

Política industrial activa como estrategia para el crecimiento de la economía mexicana

Isaac Leobardo Sánchez Juárez

15

MAYO / JUNIO
2013

estudios regionales en
economía,
población y
desarrollo

cuadernos de trabajo de la UACJ

Política industrial activa como estrategia para el crecimiento de la economía mexicana

Isaac Leobardo Sánchez Juárez

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ
Instituto de Ciencias Sociales y Administración

Cuerpo Académico de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo

Lic. Ricardo Duarte Jáquez
Rector

M.C. David Ramírez Perea
Secretario General

Mtro. Manuel Loera De la Rosa
Secretario Académico

Mtro. Juan Ignacio Camargo Nassar
*Director del Instituto de Ciencias
Sociales y Administración*

Mtro. Ramón Chavira Chavira
*Director General de Difusión
Cultura y Divulgación Científica*

Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas
*Coordinador General de
Investigación y Posgrado*

María De Lourdes Ampudia Rueda
*Coordinadora del Cuerpo Académico de
Estudios Regionales en Economía,
Población y Desarrollo*

Diseño de cubierta
Alejandro Chairez

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Ave Plutarco Elías Calles 1210,
Foviste Chamizal, C.P. 32310
Ciudad Juárez, Chihuahua, México
www.uacj.mx

Comité editorial:

Dra. Myrna Limas Hernández
Mtro. Wilebaldo Lorenzo Martínez Toyos
Dr. Raúl Ponce Rodríguez
Dr. Isaac Leobardo Sánchez Juárez
Mtra. María Del Socorro Velázquez Vargas

Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas
Editor y Coordinador de Cuadernos de Trabajo

Estudios Regionales en Economía, Población
y Desarrollo. Cuadernos de Trabajo de la UACJ
ISSN 2007-3739

Número 15. Mayo / Junio 2013
Política industrial activa como estrategia para
el crecimiento de la economía mexicana
Isaac Leobardo Sánchez Juárez

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

**Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos
de Trabajo de la UACJ**

Año 3, No.15, mayo - junio, es una publicación bimestral editada por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez a través del Cuerpo Académico de Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo del Instituto de Ciencias Sociales y Administración. Redacción: Avenida Universidad y H. Colegio Militar, Zona Chamizal s/n., C.P. 32300, Ciudad Juárez, Chihuahua, México. Teléfonos: (656) 688-38-00, ext. 3792. Correo electrónico: lgtz@uacj.mx.

Editor responsable: Luis Enrique Gutiérrez Casas. Reserva de derechos al uso exclusivo No. 04-2011-021713353900-102. ISSN 2007-3739, Impresa por Studio Los Dorados, calle Del Campanario, número 820-2, Santa Cecilia, C.P. 32350, Cd. Juárez, Chihuahua. Distribuidor: Subdirección de Gestión de Proyecto y Marketing Editorial. Ave. Plutarco Elías Calles 1210, Foviste Chamizal, C.P. 32310, Ciudad Juárez, Chihuahua. Este número se terminó de imprimir el 10 de abril de 2013 con un tiraje de 120 ejemplares.

Los ensayos publicados son responsabilidad exclusiva de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial bajo condición de citar la fuente.

Registrada en:



Publicación afiliada a la Red Iberoamericana
de Estudios del Desarrollo



Política industrial activa como estrategia para el crecimiento de la economía mexicana*

Dr. Isaac Leobardo Sánchez Juárez **

Resumen:

México enfrenta desde hace tres décadas un problema de bajo crecimiento económico, en promedio anual, entre 1982 y el 2010 la economía creció un 2.1 por ciento, cifra bastante alejada del potencial de crecimiento que tiene este país en función de su población, recursos naturales y ventajas de localización geográfica. En la literatura científica se han planteado diversas explicaciones a este problema, siendo una de las más importantes la sectorial, según la cual, el bajo crecimiento del producto total es resultado de una ralentización de la tasa de producción y productividad en la industria manufacturera. En razón de lo anterior, el documento revisa la posición adoptada por las autoridades federales en materia industrial durante los últimos años, se discute lo ineficiente de su actitud, particularmente la confianza excesiva en los mecanismos de mercado y la apertura comercial. En función de la crítica y del reconocimiento de las nuevas condiciones internacionales en las que opera el sector industrial manufacturero, se exponen algunas recomendaciones dirigidas a establecer una política industrial activa como eje del crecimiento y la creación de empleo.

Palabras clave: México, política industrial, crecimiento, manufacturas.

Abstract:

Mexico has faced for the last thirty years a problem of low economic growth. Between 1982 and 2010 the economy grew by 2.1 percent annual average, away from the growth potential that has in terms of its population, natural resources and advantages of geographic location. In the scientific literature several explanations have been proposed to explain this problem, one of the most important is the sectorial, according to which the low total output growth is a result of a slowdown in the rate of production and productivity in manufacturing. In order to better understand the slow economic growth of Mexico, this paper reviews the position taken by federal authorities in relation to the industry in recent years, discusses their inefficient performance and the overconfidence on market mechanisms and trade openness. Based on the review and recognition of the new international operating in the manufacturing sector, we make some recommendations to establish an active industrial policy as basic strategy of growth and job creation.

Key words: Mexico, industrial policy, growth, manufactures.

JEL: O4, L52

- Recibido en: febrero 2013
- Aprobado en: Abril 2013

* Documento de trabajo que forma parte del proyecto de investigación: "Política económica para el crecimiento en la frontera norte de México", dirigido por el autor y registrado ante la Coordinación General de Investigación y Posgrado de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.

** Profesor investigador del área de economía del Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez (México). Integrante del Cuerpo académico en Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Es miembro de la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo (RIED). Correo electrónico isaac.sanchez@uacj.mx.

“Critics of industrial policy cite the failures and the abuses, and there have been failures and abuses. Sometimes, political pressures have brought huge subsidies to favored industries. Government, it is claimed, does not have a credible record at ‘directing’ the economy... [however] societal benefits far outweigh the costs.”

Stiglitz (2005)

➤ 1. Introducción.*

México ha cumplido 30 años de bajo crecimiento económico, en promedio anual, entre 1982 y 2012 el PIB per cápita creció a un ritmo de 0.43%, cifra bastante reducida para el potencial que se tiene. El bajo crecimiento económico ha magnificado una serie de males sociales como son el desempleo, pobreza, inseguridad, informalidad y migración ilegal. Hoy en día, aumentar y sostener la tasa de crecimiento de la producción nacional es el mayor reto que enfrenta la economía mexicana.

En aras de resolver el problema, la academia ha generado una serie de posibles explicaciones. Entre otros, Calva (2001), ha sugerido que la causa del bajo crecimiento se encuentra en la dependencia de la economía mexicana respecto al ciclo estadounidense y la estrategia de estabilización macroeconómica. Perrotini (2004), considera que el problema se asocia con una inversión productiva insuficiente, la reducida tasa de acumulación de capital. Autores como Martínez, *et al.* (2004), asumen que la falla ha sido la ausencia de reformas estructurales y la escasez de crédito. Ros (2008), indica que el problema es una baja tasa de inversión y cuatro factores la limitan: la reducida inversión pública, un tipo de cambio real apreciado desde 1990, el desmantelamiento de la política industrial durante el periodo de reforma y la falta de financiación bancaria. Por otra parte, Hanson (2010), considera que el bajo crecimiento económico es resultado de la existencia de mercados de crédito que funcionan pobremente, la distorsión en la oferta de insumos no comerciables internacionalmente e incentivos a la informalidad.

Tratando de contribuir a la literatura sobre el bajo crecimiento mexicano y su explicación, Sánchez (2011 y 2011a), usando un marco teórico sectorial-estructural, ha identificado que existe una estrecha correlación positiva entre las series de crecimiento del PIB total, industrial y manufacturero. Lo que indica la importancia de la industria para el desarrollo económico. De acuerdo con estos trabajos, las manufacturas, por la existencia de rendimientos crecientes, se constituyen en el motor del crecimiento económico de un país. Se demuestra que es posible dinamizar el conjunto de la economía si la política pública se aboca al fomento de las actividades industriales, particularmente manufacturas de elevado contenido tecnológico e innovación. En su

* El presente cuaderno de trabajo es una ampliación y mejora de la ponencia presentada en el 17° Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional, organizado por la Amecider en septiembre del 2012, con el título: “Nueva política industrial en México.

opinión, la política industrial permite superar obstáculos específicos y debilidades estructurales, lo que conduce al desarrollo económico, ante posibles fallas del mercado.¹

En la actualidad, la política industrial es un componente básico de las estrategias de desarrollo productivo. Se reconoce la importancia de mecanismos de mercado y de aquellos externos a éste. El desarrollo implica un balance entre Estado y mercado, entre sector público y agentes privados. La política industrial en la que este artículo se enfoca se entiende como el conjunto de acciones gubernamentales que permiten la generación de capacidades de producción y tecnológicas en industrias consideradas estratégicas (Chang, 1994). Lo anterior implica la discriminación entre actividades, sectores y agentes, con fundamento en su capacidad para potencializar toda la economía.

Tomando en cuenta lo apuntado, en este documento de trabajo se tiene como objetivo central discutir la relevancia que tiene la implementación de política industrial activa, que permita colaborar para superar el problema del bajo crecimiento económico. Para cumplir con este objetivo, en una primera parte se explica cómo ha sido en los últimos años la política industrial, su concepción ideológica que abre paso a una virtualmente nula aplicación y la promoción de políticas pasivas. En una segunda parte se delinearán algunas de las condiciones recientes en materia industrial, las que deben tomarse en cuenta para el diseño de una política industrial activa. Finalmente, se presentan los elementos a considerar para una política industrial activa en México.

➤ 2. La despedida y el (lento) retorno de la política industrial en México.

La economía mexicana se encuentra desde principios de los ochenta operando bajo un modelo económico que sintetiza los principios del Consenso de Washington y se sustenta en dos pilares: las exportaciones y la macro-estabilización. El modelo de crecimiento exportador fue dinámico hasta el año 2000, pero con desarticulación de cadenas productivas y poco impacto en el crecimiento. En éste año, al presentarse la recesión en la economía estadounidense, las exportaciones comenzaron a estancarse e hizo evidentes las fragilidades del sector, tales como la dependencia de la economía norteamericana; como muestra de lo anterior, cuando el vecino del norte se recuperó, a partir del 2002, no logró impulsar al sector exportador, porque las fuentes de ventaja en las que se basaba el dinamismo exportador no eran sustentables (mano de obra e importaciones baratas) (Villarreal, 2005: 13).²

¹ La intervención del Estado obedece a tres fallas de mercado: 1) la existencia de bienes públicos; 2) la ausencia de condiciones competitivas y 3) la presencia de externalidades.

