016, la población total fue de 122,275, 003 habitantes, de los

cuales, 51,594,748 personas se encontraban ocupadas y de esa cifra de personas ocupadas, 8,411,674 personas pertenecían al sector manufacturero, es decir, el 16.3% de la población ocupada.

Gráfica 4. Sectores con mayor población ocupada promedio en 2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

En contraste, la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) que deriva de INEGI, menciona que la industria manufacturera sólo tuvo una ocupación promedio en 2016 de 3,573,520 personas, es decir, la industria manufacturera de acuerdo a la EMIM tiene ocupados a 6.9% de la población ocupada.

4.2 Índice Competitividad Global Manufacturera

De acuerdo a Deloitte, la firma número uno de servicios profesionales que provee de servicios de auditoría, consultoría, asesoría financiera, asesoría de riesgo, impuestos y servicios en más de 150 países, elabora el Índice de Competitividad Global Manufacturera, el cual califica entre 35 y 40 países sobre su competitividad mediante sus ingresos anuales en dólares de las empresas, costos laborales, experiencia en la rama, su distribución en diferentes regiones y valor de las ventas.

En dicha investigación resalta que México ha avanzado de posición como un país competitivo, aunque el avance ha sido muy sutilmente por arriba de la media al pasar de la posición 12 en 2013 con un índice de 6.17 (61.7) a la posición 8 en 2016 con un índice de (69.5), superando a países como Canadá, Suiza y Australia. Posicionándose principalmente en la rama automotriz y autopartes debido a que México tiene los costos de mano de obra más bajos de la región de América del Norte y su cercanía con su principal socio comercial.

Tabla 4. Encuesta Global: Ranking del Índice Global de Competitividad
Manufacturera 2013 y 2016.

Posición 38 países	País 2013	Índice 10= alto 1= bajo	Posición 40 países	País 2016	Índice 100= alto 10= bajo
1	China	10	1	China	100
2	Alemania	7.98	2	Estados Unidos	99.5
3	Estados Unidos	7.84	3	Alemania	93.9
4	India	7.65	4	Japón	80.4
5	Corea del Sur	7.59	5	Corea del Sur	76.7
6	Taiwán	7.57	6	Reino Unido	75.8
7	Canadá	7.24	7	Taiwán	72.9
8	Brasil	7.13	8	México	69.5
9	Singapur	6.64	9	Canadá	68.7
10	Japón	6.6	10	Singapur	68.4
11	Tailandia	6.21	11	India	67.2
12	México	6.17	12	Suiza	63.6

Fuente: Elaboración propia con datos de Deloitte.

4.3 Números Índices: Productividad laboral y costo unitario de la mano de obra.

Los números índices son parte fundamental en la economía debido a que son una medida estadística que permite analizar la evolución de una o varias variables en ciertos periodos de tiempo debido a que miden la variación, por ejemplo, la productividad a lo largo de un sexenio.

Sánchez (2007) señala que el número índice es una medición estadística hecha en términos relativos ya que solo así se puede comparar productos y bienes diferentes, por ejemplo, la producción de computadoras y la producción de teléfonos. Por convención se toma una base para medir tomando como referencia 100, de tal manera que cuando el índice, por ejemplo, es 90 en el periodo actual, significa que

hubo una disminución del 10% con respecto al año base, por el contrario, un índice de 120, ello indica que es 20% mayor al periodo base.

Además, destaca que el cálculo de los índices se basa en el muestreo estadístico dada la razón de que existen una gran cantidad de bienes y servicios existentes en el universo económico, por tal razón, para calcular se utiliza un reducido número de ellos.

Al respecto, Heath (2012) explica que la mayoría de los indicadores económicos emanan de encuestas, censos o registros administrativos que son levantados por el INEGI en el caso de México y aparecen en unidades correspondientes a su valor en pesos, a su volumen o a otro tipo. Estos índices no son muy significativos sino se comparan o relacionan con algo, es decir, tienen un significado cuanto se compara el índice actual con el del año o mes anterior y así darnos cuenta si aumento, disminuyo y en cuánto.

Refiere que, la utilización de números índices es una buena opción para el manejo de los indicadores económicos porque resume la información y es fácil de interpretar y con ello observar la dirección y tamaño del cambio de un periodo a otro de alguna actividad económica debido a que puede expresar producción, salarios, precios, productividad, remuneraciones, etc.

En términos de algebra lineal o matricial, un índice es un vector, donde sus componentes son valores de alguna variable a lo largo del tiempo. Por ello, se le pueden aplican todas las reglas de multiplicar y dividir por escalares, sin perder sus propiedades intrínsecas (Heath, 2012, p. 8)

Así también, indica que la fórmula para calcular el cambio porcentual entre dos periodos es:

$$\left(\frac{\text{Periodo 2}}{\text{Periodo 1}} - 1 \right) * 100$$

Ejemplo: el índice de productividad laboral en 2009 fue de 99.5 y en 2010 de 103.4, por lo tanto, el cambio porcentual de la productividad laboral entre 2009 y 2010 es

de 3.9%. En otras palabras, la productividad laboral en 2010 creció 3.9% con respecto al 2009.

En la tabla 5, se muestra los índices de volumen de producción, personal ocupado, horas trabajadas y remuneraciones reales totales del sector manufacturero de 2006 a 2016.

Al relacionar los índices de volumen de producción entre el personal ocupado u horas trabajadas se obtiene el índice de la productividad laboral, así también, al relacionar las remuneraciones reales totales entre el índice de personal ocupado u horas trabajadas se obtienen el índice de remuneraciones medias reales, el cual, servirá para sacar el costo unitario de la mano de obra. Este último indicador se obtiene al relacionar las remuneraciones medias reales y la productividad laboral.

Es importante hacer hincapié lo que señala Vela y Orozco (1979) que la cuantificación de los fenómenos económicos sociales, se parte de que los precios coinciden con sus valores.

De acuerdo a INEGI:

- Índice de volumen de producción:** es un indicador estadístico que mide la evolución anual del valor de todos los productos elaborados en sus diferentes subsectores.

- Índice de Personal ocupado:** es un indicador estadístico que mide la evolución anual del personal ocupado, el cual incluye a trabajadores que laboran en el establecimiento o fuera de él, bajo su dirección y control, tanto obreros como empleados de planta y eventuales, sean o no sindicalizados, además del personal suministrado por una razón social distinta. Excluye a los propietarios, empleadores y socios activos que no perciben sueldo, familiares y otros no asalariados, así como a los contratistas y los subcontratistas.

- Índice de horas trabajadas:** es un indicador estadístico que mide la suma del número de horas normales y extraordinarias trabajadas por los

obreros y empleados remunerados de planta y eventuales, incluyendo las del personal proporcionado por otra razón social.

•**Índice de remuneraciones reales totales:** es un indicador estadístico que mide la suma de los sueldos, salarios y prestaciones (incluyendo las cotizaciones de la empresa a la seguridad social y los pagos en especie) pagados al personal dependiente de la razón social.

•**Índice de productividad laboral:** es el cociente del índice de volumen de producción total en un periodo determinado y el índice de personal ocupado total u horas trabajadas en el mismo periodo.

•**Índice de remuneraciones medias reales:** es un indicador estadístico que mide la remuneración media anual por persona. Se obtiene al dividir el índice de remuneraciones reales (masa salarial) y el índice de personal ocupado total u horas trabajadas.

•**Índice de costo unitario de la mano de obra:** es un indicador estadístico que relaciona los costos promedio de la mano de obra con el rendimiento productivo del trabajo. Este indicador ilustra la variación de las remuneraciones por unidad del factor trabajo en comparación con la productividad laboral.

La forma de obtener el ICUMO es mediante la división del índice de las remuneraciones medias reales con base en el personal ocupado en un periodo determinado y el índice de productividad laboral con base en el personal ocupado en el mismo periodo.

Tabla 5. Índices de Productividad Laboral y Costo Unitario de la Mano de Obra en la industria manufacturera de 2006⁶ a 2016. Índices anuales (Base 2008=100)

Periodo	Volumen de producción	Personal Ocupado	Horas trabajadas	Remuneraciones reales totales	Productividad laboral con base en:		Remuneraciones medias reales con base en:		Costo unitario de la mano de obra
					Personal ocupado	Horas trabajadas	Personal ocupado	Horas trabajadas	
A	B	C	D	E	$F=(B/C)*100$	$G=(B/D)*100$	$H=(E/C)*100$	$I=(E/D)*100$	$J=(I/G)*100$
2006					99.2	98.8			99.6
2007	103.1	101.7	101.6	101.0	101.4	101.4	99.3	99.4	98.0
2008	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2009	91.1	91.6	90.7	91.3	99.5	100.5	99.7	100.7	100.2
2010	96.9	93.8	94.0	92.6	103.4	103.1	98.8	98.6	95.6
2011	100.7	95.2	95.7	93.6	105.7	105.2	98.3	97.9	93.0
2012	104.8	96.0	97.0	94.5	109.1	108.0	98.4	97.4	90.2
2013	104.2	96.8	97.2	95.8	107.7	107.2	99.0	98.5	92.0
2014	107.1	97.9	98.2	97.2	109.4	109.0	99.3	99.0	90.8
2015	111.2	99.9	100.0	101.5	111.3	111.1	101.1	101.0	90.9
2016	113.0	101.6	102.1	104.7	111.2	110.7	103.0	102.5	92.6

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera EMIM de INEGI.

INEGI, mediante la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) presenta los índices de forma mensual, para elaborar la tabla anterior se obtuvo la tasa promedio anual (el promedio de los índices de los doce meses) que de acuerdo al documento “Lo que indican los indicadores” de Heath (2012) refiere que los promedios anuales disminuye los efectos de niveles inusualmente elevados o bajos en algunos meses o trimestres, sin embargo, la otra tasa que se utiliza mucho en México conocida como tasa de 12 meses (tasa de fin de año o de diciembre a diciembre) puede mostrar tasas diferentes al promedio y llegar a distorsionar su lectura, por tal motivo en este trabajo se toma la tasa promedio anual.

A su vez, INEGI de forma trimestral presenta los indicadores económicos de coyuntura, entre los que se encuentra la productividad laboral en la industria manufacturera.

⁶ En 2006, INEGI, solo presenta el cálculo del Índice de Productividad Laboral con base en personal ocupado y en horas trabajadas, así como el costo unitario de la mano de obra debido a que la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM), sólo ofrece información sobre los establecimientos manufactureros, incluyendo unidades económicas que disponen del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), a partir de 2007.

Dicho índice no coincide con los realizados con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), así como los de elaboración propia para éste análisis, en algunos casos llegan a diferir por décimas o incluso por números enteros, ejemplo:

Tabla 6. Comparación de las diferencias entre el índice de productividad laboral elaborado por INEGI, la STPS y elaboración propia con datos de la EMIM.

Índice de productividad laboral con base en el personal ocupado			
Periodo	Elaboración INEGI	Elaboración STPS	Elaboración propia
2007/01	101.3	100.1	100.2
2007/02	102.0	102.6	102.1
2007/03	101.8	102.1	101.9
2007/04	100.7	100.6	101.6
Productividad promedio anual 2007	101.4	101.3	101.4

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, STPS y la EMIM.

Por tal motivo, para este trabajo se realizará los cálculos con los índices mensuales que presenta la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM) debido a que tanto INEGI en su apartado “indicadores económicos de coyuntura”, así como los que realiza la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) los presentan de manera general y no por subsector de la industria manufacturera.

4.4 Productividad Laboral

INEGI (2015) precisa que la productividad laboral, se mide a través de la relación entre la producción obtenida o vendida y la cantidad de trabajo incorporado en el proceso productivo en un periodo determinado.

Especifica que existen dos procedimientos para cuantificar la productividad laboral: El primero es aquel que relaciona el índice de volumen de producción con el índice de horas trabajadas durante un periodo determinado.

$$\text{Productividad Laboral} = \frac{\text{índice del volumen de producción}}{\text{índice de horas trabajadas}}$$

El segundo es a través de la relación entre el índice de volumen de producción con el índice de personal ocupado.

$$\text{Productividad Laboral} = \frac{\text{índice del volumen de producción}}{\text{índice de personal ocupado}}$$

Esta relación permite evaluar el rendimiento de una empresa, subsector, sector o actividad económica durante un periodo determinado.

En la metodología de INEGI puntualiza que la productividad laboral incrementara solo cuando se presente uno o diversos tipos de combinaciones:

- 1) Cuando el Índice de volumen de producción se incremente en un porcentaje mayor que el índice de personal ocupado u horas trabajadas; también cuando el índice de volumen de producción disminuye, pero el índice de personal ocupado u horas trabajadas se encuentre por debajo de este.
- 2) cuando el índice de personal ocupado u horas trabajadas se mantiene constante y el índice de volumen de producción aumenta, o bien, si el índice de volumen de producción se mantiene constante y el índice de personal ocupado u horas trabajadas disminuye.

Por el contrario, la productividad laboral disminuye y por lo tanto se contrae la rentabilidad de una empresa, subsector, sector o actividad económica cuando:

- 1) El índice de volumen de producción decrece y el índice de personal ocupado u horas trabajadas incrementa, se mantiene constante o disminuye con menor intensidad.

2) Cuando el índice de volumen de producción aumenta y el índice de personal ocupado u horas trabajadas también lo hace, pero en mayor proporción.

INEGI (2015, p. 2) precisa que,

La medición más sencilla de la productividad laboral se da cuando existe un establecimiento, una empresa o una industria con un sólo producto. En ese caso, la productividad laboral se expresa en unidades de ese único producto, ya sea por hora trabajada o por trabajador. Esta medición resulta relativamente sencilla, como pueden ser las toneladas mensuales producidas por persona ocupada o el número de unidades físicas por hora trabajada.

Sin embargo, esta es una situación excepcional ya que usualmente se requiere medir la productividad de una empresa o de un sector de actividad donde se elaboran y/o venden productos heterogéneos, o bien donde la plantilla laboral participa en varias líneas de productos.

Cuando ese es el caso, se vuelve necesaria una unidad de medida que permita estandarizar las cantidades producidas o vendidas de bienes diversos. En primera instancia esa medida se expresa en unidades monetarias, obteniéndose a través de la suma del valor de la producción o de las ventas de todos los productos de un establecimiento o empresa. Sin embargo, esta medición es rápidamente distorsionada por las variaciones en los precios de los productos. Es por ello que se recurre a la deflatación de los valores corrientes, obteniéndose valores en términos reales. La medición de las variaciones de la productividad a lo largo del tiempo se realiza mediante índices, los cuales están referidos a un periodo base. Los índices tienen la ventaja de proporcionar una unidad de medida uniforme para los distintos establecimientos, sectores productivos, países, etc.

Medir la productividad laboral sirve para conocer en qué periodo del mes o año la empresa tiene rentabilidad o pérdidas en base al rendimiento del personal ocupado

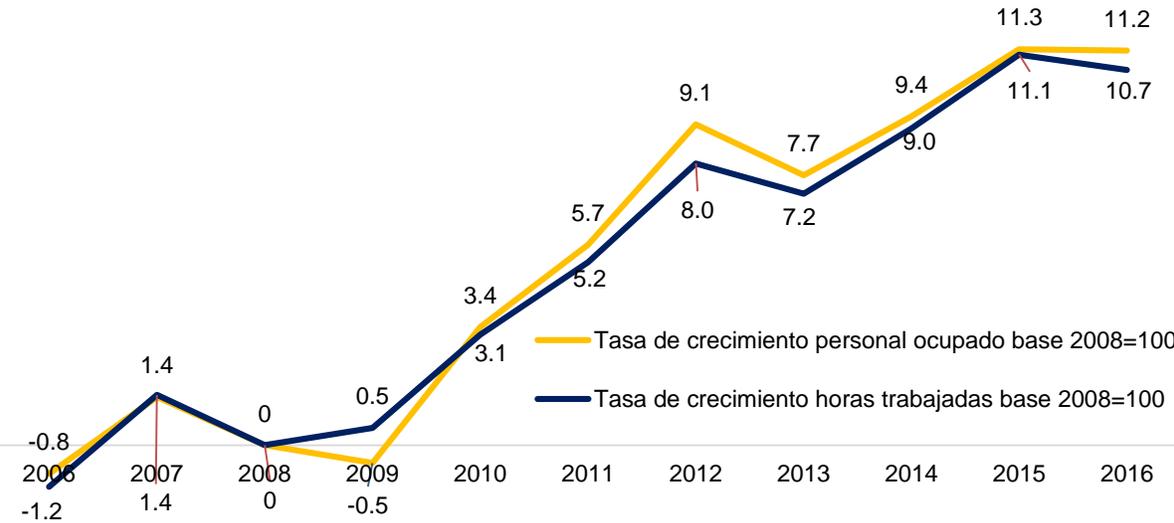
y con ello se puedan tomar decisiones que ayuden a analizar si es viable aumentar los salarios, incrementar el personal, despedir personal, incrementar horas de trabajo o inclusive si es necesario mejorar el proceso productivo con la implementación de innovación y tecnología.

4.4.1 Productividad laboral relacionada al año base 2008.

La productividad laboral en base a personal ocupado de 2006 al 2016 ha tenido un crecimiento de 12.1%, mientras que la productividad laboral en base a horas trabajadas creció 12 %, ambas han crecido a la par en estos diez años.

Si comparamos los índices con el año base 100= 2008, el año que más creció el índice de productividad laboral tanto por personal ocupado como por horas trabajadas fue en 2015 con 111.3 puntos (11.3%) y 111.1 (11.1%) respectivamente.

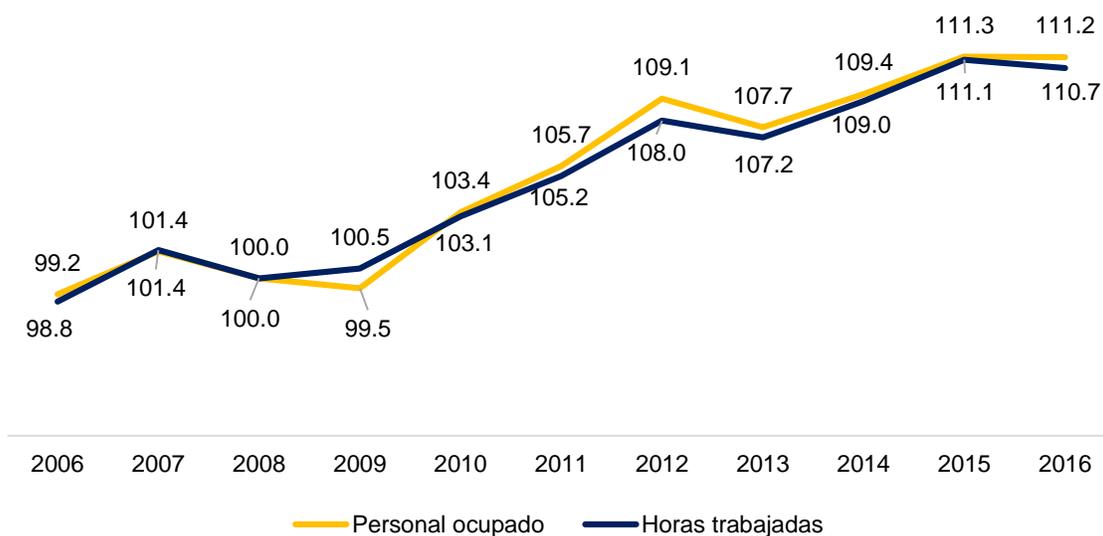
Gráfica 5. Tasa de crecimiento de la productividad laboral en la industria manufacturera 2006 a 2016 en relación al año base=2008.



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIM.

Al relacionar con el año base 2008=100, se puede distinguir que se tuvo menor productividad laboral en 2006 tanto en base a horas trabajadas como en personal ocupado teniendo un índice de 98.8 puntos (-1.2%) y 99.2 puntos (-0.8%), respectivamente, como se muestra en la gráfica 5 y 6.

Gráfica 6. Índice de productividad laboral base 2008=100 del 2006 al 2016.



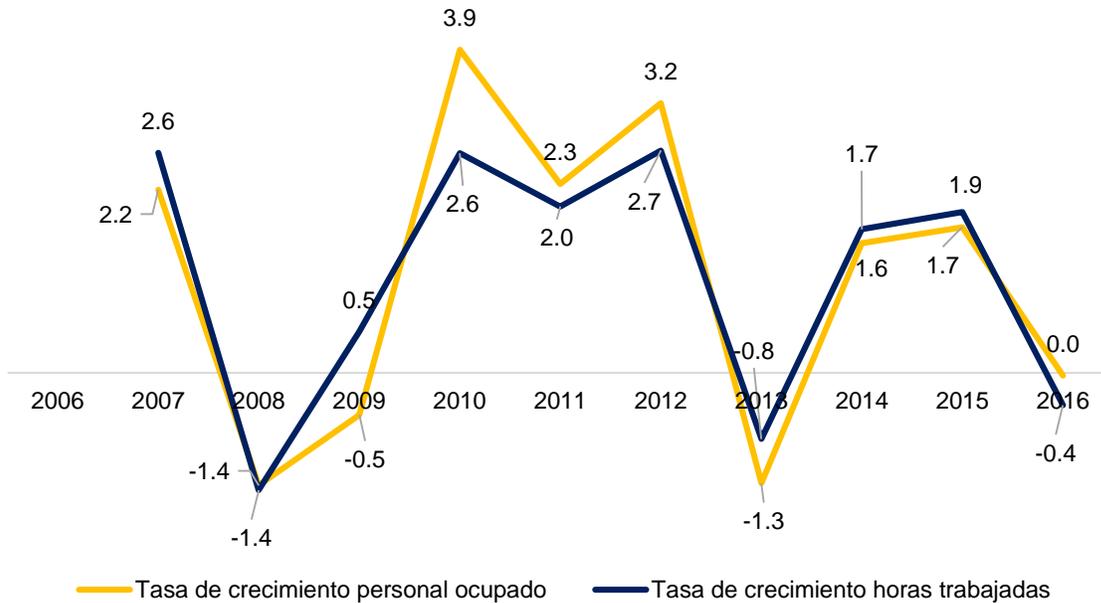
Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera EMIM de INEGI.

Como se observa en la gráfica 6, el índice de productividad laboral en base a horas trabajadas y en personal ocupado muestra crecimiento de 2006 al 2016 al pasar de un índice de 98.8 puntos a 110.7 y de 99.2 puntos a 111.2 puntos.

El crecimiento promedio anual de la productividad laboral en la industria manufacturera en base a horas trabajadas como en relación a personal ocupado fue 1.1% de 2006 a 2016.

4.4.2 Tasa de crecimiento de la productividad laboral con respecto al año anterior

Gráfica 7. Tasa de crecimiento de la productividad laboral de 2007 al 2016 en la industria manufacturera en relación al año anterior.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera EMIM de INEGI.

En la gráfica 7, se puede observar que en 2008 la tasa de crecimiento de la productividad laboral en base a personal ocupado y horas trabajadas con respecto al 2007 fue de (\downarrow -1.4 %). Lo que contribuyó a la caída de la productividad laboral en base a personal ocupado fue debido a que, de los veintiún subsectores, trece presentaron productividad laboral negativa, dos crecimientos nulos, dos con crecimiento menor a 1% y cuatro mostraron crecimiento igual a 1% y menor 6%.

Principalmente los subsectores más afectados son: Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (\downarrow -12.8%); Industrias metálicas básicas (\downarrow -6.6%); fabricación de productos metálicos (\downarrow -6.3%); otras industrias manufactureras (\downarrow -5.3%); fabricación de insumos textiles y acabado de textiles (\downarrow -3.8%); y fabricación de maquinaria y equipo (\downarrow -3.8%).

Dos subsectores tuvieron nulo crecimiento como es la industria alimentaria y la industria de la madera.

Mientras tanto, seis subsectores presentaron crecimiento, sobresaliendo el subsector fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos con (↑5.6%) y fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica (↑3.5%).

Respecto a la caída de la productividad laboral en base a horas trabajadas se debió a que dieciséis de los veintiún subsectores tuvieron productividad laboral negativa y cinco tuvieron crecimiento mayor a 0.1% y menor a 6%.

Principalmente los subsectores más afectados son: Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (↓-11.5%); fabricación de productos metálicos (↓-6.9%); Industrias metálicas básicas (↓-6.2%); otras industrias manufactureras (↓-5.4%) y fabricación de maquinaria y equipo (↓-4.7%).

El subsector que mostro mayor crecimiento de la productividad laboral fue fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos con (↑5.6%) y fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica con (↑2.9%).

Este decrecimiento de -1.4% de la productividad laboral en la industria manufacturera citando el informe de gobierno 2008 del Presidente Felipe Calderón menciona que se dio principalmente por causas externas debido a que hubo una desaceleración económica internacional más profunda de lo que habían anticipado. De igual manera señala que en la primera mitad de 2008 la actividad industrial mexicana perdió dinamismo como consecuencia de la desaceleración de la economía de los Estados Unidos de América, principal socio comercial, no obstante, la demanda interna y la exportación a otros países como Canadá, Alemania y al resto del mundo permitió que la industria manufacturera no se viera todavía más afectada.

Al respecto el informe anual 2008 que realiza el Banco de México enfatiza que al debilitarse la economía mexicana causo la desaceleración de la producción en sus diferentes sectores entre ellos las manufacturas reflejando en una menor demanda de trabajo, elevando con ello la tasa de desocupación a nivel nacional.

2009

En 2009 continuó el desplome en la productividad laboral en base al personal ocupado decreciendo (\downarrow -0.5%) con respecto al 2008. Lo anterior debido a la productividad laboral negativa que continuaron presentaron diez subsectores, siendo los más afectados el subsector fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (\downarrow -10.0%); seguido de fabricación de equipo de transporte (\downarrow -7.7%); industrias metálicas básicas (\downarrow -3.8%) y fabricación de prendas de vestir (\downarrow -3.4).

Once subsectores presentaron crecimiento, principalmente el subsector de Industria de la madera (\uparrow 6.7%); seguido de Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (\uparrow 4.2%) y Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir (3%).

Para el caso de la productividad laboral en base a horas trabajadas registro un ligero crecimiento de (\uparrow 0.5%) en el mismo periodo, resultado de una productividad laboral negativa en nueve subsectores como es fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (\downarrow -10.8%); fabricación de equipo de transporte (\downarrow -3.1%) y fabricación de productos a base de minerales no metálicos (\downarrow -3.0%). Doce subsectores mantuvieron crecimiento, destacando el subsector de Industria de la madera (\uparrow 9.5%); seguido de fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir (\uparrow 4.5%) y Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (\uparrow 4.2%).

La caída de la productividad laboral tanto en 2008 como en 2009 fue resultado de la crisis financiera 2008-2009 cuando estalló la burbuja inmobiliaria en Estados

Unidos que detonó la llamada gran recesión del 2009 y afecto a México, como menciona Octavio, A y Reyes, R, (2008) debido en gran parte a la significativa dependencia que históricamente han tenido México respecto de la evolución de la economía de Estados Unidos.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) refiere que México debido a la recesión mundial que se dio en 2009 afecto fuertemente varios sectores, entre ellos, el sector de la industria manufacturera, principalmente en aquellos subsectores de alto valor agregado por la caída de la demanda mundial y principalmente por la reducción de las exportaciones hacia Estados Unidos dando como resultado la contracción de la producción industrial.

En términos relativos, la participación de las exportaciones manufactureras con respecto a la exportación total aumentó, pero en términos absolutos las exportaciones manufactureras en 2009 se redujeron ↓17.8% y el personal ocupado disminuyó ↓4.6%, como se muestra en la tabla 7.

Tabla 7. Exportaciones y personal ocupado en la industria manufacturera 2008 y 2009.

Periodo	Exportación total (miles de dólares)	Exportación manufacturera (miles de dólares)	Participación de la exportación manufacturera (incluye la maquila)	Promedio personal ocupado industria manufacturera
2008	291,342,596	230,881,575	79.2%	7,161,091
2009	229,703,550	189,698,480	82.6%	6,834,801

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI y la ENOE

2010

Posteriormente se dio una recuperación en 2010 tanto para la productividad laboral en base a personal ocupado de (↑3.9%) y (↑2.6%) para la productividad laboral en horas trabajadas.

La primera se debió a que sólo seis de los veintiún subsectores continuaron con productividad laboral negativa como es fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir (↓-11.7%); fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón (↓-8.0%) y fabricación de prendas de vestir (↓-6.4%), siendo las tres industrias que todavía les siguió pegando fuerte la crisis del 2008-2009, mientras que todo lo contrario para los subsectores fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (↑19.7%); Impresión e industrias conexas (↑14.4%); fabricación de equipo de transporte (↑11.6%) y fabricación de maquinaria y equipo (↑9.9%), son los subsectores más sobresalientes que aumentaron su productividad laboral en base a personal ocupado.

