



DOCUMENTOS DE TRABAJO

Propuesta de una nueva política industrial para México

727

Javier Obregón Ruiz

Junio 2017

Propuesta de una nueva política industrial para México

Javier Obregón Ruiz¹

Junio de 2017

Fundación Rafael Preciado Hernández A.C.

Documento de Trabajo No. 727

Clasificación temática: Economía y Comercio

Resumen

En el presente documento se trazan de manera general los requerimientos de una nueva política industrial para México, de cara al nuevo orden geopolítico que enfrentamos a partir de la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, y del lanzamiento de la iniciativa de la Franja y la Ruta de China.

¹ Correo electrónico: javier.obregon.ruiz@gmail.com. Las opiniones contenidas en este documento corresponden exclusivamente a los autores y no representan necesariamente el punto de vista de la Fundación Rafael Preciado Hernández A.C.

Índice

I.	Introducción	1
II.	Justificación	3
III.	Objetivo	4
IV.	Planteamiento y delimitación del problema	5
V.	Marco teórico y conceptual	6
VI.	Hipótesis	15
VII.	Pruebas empíricas o cualitativas de la hipótesis	16
VIII.	Conclusiones y nueva agenda de investigación	43
IX.	Bibliografía	44

I.- Introducción

Responsabilidad es sinónimo de aceptar las consecuencias de nuestros actos, y aunque es una definición muy simple, a la vez es muy complejo actuar en consecuencia.

Lo anterior tiene que ver con la forma en como los mexicanos miramos el mundo desde nuestro país.

Es común escuchar a familiares y conocidos decir cosas como: Ahora que sean las elecciones. ¿Quién nos podrá sacar adelante? O a nuestras propias autoridades en repetidas ocasiones, culpar al extranjero por las consecuencias económicas internas.

Más allá de argumentos emocionales, en México, requerimos de acciones cuyas ideas centrales provengan del pensamiento crítico y estratégico, que sean novedosas y que nos proyecten hacia adelante en el nuevo orden mundial.

A finales del año 2016, el mundo quedó sorprendido por la victoria de Donald Trump sobre Hillary Clinton en las elecciones presidenciales de Estados Unidos. La llegada de este nuevo personaje a la Casa Blanca representa un gran desafío para el mundo, pero sobre todo para México, pues independientemente de los constantes golpes mediáticos que hemos recibido, estamos ante nueva era en el orden mundial y geopolítico.

Lo anterior puede explicarse con los recientes escándalos sobre la presunta intervención de agentes rusos en el equipo de campaña del hoy presidente norteamericano, pero concretamente en dos acciones de la nueva administración de la Casa Blanca:

- 1) La salida formal de Estados Unidos de la negociación del Acuerdo Transpacífico (TPP), y
- 2) El reciente anuncio del gobierno estadounidense al Congreso de aquel país, sobre el inicio de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

La primera decisión le deja el camino libre a China para posicionar con mucha fuerza su proyecto de la Franja y la Ruta, mientras que la segunda, moverá el panorama económico mexicano de largo plazo.

El TLCAN fue sin duda alguna, el más grande acierto del expresidente Carlos Salinas de Gortari. Mediante este acuerdo comercial, México se abrió al mercado más grande del mundo y ancló tasas de crecimiento promedio alrededor del 2% anual. Con dicho acuerdo, se formaron dos motores que han empujado al país los últimos 23 años: exportaciones y consumo interno.

México se ha malacostumbrado a la inercia de crecimiento producto del TLCAN, al igual que anteriores gobiernos se malacostumbraron a la bonanza petrolera de los años ochenta.

Quizá, la gran enseñanza de todo esto es que la bonanza de un proyecto exitoso no es para siempre, y que por tanto, es nuestra obligación como país armar un plan de crecimiento de largo plazo, de manera que nuestro ingreso nunca quede a merced de la decisión de un individuo, ya sea nacional o extranjero.