² De acuerdo con de María y Campos, *et al* (2009), el modelo exportador manufacturero mexicano actual tiene las siguientes fallas: 1) desintegración de las cadenas productivas; 2) desplazamiento del capital nacional en los sectores más dinámicos por la IED; 3) concentración de mercado y rezago de la pyme; 4) financiamiento insuficiente; 5) rezago en la infraestructura y en el gasto en tecnología; y 6) deficiencias en la infraestructura de telecomunicaciones.

La estrategia macro-estabilizadora ha logrado contener con éxito la inflación en niveles menores a un dígito, pero sacrificando el crecimiento económico y la generación de empleos. La gran falla del modelo es que no genera crecimiento económico, principalmente en el sector industrial-manufacturero y por ende no ha podido promover el empleo y la productividad. La política industrial, bajo el nuevo escenario de competencia global en los mercados locales, se plantea como la mejor alternativa para reivindicar el papel de la industria como motor del crecimiento económico.

El bajo crecimiento económico que enfrenta la economía mexicana desde hace 30 años es producto de una industria que no crece adecuadamente, como resultado del agotamiento (por ineficiente y protección excesiva³) del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones y una apertura rápida e indiscriminada que pulverizó a las pocas empresas de capital nacional existentes.⁴

Se debe reconocer que la industria manufacturera es un sector estratégico en la promoción del crecimiento económico. Permite la modernización de las economías, es un vehículo del cambio tecnológico y la productividad en otros sectores. Su rol como sector de punta en las exportaciones de la mayoría de los países desarrollados es claro. Las manufacturas, especialmente las de mayor incorporación tecnológica, siguen representando los bienes que realizan la mayor contribución al progreso de una economía (de María y Campos, 1999: 5).

Aunque por las modificaciones tecnológicas realizadas recientemente, mucho se ha dicho de la importancia de los servicios y de la transición a sociedades post-industriales, la realidad es que estos están conectados a las manufacturas de alto contenido tecnológico. Aunque también es cierto que las fronteras entre manufacturas y servicios son cada vez menores, obligando a un enfoque donde el conocimiento sea el factor integrador (de María y Campos, 1999: 6).

No obstante lo anterior, en años recientes, el énfasis en lo macroeconómico y la estabilidad financiera ha opacado la relevancia de lo sectorial y productivo (sin olvidar lo regional), el apoyo a la industria manufacturera se ha dejado a las fuerzas del mercado (salvo algunos casos, como es el la industria automotriz), se piensa que la mejor política industrial es precisamente aquella que no

³ En relación a este punto, se recomienda revisar el trabajo de Boltvinik y Hernández (1981).

⁴ A punto de cumplirse la primera década del siglo XXI, México se encuentra administrando una masa extraordinariamente densa de problemas viejos y nuevos. Al hablar de México no hablamos solamente de un país que dejó virtualmente de crecer, hablamos de un país que ha ido acumulando distorsiones antiguas que no se han podido eliminar (Pipitone, 1994: 391). Un país en el cual 40% de las familias más pobres absorbe 14% del ingreso nacional frente a 52% que es apropiado por el 20% de las familias más ricas. Un país plagado de problemas estructurales como la informalidad, agricultura de subsistencia, corrupción, herencia colonial, etcétera.

existe. Virtualmente, desde principios de los ochenta y hasta finales de los noventa, se despidió a las políticas industriales y se dio un gran impulso a políticas horizontales.⁵

Según el análisis realizado por de María y Campos, *et al* (2009: 37), durante los últimos 30 años pueden distinguirse dos etapas contrastantes: 1) 1982 a 1993 es una etapa de transformación trunca, en la que las políticas industriales enfatizaron un cambio hacia mayor apertura exterior y la promoción selectiva-condicionada de ramas y regiones industriales prioritarias; desafortunadamente, escasearon los recursos para llevarlas a cabo y algunas políticas macroeconómicas operaron en su contra; y 2) 1993 a 2005, en donde la política industrial explícita ha sido inexistente o poco ambiciosa, en la que se pretendió que el TLCAN, las maquiladoras, la pequeña y mediana industria, el mercado y la inversión extranjera generaran los incentivos para una expansión virtuosa y casi automática de las exportaciones.⁶

De 1993 a la fecha, el principal instrumento utilizado por las autoridades para fomentar a la industria ha consistido en la promoción de la apertura comercial y la firma de tratados comerciales, en el entendido de que el Estado debe retirarse de la actividad económica y únicamente crear las condiciones para una operación eficiente del mercado. Se ha concebido la apertura como una condición suficiente, siendo que únicamente es condición necesaria.⁷

En general, las reformas estructurales sufridas por la economía mexicana desde mediados de los ochenta correspondieron a una visión por la cual, en la historia reciente del país, el Estado se había convertido más en un lastre que un factor positivo para el desarrollo económico. Se supuso que las empresas privadas podrían cargar con la responsabilidad de guiar una nueva etapa de crecimiento económico en el país, el problema es que estas empresas no realizaron las inversiones que deberían, en buena parte por la débil cultura empresarial existente en el país.

De acuerdo con sus promotores, la “nueva” política iniciada a mediados de los ochenta y fortalecida a principios de los noventa, se apoyaba en el postulado de que la economía de mercado

⁵ En un documento reciente del BID (2010: 306), se afirma que “la política industrial fue, en esencia, ignorada en la década de 1990 por el llamado Consenso de Washington, que se centró en la estabilización y la reforma macroeconómica estructural, y fue decididamente desfavorecida en la mayoría de los países de la región como un esfuerzo equivocado e inviable para eludir los mercados y “escoger ganadores” por medios burocráticos, en parte como autocrítica a fracasos experimentados con sus estrategias de sustitución de importaciones. Sin embargo, aunque en buena medida todavía persiste este paradigma de no intervención, se observa un retorno a la política industrial”.

⁶ Para un análisis completo de la política industrial durante el periodo 1988-1994 revise Clavijo y Casar (1994), especialmente el capítulo 1 del tomo I. También revise Máttar y Peres (1997), donde se analiza el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994 y el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior de 1996. En Dussel (1997), se presenta un análisis del sector manufacturero mexicano y de la política industrial implementada de 1982 a 1994.

⁷ En Ramos (1997), se encuentra un excelente balance de las reformas liberales en América Latina. Para el caso de México describe la política comercial y macroeconómica de 1985 a 1995. En su opinión las reformas liberales fueron parcialmente exitosas en áreas como la apertura comercial, la reforma del sistema de pensiones y la reforma tributaria. Y las más costosas han sido las políticas anti-inflacionarias y la liberalización financiera.

es el camino más efectivo para promover el desarrollo económico del país y el bienestar de la población. El funcionamiento eficiente de mercados competitivos permite que los empresarios tomen decisiones de inversión, de producción y de empleo en condiciones que redundan en la asignación más eficiente de los escasos recursos con que cuenta la economía (Sánchez, *et al.*, 1994: 49).

La lógica de las autoridades era que la ausencia de desequilibrios y una mínima intervención estatal se convertirían en las palancas del desarrollo nacional, desde su posición la mejor política industrial era aquella que no existía, ya que los mercados se encargarían de beneficiar aquellas industrias o sectores que fueran competitivos, eliminando a los que no lo fueran y con ello se daban grandes ganancias de eficiencia que permitirían a la economía converger con sus principales socios comerciales.

En teoría, el papel del gobierno se redujo a promover la creación de un entorno económico que condujera a la operación eficiente de mercados competitivos, que motivara la inversión de los particulares y la generación de empleos productivos.⁸

En los primeros años de los noventa, ciertos sectores de la iniciativa privada denunciaron lo equivocado de esta postura e iniciaron una campaña para trazar una política industrial activa congruente con el actual entorno internacional, pero se enfrentaron con la negativa y aceptación renuente de la parte gubernamental, esto condujo a programas formales sin instrumentos concretos (de María y Campos, 1999: 12).⁹

Al menos en el discurso, la actual política tiene como objetivo central lograr un funcionamiento eficiente de los mercados y fomentar la competencia. En teoría el papel del Estado se reduce a crear las condiciones adecuadas: desregulación, desprotección, privatización, derechos de propiedad privada e infraestructura física y humana. Lo anterior no es del todo negativo, ya que se reconoce que el Estado tiene fallas, pero también tiene que advertirse que el mercado las tiene y por ello es necesario implementar una política industrial.¹⁰

⁸ Desafortunadamente ni se construyó una economía de mercado competitiva, ni se creó un Estado fuerte regulador de las conductas anticompetitivas. En la actualidad, incluso se puede hablar de un Estado fallido (Sánchez, 2011b).

⁹ El problema fundamental de estos programas radicó en que si bien los objetivos básicos parecían razonables, la mera existencia de objetivos y la sumatoria de algunas medidas no constituye una política.

¹⁰ Rodrik (2007), aclara este punto al señalar que el modelo correcto de política industrial no consiste en un gobierno autónomo que aplica impuestos o subsidios pigouvianos, sino en una colaboración estratégica entre el sector privado y el gobierno con la meta de descubrir los principales obstáculos a la reestructuración productiva y el tipo de intervenciones que tienen que ser removidas. La tarea de la política industrial consiste en obtener información del sector privado sobre las externalidades que son importantes y sus remedios, para aplicar medidas que sean pertinentes, contribuir a una mayor eficiencia.