Respecto a la productividad laboral en base a horas trabajadas creció (↑2.6%) con respecto al 2009, contribuyendo a dicho crecimiento con mayor fuerza los subsectores fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (↑17.1%); Impresión e industrias conexas (↑13.7%); Industria de la madera (↑8.2%) y fabricación de productos a base de minerales no metálicos (↑7.4%).

El subsector que continuó fuertemente con los estragos de la crisis fue fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir (↓-12.9%) y fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón (↓-8.5%).

El crecimiento en la productividad laboral en la industria manufacturera de 3.9% y 2.6% citando el resumen ejecutivo del cuarto informe del Presidente Felipe Calderón, menciona que fue gracias a la confianza que se mantuvo en México por parte de los inversionistas pese a la incertidumbre en los mercados financieros internacionales, lo anterior dio como resultado que la economía regresara al sendero del crecimiento.

2011

Para el año 2011 se tuvo un crecimiento para ambas productividades laborales, de (↑2.3%) para la productividad laboral en base a personal ocupado y (↑2.0%) en base a horas trabajadas, es decir (↓1.6%) inferior al 2010 para el primer caso y (↓0.6%) para el segundo caso.

El crecimiento de la productividad laboral en base a personal ocupado se debió a incrementos de la productividad laboral en subsectores como industrias de la bebida y el tabaco (↑10.0%); fabricación de productos metálicos (↑11.0%); fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (↑14.3%) y fabricación de muebles, colchones y persianas (↑18.4%).

El subsector curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, le sucedió todo lo contrario, tuvo decrecimiento en la productividad laboral de (↓-10.2%).

Con respecto a horas trabajadas, ayudo al crecimiento principalmente subsectores de la Industria de las bebidas y el tabaco (↑9.7%); fabricación de maquinaria y equipo (↑9.6%); fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (↑14.5%); y fabricación de muebles, colchones y persianas (↑18.3%).

En los Criterios Generales de Política Económica 2012, expone que el entorno internacional continuó mostrando un grado significativo de fragilidad. Los estragos de la crisis 2008-2009 no se habían resuelto en su totalidad, lo que beneficio fue que las exportaciones continuaron aumentando, así también la confianza de los hogares y empresas.

2012

Ya para el 2012 la productividad laboral en base a personal ocupado creció (↑3.2%), es decir, (0.9%) más que en el 2011, dicho crecimiento se debió a que dieciséis de veintinueve subsectores aumento su productividad laboral, principalmente fabricación

de insumos textiles y acabado de textiles ($\uparrow 8.1\%$); industria de la madera ($\uparrow 14.6\%$); fabricación de productos metálicos ($\uparrow 14.7\%$); fabricación de muebles, colchones y persianas ($\uparrow 7.7\%$) y una productividad laboral negativa fuerte principalmente en el subsector veintiuno: otras industrias manufactureras ($\downarrow -6.1\%$).

La productividad laboral en base a horas trabajadas tuvo un crecimiento de ($\uparrow 2.7\%$), apenas (0.7%) más que en el 2011, lo anterior, gracias a trece de veintidós subsectores mantuvieron crecimiento, destacando fabricación de insumos textiles y acabado de textiles ($\uparrow 7.2\%$); industria de la madera ($\uparrow 13.8\%$); fabricación de productos metálicos ($\uparrow 11.9\%$) y fabricación de muebles, colchones y persianas ($\uparrow 7.6\%$).

De los ocho subsectores que mostraron productividad laboral negativa, resalta el subsector fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir ($\downarrow -3.1\%$) y el subsector veintiuno “otras industrias manufactureras” con una caída de ($\downarrow -7.2\%$).

El crecimiento observado en el 2012 de acuerdo al sexto informe de gobierno se debió porque continuo el aumento de la demanda externa e interna, el desempeño del consumo y la inversión estuvo sustentado en el otorgamiento de crédito, así como de programas orientados a apoyar la economía de los hogares y empresas para continuar afrontando los estragos de la crisis.

2013

En lo que respecta al 2013 la productividad laboral con respecto al personal ocupado fue negativa de ($\downarrow -1.3\%$) debido a que catorce subsectores mostraron productividad laboral negativa, principalmente fabricación de insumos textiles y acabado de textiles ($\downarrow -4.6\%$); industria del plástico y del hule ($\downarrow -7.5\%$); fabricación de maquinaria y equipo ($\downarrow -6.1\%$); fabricación de productos metálicos ($\downarrow -5.8\%$); así también dos subsectores mostraron cero crecimiento y cuatro mostraron crecimiento, principalmente industria de las bebidas y el tabaco ($\uparrow 9.8\%$) y fabricación de muebles, colchones y persianas ($\uparrow 5.5\%$).

Con respecto a horas trabajadas se dio igualmente productividad laboral negativa con (\downarrow -0.8%) debido a que trece subsectores mostraron productividad laboral negativa, entre los que destacan se encuentra industria del plástico y del hule (\downarrow -6.9%); fabricación de maquinaria y equipo (\downarrow -5.4%); industria de la madera (\downarrow -3.6%); cuatro subsectores mostraron crecimiento nulo o inferior a 1% y cuatro tuvieron crecimiento por arriba de uno como es industria de las bebidas y el tabaco (\uparrow 10.8%) y fabricación de muebles, colchones y persianas (\uparrow 6.2%).

En 2013 la productividad laboral en la industria manufacturera registro la mayor caída desde el 2009, producto de una recesión en la economía de Estados Unidos, así como la entrada al gobierno del nuevo presidente de la República Mexicana, Enrique Peña Nieto, prevaleció un grado elevado de incertidumbre y el riesgo en el entorno económico internacional. La economía mexicana experimento una marcada desaceleración económica.

2014

Aun así, en 2014 se da una leve recuperación para ambas tipos de productividad laboral, teniendo un crecimiento de (\uparrow 1.6%) con respecto a personal ocupado, de los cuales, once subsectores presentaron crecimiento por arriba de 1% como fue curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (\uparrow 6.4%); industria del plástico y del hule (\uparrow 5.0%); fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica (\uparrow 6.3%) y fabricación de productos metálicos (\uparrow 4.3%).

Cuatro subsectores presentaron crecimiento menor a 1% como industria alimentaria (\uparrow 0.2%) y fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón (\uparrow 0.8%). Así también seis subsectores presentaron productividad laboral negativa, por ejemplo, impresión e industrias conexas (\downarrow -2.2%) y fabricación de muebles, colchones y persianas (\downarrow -2.9%).

Con respecto a la productividad laboral en base a horas trabajadas creció (\uparrow 1.7%), debido a que nueve subsectores presentaron crecimiento por arriba de 1% entre las

que destacan, curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (↑7.4%); industria del plástico y del hule (↑5.7%); fabricación de productos metálicos (↑5.9%) y fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica (↑5.7%). Seis subsectores presentaron crecimiento menor a 1% como fue industria alimentaria (↑0.6%) y fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir (↑0.9%). Además, seis presentaron productividad laboral negativa como es fabricación de muebles, colchones y persianas (↓-2.9%), fabricación de equipo de transporte (↓-2.5%), así como impresión e industrias conexas (↓-2.1%).

2015

A pesar de todo, en 2015 se da un pequeño crecimiento de (↑1.7%) en la productividad laboral en base a personal ocupado, es decir, 0.1% más que en el 2014.

Lo anterior, debido a que catorce subsectores presentaron crecimiento principalmente Industria de las bebidas y el tabaco (↑5.5%); fabricación de insumos textiles y acabado de textiles (↑4.1%); industria del papel (↑3.9%) y fabricación de muebles, colchones y persianas (↑8.4%). Siete subsectores tuvieron productividad laboral negativa como es fabricación de equipo de transporte (↓-3.1%); fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (↓-2.6%) y fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica (↓-2.0%).

En lo que respecta a la productividad laboral en base a horas trabajadas creció tan solo 1.9%, es decir, 0.2% más que el año anterior, debido a que catorce subsectores presentaron crecimiento de su productividad laboral como es fabricación de muebles, colchones y persianas (↑8.1%); industria de las bebidas y el tabaco (↑5.5%) y fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir (↑4.5%).

El subsector industrias metálicas básicas tuvo nulo crecimiento (0.0%). Seis subsectores presentaron productividad laboral negativa como es impresión e industrias conexas (↓-2.4%); fabricación de equipo de transporte (↓-3.3%) y

fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica (↓-2.0%)

2016

Por último, en 2016 se da un nulo crecimiento de 0% en la productividad laboral en base a personal ocupado, debido a que ocho subsectores presentaron productividad laboral negativa como es la industria de las bebidas y el tabaco (↓-4.1%); industria de la madera (↓-8.1%); otras industrias manufactureras (↓-6.4%) y fabricación de muebles, cochones y persianas (↓-4.6%).

El subsector que presento mayor crecimiento en productividad laboral fue fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (↑7.6%); curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (↑6.4%); industria del plástico y del hule (↑3.5%) y fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir (↑3.5%); el resto de los subsectores presentaron crecimiento de la productividad laboral por abajo del 2%.

Con respecto a la productividad laboral en base a horas trabajadas tuvo un crecimiento de apenas (↑0.4%), resultado de diez subsectores presentaron productividad laboral negativa como es: otras industrias manufactureras (↓-6.9%); industria de la madera (↓-9.2%); fabricación de equipo de transporte (↓-5.3%); e impresión e industrias conexas (↓-4.4%). Once subsectores presentaron incremento como es curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos (↑5.6%); fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos (↑8.7%); industria del plástico y del hule (↑2.8%) y fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica (↑1.5%).

En conclusión, debido a la crisis financiera que tuvo origen en Estados Unidos en 2008-2009, afecto la economía internacional y sobre todo la mexicana. Uno de esos efectos fue la caída de la productividad laboral en la industria manufacturera en

2008 y 2009 debido a que se redujo tanto la demanda interna y externa y, por lo tanto, se empezó a producir menos con el mismo número de personal llevando a la necesidad que los empresarios tuvieran que despedir a personal ocupado.

El incremento de la productividad laboral que se ha venido dando principalmente en el gobierno de Felipe Calderón ha sido resultado gracias a que algunos subsectores han sido más productivos que otros e incluso unos continúan con productividad laboral negativa.

La causa principal del crecimiento de la productividad laboral en términos generales a nivel sector manufacturero se debe a un mayor crecimiento del volumen de producción que de personal ocupado y horas trabajadas como se puede observar en la tabla No. 5.

El índice de personal ocupado, así como el de horas trabajadas después de la crisis 2008-2009 cayó a 90 y de esa fecha a 2016 se ha venido recuperando lentamente pero no ha crecido a más de 103, sin en cambio, el índice de volumen de producción de igual manera descendió a 90 en 2009 pero ha ido mostrando un crecimiento más elevado llegando al 2016 a un índice de 113.

4.5 ¿La productividad laboral ha mostrado crecimiento en los veintiún subsectores de la industria manufacturera?

Si bien el índice de productividad laboral en base a personal ocupado en el sector manufacturero engloba los veintiún subsectores ha registrado un crecimiento de 12.1% en diez años al pasar de un índice de 99.2 en 2006 a 111.2 en 2016.

No obstante, la productividad laboral en la industria manufacturera creció a un ritmo promedio anual de 1.1% de 2006 a 2016.

En este periodo de diez años se dio dos desaceleraciones, una en 2008-2009 por la crisis financiera mundial y otra en 2013 por la desaceleración económica en Estados Unidos, principal socio comercial, llevando a una reducción de las exportaciones de México al país vecino, así como una reducción al gasto público resultando en un impacto en la demanda agregada, sumando a la incertidumbre por la entrada del nuevo gobierno.

Al analizar la tasa de crecimiento de la productividad laboral en base a personal ocupado con respecto al año anterior, se puede observar que se ha registrado tanto variaciones positivas como negativas. No se han alcanzado tasas superiores al 4%, registrándose el mayor crecimiento en 2010 con 3.9% y el mayor decrecimiento en 2008 con -1.4% seguido de 2013 con -1.3%.

Por ejemplo, en 2016, en general se tuvo crecimiento nulo al quedar en 0% la productividad laboral en base a personal ocupado con respecto al 2015, pero al desglosar por subsectores, no todos mostraron crecimiento nulo, se tuvo un crecimiento en dos subsectores por arriba del 6%; el subsector Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos paso de un índice de 104.8 en 2015 a 111.5 en 2016, con una tasa de crecimiento de 6.4%, así como el subsector fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos el cual tuvo un crecimiento de 7.6% al pasar de un índice de 121.5 en 2015 a 130.7 en 2016.

En definitiva, el sector manufacturero en sus veintiún subsectores, no todos han presentado productividad laboral positiva de 2006 a 2016, pero eso sí, todos los subsectores en algún momento de estos diez años han tenido productividad laboral negativa.

Es decir, en ningún subsector se ha dado un crecimiento de la productividad laboral sostenido. Indiscutiblemente, México tiene subsectores con mayor y menor productividad laboral.

Los subsectores que han presentado un mayor dinamismo en productividad laboral de 2012 al 2016 son: fabricación de productos metálicos con un índice entre 128 a 131; fabricación de equipo de computación entre 123 a 130; fabricación de muebles, colchones y persianas entre 130 a 138; la industria del plástico y el hule entre 108 a 112; la industria química entre 103 a 111; la industria alimentaria entre 109 a 110; la industria de las bebidas y el tabaco entre 105 a 119 y la industria de la madera entre 138 a 126.

Por el contrario, el subsector fabricación de productos del petróleo y del carbón es el que ha presentado la mayor caída de la productividad laboral al pasar de un índice de 101.9 en 2006 a 85.4 en 2016, ↓16.1% menos. Lo anterior debido a una reducción del volumen de producción producto por la elevada producción de hidrocarburos por parte de Estados Unidos llevando a inundar el mercado internacional y con ello abaratando los precios internacionales del petróleo.

De igual forma, el subsector fabricación de prendas de vestir ha presentado menor dinamismo llevando a una caída de la productividad laboral al pasar de un índice de 101.9 en 2006 a 88.8 en 2016, una caída de ↓12.8%, debido a una gran entrada de mercancía China sin pago de aranceles lo que hace que se venda a precios bajos, añadiendo que con la entrada en vigor del TLCAN la industria de prendas de vestir se ha transformado principalmente en pequeñas fábricas pocos competitivos y que generan menor valor agregado, causando salarios bajos, mano de obra poco calificada, reducción del volumen de producción y llevando a la reducción de personal ocupado.

4.6 El papel de las exportaciones en la productividad laboral en la industria manufacturera

El país tiene una gran importancia en los mercados internacionales por sus exportaciones tanto petroleras como no petroleras (productos agropecuarios, extractivas y manufacturas), siendo este último el que tiene un mayor peso en las exportaciones.

De acuerdo con información de la Secretaría de Economía (SE), México tiene firmados doce Tratados de Libre Comercio con 46 países, 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado.

Uno de los tratados con mayor importancia para México es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA en inglés), debido a que Estados

Unidos es su principal socio comercial. Dicho tratado fue firmado el 8 de diciembre de 1992 y entro en vigor el 1 de enero de 1994.

Del total de las exportaciones que realiza México, en promedio el 80% van destinadas hacia el país vecino, seguido de Canadá con 2.5% y 17.5% con el resto del mundo.

Arriba de cuatro quintas partes de la exportación mexicana son productos manufactureros.

De acuerdo con datos de INEGI sobre exportaciones por entidad federativa, arroja que del total de las exportaciones, la industria manufacturera contribuyó con el 72.6% en 2007 y para el 2015 con el 82.2% ⁷.

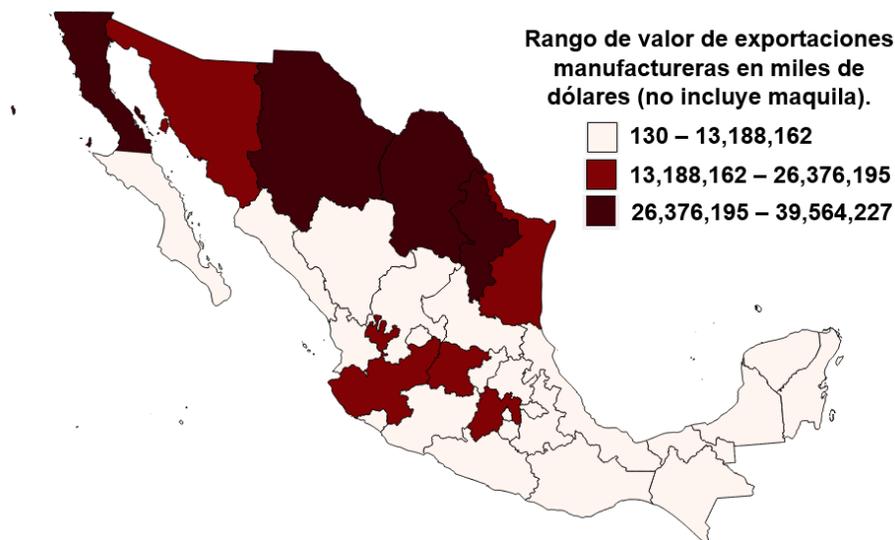
Más sin en cambio, si tomamos en cuenta los datos de INEGI de la Balanza Comercial, la exportación manufacturera contempla la maquila, este rubro paso de 81.1% en 2006 a 89.9% en 2016 del total de las exportaciones.

En este sentido, la relación bilateral México–Estados Unidos ha estado estrechamente relacionada por su geografía, la cercanía y las fronteras que las une. La fuerza que ha tomado las exportaciones de manufacturas hacia el país vecino se debe principalmente a las regiones norte, noroeste, occidente y central del país, dichas regiones se han orientado a los mercados externos por su mayor desarrollo económico en comparación con la región del Sur.

Los seis estados que limitan con la frontera de Estados Unidos: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas son reconocidos por ser exportadores de productos manufactureros de tecnología y equipo de transporte, concentrando el 60.9% del total de las exportaciones manufactureras en 2015.

⁷ INEGI, en exportaciones por entidad federativa y subsector, no cuenta la maquila de exportación y sólo presenta datos de 2007 al 2015.

Figura 1. Rango de exportaciones por entidad federativa 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

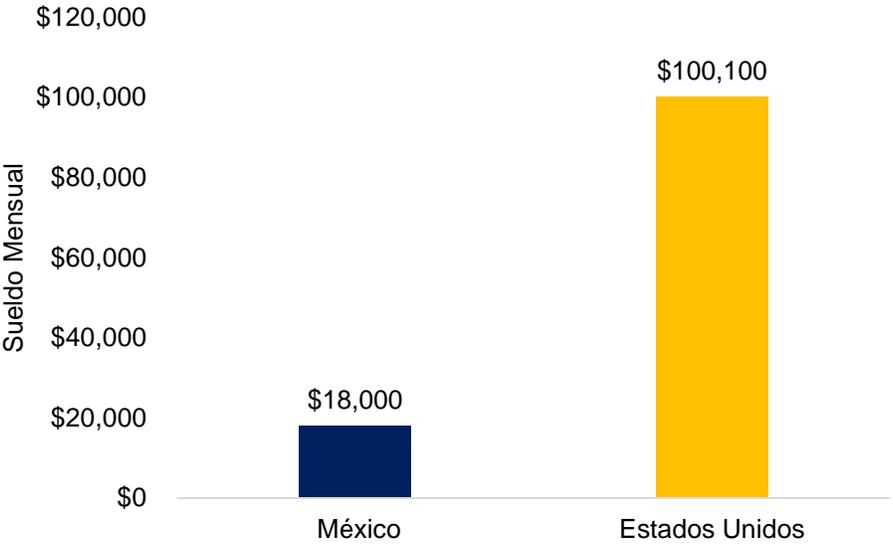
Habría que decir también que, de acuerdo al modelo Heckscher-Ohlin los países se especializan en la exportación de productos en donde utilizan factores de producción más abundantes e importan productos en donde los factores de producción son más escasos y uno de esos factores de producción abundantes en México es el trabajo, con el cual México decidió competir con otros países al tener una mano de obra barata en comparación con otros países que integran la OCDE.

Que si bien, lo que más se exporta de México a otros países y principalmente a Estados Unidos son productos que se necesita mano de obra calificada por ser subsectores productores de equipo de transporte, equipos de computación, comunicación, accesorios electrónicos, aparatos eléctricos, equipo de generación de energía eléctrica y fabricación de maquinaria y equipo, sin embargo, los salarios en México son más bajos que en Estados Unidos.

Por ejemplo, en términos generales un Ingeniero Mecánico en México gana en promedio \$18,000 pesos mensuales, lo que equivale a \$216,000 al año, en Estados Unidos de acuerdo con datos de Bureau of Labor Statistics (Oficina de Estadísticas Laborales) un Ingeniero Mecánico tiene un salario promedio de USD \$ 80,080 dls.

anuales, si lo convertimos a pesos con un tipo de cambio de \$15 pesos por dólar, son \$1,201,200 pesos anuales, es decir, \$100,100 pesos mensuales, 5.6 veces más que en México.

Gráfica 8. Comparación del sueldo mensual de un Ingeniero Mecánico en México y Estados Unidos en 2016.

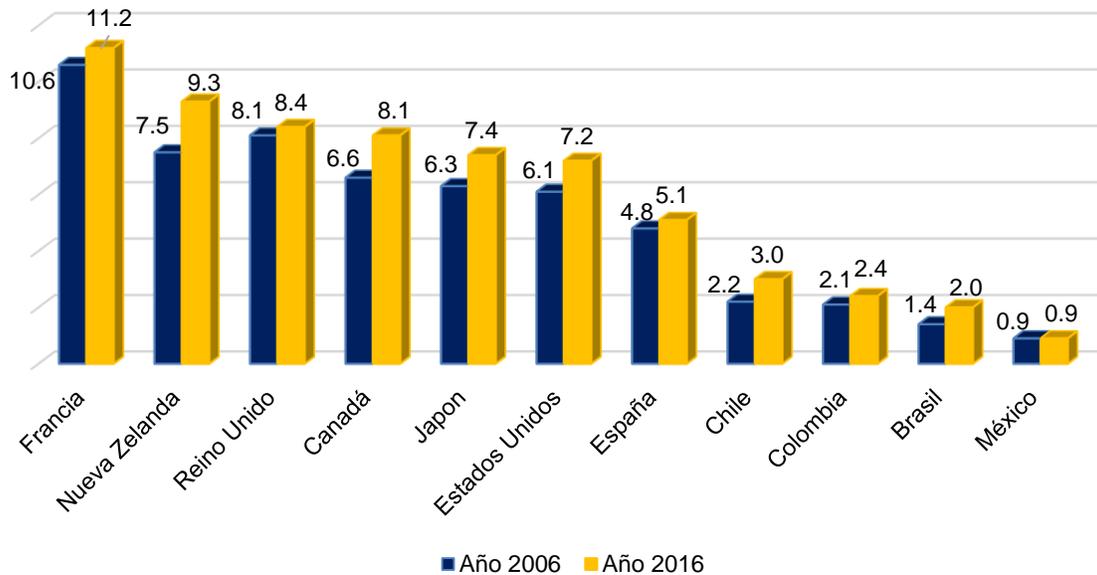


Fuente: Elaboración propia con datos Dingox.com y de Bureau of Labor Statistics.

Igualmente, la OCDE presenta los salarios mínimos reales por hora convertidos en dólares a un año base 2015 para los 27 países de la OCDE y 5 países no miembros. Refiere que México en 2016 ocupa el lugar 32, es decir, la mano de obra en México es la peor pagada dentro de los países miembros de la OCDE.

O sea que, el salario mínimo de un trabajador colombiano es 2.7 veces mayor al de un mexicano, en Estados Unidos se gana 8 veces más y en Francia se percibe un salario 12.4 veces mayor al de un trabajador mexicano, tal como se muestra en la gráfica 9.

Gráfica 9. Salario mínimo real en dólares por hora en 2006 y 2016.
año base 2015=100



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

Las evidencias anteriores muestran que en México se gana un salario mínimo nueve y ocho veces menos que en Canadá y Estados Unidos, con lo cual es viable para muchas empresas extranjeras producir en México, lo malo es que utilizan insumos importados con lo cual solo hacen uso de la mano de obra mexicana y, por ende, generan muy poco valor agregado.

Resulta claro que México ha competido en el exterior no tanto porque tenga una alta productividad laboral que lleve a reducir los costos de producción, sino porque compite con mano de obra calificada pero mal remunerada.

Se pensaría que aquellos subsectores que concentran la mayor cantidad de exportación se tendría que ver reflejado como aquellos subsectores con mayor productividad laboral debido a que los productores tienen un incentivo para seguir aumentando su exportación y competir con otros países, teniendo la necesidad de realizar innovaciones tecnológicas, modernizar su infraestructura y con ello mejorar

los procesos productivos dando como resultado incrementar la productividad en base a personal ocupado.

Lamentablemente, lo anterior no sucede en la industria manufacturera mexicana o al menos en los subsectores con mayor nivel de exportación.

Para entenderse mejor, de 2007 a 2015, tres subsectores han concentraron anualmente arriba del 65% del total de las exportaciones manufactureras. Estos subsectores son: subsector 17: fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorio electrónicos; el subsector 18: fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica y el subsector 19: fabricación de equipo de transporte.

El subsector 17, en 2008 y 2009 fue el principal exportador manufacturero y de 2010 al 2015 ha ocupado el segundo lugar. Este subsector ha sido el único de los tres mayores exportadores de manufacturas que presenta un índice de productividad laboral alto al pasar de un índice de 94.7 en 2007 a 130.7 en 2016, tomando en cuenta que, presento una caída en su índice en 2009 reduciéndose a 90.0 por la crisis global y una pequeña variación en 2015 disminuyendo a 121.5, pero se recuperó notoriamente en 2016.

El subsector 18 paso de un índice de productividad laboral de 96.7 en 2007 a 101.3 en 2016, ocupando en estos nueve años el tercer lugar como exportador manufacturero.

El subsector 19: fabricación de equipo de transporte paso de un índice de productividad laboral de 99.5 en 2007 a 92 en 2016. En los últimos seis años ha sido el exportador número uno de productos manufacturados, pero a la vez, en estos seis años su productividad laboral ha decrecido, llegando en 2016 a una tasa de decrecimiento con respecto al 2015 de -5.3%.

Por lo tanto, el efecto sucedido en el subsector fabricación de equipo de transporte quien es el principal exportador manufacturero en México pero a la vez uno de los subsectores con menor productividad laboral se debe a que el personal ocupado ha

aumentado más que el volumen de producción, es decir, en respuesta a mayor demanda por parte del exterior en fabricación de transporte, aumenta el volumen de producción contratando mayor personal, haciendo un mayor uso intensivo del trabajo (más uso de mano de obra) que un mayor uso intensivo del capital (menos uso de mano de obra).

De acuerdo a la Encuesta Mensual de la Industria Manufacturera (EMIM), el subsector Fabricación de transporte paso de un promedio anual de 523,957 personas en 2006 (segundo subsector en 2006 con mayor personal ocupado) a 815,297 personas (primero lugar en 2016 con mayor personal ocupado), aumento 55.6% el personal ocupado en este subsector en diez años.

Contrariamente a lo que sucede con el subsector 19: fabricación de equipo de transporte, el subsector 17: fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorio electrónicos, ha ocupado el segundo lugar como mayor exportador de manufacturas, sin en cambio, este subsector si ha aumentado su volumen de exportación y a la par ha reducido el incremento de personal ocupado, dando como resultado una mayor productividad laboral.

En 2006 presentó una ocupación promedio anual de 292,578 personas y para el 2016 se redujo el personal ocupado a 273,071 personas, reduciendo su personal en 6.7%, es decir, ha producido más con menos, realizando una mayor intensificación del capital.

Por todo esto se desprende que, incrementos en las exportaciones no necesariamente conlleva a un incremento en la productividad laboral porque dependen mucho si las empresas pertenecientes a cierto subsector elevan las exportaciones mediante una intensificación del trabajo o del capital.

Hay subsectores que exportan en menor cantidad, pero su productividad laboral es más alta, tal es el caso del subsector de la Industria de la madera, en 2016 ocupó el lugar veinte en exportación manufacturera y presentó un índice de productividad laboral de 126.1, sin en cambio, el subsector fabricación de transporte ocupó el

primer lugar en exportación manufacturera y registró un índice de productividad laboral de 92.

Lo que sin lugar a dudas sucede es que una disminución de la demanda conlleva a influir en la disminución de la productividad laboral debido a que cuando un país llega en cierto año por diferentes circunstancias a demandar menor producción de lo que por lo regular importa, las empresas tienden a disminuir el volumen de producción para no caer en pérdidas, por lo tanto, se produce menos con igual número de trabajadores y como resultado contribuye a una caída en la productividad laboral, llevando a los empresarios a tomar acciones como el despido de personal.