Es aquí que llegamos al punto de este documento de investigación. En este trabajo se examinará de qué manera dependemos de Estados Unidos, y por lo tanto de las amenazas que enfrentamos ante la inminente renegociación del TLCAN, pero sobre todo, este documento advierte de la necesidad de modificar nuestra visión de nosotros mismos como nación y del enorme potencial de crecimiento que tenemos, siempre y cuando enfoquemos nuestros esfuerzos en la elaboración de una nueva política industrial.

Para ello, se revisarán las definiciones de política industrial, se presentará evidencia de las principales variables que han sostenido a la economía en estos 23 años, y se presentará una nueva idea de política industrial para los nuevos tiempos.

II.- Justificación

La importancia de este documento radica en que vivimos un cambio de época, no solo por la renegociación de un tratado comercial con Estados Unidos y Canadá, sino porque el primero podría ceder mucho espacio a una potencia en expansión como China y por lo tanto, es necesario ajustar nuestro modelo de crecimiento económico, o dicho de otro modo, es imperativo modificar nuestra política industrial con la finalidad de no quedar rezagados de cara al nuevo entorno geopolítico y económico que estamos por vivir.

III.- Objetivo

Este trabajo tiene el objetivo central de mostrar que necesitamos un modelo industrial mucho más dinámico y conectado con el resto del mundo, de cara a los retos internacionales que estamos por vivir.

IV.- Planteamiento y delimitación del problema

La nueva época que estamos viviendo está caracterizada en sus inicios por dos fenómenos. Por un lado, por el paso hacia atrás de Estados Unidos en el entorno geopolítico y económico internacional, y por el otro, por el empoderamiento cada vez mayor de China y de los países emergentes conocidos como BRICS, en donde junto con Rusia, perfilan un nuevo orden mundial.

En un segundo nivel se encuentra la renegociación del TLCAN en donde Estados Unidos ha manifestado que de no gustarle los nuevos términos, se saldría del mismo y se ajustaría (quizá) a las reglas de la Organización Mundial del Comercio.

Cabe hacer dos advertencias:

- 1) Los términos actuales del TLC van a cambiar, y una mala re-negociación del mismo podría poner a nuestro país en una situación de mayor incertidumbre en el corto plazo, que podría derivar en una recesión en el corto-mediano plazo.
- 2) Independientemente de los nuevos términos de un renovado TLC o la desaparición del mismo, México está obligado a cambiar el paradigma económico actual, de lo contrario, el enorme empuje de China con la iniciativa de la Franja y la Ruta podría dejarnos a un lado del nuevo orden mundial.

Los puntos anteriores representan un reto y una oportunidad al mismo tiempo, de ahí que hacer una propuesta para la renovación de nuestra política industrial tenga sentido.

De no tomar medidas adecuadas, la economía mexicana podría sufrir un fuerte golpe en las tasas de crecimiento y tipo de cambio por un lado, así como a nivel geopolítico y como un posible centro logístico importante en la región latinoamericana por otro.

V.- Marco teórico y conceptual

1. ¿Qué es la Política Industrial?

De acuerdo a la Secretaría de Economía de México², *“la política industrial es el conjunto de acciones que buscan resolver las distorsiones de mercado; es decir, cuando las asignaciones de libre mercado de los bienes y servicios en la economía no son eficientes.”*

Sin embargo, llegar a esa definición no fue un camino sencillo, Kosacoff & Ramos (1999), señalan que precisamente ese reconocimiento de mercados imperfectos y debilidades en las instituciones para desarrollar ventajas comparativas dinámicas llevaron a re-pensar la política industrial que estaba basada en la reproducción del modelo de sustitución de importaciones.

Los autores señalan también que el punto de partida de la transición de economías semi cerradas a economías abiertas fueron procesos evolutivos en donde las capacidades tecnológicas fueron desarrolladas.