2.1 Trayectoria industrial reciente en México.

La política industrial refiere a una serie de medidas, estrategias, actores e instituciones coordinados, abocados a generar mejores condiciones competitivas. Dada la definición, se anticipa que medidas parciales, implementadas de forma aislada pueden favorecer, pero no impactar en la estructura productiva a largo plazo. Durante los últimos años, líderes industriales, académicos y políticos han señalado de forma recurrente la necesidad de una política industrial integral. Estos actores sugieren que las acciones llevadas a cabo por las autoridades son insuficientes.¹¹

Por otra parte, las autoridades sostienen que sí existe política industrial. La mayor parte de acciones y estrategias son llevadas a cabo por la Secretaría de Economía, entre las que se encuentran: 1) asesoría financiera a pymes; 2) centro México Emprende; 3) centro pymexporta; 4) comisión mixta para la promoción de exportaciones; 5) fideicomiso México Emprende; 6) fideicomiso para el desarrollo de proveedores y contratistas nacionales para la industria petrolera estatal; 7) fondo de innovación tecnológica; 8) mercado de deuda para empresas; 9) parques industriales; 10) parques tecnológicos; 11) premio nacional de calidad; 12) premio nacional de exportación; 13) premio nacional de tecnología e innovación; 14) programa capital semilla; 15) programa de apoyo a mipymes siniestradas por desastres naturales; 16) programa de capacitación y consultoría; 17) programa de competitividad en logística y centrales de abasto; 18) programa de desarrollo de intermediarios financieros especializados; 19) programa de empresas integradoras; 20) programa de financiamiento para emprendedores a través de la banca comercial; 21) programa de incubadoras; 22) programa de proyectos productivos; 23) programa nacional de emprendedores; 24) programa nacional de empresas gacela; 25) programa nacional de franquicias; 26) programa nacional de microempresas; 27) programa para el desarrollo de la industria del software; 28) programa para el desarrollo de industria de alta tecnología; 29) programa para la creación de empleo en zonas marginadas y 30) sistema nacional de orientación al exportador.

La investigación realizada confirma que en fechas más recientes sí existen programas de fomento a la industria, tanto de carácter horizontal como vertical, que en México se da un (lento) retorno del fomento a las actividades industriales, sin llegar a considerarse todavía una política industrial formal. Apoyados en Peres (2006) y Peres y Primi (2009), se pueden clasificar los esfuerzos de la trayectoria industrial reciente en cuatro tipos.

El primer tipo de políticas sigue las líneas elaboradas bajo el modelo de sustitución de importaciones, cuya meta era expandir sectores específicos y fortalecer su capacidad productiva y

¹¹ En un documento publicado por la Concamin (2012), se establece que México requiere una auténtica política industrial, que incluya cambios en los ámbitos de competencia y comercio exterior, justicia laboral y seguridad social, política tributaria e incentivos fiscales, capacitación y vinculación con universidades, apoyo a pymes y compras de gobierno, simplificación, normalización, transporte, energía e innovación.

técnica para la integración de nuevos segmentos, a través de una combinación de algún grado de protección, incentivos financieros y fiscales –ejemplo de esto es el apoyo a la industria automotriz y la naciente industria aeronáutica.¹²

El segundo tipo de políticas consiste en un número de medidas originalmente dirigidas a sectores específicos, que tienden a perder ese carácter y se convierten en medidas de política horizontales. Este es el caso de los apoyos a la industria de la electrónica, software y computación. Una característica de este tipo de políticas es que adolecen de una definición precisa de las actividades que deberían ser apoyadas.

El tercer tipo de políticas se dedican al apoyo de actividades altamente concentradas que muestran grandes economías de escala y redes, tales como la electricidad, telecomunicaciones, petróleo y gas natural. En el caso mexicano, la mayor parte de estos sectores están en manos del Estado, excepto las telecomunicaciones. En el caso de este último, el apoyo gubernamental básicamente consiste en desarrollar marcos regulatorios eficientes, que incluyen la creación y fortalecimiento de las agencias de competencia.

El cuarto tipo de políticas consiste de medidas de apoyo a clústeres, particularmente empresas de tamaño pequeño y mediano, o actividades en las cuales operan un elevado número de pequeñas firmas bajo el liderazgo de grandes compañías. El clúster es una idea central que cruza todas las políticas diseñadas en el periodo más reciente en México.¹³

Para terminar, es necesario reconocer que hace falta una mayor investigación en relación a los cambios en la política industrial, es necesario evaluar sus resultados y en definitiva coordinar todos los esfuerzos para darles congruencia y unidad a las estrategias de fomento industrial, ya que sólo así será posible romper con el círculo perverso de bajo crecimiento en el que se encuentra la economía mexicana.¹⁴

¹² México produce automóviles desde hace 85 años, pero recientemente ha comenzado a apostar por la industria aeronáutica, algo que luce prometedor. La manufactura aeroespacial puede colaborar a dinamizar el resto de actividades industriales. De acuerdo con datos de la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial, en 2011, sus exportaciones crecieron 28% con respecto a 2010; las inversiones realizadas en el sector (extranjeras y nacionales) fueron de 4 mil 200 millones de dólares desde 2009. Hoy en día ésta industria cuenta con 238 empresas, genera 37 mil empleos y el 30% de sus exportaciones son de contenido nacional.

¹³ Respecto a este tema existe una vasta literatura, pero una buena síntesis para América Latina y México se encuentra en Altenburg y Meyer-Stamer (1999); un ejemplo de este tipo de política para el caso mexicano se presenta en Hualde y Gomis (2007).

¹⁴ El BID (2010: 317), indica que las características básicas de la política industrial en América Latina son las siguientes: 1) El acento está en la competitividad o en la productividad de la exportación, y no en la sustitución de importaciones; 2) prácticamente desapareció el acento en las manufacturas. Los encargados de diseñar las políticas son ahora mucho más respetuosos de las ventajas comparativas, reales y potenciales. Buena parte del nuevo énfasis se aplica a subir la escala tecnológica en las industrias que han demostrado ser exitosas; 3) las intervenciones apuntan a desarrollar y adquirir tecnología; 4) buena parte de la política industrial gira en torno a la atracción de la inversión extranjera directa a sectores específicos y a las medidas que debe tomar el Estado para asegurar el éxito de este empeño; 5) cada vez se reconoce más el aporte de los insumos públicos y el papel del Estado como coordinador, 6) los recursos en juego y las

➤ 3. Cambios recientes en la industria y en el contexto internacional.¹⁵

La industrialización ha sido un factor fundamental para el desarrollo económico. Únicamente en casos excepcionales en los cuales se contaba con una abundancia de tierra o recursos naturales, el desarrollo se ha llevado a cabo sin industrialización. La industrialización es el camino adecuado para el desarrollo y específicamente para un mayor crecimiento. Especialmente son las manufacturas el factor detrás del crecimiento económico.

En el pasado, la principal limitante al crecimiento del producto manufacturero se encontraba en un mercado limitado, que hacía imposible disfrutar de las economías de escala. Hoy en día, los mercados son globales y este tipo de restricción es menos importante. Si un país encuentra un nicho de mercado en el mercado mundial puede crecer tanto como quiera. No obstante, encontrarlo y mantenerse no es una tarea fácil ya que existen muchos competidores en los mercados.

Uno de los cambios más importantes que se han suscitado en la economía global tiene que ver con el incremento en la proporción de productos manufacturados que son comercializados internacionalmente. Esto ha sido motivado por la reducción en las barreras comerciales y la caída de los costos de transporte. El comercio es ahora central para las manufacturas y no es muy realista suponer que la industrialización es únicamente un proceso interno, la apertura comercial es una característica inevitable de la economía. A pesar de esto, no deja de ser importante el mercado local, especialmente en economías de tamaño medio como la mexicana. Cualquier estrategia que se proponga debe tener en cuenta esta nueva condición impuesta por la economía mundial.

Una consecuencia importante del crecimiento del comercio en las manufacturas es que la localización de la producción se ha trasladado de los países desarrollados a los subdesarrollados, un proceso que se ha acelerado gradualmente. No obstante, esta relocalización ha estado bastante concentrada. Asia y en particular China han experimentado un crecimiento industrial explosivo y se han convertido en un ejemplo aplastante y sin polémica de la importancia que las manufacturas tienen en el crecimiento económico y el empleo. A diferencia de ésta región, en los países de ingreso medio como México, la industria se ha mantenido estancada y en África es prácticamente marginal.

No únicamente los productos manufactureros son objeto de intercambio internacional, los procesos de producción se están convirtiendo en tareas que son ellas mismas comercializables. La

ambiciones de los encargados de diseñar las políticas son sustancialmente más moderados y 7) aunque las nuevas políticas se prestan mucho menos a la búsqueda del provecho propio, las actividades de búsqueda de rentas no han desaparecido totalmente, como lo sugiere la persistencia en muchos países de una dispersión tributaria y arancelaria en varias industrias.

¹⁵ La presente sección se construye con información obtenida del reporte mundial sobre desarrollo industrial, publicado por UNIDO (2009).

producción está cada vez menos integrada verticalmente y la vieja imagen de materias primas entrando a una gran factoría y saliendo de ella como un gran producto final es menos realista. Potencialmente este comercio de tareas o actividades es una ruta para que los países se industrialicen, porque facilita su inicio. En lugar de adquirir todo el rango de habilidades necesarias para generar un producto, las manufacturas pueden iniciarse con la especialización en tareas que se pueden llevar a cabo con las habilidades existentes en cada país.

En algunas actividades manufactureras, un proceso productivo puede ser descompuesto en una serie de etapas o tareas. Cada tarea es diferente, puede: a) requerir diferentes habilidades; b) usar trabajo y capital en diferentes proporciones; c) requerir diferentes insumos y d) tener diferentes consecuencias para el entorno. Aunque existe una secuencia lógica en la cual las tareas son realizadas, esta secuencia no necesariamente necesita corresponder a ninguna de las tareas de acuerdo a sus características, tales como su habilidad, capital o intensidad en los insumos.

Las localizaciones en las cuales estas tareas pueden ser realizadas difieren de acuerdo a la dotación de factores, proximidad a los insumos y tolerancia a los disturbios ambientales. Las tareas y localizaciones pueden ser ordenadas de acuerdo a sus características. En general ninguna localización dominará a otras en todas las características y por tanto una sola ubicación no puede ser la mejor para realizar las cuatro tareas.

Dado que las tareas, en alguna etapa necesitan reunirse para completar el producto, existe una tensión entre los costos de transporte necesarios para esto y los beneficios de la especialización de actividades en diferentes localizaciones. De manera similar existen costos que provienen de las comunicaciones y el control entre etapas del proceso de producción. Aquí es donde entran las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), las cuales han reducido sustancialmente los costos de coordinación entre las etapas del proceso productivo en muchas industrias. De esta forma, es posible llevar a cabo tareas en diferentes localizaciones geográficas que antes tenían que llevarse a cabo en un mismo lugar.

El término para el sistema de producción en el cual casi todas las tareas son llevadas a cabo en la misma localización es “integración vertical”. La integración vertical era considerada eficiente, ya que no se incurría en grandes costos de transporte. Las materias primas entraban en la planta, se procesaban en ella y se obtenía el producto final que finalmente era empaquetado para su transportación y distribución al consumidor final. Esta estructura de producción tiene sus ventajas. Por ejemplo el producto no se mueve lejos entre etapas y el mismo equipo de administración puede controlar todos los pasos.