El aumento de las exportaciones manufactureras que ha tenido México desde el 2010 se debe a varios factores, uno de ellos es un costo unitario de la mano de obra cada vez más bajo, por lo que hace a México más atractivo para otros países importadores, principalmente Estados Unidos, llevando a trasladar sus operaciones principalmente hacia la frontera norte del país.

Si se analiza la productividad laboral de la industria manufacturera por subsector del 2007 al 2016, se puede observar que la crisis financiera originada en Estados Unidos en 2008 afectó a México, teniendo una contracción en la productividad laboral principalmente en 10 subsectores debido a una disminución de las exportaciones de productos manufacturados de México hacia E.U.

En términos relativos, México en 2008 exportó a Estados Unidos 80.2% del total de las exportaciones y en 2009 80.6%, sin embargo, en términos absolutos si se dio una reducción en el monto exportado pasando de \$291,342,596 miles de dólares en 2008 a \$ 229,703,550 miles de dólares en 2009, es decir, 21.1% menos que el año anterior, lo que conllevó producir menos con el mismo número de trabajadores, contribuyendo al despido de personal y al aumento del desempleo en México.

Mientras tanto, en 2010 quince subsectores mostraron recuperación en los índices de productividad laboral después de los estragos de la crisis y cinco más continuaron afectados.

Solo el subsector de la industria alimentaria ha tenido un índice de productividad laboral que ha ido en ascenso, al pasar de 100 en 2008 a 110.7 en 2016, así como el de la industria química al pasar de 100 en 2008 a 111.5 en 2016.

Ambos subsectores, aunque no han mostrado altas tasa de crecimiento de la productividad laboral con respecto al año anterior, son los que se han mostrado más estables.

Al respecto, la industria alimentaria de 2007 al 2015 ha estado entre el noveno y décimo mayor exportador y la industria química de 2007 a 2011 el cuarto, de 2012 a 2013 el quinto y de 2014 a 2015 el sexto mayor exportador en lo que respecta a manufacturas de acuerdo con datos de INEGI.

Es de resaltar que el subsector fabricación de equipo de transporte y el subsector fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos de 2007 a 2015 han sido los dos mayores exportadores de productos manufactureros, concentrando para el 2015 el 61.9% del total de las exportaciones manufactureras.

Por cierto, la industria del transporte, siendo el subsector número uno en exportación, quien presenta mayor monto de inversión en México, es a la par uno de los subsectores que del 2011 a la fecha ha venido presentando una caída en la productividad laboral.

La explicación se debe a que por los bajos salarios que hay en México y lo complejo que son las ingenierías, los jóvenes no se sienten motivados para estudiar el área de ingeniería y ciencias exactas y recurren a las áreas tradicionales como son ciencias sociales y ciencias de la salud para estudiar las licenciaturas en derecho, administración y medicina, que si bien, son importantes para el país pero sólo se produce una sobre oferta de egresados de dichas carreras y ante una escasa oferta

de puestos de trabajo no queda de otra que aceptar en el mejor de los casos un empleo mal remunerado.

Sin embargo, hay menos egresados de ingenieros, lo cual incrementa la posibilidad de egresar con trabajo seguro, pero mal remunerado debido a que muchos de los ingenieros salen al mercado laboral poco capacitados debido a que no hay una fuerte vinculación entre empresas y universidades, por lo tanto, en la universidad adquieren los conocimientos teóricos pero no reciben a la vez los conocimientos prácticos que les permitan desarrollar sus habilidades técnicas, esto los hace menos productivos y ante esa situación, las empresas tienen que contratar mayor número de empleados para poder cubrir la demanda exterior y como consecuencia pagan bajos salarios.

Pero la baja capacitación con la que egresan los universitarios no solo ocurre en las ingenierías, sino en cualquier otra licenciatura de cualquier área de universidades públicas.

4.7 Costo unitario de la mano de obra

INEGI hace referencia que el costo unitario o costo laboral por unidad producida es un indicador complementario al de la productividad laboral, es el resultante de la división del costo por unidad de insumo laboral (trabajo por persona ocupada), entre la productividad laboral.

De acuerdo a la teoría económica, cuando se eleva la productividad marginal del trabajo, los salarios tienden a acercarse a la productividad. Cuando los salarios están por debajo de la productividad, tiende a existir un margen de ganancia, cuando sucede lo contrario y los salarios se encuentran por arriba de la productividad, los empresarios tendrán pérdidas.

Por lo tanto, el salario del trabajador debe ir de la mano con la productividad laboral.

Al respecto, en el informe, Competitividad, el motor del crecimiento del Banco Interamericano de Desarrollo (2001, p.124) señala que el mercado laboral no

siempre es tan competitivo como para que los salarios puedan mantenerse lo más cerca al nivel de la productividad. Menciona que hay otros factores que hacen que existan variaciones en los salarios que no puedan equipararse a las fluctuaciones de la productividad, aun cuando se tenga suficiente competencia. Por ejemplo, el gobierno y el sindicato pueden influir en los costos laborales sin tener en cuenta la productividad, ya sea estableciendo salarios mínimos, aplicando impuestos u otras disposiciones que incrementan el costo de la mano de obra, así también, como la inflación y el tipo de cambio.

Por otra parte, INEGI, (2015) en el documento Metodología, cálculo de los índices de productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra 2015 indica que:

Para determinar este indicador, primero se requiere obtener el monto de las remuneraciones totales del personal que participa en la producción. Estas remuneraciones comprenden todas las erogaciones en salarios y sueldos que el establecimiento pagó al personal remunerado, así como las adiciones a las mismas por concepto de prestaciones sociales y en algunos casos las utilidades repartidas, excluyendo las erogaciones en materia de capacitación, materiales y uniformes de trabajo, etc. La cantidad resultante es también conocida como masa salarial.

Para conocer el costo del trabajo en términos reales, es necesario deflactar las remuneraciones totales, dividiéndolas entre los índices de precios al consumidor. Como resultado se obtienen las remuneraciones reales totales, mismas que se expresan en pesos constantes del periodo base de dicho deflactor.

Cuando las remuneraciones reales totales se dividen entre las unidades de trabajo incorporado, se obtienen las remuneraciones medias reales. Este concepto se determina de dos maneras: una en la cual la unidad de trabajo se mide en términos del tiempo trabajado, y otra que se basa en el número de personas que participan en el proceso productivo:

$$\text{Remuneraciones medias reales} = \frac{\text{Remuneraciones reales totales}}{\text{horas trabajadas}}$$

$$\text{Remuneraciones medias reales} = \frac{\text{Remuneraciones reales totales}}{\text{numero de trabajadores}}$$

A su vez, el costo unitario de la mano de obra relaciona las remuneraciones medias reales con la productividad laboral.

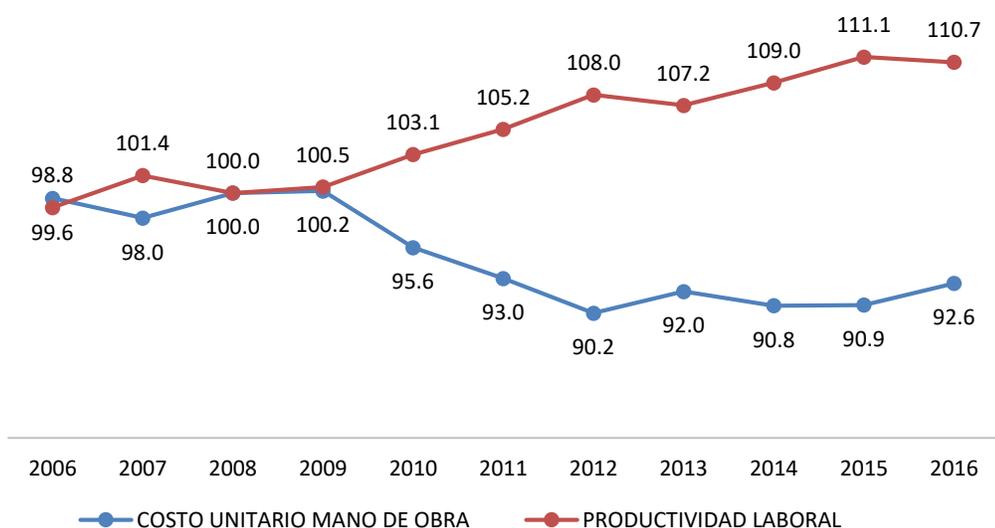
$$\text{Costo unitario de la mano de obra} = \frac{\text{Remuneraciones medias reales}}{\text{Productividad laboral.}}$$

INEGI argumenta en su metodología que una disminución de este índice significa que la productividad aumenta más que el costo medio del factor trabajo. En ese caso, la rentabilidad mejora, generándose un margen para posibilitar aumentos en las remuneraciones, e incluso la generación de nuevos empleos.

Si, por el contrario, el costo unitario de la mano de obra aumenta, entonces es necesario introducir mejoras en los procesos de la empresa para elevar la productividad. Si los aumentos del costo unitario de la mano de obra se mantienen por un largo periodo, puede estar en peligro la generación de nuevos empleos e incluso la vigencia de los empleos existentes.

A continuación, se muestra el índice y tasa de crecimiento del costo unitario de la mano de obra y la productividad laboral de 2006 a 2016 en la industria manufacturera.

Gráfica 10: Índice de productividad laboral en base a horas trabajadas y costo unitario de la mano de obra en la industria manufactura de 2006 a 2016.

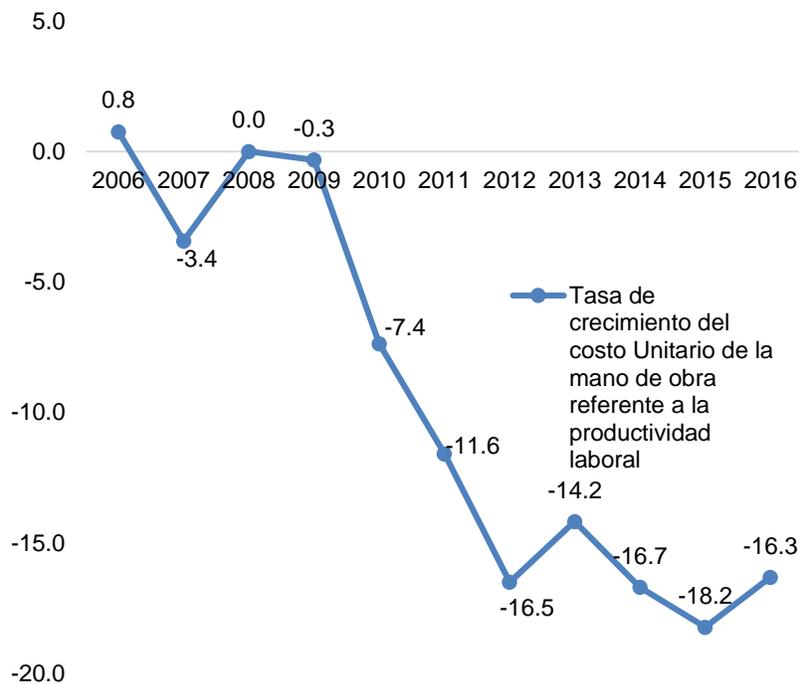


Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIM.

Se puede observar que el índice del costo unitario de la mano de obra es inferior al índice de la productividad laboral de la industria manufacturera, empezando a darse una brecha cada vez mayor del 2010 a 2016, es decir, el costo unitario en los últimos años se ha venido mermando, con lo cual los empresarios tienen un mayor margen de ganancias y por consiguiente cabe la posibilidad de aumentar las remuneraciones de los trabajadores en la industria manufacturera sin causar una presión inflacionaria, que es por lo que mayormente teme el gobierno.

Si relacionamos el índice de productividad con el índice de costo unitario de la mano de obra se puede observar que el segundo ha mostrado una tasa de crecimiento negativa en comparación con la productividad laboral, como se muestra en la gráfica 11.

Gráfica 11. Tasa de crecimiento del costo unitario de la mano de obra referente a la productividad laboral.



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIM.

Después de la crisis financiera en Estados Unidos en 2008-2009 la cual afectó a México, se ha venido presentando una diferencia cada vez más grande entre la productividad laboral y el costo unitario de la mano de obra, siendo en 2015 donde se ha mostrado una mayor discrepancia de -18.2% entre el índice de productividad laboral (111.1) y el índice del costo unitario de la mano de obra (90.9).

Es decir, con una productividad más alta y un costo unitario de la mano de obra cada vez más bajo conlleva a una amplia rentabilidad laboral desde 2010.

Los salarios de los trabajadores en la industria manufacturera no han mostrado un crecimiento, por el contrario, se han ido reduciendo, cada vez menos personas ganan arriba de tres salarios mínimos.

En México se ha optado por reducir los costos de la mano de obra en la industria manufacturera sin importar si es mano de obra calificada o poco calificada, lo que

permite que los empresarios lleguen a tener altos márgenes de ganancias, principalmente las grandes empresas.

En 2007, de los veintiún subsectores, seis presentaban un índice de costo unitario de la mano de obra por arriba de la productividad, uno se mantuvo igual al índice de la productividad laboral y catorce tuvieron un índice por debajo de la productividad laboral.

El subsector con un mayor índice de costo unitario de la mano de obra fue “fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos” al tener un índice de 105.2 y un índice de productividad laboral de 94.7.

El subsector, fabricación de muebles, colchones y persianas, ambos índices registraron 101.6.

El subsector Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos en 2007 fue el que presentó el peor índice de costo unitario de la mano de obra con 88.9 y un índice de productividad laboral de 114.7.

Después de la crisis de 2008-2009, once subsectores de 2010 a 2016 han presentado un costo unitario de la mano de obra cada vez más por debajo de la productividad laboral, cinco han presentado costo laboral unitario por arriba de la productividad laboral y cinco subsectores han mostrado variaciones tanto positivas como negativas.

Uno los subsectores que ha presentado variaciones es el subsector fabricación de equipo de transporte, el cual, presentó en 2009 un alto costo unitario de la mano de obra con un índice de 107.8 y en 2010 tuvo una caída de 11.2% al pasar a un índice de 95.7. Se da una recuperación hasta el 2015 con un índice de 97.2 y en 2016 creció aún más al subir a 106.9.

4.8 Salarios en el sector manufacturero

Es importante tener en cuenta la diferencia entre salario y sueldo, debido a que gran parte de la población lo utiliza como un sinónimo.

Tanto el sueldo como el salario es una remuneración que recibe una persona a cambio de realizar un trabajo en alguna actividad productiva.

La diferencia radica en que el salario es la cantidad económica que recibe el trabajador por día o por hora, y variará la cantidad recibida semanal, quincenal o mensualmente dependiendo las horas y días trabajados.

En cambio, el sueldo es la cantidad fija de dinero que se recibe periódicamente y es acordada entre el empleado y el empleador teniendo un horario de entrada y salida, fijándose los días a trabajar y no afecta los días festivos.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece en el artículo 123, apartado A, fracción VI, que “los salarios mínimos generales deberán ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia, en el orden material, social y cultural, y para proveer a la educación obligatoria de los hijos. Los salarios mínimos profesionales se fijarán considerando, además, las condiciones de las distintas actividades económicas”.

De acuerdo a la Ley Federal del Trabajo (LFT), en el capítulo V, Artículo 82. “Salario es la retribución que debe pagar el patrón al trabajador por su trabajo.”

Por su parte, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el convenio 131 sobre fijación de salarios mínimos establece en el artículo 3 que para determinar el salario mínimo debe tomarse en cuenta:

- (a) las necesidades de los trabajadores y de sus familias, el costo de vida, las prestaciones de seguridad social y del nivel de vida relativo de otros grupos sociales;
- (b) los factores económicos, incluidos los requerimientos del desarrollo económico, los niveles de productividad y la conveniencia de alcanzar y mantener un alto nivel de empleo.

En ese mismo sentido, Reyes (2011) señala que uno de los resultados de la Revolución Mexicana fue incorporar a la Constitución Mexicana de 1917 el salario mínimo, el cual está plasmado en el artículo 123 constitucional, dado que al inicio de 1900 México tenía una formación económico-social dominada por el capitalismo y con la promulgación de la Constitución se tenía como uno de los objetivos establecer una base que evitara regresar a la época del Porfiriato (1876-1911), periodo en el cual se había dado un crecimiento económico importante, no obstante, existía una desigualdad y los salarios caían por debajo del mínimo necesario para satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores y su familia.

Por consiguiente, con la incorporación del salario mínimo en la constitución de 1917 se buscaba a la vez que México entrara en una etapa de industrialización donde se diera mayores salarios y por ende mejorara la productividad de los trabajadores.

Es decir, los trabajadores tuvieran un salario que les permitiera satisfacer sus necesidades básicas y con ello tener un mejor desarrollo social que incentivara a los trabajadores a mejorar su desempeño.

4.8.1 Fijación del salario mínimo

De acuerdo a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI), hasta el 2016 los salarios mínimos eran fijados por áreas geográficas, es decir, estaban integradas por uno o más municipios, de una o más entidades federativas, sin limitación alguna para tomar en cuenta características particulares de áreas geográficas de rápido desarrollo o características especiales.

Procedimiento de fijación del salario

De forma sintética, la CONASAMI señala que la fijación de salarios mínimos se apega a la Constitución Mexicana de los Estados Unidos Mexicanos y a la Ley Federal del Trabajo de acuerdo al artículo 570 y 571 en los que se dispone que la fijación de los salarios mínimos los trabajadores y patrones podrán presentar ante la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, en un término que vencerá el último de noviembre, así también como los estudios económicos que crean necesarios

para que el Consejo de Representantes de la propia Comisión Nacional los considere en dicho procedimiento.

Por Ley los salarios mínimos se fijarán cada año y comenzarán a regir el primero de enero del año siguiente. Los salarios mínimos podrán revisarse en cualquier momento en el curso de su vigencia, siempre que existan circunstancias económicas que lo justifiquen y la iniciativa la tiene que realizar el Secretario del Trabajo y Previsión Social quien formulará al Presidente de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos solicitud por escrito que contenga exposición de los hechos que la motiven.

El artículo 677 de la Ley Federal del Trabajo establece que el día quince de mayo del año impar que corresponda, el Secretario del Trabajo y Previsión Social convocará a los trabajadores y patrones para la elección de sus representantes. La convocatoria se publica en el Diario Oficial de la Federación y en los periódicos de mayor circulación.

Se tiene derecho a participar tanto sindicato de trabajadores, patrones y patrones independientes para integrar las diferentes comisiones que se dividirán las actividades económicas en once grupos:

- Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Caza y Pesca
- Industrias extractivas
- Industrias de Alimentos, Bebidas y Tabaco
- Otras Industrias de Transformación
- Construcción
- Transportes
- Eléctrico
- Servicios de Enseñanza Superior
- Otros Servicios
- Comercio
- Industrias y actividades diversas no incluidas en los grupos anteriores

4.8.2 Importancia del salario

La importancia de recibir un salario, en primera instancia es un derecho por parte del empleado dado que ya aporó su fuerza de trabajo y una obligación por parte del empleador remunerar por la actividad realizada por el empleado, además el salario servirá para cubrir las necesidades básicas del trabajador y de su familia indicadas en el artículo 123, así también, servirá para poderse trasladarse a su área de trabajo.

No obstante, los salarios de la industria manufacturera se alejan de la realidad, es insuficiente para vivir una vida digna, violando los derechos para el desarrollo social, establecidos en el artículo 6 de la Ley General de Desarrollo Social⁸.

Cabe agregar que, la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), proporciona información tanto de la población ocupada y desocupada cada trimestre, abarcando diferentes temáticas, entre ellas, ocupación de acuerdo a rama por actividad, prestaciones e ingresos.

Para el caso de los ingresos de la industria manufacturera se basa en el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

Esta misma clasificación maneja la Encuesta Nacional de la Industria Manufacturera (EMIM), aunque no coincide el número de personal ocupado en el sector.

La EMIM, menciona que en 2016 tuvo en promedio un total de personal ocupado de 3,573,520 personas, por el contrario, la ENOE menciona que en promedio en 2016 se ocupó a 8,411,674 personas. Ambos ya incluyen la maquila de exportación.

Para aunar más en el tema, en las siguientes tablas se muestran cifras de los ingresos promedio de la población ocupada en la industria manufacturera de acuerdo con datos de la Encuesta de Ocupación y Empleo (ENOE).

⁸ **Artículo 6.** Son derechos para el desarrollo social la educación, la salud, la alimentación nutritiva y de calidad, la vivienda, el disfrute de un medio ambiente sano, el trabajo y la seguridad social y los relativos a la no discriminación en los términos de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. LGDS.

Tabla 8. Promedio de la Población Ocupada según su nivel de ingresos de 2006 a 2016 en la industria manufacturera.

Año	Total de la Población Ocupada	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No recibe ingresos	No especificado
2006	7,280,574	788,036	1,699,048	2,137,131	1,267,806	723,149	343,477	321,928
2007	7,306,290	764,767	1,727,456	2,111,718	1,311,303	699,797	325,513	365,737
2008	7,161,091	740,023	1,603,366	2,239,812	1,147,769	692,468	300,722	436,933
2009	6,834,801	787,782	1,703,623	1,889,507	1,095,543	564,972	302,293	491,082
2010	7,085,997	773,147	1,894,437	1,966,411	1,111,999	507,481	313,189	519,334
2011	7,212,161	723,127	1,877,199	2,070,494	1,140,988	498,055	290,146	612,152
2012	7,442,989	809,170	1,999,514	2,126,082	1,035,591	498,614	301,109	672,909
2013	7,710,812	797,879	2,209,245	2,068,720	1,149,782	480,719	267,983	736,485
2014	7,888,379	784,023	2,184,022	2,316,056	1,107,364	455,160	270,437	771,317
2015	8,115,912	860,152	2,328,527	2,235,848	1,090,431	485,367	257,617	857,970
2016	8,411,674	974,608	2,562,796	2,236,433	1,011,274	447,436	276,925	902,203

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Tabla 9. Porcentaje de la Población Ocupada según su nivel de ingresos de 2006 a 2016 en la industria manufacturera.

Año	Total de la Población Ocupada en las manufacturas	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No recibe ingresos	No especificado
2006	100.0%	10.8%	23.3%	29.4%	17.4%	9.9%	4.7%	4.4%
2007	100.0%	10.5%	23.6%	28.9%	17.9%	9.6%	4.5%	5.0%
2008	100.0%	10.3%	22.4%	31.3%	16.0%	9.7%	4.2%	6.1%
2009	100.0%	11.5%	24.9%	27.6%	16.0%	8.3%	4.4%	7.2%
2010	100.0%	10.9%	26.7%	27.8%	15.7%	7.2%	4.4%	7.3%
2011	100.0%	10.0%	26.0%	28.7%	15.8%	6.9%	4.0%	8.5%
2012	100.0%	10.9%	26.9%	28.6%	13.9%	6.7%	4.0%	9.0%
2013	100.0%	10.3%	28.7%	26.8%	14.9%	6.2%	3.5%	9.6%
2014	100.0%	9.9%	27.7%	29.4%	14.0%	5.8%	3.4%	9.8%
2015	100.0%	10.6%	28.7%	27.5%	13.4%	6.0%	3.2%	10.6%
2016	100.0%	11.6%	30.5%	26.6%	12.0%	5.3%	3.3%	10.7%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

Se observa en la tabla 8 y 9 que, la población ocupada en la industria manufacturera de 2006 a 2016 ha aumentado 15.5% al pasar de 7,280,574 personas a 8,411,674 personas.

Ahora bien, se ha dado un aumento de la población ocupada en el sector manufacturero, pero a la par se ha reducido las personas que gana un mayor salario. Es decir, se ha aumentado el personal en la industria manufacturera a costa de un menor salario como se muestra en la tabla 9.

Los salarios se han deteriorado, aumento el número de personas que ganan entre uno y hasta dos salarios mínimos y se redujo drásticamente los que ganan entre tres y más de cinco salarios o no especifican.

En 2006, el salario mínimo en el área geográfica (A) tuvo un valor de \$48.67 pesos. Por lo tanto, para ese año, el 34.1% de la población ocupada en la industria manufacturera recibió entre uno y dos salarios mínimos (\$48.67 a \$97.34 pesos); 46.8% entre tres a cinco salarios mínimos (\$146.01 a \$243.35 pesos) y sólo el 9.9% ganaba más de cinco salarios mínimos (\$292.02 o más).

En 2016, el salario mínimo se homólogo en todo el país a un valor de \$73.04 pesos, por lo tanto, el 42.1% gano entre uno y dos salarios mínimos (\$73.04 a \$146.08 pesos); 38.6% de tres a cinco salarios mínimos (\$219 a \$365.2 pesos) y sólo el 5.3% más de cinco salarios mínimos (\$438.3 pesos o más).

Si bien es cierto, la evolución del salario mínimo de 2006 a 2016 tuvo un crecimiento de 50.1% al pasar de \$48.67 pesos a \$73.04 pesos, ahora que, si tomamos en cuenta la evolución del salario mínimo real, es decir, comparado con la inflación, se ha presentado un deterioro en su capacidad de compra. De acuerdo con la CONASAMI, se puede observar que en 2006 tuvo un valor de \$57.73 pesos y en 2016 \$60.89 pesos, en otras palabras, el salario mínimo realmente creció en estos diez años 5.5%.

Como resultado, los trabajadores en la industria manufacturera aumento su salario nominal en diez años, pero su bienestar no, los precios de los bienes y servicios incrementaron más rápidamente deteriorando su poder adquisitivo.

De las evidencias anteriores, en diez años, del periodo de 2006 a 2016 se incrementó \uparrow 23.7% la población ocupada en el sector manufacturero que gano un salario mínimo; \uparrow 50.8% dos salarios mínimos y \uparrow 4.6% tres salarios mínimos. Por el contrario, se redujo \downarrow 20.2 % los que ganan más de tres a cinco salarios mínimos; \downarrow 38.1% más de cinco salarios mínimos y \downarrow 19.4% los que no reciben ingreso.

Las personas que no especificaron su ingreso aumento 180.2% al pasar de 321,928 a 902,203 personas.

Tabla 10. Tasa de crecimiento según los ingresos de la población ocupada de 2006 a 2016 en la industria manufacturera.

Año	Total de la Población Ocupada	Tasa de crecimiento	Hasta un salario mínimo	Tasa de crecimiento	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Tasa de crecimiento	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Tasa de crecimiento
2006	7,280,574	15.5 %	788,036	23.7 %	1,699,048	50.8 %	2,137,131	4.6 %
2016	8,411,674		974,608		2,562,796		2,236,433	
Año	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Tasa de crecimiento	Más de 5 salarios mínimos	Tasa de crecimiento	No recibe ingresos	Tasa de crecimiento	No especificado	Tasa de crecimiento
2006	1,267,806	-20.2 %	723,149	-38.1 %	343,477	-19.4 %	321,928	180.2 %
2016	1,011,274		447,436		276,925		902,203	

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE de INEGI.

4.8.3 Salario y nivel de instrucción:

La industria manufacturera mexicana al buscar competir en el extranjero principalmente con subsectores que conllevan un mayor grado de tecnología, ha llevado a tomar un impulso por mano de obra cada vez más calificada, principalmente en subsectores de fabricación de equipo de transporte, fabricación de maquinaria, equipo y las industrias metálicas, las cuales requieren personal con conocimientos técnicos e ingenieros especializados en el proceso de producción,

teniendo la capacidad de instrumentar nuevas tecnologías, así como personal administrativo para llevar acabo la planeación y ocupar puestos gerenciales.

De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), la población ocupada en la industria manufacturera ha mejorado su nivel de instrucción.

En 2006, 40.3% (2,937,186 personas) tenía una educación primaria (trunca o terminada), 39.4% (2,866,420 personas) secundaria completa y 20.2% (1,472,986 personas) educación media superior y superior.

Para el 2016, 26% (2,191,337 personas) contaban con educación primaria (trunca o terminada), 43.2% (3,636,739 personas) secundaria completa y 30.7% (2,580,455 personas) presentaban una educación media superior y superior.

El personal ocupado con educación primaria trunca o terminada se redujo 25.4% en estos diez años (2006-2016), con secundaria terminada aumento 26.9% e incremento 75% el personal con educación media superior y superior.

Al comparar las cifras del nivel de instrucción y el nivel de salario mínimo del personal de la industria manufacturera, se puede observar que aumento el personal tanto con estudios de educación secundaria terminada, así como con educación media y superior pero sus salarios se redujeron.

Por ejemplo, como se muestra en las siguientes tablas 11 y 12, en 2006, el 20.2% del total del personal ocupado tenía estudios de educación media superior y superior, es decir, 1,472,986 personas, de las cuales, 14.8% (218,699 personas) ganaba entre uno a dos salarios mínimos; 22.3% (328,476 personas) tres salarios mínimos; 21.8% (321,823 personas) entre cuatro a cinco salarios mínimos y 29.4% (433,498 personas) más de cinco salarios mínimos.