La base para que cada país desarrolle cadenas productivas que ofrezcan gran valor agregado pasa necesariamente por la generación de una gran cantidad de capacidades tecnológicas, mejoramiento de recursos humanos y el desarrollo de habilidades de negocios e instituciones.

Uno de los principales objetivos de la política industrial debe ser el reducir la incertidumbre, de tal manera que los agentes económicos, especialmente los pequeños y medianos empresarios, puedan hacer una mejor valoración de los escenarios en los que tendrán que desplegar sus estrategias.

² <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/politica-industrial>.

Hacia finales de los años noventa se dio un debate entre los teóricos de la política industrial, en donde se discutía el rol del Estado en la economía y los límites de su acción al respecto.

La intervención del Estado en la economía puede resumirse en cuatro elementos:

1) Eficiencia

El Estado debe intervenir en la provisión de bienes públicos, puesto que siempre existe un incentivo por el lado del ciudadano a no mostrar las preferencias reales por este tipo de bienes y así evitar el costo real, por lo que la oferta puede ser sub-óptima.

Otro de los casos es el de los mercados no competitivos, es decir, en donde existan economías de escala y/o conductas colusivas; terreno fértil para la aparición de monopolios y oligopolios que de igual forma, reducen la oferta óptima de bienes en comparación con un mercado en competencia perfecta.

La intervención del gobierno también se justifica en la presencia de externalidades positivas, cuando se asegure la oferta en cantidades socialmente óptimas.

2) Moralidad

El argumento moralista toma dos formas:

2.1 El Estado puede intervenir en la provisión de bienes de mérito (independientemente de las preferencias de consumo de los individuos) que desee promover, o en el caso de bienes demeritables (considerados como no buenos) que quiera impedir o;

2.2 Cuando la sociedad considera que las transacciones del mercado no son moralmente aceptables en ciertas áreas (como la donación de sangre o servicios policíacos)

3) Intención

La literatura sobre política económica ha criticado este enfoque ya que se encuentra basado en la supuesta existencia de fallas de mercado porque supone que la intención o el objetivo del Estado es servir al bien general, y las críticas en que el Estado no es un ente benévolo, sino que persigue su propia función de utilidad que algunas veces pudiera no corresponder con la función de utilidad de la sociedad.

Otro argumento son los intereses de los grupos en el poder y los burócratas quienes también protegen sus propios intereses.

4) Capacidad

También ha sido cuestionado el supuesto de un Estado todo-poderoso en la literatura sobre fallas de gobierno por dos argumentos. El primero señala un problema de información, que deriva en un problema de agente-principal en donde están involucrados el Estado mismo y sus partes.

El segundo argumento tiene que ver con la apropiación de rentas. De acuerdo a éste, el Estado puede dirigir recursos hacia actividades improductivas o con poca utilidad social con la finalidad de obtener rentas.

Independientemente de todas estas posturas, Grossman (1990) formula un marco interesante para analizar la intervención del gobierno en la economía, comparando los beneficios generados con un enfoque de bienestar económico, por una industria promovida por el gobierno, con aquella que pudiera ser generada si los recursos fueran asignados a otro sector de la economía mediante las propias fuerzas del mercado.

Distingue tres componentes en el excedente generado por industria:

- i. El excedente del productor. Que es el exceso de valor de un producto industrial sobre el costo de oportunidad de los recursos utilizados en la producción.

- ii. El excedente del consumidor. Que es el exceso de valor de un producto a partir del precio de mercado y hasta la máxima que un consumidor (la demanda), le asigna a un bien.
- iii. El excedente del gobierno. Que es el exceso de ingreso recaudado por industria sobre los subsidios pagados.

Este autor justifica la intervención gubernamental selectiva, diseñada para asegurar e incrementar el bienestar social.

En suma, la política industrial debe ayudar a coordinar el cambio económico, promover la experimentación y preservar la diversidad.

La política industrial tiene un resultado perfectamente medible, que sin lugar a dudas, es el crecimiento económico y el papel que juega sobre los ciclos económicos, por lo que a continuación se presenta un poco de teoría sobre los ciclos económicos.