No obstante, la producción integrada presenta desventajas y por ello se ha dado un cambio reciente en muchas industrias. La primera es que las diferencias potenciales en la ventaja

comparativa de las localizaciones para cada tarea se pierden. Otra desventaja es que la escala óptima de producción para una sola tarea puede ser más grande que si todas las tareas son realizadas en la misma ciudad, con los consecuentes costos de congestión urbana.

Puede ser que las economías de escala claves ocurran al nivel de cada etapa o tarea más que a nivel de todo el producto. Puede ser altamente eficiente tener a todas las firmas que manufacturan un parabrisas en una misma ciudad, pero sería altamente ineficiente tener a todas las firmas que manufacturan una miríada de partes que fabrican todas las partes de un vehículo en la misma ciudad.

Conforme los costos de transporte y comunicación decrecen entre las etapas de producción, puede no ser eficiente para la producción de las diferentes tareas o actividades continuar localizadas en el mismo país o región. Muchos países pueden manufacturar el mismo producto, pero cada uno trabajando en una etapa diferente en el proceso y con cada uno especializado en su propia tarea. Esto es lo que normalmente se conoce como cadenas de valor, que implica desagrupar el proceso de producción en diferentes etapas que se localizan en diferentes países.

Este es un rasgo de la nueva economía internacional y la industria que promueve la especialización y puede poner los cimientos para aquellos países que están iniciando un proceso industrial. En el caso de México, ya se ha transitado por este modelo con pobres resultados y es preciso dar el brinco hacia empresas manufactureras nacionales diversificadas en productos sofisticados o con alto contenido tecnológico, produciendo bajo los estándares internacionales que impone la mundialización económica.

Otro cambio en la economía global con consecuencias para la industrialización son los movimientos extremos de carácter periódico en los precios de las materias primas como el cobre, acero, petróleo, carbón, etcétera. En los países de bajo ingreso que exportan materias primas, pueden fomentar a las manufacturas. Sin embargo, también pueden conducir a una desindustrialización, como ocurrió en México entre 1970 y 1981, cuando se abandonó parcialmente la estrategia industrializadora, pensando que los ingresos por petróleo crudo serían suficientes para sostener el ritmo de crecimiento y empleo de la economía.

Los cambios más recientes en la industria y en las manufacturas se pueden catalogar en tres grupos: cambios en el rango de producto, en la localización de la producción y en la oportunidad y umbral de competitividad. En relación al rango de productos, queda claro que lo que se produce importa y que los productos más apropiados que un país debe manufacturar cambian a lo largo del tiempo. El cambio es necesario y debe ser evolutivo. Es difícil dar grandes saltos de un producto a otro. La evolución puede ser pensada como un proceso de sofisticación creciente. Esta última debe ser considerada ampliamente como para incluir no sólo la tecnología dura utilizada en el proceso de

producción, sino además la tecnología blanda usada en las etapas auxiliares tales como el diseño, logística y mercadotecnia.

En la década más reciente los países en desarrollo que mayores éxitos han experimentado son precisamente aquellos que incrementaron la diversidad y la sofisticación de los productos que generan y exportan. Los países de más bajo ingreso, que han sido exitosos, han expandido su participación en los mercados de productos menos sofisticados, mientras que los de ingreso medio se han movido hacia productos con mayores contenidos tecnológicos. En síntesis, la evolución actual manufacturera en materia del rango de productos, permite entender que no es necesario que cada país produzca el mismo tipo de producto.

En relación a la localización de la producción manufacturera, queda claro que para lograr economías de escala, ésta debe estar concentrada. Esto es mucho más obvio al nivel de planta: la idea de una planta es juntar en un mismo espacio maquinaria y trabajadores. Esto también es válido para la localización de empresas en la misma actividad. Agrupar a las empresas en un mismo espacio, reduce los costos para cada una de ellas, esta es la razón por la cual han tenido tanto éxito los programas conocidos como desarrollo de *clusters*.

Las economías de escala también se pueden generar por la proximidad de las empresas que se dedican a otras actividades, algo que se pone en evidencia al analizar el crecimiento de las grandes ciudades. Las economías de aglomeración crean tensiones al interior de los países y entre estos. Dentro de los países, los intentos para distribuir las actividades manufactureras de forma equitativa entre las regiones, han sacrificado la eficiencia y de aquí su inviabilidad. Entre los países, aquellos que históricamente han concentrado actividades manufactureras tienen ventaja sobre los que inician o tienen una industrialización incompleta.

Las dificultades que enfrentan los países que se han rezagado en la carrera industrial se encuentran claramente definidas por una variable crítica: el tiempo. Los países que apenas han iniciado procesos industriales se enfrentan al problema del “huevo y la gallina”. Porque no cuentan con las aglomeraciones industriales y son incapaces de competir con los países que sí las tienen. Esta clase de países se enfrentan a un umbral de competitividad que debe ser remontado.

Una vez que logran superar dicho umbral su crecimiento es explosivo, porque la actividad se expande y las aglomeraciones crecen y junto a ello caen los costos de producción. Pero mientras este umbral no sea cruzado, la industria no es competitiva; existen razones para creer que en México no ha sido superado por ello que existe un problema de bajo crecimiento económico.¹⁶

¹⁶ Para tener mayores elementos de análisis acerca de las condiciones internacionales vigentes para la puesta en marcha de políticas industriales, refiérase a UNCTAD (2007).

➤ 4. Consideraciones para una política industrial activa.

Para que el crecimiento y el empleo se incrementen generando círculos virtuosos que promuevan el desarrollo es necesario contar con una política macroeconómica que apoye este objetivo,¹⁷ pero no basta, se requiere articular con políticas sectoriales que impulsen los factores críticos del desarrollo y tomen en cuenta las necesidades del país y de las regiones que la integran, así como sus ventajas comparativas y posibles ventajas competitivas para desenvolverse internacionalmente.

Es urgente replantear la política industrial, de hecho es necesario contar con una auténtica política industrial, ya que la revisión de las experiencias recientes de los países desarrollados y en desarrollo permite concluir que la política industrial sigue siendo una realidad y una necesidad, pero que su naturaleza ha cambiado ante los avances de la globalización y la integración regional.

La política industrial activa debe ser congruente y sincronizarse con la política macroeconómica, la política aplicada al resto de sectores de actividad económica, las acciones regionales y las microeconómicas. A decir de Villarreal (2005), se requiere de un enfoque sistémico para el crecimiento, un enfoque de carácter macro-industrial al que deben agregarse consideraciones locales.

El país requiere un ajuste estructural basado en la industria manufacturera para generar una economía saludable y sustentable. Esta tarea requiere de la participación de todos los agentes económicos y la creación o reestructuración de los instrumentos necesarios. No bastan los planes y no se puede ni se debe reconstruir el pasado. Se deben poner en marcha instrumentos y proyectos acordes con los nuevos tiempos, retos y oportunidades que dejan entrever la actual situación nacional y las tendencias internacionales.

Además, se requiere equilibrar el desarrollo industrial regionalmente, descentralizar y alentar iniciativas y consensos en cada una de las entidades y en sus principales ciudades que permitan aprovechar las ventajas comparativas existentes y generar mediante inversiones estratégicas nuevas ventajas. Se debe alentar una visión estratégica de la administración de todo el territorio nacional, vinculada a la geo-economía mundial y la participación en el TLCAN (de María y Campos, 2000: 78). Respecto a este último punto toda estrategia de política industrial debe partir por reconocer que la apertura a la economía internacional y por tanto la liberalización son vitales para el cambio y el desarrollo, aunado a que son procesos irreversibles.

¹⁷ Para Esquivel (2010), el establecimiento de reglas de conducción y comportamiento de la política macroeconómica ha ayudado a reducir la volatilidad y la inestabilidad, pero a costa de un menor crecimiento. La vinculación de la economía mexicana a la norteamericana, así como las políticas monetarias y fiscales procíclicas están dejando que el crecimiento de la producción esté sujeto a factores externos. En función de esto sugiere tener una política macroeconómica más activa y reducir la fuerte relación industrial entre México y los EE.UU.

Hoy en día existe un consenso amplio en torno a la necesidad de una nueva inserción dinámica en la economía internacional y de una acción deliberada para reducir el desempleo y promover un mayor crecimiento, condición necesaria para consolidar el desarrollo. En el logro de estos objetivos se valora el desempeño del mercado pero con una clara advertencia sobre sus fallas e insuficiencias, lo mismo se asume para el Estado. El enfoque propuesto se basa en el pragmatismo más que en la disputa ideológica entre Estado *versus* mercado.

4.1 Diez principios para el diseño de la política industrial.

Aunque no se cuenta con recetas universales en materia de política industrial, existen elementos comunes que se extraen de la experiencia de naciones exitosas, los cuales pueden ser tomados en cuenta para el diseño de una política industrial activa en México. De acuerdo con la opinión de Rodrik (2007: 114-117), existen diez principios que es necesario considerar:

1. Conceder incentivos y subsidios a las actividades “nuevas”. El principal propósito de la política industrial consiste en diversificar la economía y generar nuevas áreas de ventaja comparativa. De aquí, se concluye que los incentivos se deben enfocar en las actividades económicas que son nuevas para la economía.
2. Establecer puntos de referencia y criterios claros de éxito y fracaso de los proyectos subsidiados. La política industrial es un proceso experimental. Es la naturaleza del espíritu emprendedor saber que no todas las inversiones van a generar dividendos y que no todos los esfuerzos de promoción resultarán exitosos.
3. Aplicar una cláusula de extinción automática de los subsidios. Una forma de asegurar que los recursos tanto físicos como humanos no permanecerán atados por mucho tiempo a actividades que no generan dividendos consiste en establecer un término hasta el cual se mantendrán los apoyos. Si una actividad no termina por funcionar se le deben cancelar los apoyos. Esta medida exige que tanto las autoridades como los agentes privados sean capaces de reconocer un error.
4. Concentrarse en actividades económicas (transferencia o adopción de tecnología, capacitación, entre otras) en lugar de sectores industriales. Esto permite estructurar el apoyo para corregir las fallas del mercado.
5. Conceder subsidios solamente a actividades con evidentes posibilidades de tener efectos multiplicadores y que puedan servir como ejemplo.
6. Delegar la política industrial a instituciones de probada competencia y transparencia. La tarea de la política industrial debe implementarse por aquellos organismos que sean los más