Para el 2016, el personal con educación media superior y superior representaba el 30.7% del total del personal en la industria manufacturera (2,580,455 personas), de las cuales, el 27.8% (718,865 personas) ganaba entre uno a dos salarios mínimos; 23.9% (615,858 personas) tres salarios mínimos; 16.5% (424,978 personas) entre

cuatro a cinco salarios mínimos y 12.5% (328,977 personas) más de cinco salarios mínimos.

Tabla 11. Nivel de instrucción y nivel de ingresos de la población ocupada en la industria manufacturera mexicana en 2006 y 2016.

2016								
Nivel de Instrucción	Total	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No recibe ingresos	No especificado
Primaria incompleta	693,224	266,849	200,367	118,943	33,103	4,850	37,518	31,594
Primaria completa	1,498,113	238,240	543,485	391,965	131,514	23,783	62,695	106,433
Secundaria completa	3,636,739	332,144	1,235,965	1,109,125	421,403	89,827	112,313	335,964
Media superior y superior	2,580,455	137,105	581,760	615,858	424,978	328,977	64,352	427,425
No especificado	3,144	271	1,219	543	276		95	787
Total	8,411,674	974,608	2,562,796	2,236,433	1,011,274	447,436	276,973	902,203
2006								
Nivel de Instrucción	Total	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No recibe ingresos	No especificado
Primaria incompleta	1,092,431	344,517	290,537	222,132	105,062	23,075	73,697	33,413
Primaria completa	1,844,755	215,115	528,840	583,675	287,565	74,566	92,971	62,024
Secundaria completa	2,866,420	178,420	709,562	1,001,864	552,548	192,010	121,430	110,588
Media superior y superior	1,472,986	49,677	169,022	328,476	321,823	433,498	55,072	115,419
No especificado	3,982	410	1,087	985	809		309	485
Total	7,280,574	788,138	1,699,048	2,137,131	1,267,806	723,149	343,477	321,928

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

Tabla 12. Porcentaje correspondiente al nivel de ingresos y nivel de instrucción de la población ocupada en la industria manufacturera mexicana en 2006 y 2016.

2016								
Nivel de Instrucción	Total	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No recibe ingresos	No especificado
Primaria incompleta	693,224	38.5%	28.9%	17.2%	4.8%	0.7%	5.4%	4.6%
Primaria completa	1,498,113	15.9%	36.3%	26.2%	8.8%	1.6%	4.2%	7.1%
Secundaria completa	3,636,739	9.1%	34.0%	30.5%	11.6%	2.5%	3.1%	9.2%
Media superior y superior	2,580,455	5.3%	22.5%	23.9%	16.5%	12.7%	2.5%	16.6%
No especificado	3,144	8.6%	38.8%	17.3%	8.8%	0.0%	3.0%	25.0%
Total	8,411,674							
2006								
Nivel de Instrucción	Total	Hasta un salario mínimo	Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	Más de 5 salarios mínimos	No recibe ingresos	No especificado
Primaria incompleta	1,092,431	31.5%	26.6%	20.3%	9.6%	2.1%	6.7%	3.1%
Primaria completa	1,844,755	11.7%	28.7%	31.6%	15.6%	4.0%	5.0%	3.4%
Secundaria completa	2,866,420	6.2%	24.8%	35.0%	19.3%	6.7%	4.2%	3.9%
Media superior y superior	1,472,986	3.4%	11.5%	22.3%	21.8%	29.4%	3.7%	7.8%
No especificado	3,982	10.3%	27.3%	24.7%	20.3%	0.0%	7.7%	12.2%
Total	7,280,574							

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE.

Partiendo de las estadísticas anteriores, el sector manufacturero mexicano en estos 10 años (2006-2016) ha presentado una precarización laboral, creando nuevos empleos con mayor nivel de educación, pero muy mal remunerados.

En 2016 el 68.7% (5,773,837 personas) del sector manufacturero percibía un ingreso de entre uno a tres salarios mínimos (\$73.04 a \$219.12 pesos), es decir, el tener un mejor nivel de estudios no garantiza que se obtendrán mejores remuneraciones, o al menos en el sector manufacturero.

Los bajos salarios son parte de un problema estructural que presenta la economía mexicana lo que causa incremento en la pobreza por ingresos y aumenta la desigualdad, llevando a desaparecer la clase media.

Por ejemplo, en 2016, el 42% de la población ocupada en el sector manufacturero obtuvo entre uno a dos salarios mínimos, tomando en cuenta que trabajó 6 días a la semana, su remuneración mensual fue de \$3,505.92 pesos mensuales.

De acuerdo al CONVEAL, el valor de la canasta alimentaria más no alimentaria⁹ (línea de bienestar) en diciembre de 2016 fue de \$2,765 por persona.

Ahora, bajo el supuesto que, dentro de una familia integrada por cuatro personas (padre, madre y dos hijos) dos personas aportan en misma proporción los ingresos disponibles para el hogar, se concluye que son insuficientes para mantener al trabajador y a su familia como se muestra en el cuadro siguiente.

⁹ **Canasta Alimentaria:** Conjunto de alimentos cuyo valor sirve para construir la línea de bienestar mínimo. Éstos se determinan de acuerdo con el patrón de consumo de un grupo de personas que satisfacen con ellos sus requerimientos de energía y nutrientes. CONEVAL
Canasta alimentaria más no alimentaria: Valor monetario de una canasta de alimentos, bienes y servicios básicos. (Línea de bienestar). CONEVAL

Cuadro 1. Ingresos mensuales por familia 1 y 2.

CASO 1			CASO 2		
Parentesco	Ingresos mensuales	Valor de la canasta alimentaria + no alimentaria mensual por persona	Parentesco	Ingresos mensuales	Valor de la canasta alimentaria + no alimentaria mensual por persona
Madre	\$3,506	\$2,765	Madre	\$3,506	\$2,765
Padre	\$3,506	\$2,765	-	\$0	-
Hijo 1 (16 años)	\$0	\$2,765	Hijo (15 años)	\$0	\$2,765
Hijo 2 (14 años)	\$0	\$2,765	-	\$0	-
Total	\$7,012	\$11,060	Total	\$3,506	\$5,530

Fuente: Elaboración propia con datos del CONEVAL.

La industria manufacturera de 2006 a 2016 ha presentado un muy bajo nivel de salario mínimo, se ha mantenido estancado limitando el consumo interno que conlleve a un aumento de la demanda agregada, así también, la posibilidad de ahorrar poniendo a los trabajadores en una cuerda floja e incentivando a formar parte del empleo informal ya sea de manera voluntaria o por quedar desempleado por el sector manufacturero, aunque el empleo informal es precario, pero actualmente se obtienen mejores salarios.

Por las condiciones que se han venido dado referente a bajos ingresos al trabajador en el sector manufacturero, pareciera que el personal ocupado tiene prohibido enfermarse porque ocasionaría caer aún más en la pobreza y el sano esparcimiento familiar ha pasado de ser un derecho a un privilegio.

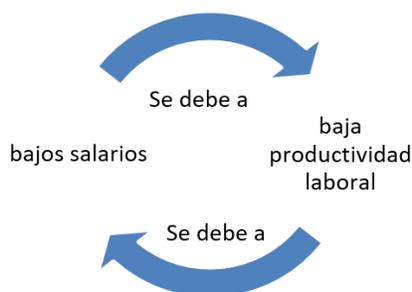
4.9 El incremento de la productividad laboral se tiene que afrontar de dos maneras: a corto y largo plazo

A corto plazo se tiene que romper el círculo vicioso (Figura 2.) de que: los bajos salarios se debe porque tenemos una baja productividad laboral, es cierto, influye para que no se incrementen los salarios, aunque también es cierto que una de las causas de la baja productividad laboral se debe por los bajos salarios, dado que el trabajador no recibe el suficiente ingreso para alimentarse saludable, poder absorber los gastos de transporte para trasladarse a su trabajo, no le alcanza para

una revisión regular al médico y con ello dar un mejor rendimiento y mucho menos, pueda absorber los gastos de un curso, diplomado o estudios de posgrado que le contribuya a incrementar sus conocimientos y adquiera nuevas técnicas que le permitan ser más productivo.

Por lo tanto, la opción más viable e inmediata a corto plazo es incrementar los salarios de los trabajadores manufactureros, los cuales no ocasionarían problemas inflacionarios, en primera instancia porque las remuneraciones al trabajador están muy por debajo de su productividad laboral, por lo tanto, los empresarios, en específico, los dueños de las grandes empresas tienen un margen de ganancias que permiten incrementar los salarios sin necesidad de aumentar los costos de producción bajo esa excusa.

Figura 2. Circulo vicioso de los salarios y la productividad laboral.



Habría la posibilidad de crear inflación si los más de ocho millones de personas ocupadas en la industria manufacturera se les incrementara el salario tipo senador, es decir, aumentarles el salario a \$155,000 pesos y no ser nada productivo.

A largo plazo es necesario invertir en educación que esté vinculada hacia el empleo con competencias para la vida, invertir en infraestructura en sus diferentes tipos, en procuración e impartición de justicia y mejores condiciones laborales, sin olvidar que todo ello contribuye a un mejor crecimiento y desarrollo económico.

Capítulo V

Análisis por periodo de gobierno: Reformas estructurales

5.1 Gobierno de Felipe de Jesús Calderón Hinojosa (2006-2012)

Felipe Calderón, abogado y político militante del Partido Acción Nacional (PAN) se desempeñó como presidente de los Estados Unidos Mexicanos del 1 de diciembre de 2006 al 30 de noviembre del 2012.

Durante su campaña y dentro de su militancia se le consideraba que iba ser el “presidente del empleo” y para su gobierno era muy importante mejorar la productividad laboral y el empleo bien remunerado como factor de desarrollo y motor del crecimiento económico, por lo cual, lo plasmo en el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 publicado el 31 de mayo de 2007, así también, presentó el Acuerdo Nacional para la Productividad Laboral el 22 de mayo de 2009 y el 29 de noviembre de 2012 firmó el decreto mediante el cual se reformo, adiciono y derogo diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo con el objetivo de construir un marco normativo que permitiera incrementar la oferta laboral, alentar la productividad de las empresas y elevar la competitividad del país.

A continuación, se presenta fragmentos del Plan Nacional de Desarrollo, del Acuerdo Nacional para la Productividad Laboral y la reforma a la Ley Federal del Trabajo que de acuerdo a su gobierno contribuirían a mejorar la productividad de los trabajadores y sus salarios.

Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2007-2012

Está dividido en cinco ejes rectores, cada uno tiene sus propios objetivos y estrategias a seguir.

En el Eje 2: Economía competitiva y generadora de empleos, establece que para que la economía mexicana presente un mejor desempeño es necesario generar más y mejores empleos.

Enfatiza que la inversión en educación y salud son indispensables para mejorar la productividad laboral y el crecimiento económico. Contempla que se necesita

fomentar la productividad y es necesario diseñar una estructura eficiente, en donde las leyes, normas y reglamentaciones no afecten la actividad económica.

En el diagnóstico del PND reconoce que es necesario tener una mayor competencia económica y mejores condiciones para la adopción y el desarrollo tecnológico que permita incrementar la productividad de manera sostenida.

Señala que la adopción y desarrollo de nuevas tecnologías permite producir nuevos bienes y servicios, incursionar en mercados internacionales y desarrollar procesos más eficientes. Esto redituaria en una mayor producción y en ingresos más elevados.

Reconoce que, para mejorar el crecimiento económico, la productividad laboral y la productividad total de los factores se debe apoyar la inversión, la tecnología, financiamiento a las Mipymes, infraestructura, competencia, conservar los recursos naturales, pero sobre todo mejores instituciones, en el que se involucre los ciudadanos.

Para ello establece varios objetivos con sus respectivas estrategias a seguir para poder cumplir lo anterior mencionado.

Por ejemplo, en el objetivo 4: Promover las políticas de Estado y generar las condiciones en el mercado laboral que incentiven la creación de empleos de alta calidad en el sector formal. Una de las estrategias es fomentar la productividad en las relaciones laborales y la competitividad de la economía nacional, a fin de atraer inversiones y generar empleos formales y de calidad.

Acuerdo Nacional para la Productividad Laboral

El principal objetivo de este acuerdo es que los sectores productivos (empresarios, trabajadores) y gobierno promoviera la adopción de esquemas de medición y herramientas para incrementar la productividad laboral en cada centro de trabajo del país.

Dicho acuerdo se estableció por la importancia que tiene la productividad laboral en la competitividad nacional, además de que permite la sustentabilidad de la empresa,

mantener y crear mejores fuentes de trabajo y mejor remunerados mejorando el ingreso de los trabajadores.

Se buscaba incentivar una cultura del trabajo hacia la productividad, teniendo empleos enfocados hacia la formalidad, buscando mejores condiciones de trabajo y beneficios hacia los trabajadores.

Este acuerdo tripartido busco que se beneficiaran tanto trabajador, empresas y a la sociedad en general.

El único fin era que el aumento de la productividad laboral se tradujera en una mayor competitividad de las empresas y de la economía nacional, así como la creación de empleos llevando a un mejor bienestar de los trabajadores y su familia.

En el acuerdo se realizó un decálogo para poder llegar a los objetivos establecidos:

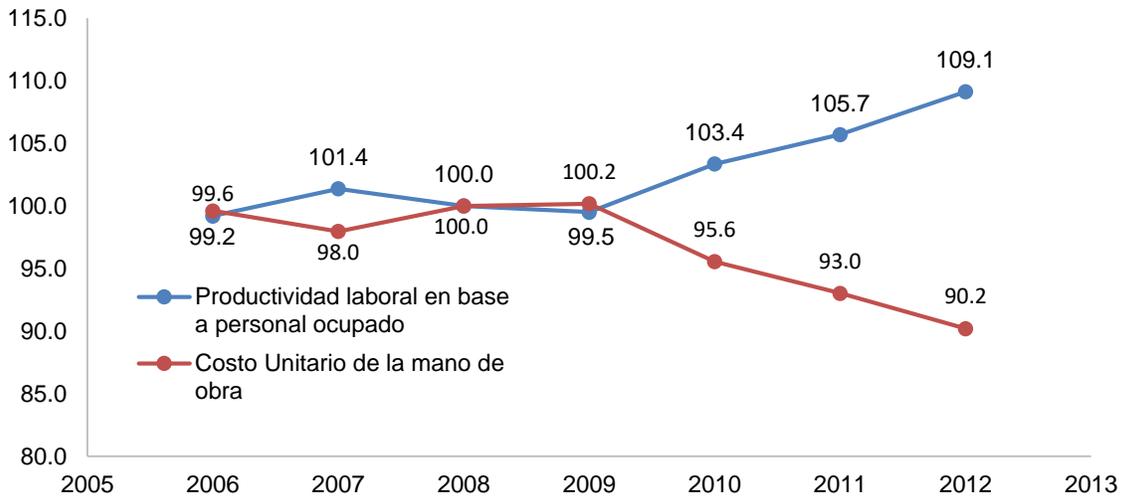
- 1) Voluntad de las partes.
- 2) Metodología para la medición y diagnóstico.
- 3) Generación Adicional de valor y Reparto de beneficios.
- 4) Promoción de una cultura productiva.
- 5) Calidad, Mejora Continua e Innovación tecnológica.
- 6) Salud y Seguridad en el Trabajo.
- 7) Capacitación. Desarrollo de habilidades laborales y empresariales.
- 8) Cuidado y preservación del medio ambiente.
- 9) Diálogo Social.
- 10) Cumplimiento de la ley. Respeto a los derechos de los trabajadores.

Promulgación del decreto que reforma la Ley Federal del Trabajo

Decreto por el que se reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de la Ley Federal del Trabajo, en el que se limita a un año el pago de salarios vencidos y pago durante el tiempo de prueba, por lo tanto, el trabajador disfrutará del salario y de las prestaciones del puesto que desempeñe. Así como modificaciones en temas de subcontratación (outsourcing); pago por hora; pensiones alimenticias a esposas, hijos, ascendientes y nietos; licencia de paternidad; criterios para las vacantes y transparencia sindical.

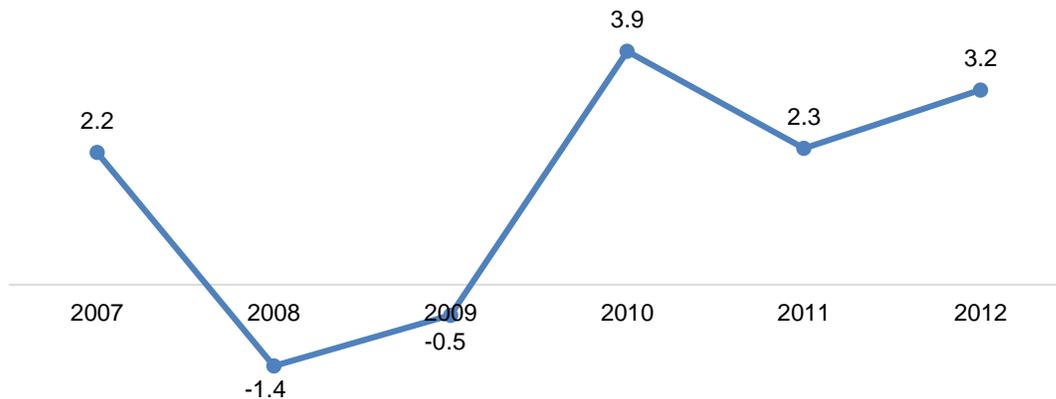
Entonces, teniendo ya una idea general de las acciones que implementó el gobierno de Felipe Calderón, ahora se muestran las estadísticas que respaldan o contradicen lo anterior.

Gráfica 12. Índice de productividad laboras vs costo unitario de la mano de obra de 2006 a 2012



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIM.

Gráfica 13. Tasa de crecimiento anual de la productividad laboral en la industria manufacturera de 2006 a 2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIM.

Se puede observar en la gráfica 12 que, el crecimiento de la productividad laboral en la industria manufacturera en el periodo de Felipe Calderón fue de 10%, con una tasa de crecimiento promedio anual de 1.6%, mientras que el costo unitario de la mano de obra tuvo un decrecimiento de 9.4%, con una tasa de decrecimiento promedio anual de 1.6% viéndose aún más afectado a partir de la crisis financiera 2008-2009.

Se puede observar en la gráfica 13 que la productividad laboral en la industria manufacturera tuvo un mayor crecimiento de 2010 a 2012.

Este aumento se debió por la aplicación de una política industrial que, de acuerdo a Bruno Ferrari, Secretario de Economía (2010- 2012) estuvo orientada a promover el desarrollo nacional a través del incremento de la productividad laboral y la competitividad de la economía.

Señala que se modernizó la infraestructura, así como se incentivó los procesos productivos y se optimizó el marco normativo.

Mas sin en cambio, el costo unitario de la mano de obra se redujo drásticamente a partir de la crisis financiera global de 2008-2009 llevando a una precarización del trabajo debido a las condiciones de rigidez de la Ley Federal del trabajo con sueldos de entre uno y dos salarios mínimos al día.

Educación.

Tabla 13. Resultados de la evaluación PISA 2006 Y 2012.

Educación	Posición (57 Países evaluados)	Desempeño (4 niveles)	Ciencias	Lectura	Matemáticas
			Posición: 49	Posición: 43	Posición: 48
			Puntaje Max: 563	Puntaje Max: 556	Puntaje Max: 549
			Puntaje Mín.: 322	Puntaje Min: 285	Puntaje Mín: 311
PISA 2006 México	49, 43 y 48	2 Mínimo deseable	410 PUNTOS	410 PUNTOS	406 PUNTOS
Educación	Posición (65 países evaluados)	Desempeño	Ciencias	Lectura	Matemáticas
			Media 501	Media 496	Media 494
			Max 580	Max 570	Max 613
			Mín 373	Mín 384	Mín 368
PISA 2012 México	53 en general	Por debajo del promedio OCDE	415 PUNTOS	424 PUNTOS	413 PUNTOS

Fuente: elaboración propia con datos de PISA- OECD 2006 y 2012.

De acuerdo al Programa Internacional de Evaluación de Alumnos (PISA) realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, México se ha movido de posición en la evaluación porque han aumentado el número de países evaluados, realmente se dio una pequeña mejora en la evaluación en estos seis años.

Tabla 14: Alumnos que se encuentran inscritos en la SEP.

Ciclo escolar	Total de escuelas	Docentes	Total de alumnos	Educación Básica	Capacitación para el trabajo	Educación media superior	Educación superior
2006-2007	240,630	1,687,313	32,955,143 100%	25,380,505 77%	1,303,031 4%	3,742,943 11.4%	2,528,664 7.7%
2011-2012	253,531	1,842,896	34,821,326 100%	25,782,388 74%	1,544,154 4.4%	4,333,589 12.4%	3,161,195 9.1%

Fuente: Elaboración propia con datos de la SEP/ SIGED

Respecto a los alumnos que se encontraban inscritos en la Secretaría de Educación Pública aumento 5.7% en cinco años al pasar de un total de 32,955,143 personas que iniciaron el ciclo escolar en 2006 a 34,821,326 personas en el ciclo escolar iniciado en 2011.

No obstante, el Censo de Población y Vivienda 2005, arroja que 48,640,869 personas tenían entre una edad de 5 a 29 años, los cuales se encuentran en los parámetros entre educación básica, media superior y superior, por lo tanto, en 2006 apenas el 67.8% de la población mexicana en ese rango de edad estaba inscrito en algún nivel educación.

Para el 2011 y tomando en cuenta el Censo de Población y Vivienda 2010, había 51,694,034 personas entre 5 y 29 años, por consiguiente, solo el 67.4% de ese rango de edad se encontraba inscrito en la educación en sus tres niveles educativos.

En tal sentido, para el gobierno de Felipe Calderón la educación era la puerta al desarrollo y crecimiento económico, buscaba fortalecer la política educativa con la ampliación de la cobertura y el mejoramiento de la calidad, teniendo mejor infraestructura y maestros y maestras más capacitados.

Los resultados muestran que, en términos absolutos si se dio un aumento de alumnos inscritos en educación básica, media superior y superior, lamentablemente no se dio una cobertura total y fue de baja calidad.

El desempeño de estudiantes de primaria y secundaria fue muy bajo en comprensión de lectura, ciencias y matemáticas de acuerdo a los resultados de la evaluación PISA, sumado a la brecha cada vez más desigual entre calidad educativa en educación pública y privada.

De acuerdo al estudio Panorama de la Educación (2014, p. 6) realizado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE, en lo que respecta a instituciones educativas, en 2011 México invirtió 6.2% del PIB estando en el rango promedio de la OCDE, pero menor que países de América Latina como Argentina (7.2%), Chile (6.9%) y Colombia (6.7%).

En 2011, en México se gastó 20% en educación como porcentaje del gasto público total, mientras que el promedio de la OCDE 13%.

Respecto al gasto anual por estudiante (en equivalente a dólares estadounidenses) fue de \$7,889 dls, mientras que el promedio de la OCDE fue de 13,958 dls en 2011.

Gasto nacional en educación total y como porcentaje del PIB.

De acuerdo al Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación (INEE), define al gasto nacional en educación como el gasto total que realiza tanto el gobierno federal, estatal y municipal, así como particulares en educación, tecnología y preservación de la cultura en un determinado año.

Como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB), estima cuantos pesos se destinan al gasto nacional en educación por cada cien del producto interno bruto.

Es muy importante conocer el gasto nacional en educación porque se puede analizar los esfuerzos que hacen los diferentes gobiernos en cada sexenio para atender la demanda educativa y la investigación.

Además, con ello se puede determinar si se cumple la Ley General de Educación, artículo 25.- en el que establece "...El monto anual que el Estado Federación, entidades federativas y municipios-, destine al gasto en educación pública y en los servicios educativos, no podrá ser menor a ocho por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del país, destinado de este monto, al menos el 1% del Producto Interno Bruto a la investigación científica y al desarrollo tecnológico en las Instituciones de Educación Superior Públicas".

Tabla 15. Gasto Nacional en Educación y como porcentaje del PIB 2006-2012.

Año	Millones de pesos corrientes			Porcentaje del PIB			Distribución porcentual		
	Nacional	Público	Privado	Nacional	Público	Privado	Nacional	Público	Privado
2006	\$ 645,865	\$ 503,867	\$ 141,998	6.1%	4.8%	1.3%	100%	78.0%	22.0%
2007	\$ 694,455	\$ 543,584	\$ 150,871	6.1%	4.8%	1.3%	100%	78.3%	21.7%
2008	\$ 762,223	\$ 600,986	\$ 161,237	6.2%	4.9%	1.3%	100%	78.8%	21.2%
2009	\$ 816,975	\$ 636,703	\$ 180,273	6.8%	5.3%	1.5%	100%	77.9%	22.1%
2010	\$ 882,118	\$ 696,119	\$ 185,998	6.6%	5.2%	1.4%	100%	78.9%	21.1%
2011	\$ 956,165	\$ 755,054	\$ 201,111	6.6%	5.2%	1.4%	100%	79.0%	21.0%
2012	\$ 1,025,068	\$ 815,250	\$ 209,819	6.6%	5.2%	1.3%	100%	79.5%	20.5%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEE y del quinto informe de gobierno 2017.

Si bien, el Estado a través del gobierno ha invertido en educación por encima del promedio establecido por la OCDE, sin embargo, no es lo suficiente para incrementar los centros de investigación, formar cada vez más científicos e investigadores y mucho menos, se ha mejorado la calidad educativa y la infraestructura de los centros educativos.

De acuerdo a México evalúa (2011), en 2010, del total del gasto federal, 98% se utilizó para gasto corriente principalmente en sueldos de profesores, maestros y personal administrativo y solo el 2% a inversión.

En promedio del total del gasto nacional en educación, el 21% es financiado por privados, es decir, instituciones privadas y padres de familias que pagan cuotas de inscripción, libros de textos, materiales educativos, uniformes, transporte y cursos adicionales, con lo cual la educación en México está lejos de ser gratuita como lo establece el artículo tercero de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Aunado a eso, el gobierno está violando la Ley General de Educación en el que establece en el artículo 25.- que la inversión en educación no puede ser menos del ocho por ciento del Producto Interno Bruto del país, y el gobierno de Felipe Calderón no paso del 6% del PIB. (Tabla 15.)

Tabla 16. Gasto nacional en educación (precios constantes base 2008) y tasa de crecimiento real.

Año	Millones de pesos a precios constantes (base 100=2008)			Crecimiento anual real (%)		
	Nacional	Público	Privado	Nacional	Público	Privado
2006	\$ 718,220	\$ 560,314	\$ 157,906	n.a	n.a	n.a
2007	\$ 736,131	\$ 576,206	\$ 159,925	2.5%	2.8%	1.3%
2008	\$ 762,223	\$ 600,986	\$ 161,237	3.5%	4.3%	0.8%
2009	\$ 789,067	\$ 614,952	\$ 174,114	3.5%	2.3%	8.0%

2010	\$ 815,411	\$ 643,478	\$ 171,933	3.3%	4.6%	-1.3%
2011	\$ 839,469	\$ 662,903	\$ 176,566	3.0%	3.0%	2.7%
2012	\$ 871,614	\$ 693,206	\$ 178,408	3.8%	4.6%	1.0%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEE y del quinto informe de gobierno 2017.

En la tabla 16 se puede observar que el gasto real nacional en educación se incrementó 21.4% en los seis años de gobierno y creció a un ritmo promedio anual de 3.3% de 2006 a 2012.

Estas evidencias nos muestran que se ha dado un incremento en inversión en educación, pero no el suficiente, además no se ha dado buenos resultados en mejora de la calidad educativa e infraestructura de los centros escolares.

Financiamiento

En cierta manera el crédito tanto de la banca comercial como de la banca de desarrollo contribuyó a elevar de manera ligera la productividad laboral en este sexenio, así también, por el programa Federal México Emprende de la Secretaría de Economía (SE), por medio de apoyos a las Mipymes con financiamiento, asesoría y capacitación personalizada.

Durante su gobierno se dio créditos, se redujeron las tasas y plazos en los que se ofreció el financiamiento.

Se simplificaron los trámites para la creación de nuevas empresas y se redujeron más de 12,234 normas mediante la publicación de nueve manuales y otras medidas administrativas.

De acuerdo al anexo estadístico del sexto informe de gobierno de Felipe Calderón (2012) presenta los créditos totales del sistema bancario que se otorgaron tanto por la banca comercial y la banca de desarrollo al sector agropecuario, industrial, servicios, así como al consumo, vivienda, crédito gubernamental, etc.

En la tabla 17, se muestra el crédito total otorgado a la manufactura de 2006 a 2016 y el porcentaje que representa del total de crédito autorizado por el sistema bancario.