- capaces y transparentes, evitando hasta donde sea posible la creación de nuevos. Evitar la burocratización y el gigantismo estatal.
7. Adoptar medidas para garantizar que estas instituciones estén supervisadas por una persona (s) interesada (s) en los resultados y con autoridad política del más alto nivel. La vigilancia permite un mejor desempeño de las instituciones y personas encargadas de la implementación de estrategias.
 8. Garantizar que las instituciones que aplican las políticas, mantengan canales adecuados de comunicación con el sector privado. Los burócratas deben mantenerse cerca de los empresarios e inversionistas, para tener la mejor información posible y tomar las mejores decisiones. No es la burocracia sino el sector privado quien sabe de donde provienen los problemas y, por lo tanto, cuál es la respuesta adecuada a ellos; por eso, se necesita un mecanismo que permita al sector público, a los organismos y a la burocracia conseguir la información necesaria. Si no logra hacerlo, si el modelo de regulación es un modelo impuesto desde arriba en el que se mantienen las distancias, la política puede resultar ineficaz e incluso negativa.
 9. Entender que muchas veces se eligen proyectos “perdedores” en el marco de políticas industriales óptimas. Por esta razón, se deben mantener salvaguardas, anticipando esta clase de situación. Si los gobiernos no cometen errores, lo único que significa es que no están haciendo con la suficiente fuerza su tarea de promoción del desarrollo industrial. Sólo si se tiene un conocimiento ilimitado se pueden evitar los errores y elegir siempre los proyectos más rentables.
 10. Respaldar actividades de fomento, capaces de evolucionar, para que el ciclo de descubrimiento sea constante. Las estrategias en ningún momento deben ser estáticas, deben modificarse continuamente dependiendo de los errores y aciertos que se tengan. Los organismos públicos deben tener la capacidad de reinventarse.

Adicional a lo anterior, la política industrial debe incorporar medidas disciplinarias y recompensas, es decir, tanto incentivos como castigos. Los incentivos son necesarios, ya que sí en el proceso de descubrimiento de costos, los empresarios encuentran que una nueva actividad no es rentable, no invertirán en ella. Debe existir un sistema de incentivos y castigos que aliente la inversión en campos no tradicionales y elimine las inversiones que fracasan.

En el pasado, durante la etapa de sustitución de importaciones, tal mecanismo era inexistente, únicamente se ofrecían apoyos y no se esperaba que rindieran cuentas sobre el destino de los mismos, se manejaban los recursos con mucha discrecionalidad, la política industrial que se propone para la superación del bajo crecimiento debe evitar ésta práctica.

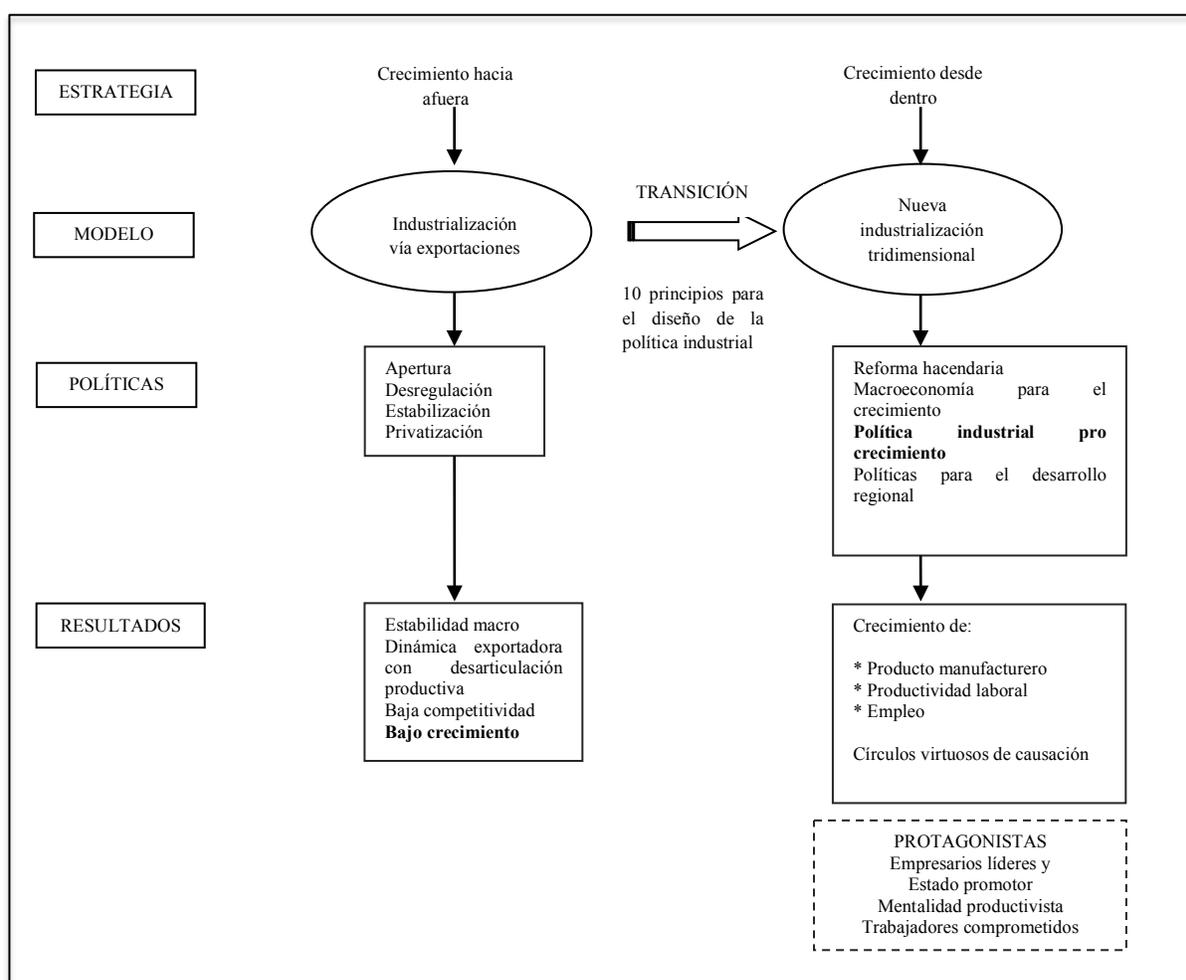
Respecto a los incentivos, Rodrik (2007: 117-118), considera que la política industrial en ningún momento debe ser concebida como un rango genérico de programas de subsidios, ya que de hecho, es un proceso por medio del cual se detectan áreas de política que pueden marcar la diferencia. Considerando esto, expone seis tipos de programas de incentivos que se podría aplicar:

- Subsidiar los costos de autodescubrimiento. La incertidumbre en relación a los nuevos productos que se deben producir y que pueden ser rentables constituye un obstáculo para la reestructuración económica. El gobierno, por tanto, debe apoyar a las empresas en la etapa de descubrimiento del tipo de productos que se deben fabricar.
- Desarrollo de mecanismos para el financiamiento de alto riesgo. Pasar de la fase de preinversión a la de inversión de un proyecto requiere de una gran cantidad de recursos, los cuales deben ser financiados de alguna manera.
- Internalizar las externalidades de coordinación. Las externalidades de coordinación son específicas a cada actividad y son imposibles de conocer *ex ante*. El gobierno necesita tener la capacidad de identificar estas fallas de coordinación y resolverlas.
- Investigación y desarrollo público. La tecnología de los países avanzados no puede ser adquirida de una manera sencilla. Muchas industrias requieren de fondos públicos para identificar, transferir y adaptar la tecnología desde el exterior. Reconociendo que los programas que mejor funcionan son aquellos que responden a las demandas del sector privado.
- Subsidios al entrenamiento técnico. Las nuevas actividades se encontrarán rápidamente con restricciones de personal capacitado. Por lo tanto, se hace necesario el apoyar a las industrias para que consigan de manera rápida el personal técnico necesario que responda a sus necesidades. Aquí destaca la mejora del sistema educativo y su vinculación con el sector productivo.

4.2 Política industrial activa para el crecimiento.

La estrategia propuesta consiste en sustituir el actual modelo de crecimiento hacia afuera por uno centrado tanto en lo interno como en lo externo, sin olvidar los factores endógenos (innovación tecnológica), se trata desde un punto de vista neo-estructuralista de “crecer desde dentro”. El nuevo modelo industrial que se propone está basado en tres dimensiones: interna, externa y endógena (ver figura 1).

Figura 1
Transición al nuevo modelo de industrialización para crecer desde dentro



Fuente: elaboración propia con base a Villarreal (2005: 801).

La política industrial activa en México debe seguir favoreciendo las exportaciones, aprovechando los diversos acuerdos comerciales firmados por el país y sacando partido de la localización geográfica estratégica, pero también debe fomentar el progreso tecnológico, la

innovación y articular las cadenas productivas, para reducir el coeficiente de importación y evitar restricciones externas al crecimiento económico y el empleo.

Aunado a esto, se propone fortalecer el motor endógeno de la economía o lo que es lo mismo crecer desde dentro, no hacia adentro como fue en el pasado, se trata de potenciar todas las ventajas que ofrece una economía de tamaño mediano como la mexicana, el enfoque desde dentro reconoce la importancia que tiene dinamizar otros sectores y subsectores industriales, especialmente la construcción que presenta fuertes encadenamientos hacia adelante y atrás; de lo que se trata es de generar condiciones para no depender exclusivamente de un solo sector de actividad económica, las manufacturas son importantes pero no deben ser el único sector de interés, entre otros, se debe prestar atención al sector primario, ya que es la fuente básica de ventajas para un país.

En materia de instrumentos, la política industrial tridimensional con un enfoque desde dentro requiere otorgar incentivos a las actividades y a los empresarios para mejorar sus niveles de productividad, eficiencia operacional, capacitación continua, reinversión de utilidades, encadenamientos productivos e innovaciones constantes. Como se ha mencionado antes, los apoyos deben de estar claramente justificados y deben tener un periodo de gracia para el alcance de los objetivos, estableciendo además un sistema de premios y castigos para que exista un óptimo aprovechamiento de los escasos recursos fiscales con los que cuenta el Estado mexicano para la labor de promoción.

Se debe aceptar que el empresario es líder del proceso y el Estado funge como promotor y facilitador del desarrollo industrial, lo cual implica contar con una política industrial que tenga dos frentes: el primero es el ámbito empresarial, donde los empresarios son los actores primordiales de la competitividad y el segundo es el Estado como promotor y facilitador del crecimiento competitivo del aparato industrial (Villarreal, 2005: 801).