Tabla 17. Crédito total del sistema bancario de 2006 a 2012.

(saldos al final del periodo en millones de pesos)								
Valores constantes base=2008								
Concepto	2006		2007		2008		2009	
	Banca comercial	Banca de desarrollo	Banca comercial	Banca de desarrollo	Banca comercial	Banca de desarrollo	Banca comercial	Banca de desarrollo
Crédito total ¹⁰	1,525,668	349,547	1,820,584	277,916	1,910,513	319,336	1,925,198	350,716
Manufacturera	155,069	14,005	180,449	7,711	209,340	16,466	211,053	16,116
% de crédito a la manufactura	10.2%	4.0%	9.9%	2.8%	11.0%	5.2%	11.0%	4.6%
Concepto	2010		2011		2012 ¹¹			
	Banca comercial	Banca de desarrollo	Banca comercial	Banca de desarrollo	Banca comercial	Banca de desarrollo		
Crédito total	2,002,797	349,780	2,200,396	358,297	2,236,116	358,804		
Manufacturera	219,283	21,309	238,438	29,857	226,485	31,135		
% de crédito a la manufactura	10.9%	6.1%	10.8%	8.3%	10.1%	8.7%		

Fuente: Elaboración propia con datos del anexo estadístico del sexto informe de gobierno (2012).

Como se observa en la tabla 17, del total del crédito del sistema bancario que se otorgó en el sexenio de Felipe Calderón, en promedio el 10.5% se destinó a las manufacturas por parte de la banca comercial, y apenas el 5.3% del crédito de la banca de desarrollo se consignó a la industria manufacturera.

El crédito real destinado a las manufacturas por parte de la banca comercial creció 46.1% de 2006 a 2012, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual de 6.5%. Por parte de la banca de desarrollo el crecimiento del crédito otorgado a la manufactura creció 122.3% en el mismo periodo al pasar de \$14,005 millones de pesos a \$31,135 millones de pesos, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual de 14.2%.

Así también, se otorgó financiamiento mediante la Nacional Financiera (NAFIN), una institución de banca de desarrollo encargada de promover el ahorro y la inversión, así como canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial y, en general, al desarrollo económico nacional y regional del país.

¹⁰ El crédito incluye cartera directa vigente y vencida e intereses devengados no cobrados sobre créditos vigentes y vencidos, cartera afecta al esquema de participación de flujos con FOBAPROA, cartera redescontada, así como programas de reestructura en UDIs y la asociada a programas gubernamentales de apoyo a deudores (ADES).

¹¹ Cifras preliminares al mes de junio de 2012.

De acuerdo al anexo estadístico del sexto informe de gobierno (2012) presenta una tabla con el crédito otorgado por NAFIN a las actividades empresariales por sector, se puede observar que el crédito total fue en aumento de 2006 a 2011, creciendo 272.9% al pasar de 144,409 millones de pesos en 2006 a 538,542 millones de pesos para el 2011, con una tasa de crecimiento promedio anual de 30.1%. Sin embargo, se dio una reducción drástica en 2012 del 53% con respecto al 2011 del crédito total al pasar de 538,542 millones de pesos en 2011 a 252,213 millones de pesos en 2012.

Es de reconocer que el sector industrial no ha sido el más beneficiado con el crédito de NAFIN, por ejemplo, en 2006 representaba la industria el 45.5% del total del crédito otorgado por NAFIN y para el 2012 solo representaba el 33%.

En 2012 el 45.6% se otorgó al sector comercio y 21.4% al sector servicios.

No obstante, del crédito total destinado a la industria en promedio el 82.1% se destinó a las Mipymes quien son las que más prevalecen en el país.

Tabla 18: Crédito otorgado por NAFIN a las actividades empresariales por sector, de 2006 a 2012, flujos anuales en millones de pesos (precios constantes base 2008).¹²

Año	Total	Sector industrial por tamaño de empresa					Sector Comercio	Sector Servicios
		total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande		
2006	\$144,409	\$65,653	\$24,868	\$16,341	\$16,620	\$7,824	\$54,070	\$24,686
2007	\$222,999	\$104,164	\$43,772	\$25,930	\$21,027	\$13,436	\$78,524	\$40,311
2008	\$296,918	\$129,036	\$57,188	\$28,369	\$24,723	\$18,756	\$106,403	\$61,478
2009	\$417,503	\$151,082	\$63,337	\$45,772	\$20,321	\$21,652	\$168,884	\$97,537
2010	\$466,784	\$169,400	\$58,715	\$61,442	\$22,318	\$26,925	\$193,872	\$103,512
2011	\$538,542	\$188,655	\$60,025	\$64,263	\$30,274	\$34,094	\$229,922	\$119,965
2012 ¹³	\$252,213	\$83,221	\$18,690	\$35,203	\$14,418	\$14,910	\$115,108	\$53,884
Beneficiarios apoyados								
Año	Total	Sector industrial por tamaño de empresa					Sector Comercio	Sector Servicios
		total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande		
2006	441,569	223,083	221,666	890	463	64	157,965	60,521

¹² Se refiere a los créditos de primer y segundo piso, así como garantías y crédito inducido otorgados al sector privado. La suma de los parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo de las cifras.

¹³ Cifras preliminares al mes de junio de 2012.

2007	807,658	128,727	123,569	4,214	861	83	553,308	125,623
2008	987,284	216,966	211,610	4,392	882	82	459,804	310,514
2009	1,393,386	297,720	286,278	10,221	1,089	132	580,339	515,327
2010	1,321,951	277,895	263,267	13,712	687	229	645,873	398,183
2011	1,499,195	290,536	275,859	13,679	707	291	729,184	479,475
2012	752,535	148,110	136,194	10,936	684	296	374,926	229,499

Fuente: Tabla del anexo estadístico del sexto informe de gobierno de Felipe Calderón.

Los apoyos financieros, capacitación y asesoría brindada por el gobierno del Presidente Felipe Calderón a las Mipymes contribuyó a incrementar la productividad laboral mediante mejoras a la empresa con los recursos financiados, así como accediendo a programas de capacitación y mejora de productividad del trabajo por parte del Instituto Nacional del Emprendedor INADEM.

En lo que respecta a los beneficiarios por NAFIN en el sector industrial, el 99% perteneció a las Mipymes.

Formación Bruta de Capital

La Formación Bruta de Capital (FBC) es la adquisición de activos fijos que realizan los inversionistas, es decir, es inversión productiva porque se invierte en maquinaria y equipo en general, sirve para producir nuevos bienes y servicios, asimismo contribuye a mejorar la productividad laboral del personal ocupado e incrementa el crecimiento económico. Esta formación bruta de capital puede ser de origen nacional (producidos en el país) o de origen importado (se produce en el exterior).

De acuerdo al Banco de México (BANXICO) la Formación Bruta de Capital Fijo:

Son los gastos que llevan a cabo las unidades productivas para incrementar sus activos fijos; los bienes están valuados a precios de comprador y pueden ser obtenidos mediante compra directa o ser producidos por cuenta propia. Se incluyen los gastos en mejoras o reformas que prolongan la vida útil o la productividad de un bien. Se agrega el valor de los bienes nuevos producidos en el país, tales como construcciones, maquinaria, equipo de transporte y equipo en general,

así como los importados, aunque éstos sean usados. No se toman en cuenta terrenos, yacimientos mineros ni bosques maderables.

El nuevo Sistema de Cuentas Nacionales de México incluye en este concepto todos los bienes muebles e inmuebles que el gobierno utiliza para la defensa nacional, tales como buques, aviones, construcción de carreteras, aeropuertos, edificios y demás construcciones destinadas a usos militares por considerar que se trata de bienes de capital que pueden ser utilizados para fines civiles.

Tabla 19. Formación Bruta de Capital total de 2006 a 2012.

Año	Formación bruta de capital Total (Millones de pesos constantes base 2008)	Sector			Sector			Variación real anual de la FBC en la industria manufacturera	Variación real anual de la FBC total
		Construcción	Industria manufacturera	Resto de sectores	Construcción (% del total)	Industria manufacturera (% del total)	Resto de sectores (% del total)		
2006	2,544,390	1,632,914	769,879	141,596	64.2%	30.3%	5.6%		
2007	2,696,835	1,707,816	832,131	156,888	63.3%	30.9%	5.8%	8.1	6.0
2008	2,830,420	1,795,810	848,541	186,069	63.4%	30.0%	6.6%	2.0	5.0
2009	2,568,103	1,679,671	698,616	189,816	65.4%	27.2%	7.4%	-17.7	-9.3
2010	2,600,823	1,676,952	732,186	191,685	64.5%	28.2%	7.4%	4.8	1.3
2011	2,804,154	1,735,069	876,988	192,097	61.9%	31.3%	6.9%	19.8	7.8
2012	2,938,195	1,770,103	968,955	199,136	60.2%	33.0%	6.8%	10.5	4.8

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Como se observa en la tabla 19, la Formación Bruta de Capital (FBC) presentó un crecimiento de 2006 a 2012 de 15.5%, al pasar de 2,544,390 millones de pesos en 2006 a 2,938,195 millones de pesos en 2012 y una tasa de crecimiento promedio anual de 2.4%.

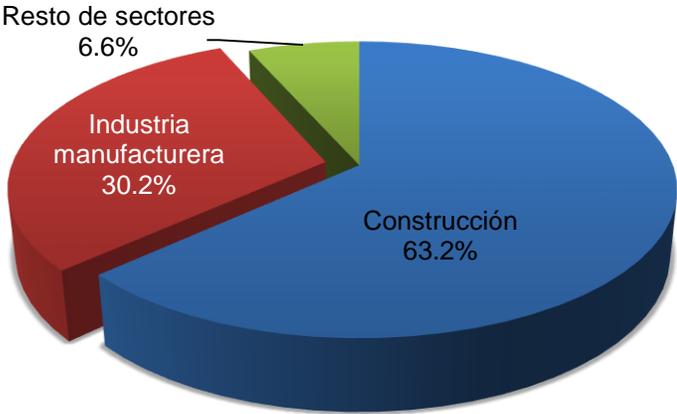
La tasa de crecimiento con respecto al año anterior venía mostrando un crecimiento alto, pero se vio afectada por la crisis financiera 2008-2009 con un decrecimiento negativo en 2009 de -9.3% con respecto al 2008 y recupero su impulso en 2011 con una tasa de crecimiento de 7.8%.

Sin embargo, la formación bruta de capital destinada a la industria manufacturera ha presentado fuertes variaciones al pasar de 8.1% en 2007 a -17.7% en 2009 y

elevándose de nuevo a 19.8 en 2011 para volver a reducirse en 2012 a 10.5%, es decir, ha mostrado una inestabilidad causada por los estragos de la crisis financiera.

En el sexenio de Felipe Calderón, en promedio del total de la Formación Bruta de Capital, el 63.2% se destinó al sector de la construcción, 30.2% a las manufacturas y el 6.6% al resto de los sectores. Grafica 14.

Gráfica 14. Destino promedio de la Formación Bruta de Capital en el sexenio de Felipe Calderón (2006-2012).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Es importante resaltar que, en este sexenio, del total de la Formación Bruta de Capital destinado a la industria manufacturera, en promedio el 27.6% fue de origen nacional y el 72.4% de origen importado.

Tabla 20. Formación Bruta de Capital por origen nacional e importado en la industria manufacturera.

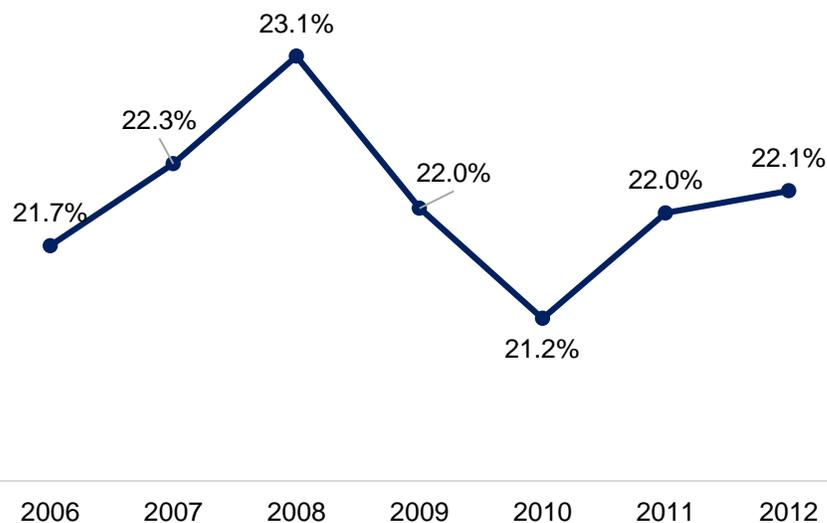
Año	FBC Industria Manufacturera (millones de pesos base 2008)	Industria Manufacturera		Industria Manufacturera	
		Origen Nacional	Importado	Origen Nacional	Origen Importado
2006	769,879	209,308	560,572	27.2%	72.8%
2007	832,131	220,928	611,203	26.5%	73.5%
2008	848,541	224,141	624,400	26.4%	73.6%
2009	698,616	177,376	521,240	25.4%	74.6%
2010	732,186	217,679	514,506	29.7%	70.3%
2011	876,988	254,685	622,304	29.0%	71.0%
2012	968,955	274,733	694,223	28.4%	71.6%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

En efecto, la formación Bruta de Capital con respecto al PIB se mantuvo moderadamente por arriba de 20% en el sexenio de Felipe Calderón, teniendo la mayor proporción con respecto al PIB en 2008 con 23.1%.

El incremento que se venía dando del porcentaje de la FBC respecto al PIB de 2006 a 2008 se vio interrumpida por la crisis económica mermándose en 2009 y 2010 y empezándose a recuperar a partir del 2011 a 2012.

Gráfica 15. Formación Bruta de Capital Fijo respecto al PIB a precios constantes (base 2008=100) de 2006 a 2012.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Balanza comercial

De acuerdo a Banxico, la balanza comercial es la parte de la balanza de pagos que integra las importaciones y exportaciones de mercancías o bienes tangibles.

En ella se registra las transacciones respecto al exterior del total que se exporta y se importa.

Al restar el valor total de las exportaciones y el valor total de las importaciones obtenemos el saldo de la balanza comercial, este puede expresar en déficit cuando son mayores las importaciones o superávit cuando son mayores las exportaciones.

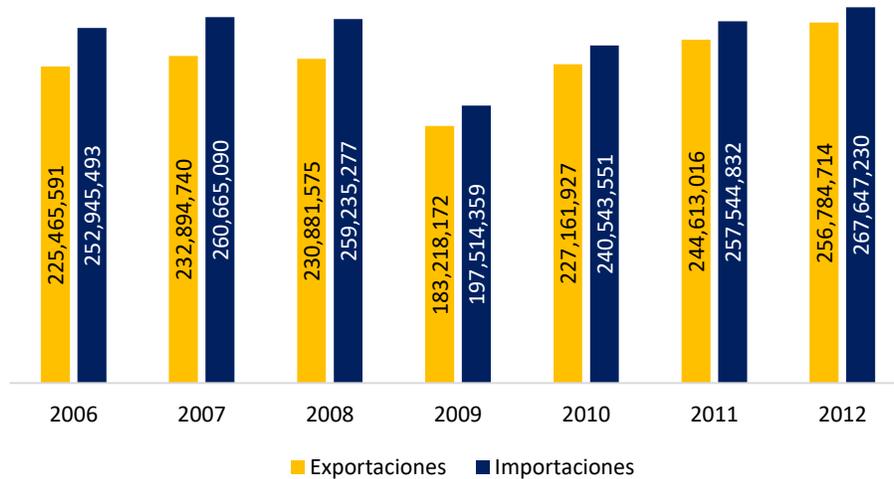
En la tabla 21, se muestra el saldo de la balanza comercial de 2006 a 2012.

Tabla 21. Balanza comercial de la industria manufacturera de 2006 a 2012.

Millones de dólares							
A precios constantes (base 2008=100)							
Concepto	Período						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Exportaciones	225,465,591	232,894,740	230,881,575	183,218,172	227,161,927	244,613,016	256,784,714
Importaciones	252,945,493	260,665,090	259,235,277	197,514,359	240,543,551	257,544,832	267,647,230
Saldo	-27,479,902	-27,770,350	-28,353,702	-14,296,187	-13,381,623	-12,931,815	-10,862,516
	Déficit comercial						

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Gráfica 16. Balanza comercial de la industria manufacturera de 2006 a 2012.
(millones de dólares a precios constantes base 2008=100)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Durante el gobierno de Felipe Calderón se redujo 60.5% el déficit comercial en la industria manufacturera al pasar de un saldo de -27,479,902 millones de dólares en 2006 a -10,862,516 millones de dólares en 2012.

Sin embargo, en su sexenio no se dio ningún superávit comercial en las manufacturas, se redujo el dinamismo de las exportaciones y se importó más de lo que se exportaba, se dio continuidad con el rezago en las exportaciones incrementando de 2006 a 2012 apenas el 13.9% con una tasa promedio anual de 2.2%.

Un factor que contribuyó a que se diera un déficit comercial fue debido a que Felipe Calderón dio una fuerte reducción arancelaria a la importación de productos terminados o productos finales, por ejemplo, eliminó el cobro de arancel para la importación de 2000 productos finales con el objetivo de tener precios más competitivos en el mercado nacional.

Aunado a eso, no se incentivó el encadenamiento productivo para que se redujeran la importación de insumos intermedios y se utilizaran materias insumos nacionales y con ello se generara mayor valor agregado.

Se continuó siendo un país dependiente del exterior, principalmente de Estados Unidos.

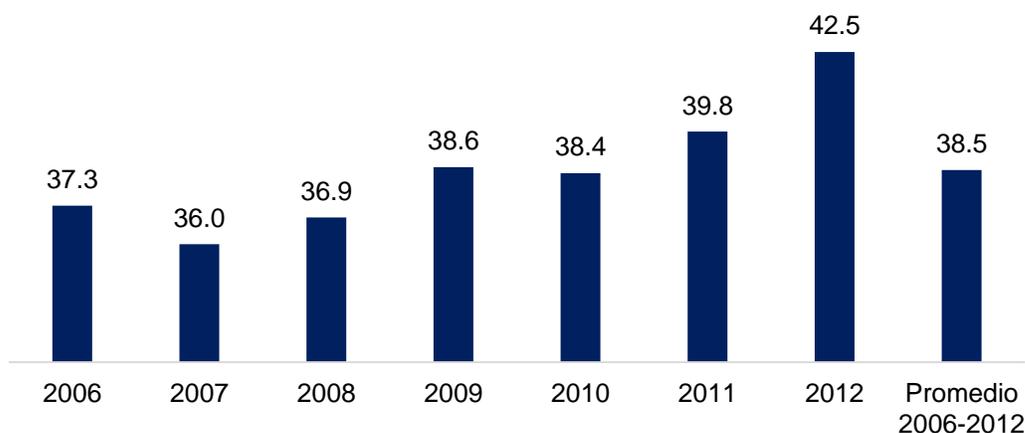
Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG) 2006-2012

De acuerdo a INEGI el VAEMG “es el valor agregado por la economía nacional a los productos de exportación, los cuales son parte de un proceso de producción global, es decir, que se llevan a cabo a lo largo de diferentes países. Estos procesos obedecen a las cadenas globales de valor. También representa el valor del contenido nacional que se exporta por las manufacturas en dichas cadenas.”

Para obtener el VAEMG se le resta los insumos de origen importado a la Producción Manufacturera Global (PMG).

La Producción Manufacturera Global de acuerdo a INEGI, es la producción del país involucrada en las cadenas globales de valor, lo que representa en promedio de 2006 a 2012 el 69.1% de las exportaciones manufactureras totales, esto quiere decir que 70 centavos de cada peso de exportación manufacturera corresponden a manufacturas globales.

Gráfica 17. Participación del Contenido Nacional de las Exportaciones Globales en la Producción Manufacturera Global 2006 a 2012.
(en base a valores constantes base 2008)



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

Como se observa en la gráfica 17, el Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG) representó en promedio para el periodo 2006-2012 el 38.5% de la Producción Manufacturera Global. Esto significa que por cada peso de Producción Manufacturera Global de 2006 a 2012, en promedio 38.5 centavos correspondieron al VAEMG.

En 2011 y 2012 fueron los años que se contribuyó con más Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG), con el 39.8% y 42.5% respectivamente.

Para el 2012, la rama de fabricación de automóviles y camiones contribuyó con el 21.1% del VAEMG total y la fabricación de partes para vehículos automotores con el 6.7%.

En síntesis, México tiene una dependencia con el exterior en la utilización de insumos importados, generando en la mayor parte de los subsectores poco valor agregado. Para el caso de la Producción Manufacturera Global, de 2006 a 2012 se importó 61.5 centavos en partes, componentes y materia prima por cada peso que se exportaba, siendo Estados Unidos nuestro principal proveedor de insumos.

Se impulsó el crecimiento económico mediante una economía dependiente del exterior y sin buscar crear incentivos para desarrollar las cadenas de valor que permitieran sustituir los insumos importados.

Balanza de pagos

El Banco de México (BANXICO) define la balanza de pagos como “el registro sistemático de todas las transacciones económicas efectuadas entre los residentes del país que copila y los del resto del mundo. Sus principales componentes son la cuenta corriente, la cuenta de capital y la cuenta de las reservas oficiales”.

Dentro de la balanza de pagos, en el componente cuenta financiera incluye las partidas de inversión extranjera directa, la inversión de cartera y otra inversión.

La Inversión Extranjera Directa: es la inversión de capital que, de acuerdo a la Secretaría de Economía, “tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales de largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor, importante para el desarrollo del país porque genera empleo, capta divisas, estimula la competencia, impulsa las exportaciones y transfiere tecnología”.

Así como trae beneficios para un país, también trae beneficios para el inversor quien busca obtener una rentabilidad y mantener influencia dentro de la empresa.

Inversión de cartera: Contrario a la inversión extranjera directa, este tipo de inversión se va a los mercados financieros como son deuda, acciones, bonos y este tipo de inversión no está destinado por ejemplo a la mejora de la infraestructura, por lo tanto, es muy fácil de que se salga del país ante una inestabilidad económica, política y social, por ejemplo, una tasa de interés baja. Este tipo de inversión también es conocido como capital golondrino y son especulativos porque sólo buscan oportunidades en diversos países a corto plazo y salirse cuando ya no les convengan.

Otra inversión, agrupa todo aquello que no se contabiliza como inversión directa o de cartera. Reúne los préstamos comerciales y financieros.

Tabla 22. Saldo de la cuenta financiera de 2006 a 2012 a valores constantes¹⁴.

Año	Cuenta Financiera ¹⁵			
	Total (valores constantes base 2008) millones de dólares	Inversión Extranjera Directa	Inversión de cartera	Otra inversión
2006	15,893	17,113	-1,048	-172
2007	25,092	25,661	-2,036	1,467
2008	28,288	28,256	17,741	-17,710
2009	17,475	8,016	-13,905	23,363
2010	47,299	11,953	27,194	8,152
2011	45,699	10,490	39,070	-3,861
2012	35,376	-1,363	50,860	-14,121

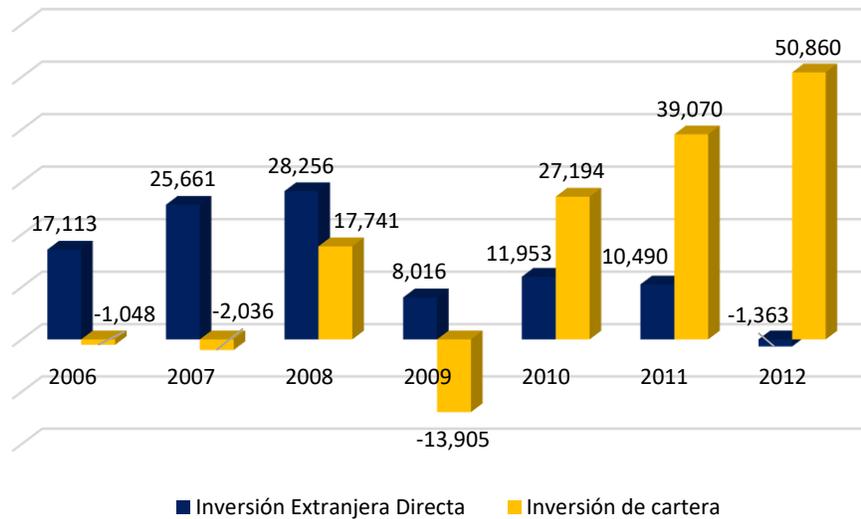
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Se puede observar que la cuenta financiera ha mostrado en el sexenio de Felipe Calderón un superávit, principalmente en 2010 de 47,299 millones de dólares. Este superávit ha servido para financiar la cuenta corriente la cual tuvo un saldo negativo durante todo el sexenio.

¹⁴ Esta presentación de la balanza de pagos sigue los criterios de clasificación y registro recomendados por el Fondo Monetario Internacional en la quinta edición de su Manual de la Balanza de Pagos.

¹⁵ Corresponde al concepto anterior de cuenta de capital. En esta presentación se usa como primer criterio de clasificación, la categoría funcional (inversión extranjera directa, inversión de cartera y otra inversión) a la que corresponden los flujos registrados.

Gráfica 18. Inversión Extranjera Directa e Inversión de Cartera de 2006 a 2012
Valores constantes (base 2008=100)



Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

No obstante, si revisamos el componente de la cuenta financiera (tabla 22, gráfica18) se venía dando un crecimiento de la inversión extranjera directa, hasta el 2008 cuando se da la crisis financiera y dada la inestabilidad del país se reduce 71.6% la IED para el 2009 con respecto al 2008.

Esquivel (2009 p. 9) a inicios de la crisis de 2008-2009 prevé que será una de las situaciones más críticas de los últimos setenta años. Todas las economías desarrolladas se encontrarán en recesión de manera simultánea, por lo tanto, en 2009 por primera vez toda la económica global se contraerá con crecimiento negativo.

Para el caso de México el impacto de la crisis económica afectará por medio de seis canales: la reducción de las exportaciones, remesas, turismo, inversión extranjera, el precio del petróleo y el tipo de cambio.

En lo que respecta a la inversión extranjera caerá en todo el mundo debido a que el resultado de ésta crisis será la pérdida de liquidez, limitando las inversiones porque no habrá recursos para financiar esos proyectos trayendo consigo la pérdida de empleos.

De 2010 a 2012 se da un superávit en la cuenta financiera por una mayor entrada de Inversión de Cartera que Inversión Directa, dado que la primera busca una mayor tasa de interés a corto plazo dirigiéndose al sistema financiero y la segunda como es inversión de capital a largo plazo busca estabilidad tanto política, económica y social en un país.

Por lo tanto, después de 2009 la Inversión Extrajera Directa no se vio incentivado para invertir en el país, inclusive en 2012 se dio una salida de inversión directa por 1,363 millones de dólares dado que empezaba a darse una desaceleración económica tanto en México como en la economía global por lo niveles de endeudamiento.

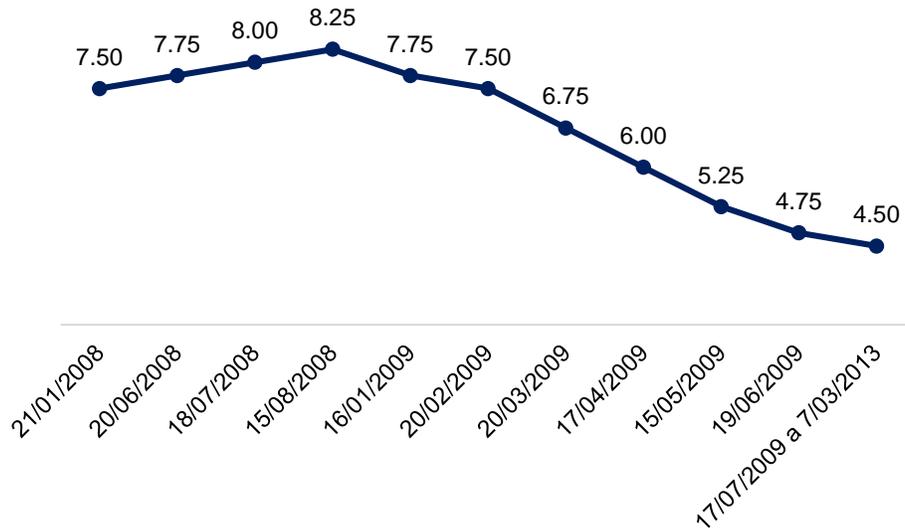
Sumado a los problemas que aquejan al país por inseguridad, crimen organizado, desempleo e incremento de pobreza.

Mas sin en cambio, el 21 de enero de 2008, el Banco de México (BANXICO) instrumenta una política monetaria con la implementación de una tasa objetivo para las operaciones de fondeo bancario a plazo de un día, sustituyendo al régimen de saldos diarios (“corto”). De acuerdo al Banco de México (BANXICO), ésta tasa objetivo generalmente es a corto plazo y es utilizada en los bancos como referencia. Una de las acciones para controlar el crecimiento del dinero y por lo tanto a la inflación y mantener las inversiones en el país es mediante la tasa objetivo.

Así también, BANXICO puntualiza que, un mayor incremento de la tasa objetivo, aumenta el costo de los créditos reduciendo el consumo, la demanda agregada, desincentivando la inversión dado que es más difícil financiar las inversiones, aumentando el ahorro de las personas; de esta manera se limita la cantidad de dinero disponible en la economía, con lo que el nivel de precios disminuye.

Sin en cambio, una reducción de la tasa objetivo, las personas se ven incentivadas a invertir y consumir porque tener el dinero en los bancos no es la mejor opción, por lo que la cantidad disponible en la economía se ve incrementada, lo que hace que el nivel de precios aumente.

Gráfica 19. Tasa objetivo de 2008 a 2013



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

A partir de la implementación de la tasa objetivo, México se vio atraído por la inversión de cartera o capital golondrino incrementándose 87% de 2010 a 2012, resultado de que, si bien se fue reduciendo la tasa objetivo, pero México presentaba mejores condiciones económicas que otros países, por lo que los inversionistas de capital especulativo buscaron mercados más seguros, aunque fueran pocos rentables.

Competitividad estatal 2012

El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) realizó el Índice de Competitividad Estatal 2012¹⁶ y 2006 donde se puede observar que la Ciudad de México se ha posicionado en estos seis años como la número uno en competitividad

¹⁶ El Índice de Competitividad Estatal 2016, además de presentar el análisis sobre la brecha de desarrollo, mide la competitividad de los estados, es decir, su capacidad para atraer y retener talento e inversiones. La competitividad de los estados se traduce en mayor productividad y bienestar para sus habitantes.

El ICE está compuesto por 100 indicadores, categorizadas en 10 subíndices. El análisis muestra los avances y retrocesos en cada uno de los subíndices e indicadores analizados para las 32 entidades. IMCO

estatal. En los demás estados se ha dado avances y retrocesos, por ejemplo, Colima mejoró la capacidad de atraer y retener talento e inversiones al pasar de la posición doceava en 2006 a ser el tercer estado más competitivo en 2012, por el contrario, Chihuahua, considerado como uno de los Estados con mayor producción y exportación de productos manufacturados perdió competitividad al ser en 2006 el cuarto estado más competitivo paso en 2012 a ocupar el lugar número veinte.

Tabla 23: Comparación del ranking de competitividad estatal 2006 y 2012.

Ranking de Índice de Competitividad Estatal 2006 y 2012.								
Ranking 2012	ESTADO	Ranking 2006	Ranking 2012	ESTADO	Ranking 2006	Ranking 2012	ESTADO	Ranking 2006
1	CDMX	1	12	Quintana Roo	11	23	Nayarit	13
2	Aguascalientes	5	13	Tamaulipas	9	24	Zacatecas	27
3	Colima	12	14	Campeche	17	25	Morelos	19
4	Querétaro	7	15	Guanajuato	16	26	Durango	21
5	Nuevo León	2	16	México	25	27	Tlaxcala	31
6	Baja California Sur	8	17	Baja California	3	28	Chiapas	30
7	Jalisco	14	18	Puebla	26	29	Tabasco	24
8	Yucatán	20	19	San Luis Potosí	18	30	Michoacán	23
9	Coahuila	6	20	Chihuahua	4	31	Oaxaca	32
10	Sonora	10	21	Veracruz	22	32	Guerrero	29
11	Sinaloa	15	22	Hidalgo	28			

Fuente: Tabla del IMCO.

Empleo Informal de 2006 a 2012

El empleo informal forma parte de la Población Ocupada, considera a aquellas personas que trabajaban en el ambulante, negocios familiares, negocios por cuenta propia no constituidos como sociedad y a los ocupados en el sector informal de los hogares.

Tabla 24: Empleo Informal de 2006 a 2012,
con la metodología anterior utilizada por INEGI.

Informalidad laboral (cuarto trimestre, octubre - diciembre)							
AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 / III trimestre
Número de personas	23,162,578	23,886,133	23,135,427	24,542,361	24,252,474	26,444,019	26,574,116
Tasa de informalidad laboral	52.7%	52.8%	51.6%	53.0%	52.8%	54.7%	54.4%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

En el periodo de gobierno de Felipe Calderón aumentó en términos absolutos 3,411,538 nuevas personas en el empleo informal, en términos relativos 14.7%, al pasar de 23,162,578 personas en 2006 a 26,574,116 personas para 2012, teniendo un ritmo de crecimiento promedio anual fue de 2.3%.

El aumento del empleo informal ayudó a que no se incrementara a una cifra más alta el número de desempleados, y no se trata de una cifra, sino que son personas vulnerables a caer a la pobreza o extrema pobreza al no poder adquirir lo más básico para tener una vida digna, así como no contar con seguridad social. Por tal motivo, la gran mayoría antes de optar por quedar desempleado, toma la decisión de insertarse en el empleo informal.

Tabla 25. Población desocupada y tasa de desempleo de 2006 a 2012.

Año	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Población desocupada	1,638,387	1,622,872	1,954,971	2,560,088	2,566,784	2,465,029	2,495,728
Tasa de desempleo	3.7%	3.6%	4.4%	5.5%	5.6%	5.1%	5.1%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENOE.

La reducción del costo unitario de la mano de obra en la industria manufacturera a partir de la crisis global de 2008-2009 fue debido a que las empresas de la industria manufacturera optaron a que los salarios y el empleo formal absorbieran el impacto

ocasionados por dicha crisis, llevando a una reducción de los salarios e incrementando el empleo informal y el desempleo.

Con la crisis de 2008 se disminuye la demanda de productos manufacturados por lo que los empresarios al no querer caer en pérdidas millonarias deciden de manera inmediata en despedir personal y pedir financiamiento principalmente a la banca privada con una alta tasa de interés para sobrevivir a la crisis y no llegar a la quiebra, en el mejor de los casos, el financiamiento fue para mejorar sus procesos productivos para incrementar la productividad con menor personal ocupado, poder ser más competitivos y salir de la crisis.

Después de que muchas empresas lograron sobresalir de la crisis, volvieron a contratar personal con una remuneración menor a tres salarios mínimos diarios, por lo que los trabajadores buscadores de empleo al ver las condiciones de los salarios, deciden formar parte del empleo informal y otros miles de personas más no les queda otra opción que formar parte del desempleo.

5.2 Gobierno de Enrique Peña Nieto (2012-2018).

Actualmente presidente de los Estados Unidos Mexicanos desde el 1 de diciembre de 2012.

Para Peña Nieto, la productividad es el eje del crecimiento económico, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-2018 publicado el 20 de mayo de 2013 en el Diario Oficial de la Federación. En dicho plan se establece los objetivos, metas, estrategias y prioridades que regirán las acciones del gobierno federal durante dicho periodo.

El gobierno tiene claro la importancia de la productividad al afirmar en el PND que uno de los retos que tiene que vencer México es en materia de la productividad debido a que limita y no permite el desarrollo nacional, así también acepta que la productividad total de los factores de la economía ha crecido a una tasa promedio anual de 0.7% en estos últimos 30 años.

Enfatiza que la productividad en México no ha tenido suficiente dinamismo como consecuencia de las crisis enfrentadas recientemente y debido a que aún existen

barreras que limitan la productividad laboral, por lo tanto, trabajará en su gobierno para afrontar dichos obstáculos.

En específico en la estrategia Número I del PND, se busca democratizar la productividad. Para el gobierno, citando el PND 2013-2018 dice que “Implica llevar a cabo políticas públicas que eliminen los obstáculos que impiden alcanzar su máximo potencial a amplios sectores de la vida nacional. Asimismo, significa generar los estímulos correctos para integrar a todos los mexicanos en la economía formal; analizar de manera integral la política de ingresos y gastos para que las estrategias y programas de gobierno induzcan la formalidad; e incentivar, entre todos los actores de la actividad económica, el uso eficiente de los recursos productivos”.

Por lo tanto, para el gobierno de Enrique Peña, democratizar la Productividad significa, en resumen, “que las oportunidades y el desarrollo lleguen a todas las regiones, a todos los sectores y a todos los grupos de la población”.

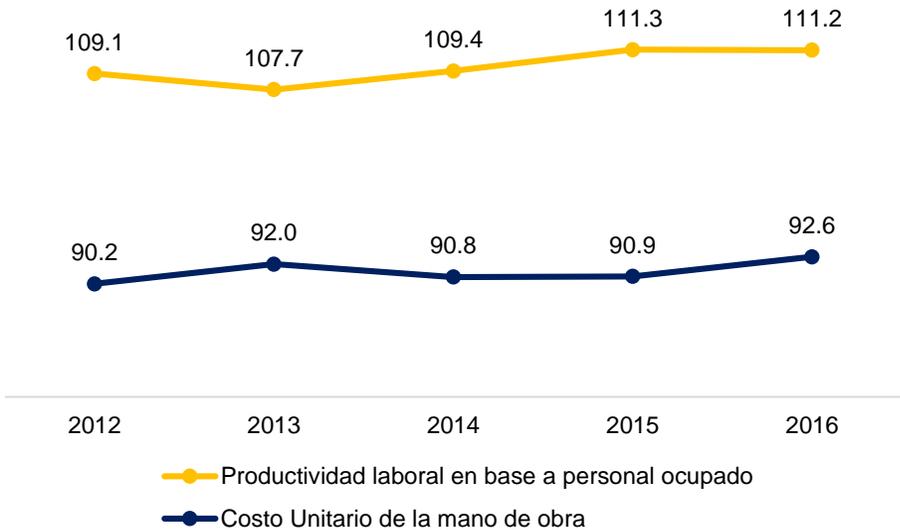
Tener una baja productividad laboral influye a un menor crecimiento económico y al actual gobierno eso le queda muy claro, en el PND reconoce que se necesita actuar en problemas como en el acceso limitado al financiamiento; rigidez en el mercado laboral; falta de competencia en diversos sectores de la economía; debilidades institucionales que merman al estado de derecho; la baja calidad educativa; la insuficiente inversión en capital humano y en infraestructura; así como la subregulación de la economía. Por tal motivo, se crea el programa para Democratizar la Productividad publicado en el diario oficial el 30 de agosto de 2013.

Parece que lo anteriormente dicho sólo quedó plasmado en letras en el PND. En sus cuatro años de gobierno, la productividad laboral en base a personal ocupado en el sector manufacturero ha crecido apenas 3.2% de 2013 a 2016 al pasar de un índice de 107.7 a 111.2, teniendo un crecimiento promedio anual de 1.1%.

En tanto, el costo unitario de la mano de obra presentó un crecimiento de 0.6% al pasar de un índice de 92 en 2012 a 92.6 en 2016, con ritmo de crecimiento promedio anual de 0.2%.

Comparado al gobierno de Felipe Calderón, Peña Nieto es el que ha tenido una mayor desvinculación del costo unitario de la mano de obra con respecto a su productividad laboral.

Gráfica 20. Índice de productividad y costo unitario de la mano de obra de 2012 a 2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de la EMIM.

Por lo tanto, durante la actual administración de Enrique Peña Nieto no se han dado resultados para disminuir los problemas económicos que aqueja a millones de ciudadanos. Las reformas estructurales implementadas no están dando grandes resultados.

Reforma Educativa

Promulgada en 2013 y de las más relevantes para el gobierno puesto que ayuda a derivar las barreras que limitan el desarrollo y el potencial del país.

Citando el resumen ejecutivo de la reforma educativa menciona que busca garantizar y fortalecer una educación pública obligatoria y de calidad con principios de equidad e inclusión, sin embargo, los datos oficiales no dicen lo mismo.

Por ejemplo, cifras publicadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) con la evaluación PISA 2012, posicionaba a México en el lugar 53 de 65 países evaluados en materias de matemáticas, ciencias y lectura, evaluando a México con un desempeño por debajo del promedio de los países evaluados por la OCDE.

Para la evaluación PISA 2015, México descendió aún más al pasar del lugar 53 al 58 de 70 países evaluados, encontrándose de igual manera por debajo de la media de los países que participaron en la evaluación.

Tabla 26. Resultados PISA 2015 Y 2012.

Educación	Posición (70 países)	DESEMPEÑO	Ciencias	Lectura	Matemáticas
			Media 493	Media 493	Media 490
			Max 556	Max 535	Max 564
			Mín 332	Mín 347	Mín 328
PISA 2015 México	58	Por debajo del promedio OCDE	416 PUNTOS	423 PUNTOS	408 PUNTOS
Educación	Posición (65 países)	DESEMPEÑO	Ciencias	Lectura	Matemáticas
			Media 501	Media 496	Media 494
			Max 580	Max 570	Max 613
			Mín 373	Mín 384	Mín 368
PISA 2012 México	53	Por debajo del promedio OCDE	415 PUNTOS	424 PUNTOS	413 PUNTOS

Fuente: Elaboración propia con datos de PISA- OCDE.

Gasto nacional en educación total y como porcentaje del PIB.

Tabla 27. Gasto Nacional en Educación y como porcentaje del PIB 2006-2012.

Año	Millones de pesos corrientes			Porcentaje del PIB			Distribución porcentual		
	Nacional	Público	Privado	Nacional	Público	Privado	Nacional	Público	Privado
2013	\$ 1,082,839	\$ 862,036	\$ 220,803	6.7%	5.3%	1.4%	100%	79.6%	20.4%
2014	\$ 1,198,950	\$ 923,333	\$ 275,617	6.9%	5.3%	1.6%	100%	77.0%	23.0%
2015	\$ 1,248,859	\$ 975,105	\$ 273,753	6.8%	5.3%	1.5%	100%	78.1%	21.9%
2016	\$ 1,303,368	\$ 991,680	\$ 311,688	6.7%	5.1%	1.6%	100%	76.1%	23.9%

Fuente: Elaboración propia con datos del INEE y del quinto informe de gobierno 2017.

El gasto nacional en educación sigue siendo deficiente y de baja calidad, se continúa violando la Ley General de Educación en la que establece que la inversión en educación no puede ser menos al 8% del Producto Interno Bruto (PIB).

En el sexenio de Felipe Calderón en promedio del total del gasto nacional en educación, el 21% era financiado por privados, ahora en el gobierno de Enrique Peña Nieto se incrementó a 22.3% el financiamiento por padres de familia que continúan pagando cuotas de inscripción, libros de textos, materiales educativos, uniformes, transporte y cursos adicionales, con lo cual la educación en México sigue estando lejos de ser gratuita como lo establece el artículo tercero de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

Tabla 28. Gasto nacional en educación (precios constantes base 2008) y tasa de crecimiento real.

Año	Millones de pesos a precios constantes (base 100=2008)			Crecimiento anual real (%)		
	Nacional	Público	Privado	Nacional	Público	Privado
2013	\$ 904,822	\$ 720,319	\$ 184,503	3.8	3.9	3.4
2014	\$ 956,809	\$ 736,856	\$ 219,953	5.7	2.3	19.2
2015	\$ 966,933	\$ 754,978	\$ 211,954	1.1	2.5	-3.6
2016	\$ 964,670	\$ 733,978	\$ 230,692	-0.2	-2.8	8.8

Fuente: Elaboración propia con datos del INEE y del quinto informe de gobierno 2017.

En la tabla 28 se puede observar que el gasto real nacional en educación se incrementó 6.6% de 2013 a 2016 al pasar de 904,822 millones de pesos a 964,670 millones de pesos y creció a un ritmo promedio anual de 2.2%.

Durante el gobierno de Felipe Calderón, sus primeros cuatro años de gobierno el incremento en gasto nacional en educación fue de 10.8% al pasar de 736,131 millones de pesos en 2007 a 815,411 millones de pesos en 2010 con un crecimiento promedio anual de 3.5%.

Por lo tanto, Peña Nieto quien impulsó la Reforma Educativa es a la vez quien menor gasto le ha dedicado a la educación con respecto a lo destinado con Felipe Calderón.

Es claro, que los resultados de una Reforma, en este caso la Educativa se empiezan a ver a largo plazo, pero es grave que ya pasaron tres años de la promulgación de dicha Reforma y no se ha visto un mínimo cambio, al contrario, México descendió aún más en educación. Por lo tanto, la Reforma Educativa impulsada por el gobierno de Enrique Peña Nieto no ha mostrado resultados a los alumnos, maestros y a la sociedad en general.

Es importante dar una educación de calidad a los alumnos, pero para ello se necesita un modelo educativo que incentive el aprendizaje del alumno, y así también, que el alumno contribuya con su esfuerzo y ganas de aprender. De igual manera, es necesario preparar con mayores conocimientos a nuestros profesores buscando la manera de que un profesor de la sierra de Oaxaca pueda adquirir los mismos conocimientos que un profesor de la CDMX, tomando en cuenta las condiciones y el contexto en el que viven, así también es necesario mejorar la infraestructura de las escuelas.

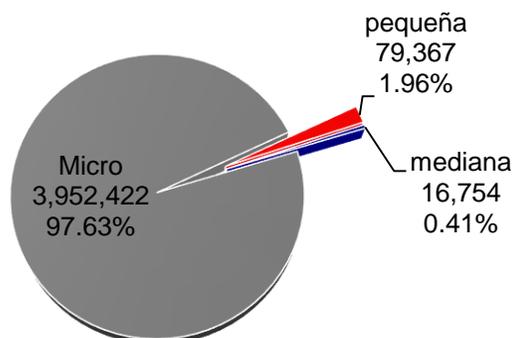
Financiamiento

En el marco del programa para Democratizar la Productividad, el INEGI, junto con el Instituto Nacional del Emprendedor y el Banco Nacional de Comercio Exterior, crean la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015. En dicha encuesta se busca dar seguimiento a las empresas y de acuerdo a INEGI, sirva para impulsar la cultura empresarial del país, apoyar el emprendimiento dando esquemas de financiamiento a la actividad productiva y así apoyar para que las empresas crezcan.

De acuerdo al número de empresas consideradas en la encuesta ENAPROCE 2015, actualmente hay 4,048,543 empresas consideradas MIPYME, de las cuales

3,952,422 (97.6) son micro, 79,367 (2%) pequeñas y 16,754 (0.4) medianas empresas.

Gráfica 21. Conformación de las Mipymes en México 2015.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, ENAPROCE 2015.

Del total de las 4,048,543 empresas, 450,920 son manufactureras, 2,287,439 dedicadas al comercio y 1,310,184 son empresas de servicio.

A continuación, se muestra la tabla con el número de empresas que solicitaron y recibieron apoyos de programas del Gobierno Federal en 2013 y 2014.

Tabla 29. Empresas que solicitaron y recibieron apoyo de programas del gobierno federal.

Gran sector	Empresas que solicitaron apoyos. 2013	Empresas que recibieron apoyos. 2013	% empresas que recibieron apoyo 2013	Monto recibido. 2013	Empresas que solicitaron apoyos. 2014	Empresas que recibieron apoyos. 2014	% empresas que recibieron apoyo 2014	Monto recibido. 2014
				(Millones de pesos)				(Millones de pesos)
Manufacturas	7,638	6,715	88%	1,011.03	5,755	2,557	44%	930.91
Comercio	29,140	10,550	36%	1,061.65	29,622	15,247	51%	1,041.32
Servicios	18,714	9,020	48%	1,136.63	21,922	16,578	76%	2,463.80
Total	55,492	26,285	47%	3,209.31	57,300	34,381	60%	4,436.04

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE).

Se puede observar en la tabla 29 que, de 2013 a 2014 aumento 3.3% el total de empresas que solicitaron un apoyo al gobierno federal al pasar en 2013 de 55,492 a 57,300 empresas en 2014. En lo que respecta al total de las empresas que recibieron apoyo aumento 30.8% en 2014 con respecto al 2013 al pasar de 26,285 empresas a 34,381 respectivamente.

El monto de apoyo total a valores corrientes aumento 38.2% en 2014 con respecto al año anterior.

Sin embargo, a valores constantes base 2008 el monto de apoyo total creció 32% de 2013 a 2014 al pasar de 2,682 millones de pesos a 3,540 millones de pesos.

Es de reconocer que en 2014 aumento el monto de dinero que se destinó para el apoyo financiero a las empresas del sector comercio y servicio que así lo solicitaron. Más sin embargo, para las empresas dedicadas a las manufacturas ocurrió todo lo contrario, en 2013 el 88% de empresas que solicitaron apoyo recibieron financiamiento por parte del gobierno federal, y para el 2014 disminuyó drásticamente las empresas apoyadas al pasar a sólo el 44% del total que solicitaron apoyo.

Es decir, para el caso de las empresas manufactureras, en 2013, más empresas solicitaron un apoyo financiero y fue mayor el número que recibió el apoyo, sin embargo, en 2014, menos empresas se decidieron a pedir un apoyo al Gobierno Federal y fueron menos las que se les otorgó dicho financiamiento.

En general, al actual gobierno ha dado un mayor apoyo financiero a las Mipymes pero no el suficientemente requerido. Si utilizamos las cifras del 2014, apenas el 1.4% del total de las empresas se decidió pedir apoyo financiero al gobierno federal y solo el 0.8 % resulto beneficiadas por un apoyo financiero por parte del gobierno.

Es necesario conjuntar esfuerzos porque de acuerdo a la encuesta ENAPROCE, actualmente hay poco conocimiento por parte de los microempresarios sobre los apoyos que da el Gobierno Federal, aunado las limitantes que se dan como es el

exceso de trámites administrativos, la alta tasa de interés anual y el tiempo de espera para que puedan ser aprobados dichos apoyos.

Así mismo, en el quinto informe de Gobierno de Enrique Peña Nieto muestra una tabla con el crédito total del sistema bancario, Tabla 30 y en el que se puede observar cuanto se destinó a la industria manufacturera tanto por la banca comercial como por la banca de desarrollo.

Tabla 30. Crédito total del sistema bancario de 2013 a 2016.

(saldos al final del periodo en millones de pesos)								
Valores constantes base=2008								
Concepto	2013		2014		2015		2016	
	Banca comercial	Banca de desarrollo						
Crédito total ¹⁷	2,546,750	458,739	2,686,749	523,817	2,965,603	586,262	3,192,250	667,045
Manufacturera	253,780	31,742	267,569	38,347	300,577	44,290	334,542	49,245
% de crédito a la manufactura	10.0%	6.9%	10.0%	7.3%	10.1%	7.6%	10.5%	7.4%

Fuente: Elaboración propia con datos del anexo estadístico del quinto informe de gobierno (2017).

Sin lugar a duda la mayor parte de los créditos que solicita y son autorizados para la industria manufacturera son dados por la banca comercial.

El crédito otorgado por la banca comercial a la industria manufacturera creció 31.8% de 2013 a 2016 con una tasa de crecimiento promedio anual de 9.6% y el crédito a la manufactura represento alrededor del 10% del crédito total.

Para el caso del gobierno de Felipe Calderón, en sus primeros cuatro años de gobierno el crédito por parte de la banca comercial a la manufactura creció 21.5% a un ritmo promedio anual de 6.7% y representaba el 10.7% del crédito total.

En lo que respecta a la banca de desarrollo el crédito otorgado al sector manufacturero creció 55.1% de 2013 a 2014 al pasar de 31,742 millones de pesos

¹⁷ El crédito incluye cartera directa vigente y vencida e intereses devengados no cobrados sobre créditos vigentes y vencidos, cartera afecta al esquema de participación de flujos con FOBAPROA, cartera redescontada, así como programas de reestructura en UDIs y la asociada a programas gubernamentales de apoyo a deudores (ADES).

a 49,245 millones de pesos, teniendo una tasa de crecimiento promedio anual de 15.8%.

Aunque, si se compara con el gobierno de Felipe Calderón, las cifras están muy por debajo, de 2007 a 2010 el crédito otorgado por la banca de desarrollo a la industria manufacturera se incrementó 176% al pasar de 7,711 millones de pesos en 2007 a 21,309 millones de pesos en 2010 (Tabla 17).

Es importante denotar que el actual gobierno de Enrique Peña Nieto le falta mucho por apoyar a las empresas del sector manufacturero, ya que está creando un acceso cada vez más limitado al financiamiento, por lo tanto, no está funcionando como debe de ser el programa para democratizar la productividad. Hay que destacar que las Mipymes son actualmente en México las que generan la mayor parte de los empleos formales.

Formación Bruta de Capital

Tabla 31. Formación Bruta de Capital total de 2013 a 2015.

Año	Formación bruta de capital Total (Millones de pesos constantes base 2008)	Sector			Sector			Variación real anual de la FBC en la industria manufacturera	Variación real anual de la FBC total
		Construcción	Industria manufacturera	Resto de sectores	Construcción	Industria manufacturera	Resto de sectores		
2013	2,892,602	1,682,260	1,004,341	206,000	58.2%	34.7%	7.1%		
2014	2,978,390	1,704,496	1,064,234	209,661	57.2%	35.7%	7.0%	6.0	3.0
2015	3,104,636	1,741,754	1,158,861	204,020	56.1%	37.3%	6.6%	8.9	4.2

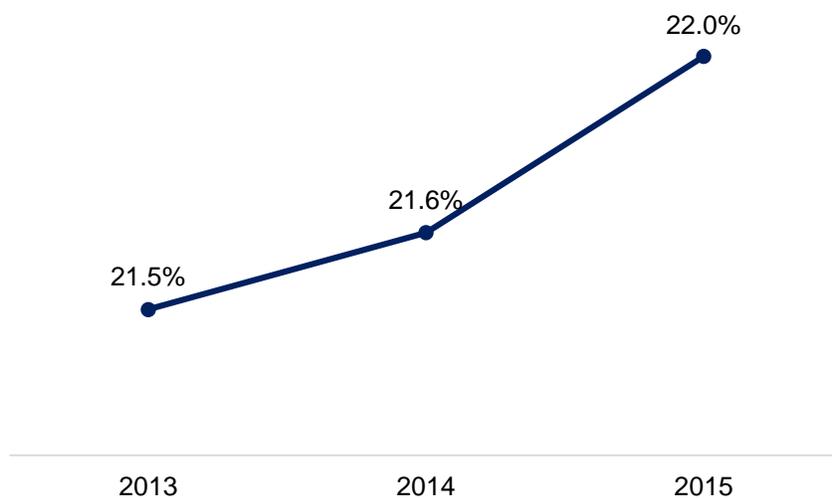
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

La Formación Bruta de Capital total de 2013 a 2015 creció apenas el 7.3% con una tasa promedio anual de 3.6% al pasar de 2,892,602 millones de pesos a 3,104,636 millones de pesos.

Del total de la Formación Bruta de Capital de 2013 a 2015, el 35.9% se destinó a la industria manufacturera y del cual en promedio 72.3% fue de origen importado y el 27.7 de origen nacional.

Cabe mencionar que la formación Bruta de Capital con respecto al PIB se mantuvo en promedio en 21.7%.

Gráfica 22. Formación Bruta de Capital Fijo respecto al PIB a precios constantes (base 2008=100) de 2013 a 2016.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Balanza comercial

Tabla 32. Balanza comercial de la industria manufacturera de 2013 a 2016.

Concepto	2013	2014	2015	2016
Exportaciones	262,858,123	269,176,188	263,226,650	248,745,685
Importaciones	272,923,554	275,188,686	270,714,887	253,814,184
Saldo	-10,065,431	-6,012,497	-7,488,237	-5,068,500
	Déficit comercial	Déficit comercial	Déficit comercial	Déficit comercial

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Gráfica 23. Balanza comercial de la industria manufacturera de 2006 a 2012.
(millones de dólares a precios constantes base 2008=100)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

Durante los primeros cuatro años de gobierno de Enrique Peña Nieto se ha mantenido un déficit comercial, aunque este en términos reales se ha ido disminuyendo, al pasar de -10,065,431 millones de dólares en 2013 a -5,068,500 millones de dólares en 2016.

Lo anterior es producto de que se importa más de lo que se exporta, principalmente en estos últimos años se redujeron las exportaciones petroleras y se incrementó la importación de petróleo principalmente de gasolinas. Así también, por el exceso de oferta de petróleo por parte de Estados Unidos.