Pero también, se debe reconocer, que sin trabajadores comprometidos no se puede avanzar, la nueva estrategia tiene que ganarse la credibilidad de aquellos hacia los que va dirigida y en esto los trabajadores son un elemento crucial; de los trabajadores y empresarios se espera que actúen con una lógica productivista, es decir, que piensen cotidianamente en mecanismos para aumentar su productividad y con ello sus ingresos, lo que redundará en un incremento de la producción industrial y por ende en el resto de la economía.

El objetivo central de la política industrial activa debe ser incrementar la tasa de crecimiento económico de la actividad manufacturera, ya que de lograrse se incrementaría la tasa de crecimiento de la productividad laboral manufacturera y por esta vía la tasa de crecimiento de la productividad total de la economía y por ende el crecimiento económico y el empleo en México y sus regiones.¹⁸

¹⁸ Para una confirmación estadística de esta idea, véase Sánchez (2011), particularmente el capítulo 3.

Los objetivos específicos propuestos serían los siguientes:

- Elevar la tasa de crecimiento y competitividad de las ramas y subsectores industriales del país, consolidando y desarrollando sus potencialidades.
- Aumentar el nivel de integración de las cadenas productivas, especialmente entre las grandes empresas y las Pymes para generar *cluster* productivos y desarrollar auténticos polos regionales de crecimiento, empleo e innovación.
- Reducir paulatinamente la dependencia de insumos importados, principalmente los de alto contenido tecnológico.
- Aumentar la capacidad de enfrentar a la competencia externa en el mercado nacional y buscar mayor penetración en el exterior.
- Incrementar las exportaciones de productos industriales, básicamente en productos con alto valor agregado y bajo componente importado, con el fin de generar divisas y superar la brecha externa al crecimiento.
- Aumentar los ingresos de los trabajadores, de acuerdo al incremento registrado en su productividad, para que de esta forma se consolide el mercado interno y sea posible la aparición de círculos virtuosos de acumulación.
- Acelerar la transición del país hacia esquemas industriales más avanzados, en las subramas con mejores perspectivas de desarrollo tanto internas como externas.
- Apoyar y alentar a las actividades económicas que tanto históricamente como internacionalmente han mostrado tener los mayores efectos demostración y encadenadores.
- Movilizar recursos financieros, nacionales y del exterior, hacia ramas industriales en proceso de modernización.
- Fortalecer la capacidad tecnológica de las empresas y propiciar la incorporación de tecnologías modernas y competitivas.
- Apoyar la formación de alianzas estratégicas entre grandes empresas nacionales y líderes tecnológicos internacionales.
- Fomentar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales para lograr con un ello la desconcentración de la actividad en el territorio nacional.
- Dar estímulos fiscales directos a las actividades de investigación y desarrollo de empresas que introduzcan innovaciones.
- Elevar la calidad y competitividad de los productos mexicanos, mejorando sus diseños y su normalización frente a estándares internacionales.
- Preservar, mantener y aprovechar en mayor medida la infraestructura con que cuenta el país, así como construir nueva de acuerdo a las necesidades existentes.

- Enfocarse en aquellas regiones en las que se cuenta con una base industrial relativamente sólida. Se debe reconocer la importancia de las economías de escala y de aglomeración.
- Determinar las potencialidades y requerimientos industriales de aquellas regiones en las que no existe una tradición manufacturera para apoyarlas en un segundo momento una vez que se consoliden las regiones con mayores ventajas.
- Para alcanzar el desarrollo económico y en especial el regional, es necesario que la política industrial se vincule con la política macroeconómica y las políticas enfocadas a sectores no manufactureros.
- La política industrial debe ser compatible con las estrategias de desarrollo económico propuestas por cada una de las regiones y localidades.
- Revisar periódicamente que no exista contradicción entre los objetivos propuestos de política industrial y de la política industrial con el resto de políticas del país.

Una vez expuestos los objetivos que debe cumplir la política industrial, a continuación se exponen una serie de elementos que deben ser considerados para la creación de una exitosa política industrial en México.

El primero de ellos tiene que ver con el aspecto organizativo, la política industrial requiere que las diferentes instituciones responsables de su formulación, ejecución y evaluación sean reordenadas. Esto evitaría conflictos y superposiciones, y ayudaría a la convergencia de acciones. Es importante señalar que no deben crearse nuevas instituciones, se debe trabajar con los recursos con los que se cuenta, se debe aspirar a la eficiencia, es decir, el gobierno debe hacer la mayor cantidad de actividades para el cumplimiento de los objetivos de la política industrial con la menor cantidad de recursos. Sí se quiere tener éxito, una de las prioridades debe ser evitar el despilfarro y la malversación de los fondos.

El Presidente de la República debe constituirse en el principal responsable de la puesta en marcha de la política industrial y ésta debe convertirse en la tarea primordial de su mandato. Se sugiere la modificación de la actual Secretaría de Economía, convertirla en la Secretaría de Fomento a la Competitividad Industrial, cambiando totalmente sus objetivos, enfocando sus funciones al cumplimiento del Programa Nacional de Política Industrial para el Crecimiento.

Aunado a esto, se sugiere la constitución de un Sistema Nacional de Política Industrial que sería orientado y coordinado por un Consejo Nacional para el Diseño y Evaluación de la Política Industrial, compuesto por todos los Secretarios de Estado involucrados, los gobernadores de los estados, el gobernador del Banco de México, las diferentes Cámaras empresariales, organismos sindicales, representantes de las principales instituciones académicas y el Presidente de la República en calidad de autoridad rectora.

Dicho órgano se encargaría de diseñar, implementar, coordinar y sobre todo evaluar las acciones emprendidas en la materia. Con la actuación de este Consejo se espera que la política industrial sea consistente y flexible. Consistente porque debe reconocerse que los objetivos no podrán ser alcanzados en un periodo corto de tiempo y flexible porque los cambios en el entorno (nacional e internacional) hacen necesario replantear las estrategias o bien puede ser que se hayan seleccionado actividades “perdedoras” para su apoyo o simplemente se cometieron errores en la ejecución que es preciso corregir. A diferencia del pasado, se espera que la política industrial no se mantenga inmutable, todo lo contrario se espera que sea más un proceso que un decálogo que debe cumplirse a toda costa.

En materia de concertación con los agentes productivos, la política industrial debe guiarse por dos ideas: complementariedad y realismo. Las acciones emprendidas por el gobierno deben ser congruentes con la planeación realizada por los empresarios, quienes son los que conocen a la perfección la actividad que realizan, las acciones gubernamentales no deben entorpecer sino alentar la actividad industrial, de ahí la importancia de la complementariedad.

El realismo porque no se pueden inventar soluciones desde un escritorio, desde una oficina y basados en el conocimiento que tienen los hacedores de política económica. Es posible imaginar escenarios de lo que debe ser la actividad económica manufacturera, pero es preciso que sean los empresarios los que propongan lo que debe hacerse, en el marco de los acuerdos alcanzados dentro del Consejo Nacional para el Diseño y Evaluación de la Política Industrial.

Un problema que inevitablemente salta a la vista hasta aquí es que las actividades burocráticas se incrementan ante tantas restricciones, por ello se debe buscar un sano equilibrio entre Estado y mercado, en este sentido es importante que exista la mayor libertad por parte de los inversionistas privados, respetando las reglas del juego impuestas por el Estado.

Es por ello que otro elemento a considerar es la calidad de la gestión pública, la cual depende de la coherencia institucional, de la clara delimitación de objetivos, de la eficacia de los instrumentos y de la capacidad administrativa y funcionaria. Esto obliga a plantearse objetivos realistas y flexibles para no sobrestimar la capacidad del gobierno.

Más que la cantidad, importa la calidad de la intervención pública en la actividad económica, la que debe corresponder a los desafíos de innovación institucional que impone la mundialización. Se necesita un sector público calificado para apoyar las actividades de fomento productivo, regulación y estímulo a la calidad y competitividad; con legitimidad social para generar un consenso en torno a las tareas para el crecimiento, con un funcionamiento transparente, controlable y sujeto a evaluaciones periódicas o extraordinarias (Rosales, 1994: 77).

Es una tarea vital impedir que el sector manufacturero se desarrolle de manera aislada, tal y como ocurrió con el sector maquilador en México. Para lograr escapar de la etapa actual de bajo crecimiento económico se requiere trabajar en todos los sectores y en todas las regiones al mismo tiempo, enfocándose centralmente en aquellas que ya han sentado algún precedente.

El carácter que asume el ritmo de progreso tecnológico no permite marginar ninguna actividad económica; los límites entre los sectores primario, secundario y terciario tienden a hacerse difusos. Se requiere una mayor integración interna del aparato manufacturero y una relación cada vez más estrecha entre el desarrollo de la industria y el de otras actividades, tales como la agricultura, la construcción, la minería y los servicios sociales: educación, salud, etc. La tarea consiste en plantear complejos productivos dinámicos, con gran capacidad de articulación interindustrial e intersectorial con alto grado de autonomía, eslabonamiento y arrastre económico (Marcos, 1988: 10).

Un punto bastante polémico es el referente a la descentralización regional de la actividad productiva. Con la firma y entrada en vigor del TLCAN existe suficiente evidencia que indica que las actividades manufactureras en cierta medida se desplazaron del centro a la frontera norte de México;¹⁹ los esfuerzos por desconcentrar la actividad manufacturera en México por lo regular han resultados infructuosos, por ello no se ha considerado como un objetivo explícito de la política industrial, ya que podría consumir recursos que serían mejor utilizados en otras labores de fomento, tales como la innovación e incorporación de progreso tecnológico.

Se debe tener en cuenta que no es posible que la industria en su conjunto cubra toda la gama de metas nacionales en lo que se refiere, por ejemplo, a la eliminación del desempleo, la captación de divisas, la independencia tecnológica, la descentralización y el desarrollo regional, etcétera; algunas industrias pueden contribuir en un sentido y otras no y ello debe evaluarse a la luz del entendimiento pleno de su alcance (Martínez del Campo, 1985: 340).

En algunos círculos, subyace esta idea de que la actividad industrial debe contribuir en forma directa a la solución de diversos problemas nacionales, particularmente en cuanto al desarrollo regional. En general, se ha perdido de vista que la industrialización tiene sus propios obstáculos y que no es fácil que simultáneamente resuelva o participe de manera significativa en la solución de muchos de los grandes problemas nacionales. Ha habido en nuestro país graves fallas de localización de industrias importantes al confundir o por lo menos traslapar, unos propósitos con otros. Tampoco puede propenderse a un desarrollo industrial uniforme en el territorio nacional; debe haber muchas regiones, entidades y localidades donde se acentúen las actividades primarias o terciarias, según sea el caso (Martínez del Campo, 1985: 344-345).