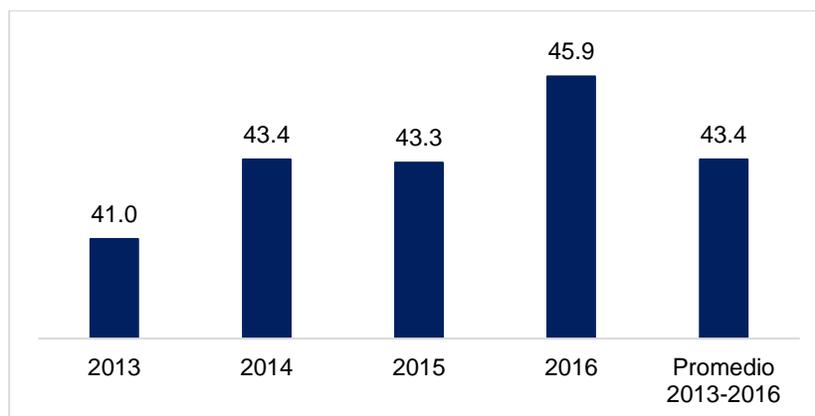
Si bien la depreciación del peso frente al dólar que se ha venido dando fuertemente desde inicios del 2015 ha abaratado las exportaciones, pero ha vuelto más cara las importaciones. Este beneficio que México debería tener por el tipo de cambio frente al dólar no ha sido suficiente para tener un superávit comercial, debido a que México importa más del 50% de los insumos requeridos para la producción nacional.

Inclusive en 2015 y 2016 se dio una reducción de las exportaciones e importaciones y es en este periodo cuando el dólar cerró con un tipo de cambio de entre \$16 y \$20 pesos frente al peso.

Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global (VAEMG) 2013-2016

Gráfica 24. Participación del Contenido Nacional de las Exportaciones Globales en la Producción Manufacturera Global 2013 a 2016 ¹⁸.

(en base a valores constantes base 2008)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Como se observa en la gráfica 24, el VAEMG representó en promedio para el periodo 2013-2016 el 43.4% de la Producción Manufacturera Global (PMG). Esto significa que por cada peso de producción manufacturera global de 2013 a 2016, en promedio México aportó con 43.4 centavos a la exportación.

El VAEMG se incrementó durante el gobierno de Enrique Peña Nieto, dado que con el gobierno de Felipe Calderón en promedio México aportada el 38.5% al Valor Agregado de Exportación en la Manufactura Global (VAEMG).

En 2016 fue el año que se contribuyó con más valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global con 45.9%.

Para el 2016, la rama de fabricación de automóviles y camiones fue la que participó con mayor contenido nacional de las Exportaciones Globales de la producción Manufacturera Global con el 66.3%, es decir, por cada peso exportado fue necesario exportar \$33.7 centavos de insumos importados. Por su parte, contribuyó con el 22.5% del total del VAEMG que se agregó en México.

¹⁸ 2016: cifras preliminares.

En contraste, una de las ramas que menor participación tuvo en el contenido nacional de las exportaciones globales agregando solo 12.6% de valor fue fabricación de equipo de comunicación y quien contribuyó con el 1% del total del VAEMG.

Balanza de pagos

Tabla 33. Saldo de la cuenta financiera de 2006 a 2012 a valores constantes¹⁹.

Año	Cuenta Financiera			
	Total (valores constantes base 2008) millones de dólares	Inversión Extranjera Directa	Inversión de cartera	Otra inversión
2013	52,430	29,043	35,236	-11,850
2014	43,236	17,685	36,682	-11,130
2015	19,208	18,827	21,987	-21,605
2016	24,227	20,576	24,046	-20,396

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México.

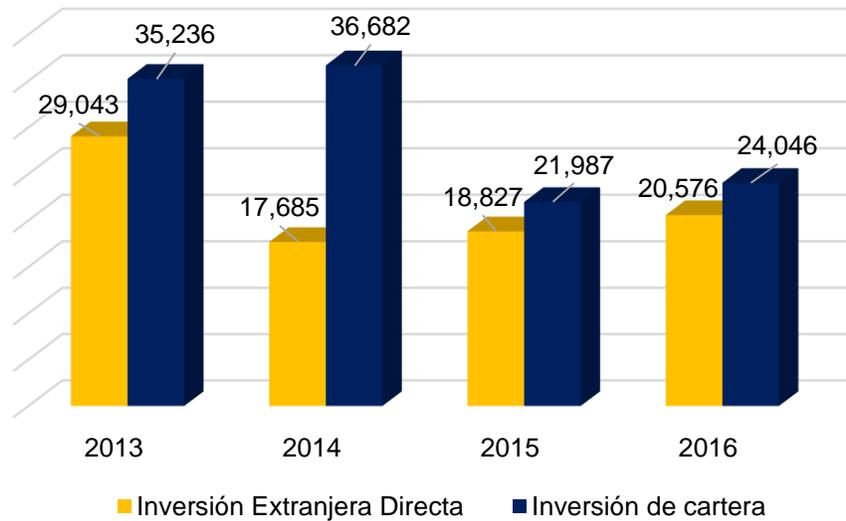
Se puede observar en la tabla 33 que la cuenta financiera ha mostrado en el sexenio de Enrique Peña Nieto un superávit, aunque este se ha ido mermando, principalmente en 2015 al tener un superávit de 19,208 millones de dólares.

El total de la cuenta financiera se ha reducido 53.8% de 2013 a 2016 al pasar de un superávit de 52,430 millones de dólares a 24,227 millones de dólares.

Este superávit continúa utilizando para financiar la cuenta corriente la cual ha presentado saldo negativo.

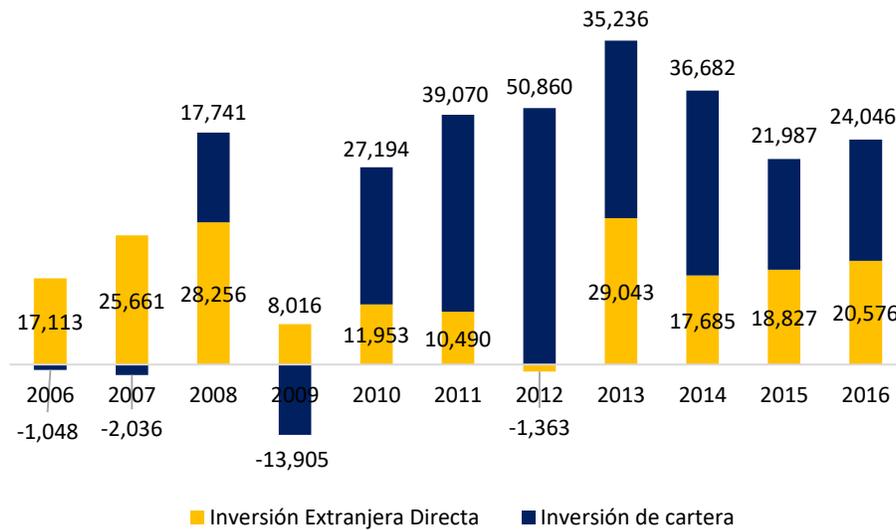
¹⁹ Esta presentación de la balanza de pagos sigue los criterios de clasificación y registro recomendados por el Fondo Monetario Internacional en la quinta edición de su Manual de la Balanza de Pagos.

Gráfica 25. Inversión Extranjera Directa e Inversión de Cartera de 2013 a 2016
Valores constantes (base 2008=100) millones de dólares.



Fuente: elaboración propia con datos de Banxico.

Gráfica 26. Inversión Extranjera Directa e Inversión de Cartera de 2006 a 2016
Valores constantes (base 2008=100) millones de dólares.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

El componente de la cuenta financiera (tabla 33, gráfica 25) se dio una fuerte Inversión Extranjera Directa en 2013 de 29,043 millones de dólares recuperándose de una salida de inversión extranjera directa en 2012 de 1,363 millones de dólares, no obstante, en 2014 se volvió a reducir la IED en 39.1% con respecto al 2013 y se incrementó 6.5% en 2015 con respecto al 2014, presentando una ligera recuperación en 2016 de 9.3%.

La Inversión Extranjera Directa de 2013 a 2016 decreció 29.2% al pasar de 29,043 millones de dólares a 20,576 millones de dólares.

En lo que respecta a la inversión de cartera se ha ido reduciendo al tener un decrecimiento de 31.7% de 2013 a 2016 debido a que el Banco de México mantuvo la tasa de referencia por debajo de 4.08% todo el 2013 hasta finales del 2016 cuando se volvió incrementar por arriba del 5%.

He de destacar que el gobierno de Enrique Peña Nieto, si bien se ha reducido la Inversión Extranjera Directa, pero se ha mantenido por arriba de las cifras que se dieron con el gobierno de Felipe Calderón, excepto a 2007, aunado a eso, en este periodo de 2013 a 2016 es donde se ha presentado una reducción de la Inversión de Cartera manteniéndose más equilibrada con la Inversión Extranjera Directa, debido a que en el gobierno de Calderón se tuvo una fuerte reducción de la IED después de la crisis del 2008 y a partir de esa fecha se había elevado la Inversión de Cartera.

Estas evidencias muestran que el débil crecimiento de la Formación Bruta de Capital (tabla 31), el incremento de la Inversión Extranjera Directa en 2013 y el equilibrio entre la IDE y la Inversión de Cartera se debió en parte por una semiestabilidad macroeconómica al mantener tasas de interés entre 4 y 3.5% lo que permitió adquirir créditos más baratos y al tener una inflación por debajo del 4.08%, presentando la mínima inflación en 2015 con 2.13%, con lo cual genero cierto grado de certidumbre.

Los inversionistas tanto nacionales como extranjeros buscan maximizar sus beneficios y México tiene la opción de lograrlo mediante la reducción de los costos

de producción por la vía de la mano de obra calificada pero mal remunerada en comparación con otros países de Latinoamérica.

Y desde luego Peña Nieto anuncio una ambiciosa inversión en infraestructura lo que hizo un poco más atractivo al país para la inversión nacional y extranjera creando con ello certidumbre en el país, lamentablemente esta inversión en infraestructura ha estado marcada por la corrupción triplicando su costo de producción, que sean de mala calidad y otras muchas han quedado en el olvido.

No obstante, durante el gobierno de Enrique Peña Nieto se han presentado diversas dificultades que han frenado el crecimiento de la inversión, y uno de ellos es el excesivo incremento de la deuda del sector público federal, de acuerdo con datos de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) la deuda pasó del 33.8% como porcentaje del PIB en 2012 a representar el 48% del PIB para el 2016, llevando con ello que la Agencia calificadora Standard & Poor's cambiara la calificación crediticia a México de estable a negativa por los riesgos en las finanzas públicas, la posibilidad que se pueda incumplir con el pago de la deuda y la silenciosa quiebra de Pemex. Lo anterior crea de nuevo incertidumbre en el país alejando las inversiones.

Sumado a otras dificultades que enfrenta el país como la inseguridad, desaprobación de la población hacia el presidente de la Republica, la corrupción, desalentando a muchos empresarios nacionales y extranjeros.

Competitividad estatal 2016

El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) realizó el Índice de Competitividad Estatal 2016²⁰ y arrojó que se puede observar dos Méxicos: el

²⁰ El Índice de Competitividad Estatal 2016, además de presentar el análisis sobre la brecha de desarrollo, mide la competitividad de los estados, es decir, su capacidad para atraer y retener talento e inversiones. La competitividad de los estados se traduce en mayor productividad y bienestar para sus habitantes.

El ICE 2016 está compuesto por 100 indicadores, categorizadas en 10 subíndices. El análisis muestra los avances y retrocesos en cada uno de los subíndices e indicadores analizados para las 32 entidades. En esta edición, que evalúa el desempeño de los estados de 2012-2014, de los indicadores evaluados en promedio 53 mejoraron, 30 retrocedieron y 17 se mantuvieron igual. IMCO.

primero que es el de los Estados del norte y Bajío, teniendo su principal característica el desarrollo industrial y una fortaleza de sus exportaciones atrayendo inversiones, generando empleos formales y disminuyendo la pobreza; y el otro México del sur y sureste, caracterizado por la pobreza de su población y su incapacidad de conectarse con el comercio exterior.

IMCO menciona que el Índice de Competitividad Estatal 2016 está compuesto por 100 indicadores, categorizadas en 10 subíndices. El análisis muestra los avances y retrocesos en cada uno de los subíndices e indicadores analizados para las 32 entidades., ICE 2016 evalúa el desempeño de los Estados de 2012-2014, de los indicadores evaluados en promedio 53 mejoraron, 30 retrocedieron y 17 se mantuvieron igual.

Tabla 34: Comparación Índice de Competitividad Estatal 2012 y 2014.

Ranking de Índice de Competitividad Estatal								
Ranking 2014	ESTADO	Ranking 2012	Ranking 2014	ESTADO	Ranking 2012	Ranking 2014	ESTADO	Ranking 2012
1	CDMX	1	12	Baja California Sur	6	23	Morelos	25
2	Aguascalientes	2	13	Quintana Roo	12	24	Tlaxcala	27
3	Nuevo León	5	14	Puebla	18	25	Baja California	17
4	Colima	3	15	Tamaulipas	13	26	Zacatecas	24
5	Querétaro	4	16	Chihuahua	20	27	Tabasco	29
6	Sonora	10	17	Nayarit	23	28	Veracruz	21
7	Coahuila	9	18	Guanajuato	15	29	Michoacán	30
8	Jalisco	7	19	San Luis Potosí	19	30	Chiapas	28
9	Sinaloa	11	20	Hidalgo	22	31	Oaxaca	31
10	Yucatán	8	21	México	16	32	Guerrero	32
11	Campeche	14	22	Durango	26			

Fuente: IMCO, 2016

En la tabla 34, se muestra la posición de los Estados de acuerdo al índice de competitividad 2012 y 2014 donde se evaluaron 10 subíndices: Derecho, medio

ambiente, sociedad, sistema político, gobiernos, mercado de factores, economía, precursores, relaciones internacionales e innovación.

Se puede ver claramente, los dos México como menciona el IMCO, teniendo una mayor competitividad los Estados del norte y Bajío, los cuales, distinguen por un mayor desarrollo industrial y mayor exportaciones, en contraste con estados del sur como es Chiapas y Oaxaca tienen un mayor número de población en pobreza, teniendo, así como una menor capacidad para atraer inversión y retener talento.

Ocupación Informal

Los resultados que arroja la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) sobre el empleo informal, o medición ampliada de informalidad, añade a la definición de trabajo informal las siguientes categorías: el trabajo no protegido en la actividad agropecuaria, el servicio doméstico remunerado de los hogares, así como los trabajadores subordinados que, aunque trabajan para unidades económicas formales, lo hacen bajo modalidades en las que se elude el registro ante la seguridad social.

Esta nueva forma de medición aplicada por el INEGI fue aprobada por la Organización Internacional del Trabajo el 31 de octubre de 2012, a partir de la recomendación de un grupo de expertos de varios países, en el que participó el INEGI, por lo cual, con esta nueva metodología aumenta el número de personas en empleo informal y se acerca más a la realidad mexicana.

Durante el periodo actual del gobierno priista dirigido por el presidente Enrique Peña Nieto se puede observar que la ocupación informal se ha mantenido en niveles altos en proporción al total de la población ocupada en México.

Realmente el gobierno de Enrique Peña Nieto no ha logrado conducir a las empresas a generar los empleos necesarios y de calidad para reducir la ocupación informal que conlleva a una menor productividad laboral y un menor desempeño de la economía. Una de las vías para incrementar el empleo formal son mejores salarios.

Del 2012 a 2016 en términos absolutos aumento 469,881 nuevas personas que se emplearon de manera informal al pasar de 29,365,546 personas a 29,835,427 personas.

En términos relativos en 2016 se redujo 2.9 el porcentaje de informalidad al pasar de 60.1% a 57.2%, esto debido a que, en 2012 era menor la población ocupada con 48,822,271 personas en comparación en 2016 que se encuentra en 52,123,674 personas.

En 2012 y 2013 se tuvo el mayor nivel de ocupación informal en términos relativos de 60.1% y 59.2%.

Con ello, se puede afirmar que en el actual gobierno ha continuado con una rigidez en la legislación laboral que no ha permitido aumentar los salarios mínimos y mucho menos mejoras en la protección y seguridad social de los trabajadores que optan mejor por la informalidad.

Sumando que no se dan las condiciones necesarias para crear empleos formales y reducir la informalidad, condiciones como la corrupción, cobro de piso a los comercios por parte de la delincuencia organizada, la violencia que se está viviendo actualmente y el poco apoyo a las Mipymes.

Factores como la ocupación informal contribuyen a que el ritmo de crecimiento de la productividad laboral sea bajo de apenas 3.2% de 2013 a 2016 debido a que impide que se incremente la productividad.

El tener un alto nivel de informalidad causa una baja recaudación de impuesto que conlleva a no tener una mejor seguridad social, pensiones, inversión en educación y salud y por lo tanto se vea aún más afectado el trabajador.

Por lo tanto, se puede afirmar que factores como la informalidad laboral, baja calidad en educación, falta de infraestructura de calidad, corrupción, rigidez laboral y salarios bajos dan como resultado el nulo crecimiento en la productividad laboral en México y creando desventajas en comparación con otros países subdesarrollados.

En una investigación reciente sobre la trampa del bajo crecimiento en México realizado por la (OCDE, 2015) menciona que es necesario implementar reformas en otras áreas buscando tener un enfoque integral que permita a México avanzar en las cadenas de valor y así superar la trampa de la baja productividad. Añade que es necesario disminuir las altas tasas de informalidad y es necesario un sistema universal de pensión y el establecimiento de un seguro de desempleo y ampliar la legislación de protección del empleo.

Tabla 35: Ocupación informal de 2012 a 2016²¹

Informalidad laboral (cuarto trimestre octubre - diciembre)					
AÑO	2012	2013	2014	2015	2016
Número de personas	29,365,546	29,561,960	28,856,933	30,001,490	29,835,427
Tasa de informalidad laboral ²²	60.1%	59.2%	57.9%	58.2%	57.2%

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENOE del INEGI.

Informe Global de Competitividad

El Foro Económico Mundial, publica desde el 2005 anualmente el Informe Global de Competitividad en el cual presenta los resultados donde se evalúan al redor de 140²³ economías y muestran una visión de los factores que impulsan la productividad y prosperidad.

Por lo tanto, factores como tener instituciones públicas sólidas, infraestructura de calidad, un buen ambiente macroeconómico, una buena formación en educación entre otras, conducen a una mejor productividad y una mayor competitividad entre las diferentes economías del mundo.

²¹ Cifras utilizando la nueva metodología de INEGI, incorporando a la categoría a las personas que realizan trabajo doméstico, trabajan en el ámbito agropecuario, así como a quienes se ocupan en negocios familiares o prestan sus servicios a empresas, instituciones y gobiernos sin estar dados de alta en la seguridad social. Empleo Informa: Sector Informal + Trabajo doméstico + empresas, gobierno e instituciones formales, pero sin seguro social + ámbito agropecuario.

²² Porcentaje respecto de la Población Ocupada.

²³ El número de países varía por año, algunos periodos se analizan 138 países, 140, 144 o 148 países.

Analizando algunos datos que arroja el Informe Global de Competitividad realizado por el Foro Económico Mundial para el periodo 2012 al 2015 se puede observar las siguientes tablas:

Tabla 36: Posición de las Instituciones de acuerdo al ranking realizado por el Foro Económico Mundial.

Periodo	2012-2013	Ranking (144 países)	2013-2014	Ranking (148 países)	2014-2015	Ranking (144 países)	2015-2016	Ranking (140 países)
Países	Singapur	1	Finlandia	1	Nueva Zelanda	1	Finlandia	1
	Trinidad y Tobago	91	Etiopia	95	Argelia	101	Trinidad y Tobago	108
	México	92	México	96	México	102	México	109
	Surinam	93	Tanzania	97	Albania	103	Bolivia	110
	Venezuela	144	Venezuela	148	Venezuela	144	Venezuela	140

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Competitividad Global de WEF.

Tabla 37: Ranking de Infraestructura de acuerdo al Informe de Competitividad Global del WEF.

Periodo	2012-2013	Ranking (144 países)	2013-2014	Ranking (148 países)	2014-2015	Ranking (144 países)	2015-2016	Ranking (140 países)
País	Hong Kong	1	Hong Kong	1	Hong Kong	1	Hong Kong	1
	Kazakstán	67	Puerto Rico	63	República Eslovaca	64	Kazajistán	58
	México	68	México	64	México	65	México	59
	Indonesia	69	Irán	65	Namibia	66	El Salvador	60
	Haití	144	Republica de Chad	148	república de Chad	144	República de Chad	140

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Competitividad Global de WEF.

Tabla 38: Posición de ambiente macroeconómico de acuerdo al ranking del Informe de Competitividad Global del WEF.

Periodo	2012-2013	Ranking (144 países)	2013-2014	Ranking (148 países)	2014-2015	Ranking (144 países)	2015-2016	Ranking (140 países)
País	Brunéi	1	Brunéi	1	Noruega	1	Noruega	1
	Nigeria	39	Puerto Rico	48	Panamá	52	Moldavia	55
	México	40	México	49	México	53	México	56
	Países Bajos	41	Canadá	50	Paraguay	54	República Dominicana	57
	Grecia	144	Líbano	148	Malawi	144	Malawi	140

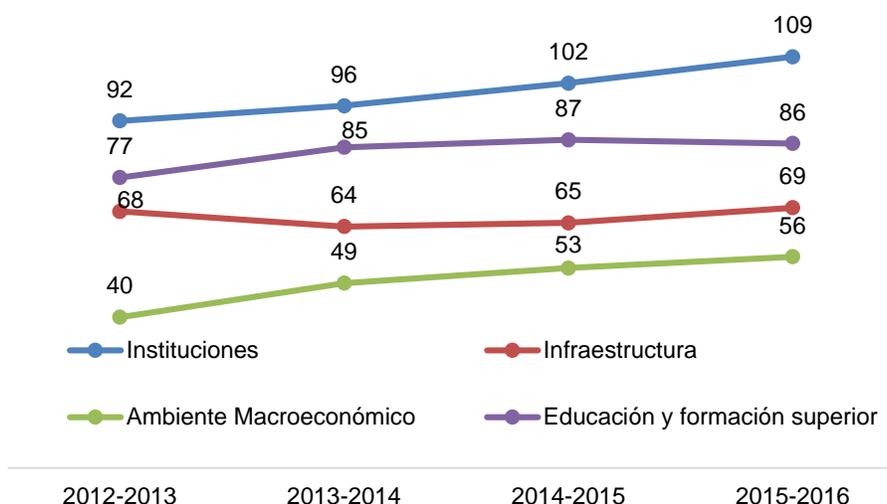
Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Competitividad Global de WEF.

Tabla 39: Posición en educación y formación superior del ranking del Informe de Competitividad Global realizado por la WEF.

Periodo	2012-2013	Ranking (144 países)	2013-2014	Ranking (148 países)	2014-2015	Ranking (144 países)	2015-2016	Ranking (140 países)
País	Finlandia	1	Finlandia	1	Finlandia	1	Singapur	1
	Albania	76	Kuwait	84	Sudáfrica	86	Kuwait	85
	México	77	México	85	México	87	México	86
	Irán	78	Perú	86	Tayikistán	88	Georgia	87
	Haití	144	Burundi	148	Angola	144	Mauritania	140

Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Competitividad Global de WEF.

Gráfica 27: Posición de México en cuatro factores que influye en la productividad y competitividad de acuerdo al ranking del Informe de Competitividad Global del WEF.



Fuente: Elaboración propia con datos del Informe de Competitividad Global de WEF.

Como se puede observar en las tablas 36, 37, 38, 39 y la gráfica 27, recordando que entre más se aleje de 1 significa que el país es menos competitivo y, por lo tanto, también menos productivo, dando como resultados un país con menos crecimiento económico, llevando aniveles de ingresos menores y un menor bienestar entre los ciudadanos.

Ante la situación planteada, México en el periodo del 2012 a 2016 ha mostrado un deterioro en sus instituciones, al pasar de una posición 92 a 109 de una total 140 países en promedio evaluados.

Las instituciones son una parte fundamental de la sociedad, al respecto Douglass C. North (1990) afirma que “las Instituciones son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana y estructuran incentivos en el intercambio, sea político, social o económico”.

Es decir, las instituciones son el conjunto de reglas y leyes que gobiernan tanto en aspectos políticos, económicos y sociales.

El Foro Económico Mundial (WEF) refiere que las instituciones dan un incentivo y reducen la incertidumbre para que los ciudadanos tengan confianza y puedan participar en las actividades económicas.

Así también, tomando en cuenta el libro ¿Por qué fracasan los países? de Acemoglu y Robinson (2012), de forma clara mencionan que:

Las instituciones económicas dan forma a los incentivos económicos: los incentivos para recibir una educación, ahorrar e invertir, innovar y adoptar nuevas tecnologías, etcétera. Es el proceso político lo que determina bajo qué instituciones económicas se vivirá y son las instituciones políticas las que determinan cómo funciona este proceso.

Por ejemplo, las instituciones políticas de una nación determinan la capacidad de los ciudadanos de controlar a los políticos e influir en su comportamiento. Esto, a su vez, determina si los políticos son agentes (aunque sea imperfectos) de los ciudadanos, o si son capaces de abusar del poder que se les confía o que han usurpado, para amasar sus propias fortunas y seguir sus objetivos personales en detrimento de los de los ciudadanos. Las instituciones políticas incluyen constituciones escritas y si la sociedad es una democracia, pero no se limitan a ello. Incluyen el poder y la capacidad del Estado para regular y gobernar la sociedad. También es necesario considerar más ampliamente los factores que determinan cómo se reparte el poder político en la sociedad, sobre todo la capacidad de los distintos grupos de actuar colectivamente para conseguir sus objetivos o impedir que otras personas consigan los suyos. (Acemoglu, Robinson, 2012, p. 33)

Por lo tanto y en base a lo que menciona Acemoglu y Robinson hay que tener claro que existen dos tipos de instituciones: las inclusivas y extractivas. Las inclusivas son aquellas que garantizan seguridad, hacen respetar un Estado de Derecho, hay transparencia y dan confianza a los ciudadanos para participar en actividades económicas y políticas.

Las extractivas son todo lo contrario, sumando que el poder recae solo en algunas cuantas personas, hay pago de sobornos, mal gasto de los recursos públicos, buscando extraer las riquezas del país para beneficiar a un grupo de poder o elite empresarial que por lo regular los beneficiados son los propios políticos, sus familiares y amigos.

En otras palabras, es importante el tipo de instituciones que existen en cada país para que tenga crecimiento económico, pues influye mucho en el incentivo que dan hacia las personas para que participen en la economía.

Lo anterior explica por qué ha caído 19 posiciones las instituciones en estos últimos cuatros años en el ranking realizado por el Foro Económico Mundial al pasar de una posición 92 en 2012 a ocupar el lugar 109 en 2016. En el periodo 2015-2016 México se encontraba por arriba de Trinidad y Tobago y por de Bajo de Bolivia. Tiene un deterioro en sus instituciones debido a que el gobierno priista dirigido por el actual Presidente de la República Enrique Peña Nieto, ha optado por continuar teniendo instituciones extractivas para beneficiar a toda la elite política, influyendo mucho el papel de la corrupción y no sólo en México sucede sino en la gran mayoría de los países subdesarrollados, tal es el caso de Venezuela. Esto contribuye a un más a tener una baja productividad laboral porque las instituciones mexicanas no coadyuvan a tener una mejor calidad educativa, de salud, de seguridad, un buen ambiente para atraer inversiones incluso de los mismos mexicanos.

Infraestructura

La infraestructura es importante en un país porque permite el intercambio de productos más fácilmente entre diferentes economías, aumenta la capacidad productiva y la competitividad del país, además de que es un aspecto muy importante en las políticas de desarrollo. De acuerdo con CEPAL, (2004) el tener infraestructura moderna y en excelentes condiciones contribuye a que el país pueda desarrollar ventajas competitivas llevando a alcanzar un mayor grado de especialización productiva y tener una mayor participación en el mercado mundial.

De acuerdo al Informe Global de Competitividad, México ha presentado una mejora en infraestructura al pasar en el ranking de una posición 68 en 2012 a 59 en 2016, Estando por arriba de Kazajistán y por debajo del Salvador.

Se puede afirmar que, durante el gobierno de Peña Nieto se han realizado obras en materia de comunicaciones y gasto en infraestructura carretera, lamentablemente lo que no se dice es que los mexicanos están pagando cara la factura por cuestiones de corrupción debido a que el gobierno aumenta los costos reales de cada inversión en infraestructura triplicando el costo y construyendo carreteras de mala calidad.

Ambiente macroeconómico

Es muy importante que un país tenga un entorno macroeconómico estable sin recesiones y una estabilidad de precios, aplicando una buena política monetaria en conjunto con una política fiscal y financiera.

Por lo que se refiere a los cuatro años de gobierno de Enrique Peña Nieto, México en el ambiente macroeconómico descendió dieciséis lugares en el ranking realizado por el Foro Económico Mundial en donde se evalúan 140 países en promedio, al pasar del lugar 40 en 2012 al 56 en 2016.