¹⁹ A este respecto véanse los trabajos de Chamboux-Leroux (2001), Dávila (2004) y García (2012).

Aunque a nivel nacional se requiere una industria manufacturera diversificada, al interior del país resulta complicado diversificar la actividad económica ya que existen fuerzas centrípetas (economías de escala, urbanización, localización, aglomeración y costos de transporte) que obligan a mantener a la actividad económica concentrada.

A partir del conocimiento teórico e histórico es preciso reconocer que la concentración de la actividad económica es un rasgo inherente del sistema de producción capitalista moderno y que lo único que se puede hacer por aquellas entidades en las que no se localizan actividades manufactureras dinámicas es promover su funcionamiento a través de subsidios y apoyos monetarios provenientes de un adecuado sistema de coordinación fiscal e incentivar los sectores de actividad en los que poseen ventajas comparativas (comercio, servicios, agricultura, minería, etc.). No todas las regiones del país pueden ser manufactureras, este principio pragmático de la política industrial debe quedar claro y deben dejarse de lado discursos huecos en lo que se propone que la política industrial favorezca la desconcentración territorial de la industria.

Respecto a la desconcentración de la manufactura, se pueden decir dos cosas más. La primera es que si en el país se promueve y aplica un plan de desarrollo de infraestructura que conecte de forma eficiente por tierra, mar y aire el país es posible que la actividad se desconcentre un poco, pero todo depende de la calidad y extensión de la infraestructura que se desarrolle, sin olvidar un punto que en los países subdesarrollados como México casi siempre queda de lado: el mantenimiento. La segunda es que los gobiernos locales pueden dedicar parte de sus recursos para la atracción de inversiones a sus estados, algo que ya se viene haciendo aunque de manera un poco descoordinada y con poca energía.

Otra manera de atacar el problema de la concentración de la actividad manufacturera es por medio de la difusión de una red de pequeñas y medianas empresas orientadas básicamente a los mercados regionales. El apoyo sistemático a las pymes permite enfrentar un conjunto de rezagos y deformaciones características del desarrollo industrial del país en el curso de las últimas décadas (Marcos, 1988: 20-21). Con una orientación apropiada de política concertada –pública y privada–, las pymes pueden desempeñar el doble rol de promover el desarrollo económico y al mismo tiempo la estabilidad social a un nivel local y regional.

En la propuesta de política industrial para el crecimiento se deja de lado la industria petrolera porque por sus características requiere un plan particular. Las actividades petroleras son fundamentales para el desarrollo industrial de México, principalmente la petroquímica. Es una

actividad que permite agregar valor a las materias primas, así como a la diversa gama de productos intermedios y cuasi-finales (Martínez del Campo, 1985: 363).²⁰

Un penúltimo elemento a considerar es el papel que juegan las empresas transnacionales. La política para la competitividad industrial debe ser realista y considerar su existencia. Es esencial que las autoridades mantengan una vigilancia permanente y firme posición negociadora para lograr equilibrios en la distribución de beneficios. Las empresas transnacionales tienen mecanismos propios de operación que no responden a políticas nacionales, se debe conciliar esto con las medidas que se intentan aplicar para reindustrializar al país.

El último elemento a considerar, siguiendo a Martínez del Campo (1985) es: ¿Podríamos haber tenido una industria en crecimiento si simplemente los responsables se hubieran manejado con estricto apego a la ley, a los innumerables programas y proyectos de las múltiples secretarías y organismos a lo largo de los últimos años? ¿Es posible tener un sistema gubernamental menos corrupto? ¿Cuánta ignorancia y burocratismo no habrán sido las causas directas de esas desviaciones en los objetivos? ¿Cuánta falta de coordinación entre secretarías e instituciones no habrá determinado el fracaso económico? Estas y otras consideraciones deben ser tomadas en cuenta al momento de diseñar un programa completo de política industrial en México para superar el bajo crecimiento económico y alentar el empleo.

➤ 5. Conclusiones.

La economía mexicana se ha ido deteriorando paulatinamente en los últimos años, básicamente presenta un bajo crecimiento económico. Existen múltiples mecanismos para revertir esta situación, uno de los más destacados consiste en aplicar una política industrial activa. Para crecer es necesario (re) industrializar el país. Además de lo que se indicado en este cuaderno de trabajo, algunas de las condiciones que deben ser consideradas por la política industrial son las siguientes:

- 1) Equilibrar la participación estatal con la iniciativa privada, promover la existencia de mercados adecuadamente regulados.
- 2) No incrementar el gasto público, en su lugar recortar el presupuesto de áreas no estratégicas y canalizarlo a las labores de fomento productivo (educación, actividades emprendedoras, innovación y progreso tecnológico).
- 3) Consolidar el proceso de apertura comercial, pero sobre todo diversificar los mercados de exportación.
- 4) Tener apoyos diferenciados regionalmente.

²⁰ Una lectura actual e interesante respecto al petróleo, la petroquímica y la empresa encargada de su manejo, operación, procesamiento y venta se encuentra en Ibarra (2008).

- 5) Reconocer los errores y excesos del pasado.
- 6) Mantener una actitud flexible, para modificar los objetivos e instrumentos, dependiendo de los cambios en los entornos local, nacional e internacional.
- 7) Subsidiar primordialmente actividades “nuevas”, favoreciendo sectores innovadores.
- 8) Mantener la estabilidad macroeconómica.
- 9) Crear incentivos para lograr niveles de producción de eficiencia, así como castigos en los casos en los que esto no ocurra y se hayan recibido recursos públicos.

Referencias bibliográficas y documentales

- Altenburg, Tilman y Jörg Meyer-Stamer (1999). "How to promote clusters: Policy experiences from Latin America", en *World Development*, vol. 27, núm. 9, pp. 1693-1713.
- BID (2010). *La era de la productividad. Cómo transformar las economías desde sus cimientos*. Washington, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Boltvinik, Julio y Enrique Hernández (1981). "Origen de la crisis industrial: El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en Cordera, Rolando (comp.). *Desarrollo y crisis de la economía mexicana*, México, Colección Lecturas del Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, núm. 39.
- Calva, José (2001). "La economía mexicana en recesión", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 32, núm. 126, pp. 237-252.
- Chamboux-Leroux, Jean (2001). "Efectos de la apertura comercial en las regiones y la localización industrial en México", en *Comercio Exterior*, vol. 51, núm. 7, pp. 600-609.
- Chang, Ha Jung (1994). *The political economy of industrial policy*. Londres, Macmillan.
- Clavijo Fernando y José Casar (1994). *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Concamin (2012). *México: La ruta del progreso*. México, Confederación de Cámaras Industriales.
- Dávila, Alejandro (2004). "México: concentración y localización del empleo manufacturero. 1980-1998", en *Economía Mexicana*, vol. 13, núm. 2, pp. 209-254.
- de María y Campos, Mauricio (1999). *Necesidad de una nueva política industrial para el México del siglo XXI*, México, Centro Lindavista.
- de María y Campos, Mauricio (2000). "Una nueva política industrial para el México del siglo XXI", en *Renglones*, núm. 43, pp. 67-80.
- de María y Campos, Mauricio, Lilia Domínguez, Flor Brown y Armando Sánchez (2009). *El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada*, México, Universidad Iberoamericana de la Ciudad de México e Instituto de Investigaciones sobre Desarrollo Sustentable y Equidad Social.
- Dussel, Eduardo. (1997). *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, México, Editorial JUS.
- Esquivel, Gerardo (2010). "De la inestabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: El papel del diseño y la conducción de la política económica", en Lustig, Nora (coord.). *Crecimiento económico y equidad*, México, Colegio de México, pp. 35-78.
- García, Rosa (2012). *Liberalización comercial, descentralización territorial y polarización económica en México*, Ciudad Juárez, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.
- Hanson, Gordon (2010). "Why isn't Mexico rich?", en *Journal of Economic Literature*, vol. 48, núm. 4, pp. 987-1004.
- Hualde, Alfredo y Redi Gomis (2007). "PYME de software en la frontera norte de México: Desarrollo empresarial y construcción institucional de un cluster", en *Problemas del Desarrollo*, vol. 38, núm. 50, pp. 193-212.
- Ibarra, David (2008). *El desmantelamiento de PEMEX*, México, UNAM.
- Marcos, Ernesto (1988). *Propuesta para una nueva política industrial de México*, México, NAFIN.
- Martínez del Campo, Manuel (1985). *Industrialización en México. Hacia un análisis crítico*, México, El Colegio de México.
- Martínez, Lorenza, Aron Tornell y Frank Westermann (2004). "Globalización, crecimiento y crisis financieras. Lecciones de México y del mundo en desarrollo", en *Trimestre Económico*, vol. 71, núm. 282, pp. 251-351.
- Máttar Jorge y Wilson Peres (1997). "La política industrial y de comercio exterior en México", en Peres, Wilson (coord.). *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*, México, Siglo XXI editores, pp. 219-261.
- Peres, Wilson (2006). *The slow comeback of industrial policies in Latin America*, Santiago de Chile, Cepal.
- Peres Wilson y Annalisa Primi (2009). *Theory and practice of industrial policy. Evidence from the Latin America experience*, Santiago de Chile, Cepal.
- Perrotini, Ignacio (2004). "Restricciones estructurales del crecimiento en México, 1980-2003", en *Economía UNAM*, vol. 1, núm. 1, pp. 86-100.
- Pipitone, Ugo (1994). *La salida del atraso económico: un estudio histórico comparativo*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Ramos, Joseph (1997). “Un balance de las reformas estructurales neoliberales en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 62, pp. 15-38.
- Rodrik, Dani (2007). *One economy, many recipes: globalization, institutions and economic growth*, Nueva Jersey, Princeton University Press.
- Ros, Jaime (2008). “La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982”, en *Trimestre Económico*, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.
- Rosales, Osvaldo (1994). “Política industrial y fomento a la competitividad”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 53, pp. 58-79.
- Sánchez, Fernando, Manuel Fernández y Eduardo Pérez (1994). *La política industrial ante la apertura*, México, Fondo de Cultura Económica, Secretaria de Comercio y Fomento Industrial y Nacional Financiera.
- Sánchez, Isaac (2011). *Insuficiencia dinámica manufacturera y estancamiento económico en México, 1982-2010. Análisis y recomendaciones de política*, Ciudad Juárez, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez.
- Sánchez, Isaac (2011a). “Estancamiento económico en México, manufacturas y rendimientos crecientes: un enfoque kaldoriano”, en *Investigación Económica*, vol. 70, núm. 277, pp. 87-126.
- Sánchez, Isaac (2011b). “México: ¿Estado fallido?”, en *América Economía*, consultado en <http://www.americaeconomia.com/analisis-opinion/mexico-estado-fallido>.
- Stiglitz, Joseph (2005). “Development policies in a world of globalization”, artículo presentado en el seminario New International Trends for Economic Development, consultado en <http://bit.ly/Hf8KeY>.
- UNCTAD (2007). *Rethinking industrial policy*, Viena, United Nations Conference on Trade and Development.
- UNIDO (2009). *Industrial development report. Breaking in and moving up: New industrial challenges for the bottom billion and the middle-income countries*, Viena, United Nations Industrial Development Organization.
- Villarreal, René (2005). *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)*, México, Fondo de Cultura Económica.