Dicha caída del ambiente macroeconómico se debió a una desaceleración económica, caída de los precios del petróleo, mínimo crecimiento del PIB, se ha dado una mayor inversión de cartera que de capital, de acuerdo a datos oficiales del Banco de México, la inflación se ha mantenido estable al pasar de 3.57% en diciembre de 2012 con una inflación objetivo de 3% a diciembre de 2016 a 3.36% con una inflación objetivo de 3.0%. Así también, una depreciación del peso frente al dólar al pasar de \$13.01 en diciembre de 2012 a 20.53 en diciembre del 2016, (57.8%) más caro que al inicio del gobierno actual.

Queda claro, que el gobierno ha aplicado una política monetaria de aumento a las tasas de interés para contrarrestar las presiones inflacionarias al pasar de 4.5% en

diciembre de 2012 a 5.75% para diciembre del 2016. Sumado de un aumento de las gasolinas, de 35.9% de julio de 2012 a julio de 2016, al pasar de \$10.45 a \$14.45.

De acuerdo con el Banco Mundial, en la publicación México Panorama General, la depreciación de la moneda no ha conducido a un aumento en la competitividad externa llevando a un mayor aumento de las exportaciones. Sumándole la incertidumbre por la llegada de Trump a la presidencia de Estados Unidos y la renegociación del Tratado de Libre Comercio (TLCAN), frenando la inversión fija bruta en México, en particular las relacionadas al comercio y a la industria manufacturera.

Datos de Transparencia Internacional, en el Índice de Percepción de la Corrupción IPC, en el que se evalúan en promedio 175 países al año, en una escala de 0 a 100, donde 0 (percepción de altos niveles de corrupción) a 100 (percepción de bajos niveles de corrupción), la posición de un país indica el puesto que ocupa respecto de otros países/territorios incluidos en el índice. La posición puede cambiar por algo tan simple como que se modifique la cantidad de países incluidos en el índice.

Para el caso de México, en estos cuatro años del gobierno de Peña Nieto (2012 a 2016) la percepción de corrupción ha aumentado al pasar de una posición de 105 con una puntuación de 34 a ocupar el lugar 123 con una puntuación de 30. Es decir, en cuatro años se ha percibido en el país con más corrupción.

Tabla 40. Índice de Percepción de la Corrupción IPC.

Índice de Percepción de la Corrupción IPC				
País	Posición	puntuación	Calificación	Países en Lista
México 2012	105	34	Corrupto	174
México 2016	123	30	Corrupto	176

Fuente: Elaboración propia con datos de Transparencia Internacional.

De acuerdo a Transparencia Internacional, las instituciones públicas en México y en los demás países deben aumentar su transparencia y los funcionarios deben rendir cuentas claras. “destaca que el soborno, el abuso de poder y los acuerdos secretos siguen estando muy presentes”.

El actual gobierno mexicano es experto en dar licitaciones a empresas que ofrecen los productos o servicios por arriba del precio comercial que, por lo regular, son empresas de conocidos, amigos, familiares y porque no, empresas fantasmas que ellos mismos crean para poder realizar desfalcos al erario público.

Conclusiones

La productividad laboral en el sector manufacturero de 2006 a 2016 presentó un semiestancamiento debido a que mostró variaciones anuales en su crecimiento tanto positivas como negativas, aunque no mayores al 4%.

Es decir, de 2006 a 2016 creció \uparrow 12.1%, con una tasa promedio anual de 1.1%. La tasa de crecimiento anual más alta se alcanzó en 2010 con 3.9% y en 2012 con 3.2%

No obstante, este crecimiento está muy por debajo del que se necesita para que el sector manufacturero sea competitivo a nivel internacional.

El colectivo de investigadores de México ¿Cómo vamos? refieren que se necesita crecer a 4.8% de acuerdo con cálculos de Global McKinsey Institute para mantener un crecimiento económico sostenido y poder incrementar la competitividad.

Actualmente el sector manufacturero ha sido competitivo en el exterior, pero por otros factores como son, costos de producción más bajos por tener mano de obra calificada pero mal remunerada. Al no incentivar a los inversionistas a desarrollar las fuerzas productivas, optan por reducir los costos de producción mediante empleos mal remunerados.

Durante el gobierno de Felipe Calderón el crecimiento de la productividad laboral en el sector manufacturero creció a una tasa promedio anual de 1.6% de 2006 a 2012, mientras que, en el gobierno actual dirigido por Enrique Peña Nieto es de apenas 1.1% de 2013 a 2016.

Al comparar el año 2016 con respecto al 2015, se da crecimiento nulo en la productividad laboral en base a personal ocupado, el peor crecimiento desde el 2013 cuando se dio un decrecimiento de -1.3% con respecto al 2012.

El mayor crecimiento de la productividad laboral en base a personal ocupado se presentó en 2010 con 3.9%, 2011 con 2.3 % y en 2012 con 3.2%.

Realmente no se ha dado un crecimiento importante en productividad laboral, el cual es un tema fundamental para que haya crecimiento económico.

Pero si la productividad laboral de por si no ha crecido lo suficientemente necesario para que se den mejores salarios, es bueno recordar que las remuneraciones al trabajador se encuentran muy por debajo de la productividad laboral, es decir, no se ha dado una relación directa entre productividad laboral y salarios.

En lo que refiere al costo unitario decreció $\downarrow 7\%$ al pasar de un índice de (99.6) en 2006 a (92.6) en 2016.

En tanto, el salario nominal creció 50.1% de 2006 a 2016 al pasar de \$48.67 pesos a \$73.04 pesos, aunque el salario real creció 5.5% al pasar de \$57.73 pesos a \$60.89 pesos para el mismo periodo.

Si bien, mejorar la productividad laboral no es fácil, pero el Estado mediante el gobierno debe de ser el primero en romper el círculo vicioso y empiece dando el primer paso incrementando los salarios y al mismo tiempo trabajar en varios factores que conllevan a una baja productividad laboral, por ejemplo, mejor calidad educativa, profesionalización de los trabajadores, inversión en infraestructura en sus diferentes tipos, dotar de créditos a las Mipymes, impartición y procuración de justicia, mejorar el Estado de Derecho, mejores condiciones de trabajo, y garantizar los derechos para el desarrollo social.

Además, el incremento de la productividad laboral solo se ha dado en algunos subsectores manufactureros y sumado que la contribución de la industria manufacturera al PIB después del TLCAN ha sido casi la misma.

En 1993, de acuerdo con datos de INEGI, el sector manufacturero representaba el 17.1% del PIB total. Con la entrada en vigor del TLCAN los primeros seis años presento un ligero aumento la contribución de la industria manufacturera al PIB alcanzando su máxima contribución en 2000 con 18.8% al PIB total.

Del 2001 al 2009 la aportación del sector manufacturero al PIB se ha venido mermando alcanzando su mínima contribución en 2009 con 15.9% del PIB total

resultado de la crisis global que afecto a México dado que Estados Unidos es su principal socio comercial. De 2010 al 2016 ha presentado una leve recuperación contribuyendo con un 16.6% al PIB total.

Por consiguiente, es evidente que en 1994 la contribución de la industria manufacturera al PIB total fue de 16.9% y en 2016 de 16.6% por lo tanto, en los 23 años que tiene en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte se ha perdido 0.3 puntos porcentuales.

En lo que respecta a la exportación de manufacturas, México compite con otros países en base a mano de obra barata, aunque más del 65% de las exportaciones se concentran en tres subsectores de productos manufacturados que utilizan mano de obra calificada, los sueldos son hasta cinco veces más bajos que en Estados Unidos.

Es importante resaltar que, la mayor parte de los productos elaborados en la industria manufacturera mexicana y se canalizan a la exportación conllevan más del 55% de insumos importados del extranjero.

Es decir, por cada peso que México exporta, sólo le agrega cuarenta y tres centavos de insumos nacionales, por lo tanto, México es un país exportador de importaciones.

En estos últimos diez años el gobierno mexicano con el objetivo de disminuir el déficit fiscal ha optado en disminuir el gasto productivo, es decir, reducir el gasto en educación, ciencia, tecnología e innovación que a la largo lo único que ha ocasionado es la disminución de la productividad laboral y una baja competitividad en la economía.

El gobierno debe de dejar de ver la educación como un gasto y empezar a ver como una inversión.

Más de la mitad de la población económicamente activa en México conforman el empleo informal, es decir, 29.8 millones de personas, representando el 57.2% de la

Población Económicamente Activa. La cual se incrementó aún más después de la crisis del 2008.

Con ésta baja productividad laboral en la industria manufacturera y peor aún, con los salarios actuales que ganan los trabajadores de la industria manufacturera puede llevar a incrementar aún más el empleo informal debido a que 45% de los trabajadores de la industria manufacturera no cuentan con licenciatura y el empleo informal es una buena salida para compensar la disminución de su ingreso familiar.

Es claro que, el gobierno tiene muy bien identificados los factores que conllevan a un nulo crecimiento en la productividad laboral, por consiguiente, a un bajo crecimiento económico y bajos salarios de los trabajadores de la industria manufacturera y de las demás actividades económicas. Lamentablemente el gobierno no tiene un compromiso con los ciudadanos al darse cuenta que somos una sociedad poco organizada y participativa, por lo que prefiere continuar inyectando dinero a programas sociales que no están bien diseñados y la gran mayoría de ellos no llegan a las manos de quien realmente lo necesita por la alta corrupción en la que nos encontramos, en lugar de invertir en infraestructura, salud, educación, tecnología, apoyo financiero a las microempresas que son las que realmente crean los empleos.

Propuestas

Mejorar la productividad laboral en México no es fácil pero tampoco imposible, no se trata de seguir recetas que a otros países les ha funcionado porque el contexto histórico con el que nos hemos desarrollado no son iguales.

No es malo el libre mercado siempre y cuando los países a competir se encuentren en las mismas condiciones.

Por lo tanto, mis propuestas para México son las siguientes:

1) Estimular con apoyo fiscal, técnico y financiero dotando de créditos blandos y a largo plazo a las Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) quienes son las que actualmente concentran el mayor número de población ocupada en la industria manufacturera, así mismo, se vuelvan productivas y puedan competir en el exterior.

De igual manera es importante la creación de programas gubernamentales de incubadoras, para ello es necesario incrementar el gasto a las universidades públicas para que asesoren e incentiven a los estudiantes y puedan crear proyectos que se traduzcan en negocios exitosos, productivos y generadores de empleos.

2) Invertir en educación de calidad mayor al 8% del PIB. De igual manera, incrementar el gasto mayor al 2% del PIB en investigación, desarrollo, ciencia, tecnología de punta, Tecnología de la Información y la Comunicación (TIC) y en innovación, pero sin descuidar la inversión en infraestructura económica y mejores servicios de salud, porque el desarrollo de las fuerzas productivas es la vía idónea que nos llevara a un mejor crecimiento y desarrollo económico, así como a mejorar la calidad de vida.

3) Invertir en infraestructura económica de calidad, (carreteras, puertos, telecomunicaciones) que permita atraer inversiones tanto de nacionales como de extranjeros al territorio nacional y en especial a los Estados del Sur del país y reducir

esta brecha que distingue los Estados del Norte como los más desarrollados y exportadores de productos manufacturados.

A la vez que sean inversiones de empresas responsables con el medio ambiente y beneficien a la población en extrema pobreza con mayor mano de obra mejor remunerada.

4) Eliminar trámites burocráticos que solo obstaculizan las inversiones en México y alimentan la corrupción.

5) Es necesario revisar la política arancelaria, debido a que se tienen aranceles relativamente bajos a las importaciones de productos manufacturados chinos, los cuales se introducen al país con precios mucho más bajos que los producidos en México, por lo tanto, no permite competir a las Mipymes del sector manufacturero y limita a impulsar la industria nacional.

6) Impulsar una política industrial que permita a fortalecer al sector manufacturero en el mercado interno, además de que pueda competir con mano de obra calificada y bien remunerada, abaratando los costos de producción por la vía de la innovación tecnológica, es decir, se dé apoyo con financiamiento para la inversión en activo fijo.

7) Recalificar o calificar a la fuerza de trabajo para abaratar los costos de producción.

8) Realizar exportaciones con mayor valor agregado que permita reducir la maquila y así exportar productos con mayores insumos de origen nacional, esto mediante el fortalecimiento de todas las cadenas de valor, desde el productor agrícola hasta el consumidor final.

9) Combatir la corrupción no es la panacea al problema, pero si la contribución para un mejor crecimiento económico. Para ello, en primer instancia la sociedad debe jugar el papel principal para combatir la corrupción de raíz, que tengamos la

voluntad de no ser partícipe de ella y que exijamos al gobierno que haga su trabajo, que se empiece a crear una cultura de la participación.

Por lo tanto, se necesita una sociedad civil organizada y activa, es importante fortalecer las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) para agrupar a la sociedad y trabajen en equipo en problemas que aquejan al país y exijan una mejor normatividad para que puedan ser partícipes e intervengan en la creación de mejores políticas públicas.

10) Cero aranceles a la importación de maquinaria, equipo y tecnología que permita incrementar el capital productivo. Así mismo, el gobierno debe de incentivar a las empresas para que aquellas que inviertan en innovación y tecnología se les reduzca el ISR para que puedan producir sus propios insumos y se empiece a depender cada vez menos del exterior y con ello se genere mayor valor agregado.

11) Impuesto especial a las ganancias proveniente de la inversión de cartera o capital golondrino, aunque esto solo sería posible si se elimina el TLCAN.

12) Eliminar los privilegios fiscales a las grandes empresas, y prohibido realizar créditos cancelados, que sólo benefician a unos cuantos, genera corrupción y perjudican a todos los ciudadanos, ejemplo, Fundar Centro de Análisis e Investigación obtuvo información del SAT donde destaca que al empresario Humberto Gómez Flores perteneciente a la industria metálica se le condono adeudos fiscales por \$234,975,627 pesos.

13) Es importante que los tres órdenes de gobierno: Federal, Estatal y Municipal no sean partícipes junto con el crimen organizado de la extorsión hacia los dueños de las Mipymes porque sólo causan que aumenten los costos de producción, se vuelven menos competitivos y desalienta a que inviertan en capital fijo, llevando al cierre forzoso de la empresa.

14) Para mejorar la productividad laboral se tiene que resolver a largo y corto plazo, para ello se necesita conjuntar esfuerzos de gobierno, empresarios y trabajador.

En el largo plazo se deben crear buenas políticas públicas que realmente resuelvan las necesidades que aquejan a los ciudadanos, como es, formar mejor capital humano con educación de calidad que pueda enfrentar las necesidades del mercado laboral, es decir, se empiece a apostar por la juventud mexicana. Así mismo, destinar mayor financiamiento y de forma eficiente a investigación e innovación para lograr un desarrollo de las fuerzas productivas.

En el corto plazo, los datos sobre productividad laboral y costo unitario de la mano de obra respaldan que hay posibilidad para incrementar de manera inmediata los salarios, sumado que un mejor salario mejora la calidad de vida de los trabajadores y conlleva a dar un mejor esfuerzo de ellos por lo que incrementará la productividad laboral.

15) Lanzar una iniciativa sobre los salarios bajos en el sector manufacturero a la Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPS) para que a la vez ellos sean el puente con la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI) y se discuta las repercusiones que conlleva los bajos salarios como es: no permiten el ahorro, un consumo nacional fuerte, propensa la población a desaparecer la clase media debido a que gran mayoría de las personas ocupadas en la industria manufacturera apenas obtienen ingresos para vivir al día teniendo prohibido enfermarse y tener acceso a la cultura.

16) Contratación de deuda solo y exclusivamente para inversión productiva.

17) El no mejorar las remuneraciones de los trabajadores en el sector manufacturero está creando sobreendeudamiento de las familias y bajo consumo.

Se necesita aumentar los salarios de los trabajadores en el sector manufacturero porque a aun no muy lejano plazo, ante la situación de que a mayor mano de obra calificada que se incorpora en la industria manufacturera no necesariamente

conlleva a una mejora en sus remuneraciones, optaran por insertarse en el empleo informal dado que hay mejores incentivos para obtener ingresos diarios por arriba de los \$400 pesos en comparación a los \$240 pesos en promedio que pueden ganar en la industria manufacturera.

Bibliografía

- (2008) Ha-Joon Chang denuncia a los malos samaritanos del capitalismo, Cuartilla, Gaceta de la Facultad de Economía [internet] mayo, Núm. 19, p. 15. Disponible en: < <http://www.economia.unam.mx/gaceta/pdfs/cuart19.pdf>> [acceso el 15 de septiembre de 2016].
- Acuerdo Nacional para la Productividad Laboral.
- Aivar, Francisco y Guitón, Miguel (2013). Análisis Comparativo de los Niveles de Productividad entre los Sectores Manufactureros de México, Revista CIMEXUS [internet] Vol. VIII No.1 enero – junio, pp. 13-27. Disponible en: <<http://cimexus.umich.mx/index.php/cim1/article/view/78>> [acceso el 20 de noviembre de 2016].
- Alejandro, Álvarez (2009). Disertación para el ingreso a la Economía Mexicana de Economía Política. México, DF, junio de 2009.
- Álvarez, Alejandro (1997). Desarrollo Económico y reformas económicas en México. Ponencia presentada al 1er Foro Corea- México organizado por el Centro de Estudios de Asia y África, COLMEX del 10 al 11 de noviembre de 1997, 15p.
- Anaya, Alfonso (1977) Revista Problemas del desarrollo, México, N. 31, Año VIII, agosto-octubre de 1977.
- Anaya, Alfonso (1977). David Ricardo y la teoría clásica de los salarios. Revista problemas de desarrollo. Núm. 31, agosto-octubre. Disponible en www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/download/41057/37353 [acceso el 20 de mayo de 2017]
- Andrade, Agustín (2009). El desarrollo del proceso de industrialización en México 1960-1982. Facultad de Economía, UNAM [internet] Disponible en:

< <http://herzog.economia.unam.mx/lecturas/inare2/u2l7.pdf>>

•Aparicio, Abraham (2010). Economía Mexicana 1910-2010: Balance de un siglo. Facultad de Economía, UNAM, México [internet] Disponible en:

< <http://www.economia.unam.mx/profesores/aaparicio/Economía.pdf>>

•Aristegui noticias (2012). Así quedó la reforma laboral. <https://aristeguinoticias.com/0110/mexico/asi-queda-la-reforma-laboral/>

•Banco de México (2008), Informe anual. México, abril 2009.

•Banco Interamericano de Desarrollo (2001), Competitividad, el motor del crecimiento, Informe 2001. Washington D.C.

•Banco Mundial.

•Berumen, Sergio A. (2006), Introducción a la economía internacional. Madrid, ESIC editorial.

•Bureau of Labor Statistics

•Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez Isaac (2012). “Crecimiento económico y política industrial en México”, *Revista Problemas del Desarrollo*, 170 (43), julio-septiembre 2012.

•CEPAL (2004). Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual, Chile, octubre 2004.

•Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

•Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI).

- Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1917.
- Criterios generales de política Económica 2012.

- Criterios Generales de Política Económica 2014.
- Cuarto Informe de Gobierno (2010).

- Cypher, James y Delgado, Raúl. (2007) “El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México”, Revista Economía UNAM, Vol. 4, Núm. 12, 23-41 pp.

- Daron Acemoglu y James A. Robinson (2012). Por qué Fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza, DEUSTO S.A. EDICIONES, 608 p.

- Dejúan, Óscar. (2012). Economía fundamentos y claves de interpretación. Madrid, España. Ediciones Pirámides, 427 pp.

- Deloitte (2016) Global Manufacturing [internet], disponible en <https://www2.deloitte.com/za/en/pages/manufacturing/articles/2016-global-manufacturing-competitiveness-index.html>

- Deloitte (2013) Global Manufacturing [internet], disponible en <https://www2.deloitte.com/za/en/pages/manufacturing/articles/2013-global-manufacturing-competitiveness-index.html>

- Dornbusch, R, Fisher, S y Startz, R (2008). Macroeconomía (10ª ed.). McGraw-Hill, México, 660 pp.

- Douglass C. North (1990) Institutions, Institutional Change and Economic Performance Cambridge Univ. Press,

- EMIM-INEGI

- Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

- Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE).

- Engels, Friedrich (1980) El origen de la familia, la propiedad privada y el estado, México: Editores Mexicanos Unidos.

- ENOE-INEGI

- Esquivel, Gerardo (2009). Reflexiones sobre la crisis y las respuestas de Política. Revista del Instituto Belisario Domínguez, Pluralidad y Consenso, [internet] Año 1, Núm. 7, junio, Disponible en:

<<http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/434/revista.pdf?sequence=1&isAllowed=y>>

- FMI, Imperialismo en acción en México. [archive de video], 43 minutos. Recuperado desde <https://www.youtube.com/watch?v=K3epzktPF9E>

- Foro Económico Mundial. Informe Global de Competitividad.

- Fujii, Gerardo., Candaudap, Eduardo. y Claudia, Gaona. (2005). “Salarios, productividad y competitividad en la industria manufacturera mexicana”. Comercio exterior, revista de análisis económico, Vol. 55(1a).

- FUNDAR, Centro de Análisis e Investigación.

- Gallegos, Elena (2009). Historia breve del mercado de trabajo (de los orígenes a Keynes. Editorial del Economista. Madrid, España.

- Gollás, Manuel (2003). “México, crecimiento con desigualdad y pobreza (de la sustitución de importaciones a los tratados de libre comercio con quien se deje)”. Centro de Estudios Economicos, COLMEX, Núm. 3, febrero.

- Gómez, C. Karl Marx: El Capital, Historia del Pensamiento Económico, Universidad de Alcalá.

- Guillen (sf), Oligarquía y estado en el México de hoy, Memoria, revista de critica militante [internet]. Disponible en: <https://revistamemoria.mx/?p=1312> [acceso 2017].

- Guillen, Arturo (1976). Problemas del Desarrollo. Cap. Vol. 6, No. 25 (febrero-abril 1976).

- Guillén, Héctor (2013). México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico, Comercio Exterior, Vol. 63, Núm. 4, Julio y agosto de 2013.

- Heath, Jonathan (2012), Lo que indican los indicadores, México: INEGI, 419 p.

- Hernández, Enrique (1895). La productividad y el desarrollo industrial en México. México: Fondo de cultura Económica.

- Hernández, Roció (2001), Globalización y privatización: en el sector público en México, 1982-1999. México: INAP, A.C, 236 p.

- Ibarra, Jorge (2015). nd, borrador, Modelo neoclásico, keynesiano y síntesis keynesiana, México: Facultad de Economía

- IMCO (2016). Índice de Competitividad estatal 2016, un puente entre dos Méxicos.

- INEGI, (2015). Cálculo de los índices de productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra 2015: metodología / Instituto Nacional de Estadística y Geografía. —México, 59 p.

- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

- Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación (INEE).
- José Ayala (1992), Límites del Mercado, Límites del Estado. Ensayos sobre Economía Política del Estado. -1a. Ed. México: INAP, A.C., 202 p.

- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice (2006). Economía Internacional, teoría y política. Séptima edición, Madrid: Pearson Educación, 768 p.

- Lavcevic, Roy (2014). Baja productividad; consecuencia de las malas políticas. Asociación Nacional de Empresarios Independientes ANEI. [Internet], México. Disponible en <http://www.anei.org.mx/wp/2014/11/baja-productividad-consecuencia-de-las-malas-politicas/> [acceso 10 de noviembre de 2016].

- Ley Federal del Trabajo.

- Ley General de Desarrollo Social.

- Ley General de Educación.

- Marx, Karl (1847). Discurso sobre el libre cambio. Miseria de la Filosofía, (Rodríguez, Julio, digitalización). Disponible en <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1847/miseria/> [acceso, el 16 de agosto de 2017]

- Marx, Karl (1982). Manuscritos económico-filosóficos de 1844, Editorial Grijalbo, México.

•Marx, Karl (2010). Salario, precio y ganancia. (traducido del inglés). México, Centro de Estudios Socialistas Carlos Marx

[internet] Disponible en: <<http://centromarx.org/images/stories/PDF/salario.pdf>>

•Marx, Karl (2011). Tomo I. Vol. 1 del capital / crítica de la economía política: el proceso de producción del capital, (Vigésimo Sexta). México: Siglo XXI editores.

•Marx, Karl (2011). Tomo I. Vol. 2 del capital / crítica de la economía política: el proceso de producción del capital, (Vigésimo Sexta). México, Siglo XXI editores.

•Mendoza, Waldo y Herrera, Pedro (2006). Macroeconomía. Un marco de análisis para una economía pequeña y abierta. Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

•Mendoza, Waldo. y Herrera, Pedro (2006). Macroeconomía, un marco de análisis para una economía pequeña y abierta. Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica de Perú, Lima, Perú, 741 pp.

•México evalúa (2011). 10 puntos para entender el gasto educativo en México. Disponible en <http://mexicoevalua.org/wp-content/uploads/2016/05/MEX_EVA-INHOUS-GASTO_EDU-LOW.pdf> [acceso el 8 de febrero 2017].

•Moreno, Maricela (2011). La globalización: su concepto e impacto en los sistemas jurídicos. Revista cultura jurídica. Núm. 3, julio – septiembre, pp. 215-230.

Disponible en <https://www.derecho.unam.mx/investigacion/publicaciones/revista-cultura/pdf/CJ3_Art_13.pdf> [acceso el 14 de octubre de 2016].

•Nishijima, Shoji (2009). Desarrollo económico y política industrial de Japón: implicación para países en desarrollo. Japón: Instituto de Investigación para Economía y Administración (RIEB).

- OCDE (2014) Panorama de la Educación 2014.

- Octavio, A y Reyes, J (2008). “América Latina ante la crisis hipotecaria de Estados Unidos. Un primer atisbo de la coyuntura”, Economía Informa, núm. 353, julio-agosto, 2008, pp. 22-38.

- Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA)}

- Organización Internacional de Trabajo. (OIT).

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

- Oxfam International

- Parkin, M; Esquivel, G; y Muñoz M. (2007). Macroeconomía, versión para Latinoamérica. Séptima ed., México: Pearson.

- Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012

- Plan Nacional de Desarrollo 2013-2017

- Productividad, México ¿Cómo vamos?, agosto 2015 [internet]
 Disponible
[<http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoproductivity.pdf>](http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoproductivity.pdf)

- Programa para Democratizar la Productividad.

- Promulgación del decreto que reforma la Ley Federal del Trabajo.

- Quinto Informe de gobierno (2011).

- Quinto Informe de Gobierno Enrique Peña Nieto 2017.
- Ramírez, Jesús (2000). Derecho constitucional sinaloense, Universidad Autónoma de Sinaloa, 295 p.
- Reforma educativa 2013.
- Reyes, Miguel (2011). Análisis Político, los salarios en México. Fundación Friedrich Ebert.
- Ricardo, David (1817). “Principio de economía política y tributación” (P. Núñez y C. Rodríguez, Trads.), Madrid: Pirámide, 2003, 355p.
- Sánchez, Genaro (2007) La estadística aplicada al análisis económico. Facultad de Economía, México: División de Estudios Profesionales, Área de Métodos Cuantitativos. [internet] Disponible en:
< <http://herzog.economia.unam.mx/profesor/barajas/sbarajas.htm>>
- Secretaría de Economía (SE).
- Secretaría de Educación Pública (SEP).
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS).
- Segundo Informe de Gobierno (2008).
- Servicio de Administración Tributaria (SAT).
- Sexto informe de Gobierno (2012).
- Shapiro, Carl. y Stiglitz, Joseph (1984). Equilibrium unemployment as a Worker Discipline Device. American Economic Review, Vol. 74, No. 3.

- Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN 2013)
- Smith, Adam (1976). La riqueza de las naciones (Carlos Rodríguez, Trad.) 2015.
- Smith, Adam (1997). Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones. 5 ed. México: Fondo de Cultura Económica.
- Stiglitz, Joseph (2002) El malestar en la globalización (Carlos Rodríguez, Trad.) 2007. España: Punto de lectura.
- Tello, Carlos (2007) Estado y desarrollo económico: México 1920-2006. México: UNAM Facultad de Economía, 776 p.
- Unidad 3. Técnicas Microeconómicas. México: FCA-UNAM. Disponible en <
http://ecampus.fca.unam.mx/ebook/imprimibles/informatica/economia/Unidad_3.pdf
> [acceso 20 de diciembre de 2016]
- Vargas, Gustavo. (2006). "Introducción a la teoría económica, un enfoque latinoamericano" (2ª ed.). México: Pearson Educación, 747 pp.
- Vela, Joaquín y Orozco Miguel (1979) Criterios metodológicos para el estudio del proceso de acumulación capitalista: El caso de la industria extractiva y de transformación en México 1960 y 1970, (tesis para obtener el título de licenciado). Facultad de Economía, UNAM, México.