Números anteriores:



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 1
Enero-Febrero 2011
Una interpretación sobre el bajo crecimiento económico en México
Isaac Leobardo Sánchez Juárez



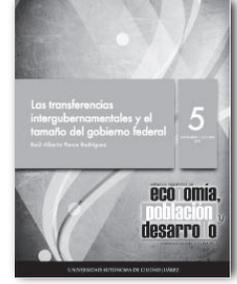
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 2
Marzo-Abril 2011
Análisis exploratorio de datos espaciales de la segregación urbana en Ciudad Juárez
Jaime García De la Rosa



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 3
Mayo-Junio 2011
Diagnóstico y perspectivas del sector terciario en las regiones mexicanas
Rosa María García Almada



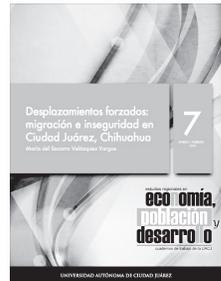
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 4
Julio-Agosto 2011
Desarrollo y pobreza en México. Los índices IDH y FGT en la primera década del siglo XXI
Myrna Limas Hernández



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 5
Septiembre-October 2011
Las transferencias intergubernamentales y el tamaño del gobierno federal
Raúl Alberto Ponce Rodríguez



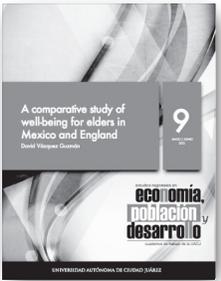
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 6
Noviembre-Diciembre 2011
El sector servicios en las ciudades fronterizas del norte de México
José Luis Manzanera Rivera



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 7
Enero-Febrero 2012
Desplazamientos forzados: migración e inseguridad en Ciudad Juárez, Chihuahua
María del Socorro Velázquez Vargas



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 8
Enero-Febrero 2012
Economía y desarrollo en Chihuahua, México. Una propuesta de análisis regional
Jorge Arturo Meza Moreno



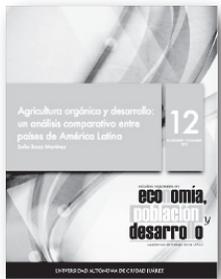
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 9
Mayo - Junio 2012
A comparative study of well-being for elders in Mexico and England
David Vázquez Guzmán



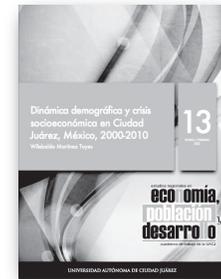
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 10
Julio - Agosto 2012
Political competition and the (in)effectiveness of redistribution in a federation
Ikuho Kochi y Raúl Alberto Ponce



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 11
Septiembre - Octubre 2012
Análisis y determinantes de la productividad legislativa en México (2009-2012)
Bárbara Briones Martínez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 12
Noviembre - Diciembre 2012
Agricultura orgánica y desarrollo: un análisis comparativo entre países de América Latina
Sofía Boza Martínez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 13
Enero - Febrero 2013
Dinámica demográfica y crisis socioeconómica en Ciudad Juárez, México, 2000-2010
Wilebaldo Martínez Toyos



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 14
Marzo - Abril 2013
Capital social y desarrollo industrial. El caso de Prato, Italia
Pablo Galaso Reca

➤ Normas editoriales

I. Para el documento general:

Tipo de letra: Times New Roman.

Tamaño: 11 puntos.

Interlineado: 1.5 espacios.

Títulos y subtítulos:

El texto principal en 11 puntos. Títulos 12 puntos (en resaltado). Subtítulos 11 puntos. Cada título y subtítulo deberá numerarse bajo el siguiente orden: 1, 1.1, 2, 2.1, 2.2...

La extensión máxima de los cuadernos de trabajo será de 40 cuartillas.

La primera vez que se emplee una sigla en el texto se especificará primero su equivalencia completa y después la sigla.

II. Hoja de presentación:

Título:

14 puntos, centrado, resaltado.

Nombre de autor(es):

12 puntos

Resumen y abstract:

Debe incluir resumen en español y abstract (diez puntos), no mayor a 250 palabras

Palabras clave:

Incluir entre tres y cinco palabras clave, en español e inglés

Referencia del autor o autores:

Institución de adscripción, grado académico y líneas-grupos de investigación que desarrolla y a los que pertenece.

III. Sistema de referencia de citas:

Harvard-APA

Las citas bibliográficas en el texto deberán incluir entre paréntesis sólo el apellido del autor, la fecha de publicación y el número de página; por ejemplo: (Quilodrán, 2001: 33).

IV. Notación en sección de bibliografía y fuentes de información:

Se deberá incluir al final del texto. Toda referencia deberá estar mencionada en el texto o notas de pie de página. Cada referencia iniciará con el primer apellido o los apellidos, luego el nombre del autor, y después, entre paréntesis, el año de publicación seguido de un punto. Ejemplos:

Se deberá incluir al final del texto. Toda referencia deberá estar mencionada en el texto o notas de pie de página.

Cada referencia iniciará con el primer apellido o los apellidos, luego el nombre del autor, y después, entre paréntesis, el año de publicación seguido de un punto. Ejemplos:

Artículo:

Ros, Jaime (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", en *Trimestre Económico*, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.

Libro:

Villarreal, René (2005). *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)*, México, Fondo de Cultura Económica.

Capítulo de libro:

Castillo, Manuel Ángel (2003). "La política de inmigración en México: un breve recuento", en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), *Migración y fronteras*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte / Asociación Latinoamericana de Sociología / El Colegio de México, pp. 425-451.

V. Notas de pie de página:

Se utilizarán para hacer indicaciones complementarias, aclaraciones o ampliación de una explicación. La notas de pie de página en Times New Roman, 10 puntos.

VI. Tipología de imágenes dentro del texto:

Cuadro
Gráfica
Diagrama
Mapa
Figura

Todas las imágenes deben ser numeradas y mencionadas dentro del texto. A toda imagen debe incluirse la fuente. Las indicaciones de la imagen: tipo y número de imagen, título de imagen y fuente se escriben en 10 puntos. En el texto poner como imagen los mapas, figuras, gráficas y diagramas –con el ánimo de no perder el formato realizado por el autor.

VII. Ecuaciones y fórmulas:

Si se utilizan ecuaciones o fórmulas deberá utilizarse el editor de ecuaciones de Word y numerarse.

VIII. Envío de trabajos

Los trabajos deben ser enviados a la dirección de correo: lgtz@uacj.mx. Con el Dr. Luis Enrique Gutierrez Casas, editor de esta publicación.

La aceptación de cada colaboración dependerá de la evaluación de dos dictaminadores especialistas en la materia que se conservarán en el anonimato, al igual que el autor (autores) para efectos de la misma.

➤ Editorial Guidelines

I. For General Document:

Font type: Times New Roman.

Size: font size 11.

Paragraph: 1.5 line spacing.

Titles and subtitles:

Main text font size 11. Titles font size 12 (Bold). Subtitles font size 11.

Each title and subtitle should be numbered in the following order: 1, 1.1, 2, 2.1, 2.2...

The maximum length of the workbooks will be 40 pages.

The first time an abbreviation is used in the text will be specified first complete equivalence and then stands.

II. Front cover:

Title:

Font size 14, centered, Bold.

Author name(s):

Font size 12.

Abstract:

It should include abstract in Spanish and abstract (font size 10), no more than 250 words.

Keywords:

Include three to five keywords, in Spanish and English.

Reference of author:

Institution of affiliation, academic degree and line-developed by research groups and belonging.

III. Bibliographical appointment system:

Harvard-APA

Citations in the text should include between parentheses only the author's name, publication date and page number, for example:

(Quilodrán, 2001: 33).

IV. Notation about Bibliography section and Information fonts:

Should be included at the end of the text. All references must be mentioned in the text or footnotes page.

Each reference starts with the first name or last name, then the name of the author, and then, in parentheses, the year of publication followed by a period. Examples:

Article:

Ros, Jaime (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", en Trimestre Económico, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.

Book:

Villarreal, René (2005). Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010), México, Fondo de Cultura Económica.

Book chapter:

Castillo, Manuel Ángel (2003). “La política de inmigración en México: un breve recuento”, en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), Migración y fronteras, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte / Asociación Latinoamericana de Sociología / El Colegio de México, pp. 425-451.

V. Footnotes:

Must be used to make additional indications, clarification or expansion of an explanation. The footnotes must be in Times New Roman, font size 10.

VI. Image typology inside text:

Picture
Graph
Diagram
Map
Figure

All images must be numbered and mentioned in the text, should include the source image. The indications of the image: type and number of image, image title and source are written in 10 font size. In the text set as image maps, figures, graphs and charts-with the intention of not losing the formatting by the author.

VII. Equations and Formulae:

When using equations or formulas should be used in Microsoft Word equation editor and numbered.

VIII. Paper sending

Entries must be sent to the email address: lgtz@uacj.mx. With Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas, editor of this publication.

Acceptance of each collaboration will depend on the evaluation of two examiners skilled in the art to be kept anonymous, like the author(s) for the same purposes.

UACJ

Esta obra se terminó de imprimir en junio de 2013
Cd. Juárez, Chihuahua, México.

Tiraje: 120 ejemplares



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
CIUDAD JUÁREZ

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Instituto de Ciencias Sociales y Administración
Cuadernos de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo
ISSN 2007-3739
Cuerpo Académico de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo



UACJ CUERPOS
ACADÉMICOS

www.estudiosregionales.mx

Publicación afiliada a la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo



© Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Avenida Plutarco Elías Calles #1210, Fovissste Chamizal
Ciudad Juárez, Chih., México.
www.uacj.mx