2. Ciclos Económicos

Las diversas teorías del crecimiento económico plantean los requerimientos necesarios para que una economía produzca más riqueza para los habitantes de cualquier país.

Ese proceso al que llamamos crecimiento económico no se genera de manera lineal, sino que es producto de oscilaciones, es decir, períodos de expansión que son seguidos por periodos de contracción. A esos períodos de expansión y contracción que forman parte del crecimiento natural de las economías los llamamos ciclos económicos.

Resico (2011) indica que el ciclo económico y la coyuntura pueden ser definidos desde cuatro puntos de vista:

- 1) Por coyuntura se entiende la aceleración y desaceleración periódica de las tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto;

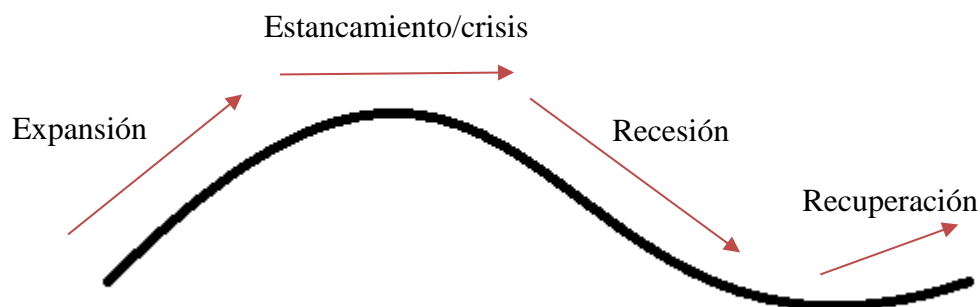
2) Una segunda interpretación implica la sucesión de variaciones más o menos regulares con respecto a una recta de crecimiento equilibrado, definida como la tendencia estadística de las tasas de crecimiento;

3) En tercer lugar, coyuntura se refiere a las diferencias estimadas entre la tasa de crecimiento del producto potencial con respecto a la tasa de crecimiento de la demanda agregada de la economía (se produce un año de recuperación si la tasa de crecimiento potencial es inferior a la tasa de crecimiento de la demanda; de lo contrario, si el crecimiento potencial supera el crecimiento de la demanda la economía, se halla en un año de recesión);

4) Se puede entender el ciclo económico como las variaciones del grado de ocupación del producto económico potencial estimado.

El ciclo económico tiene fundamentalmente cuatro etapas: expansión, crisis, recesión y recuperación.

Gráfica 1. Ciclo Económico



Fuente: Elaboración propia

La fase de expansiva del ciclo económico se caracteriza por una mayor producción de bienes y servicios y podría existir presión inflacionaria siempre que esta fase se acerque al crecimiento potencial de la economía y sea vía de la demanda agregada. A diferencia de las demás etapas del ciclo, este momento las tasas de interés son relativamente más bajas.

Los periodos de estancamiento o crisis están relacionados con la saturación de capital. Lo anterior puede pensarse mediante el siguiente ejemplo: Supongamos que un empresario decide construir una fábrica de cierto tamaño. Conforme la fábrica va siendo ocupada por maquinaria y trabajadores la relación beneficio-costos tiende a ser muy alta al principio, pero conforme la fábrica comienza a saturarse, esta relación comienza a ser menor hasta llegar al punto en donde la relación es igual a cero. En ese punto la fábrica no puede crecer más y por consiguiente se estanca el crecimiento.

Las recesiones son los períodos de contracción en la actividad económica y pueden tener muchas causas. En la recesión de 2008-2009, el origen de la caída ocurrió en el mercado inmobiliario de los Estados Unidos. En este tipo de periodo la producción cae, aumenta el desempleo, y las tasas de interés son elevadas en relación al resto de los momentos del ciclo.

Existe cierto debate en torno a la definición técnica de una recesión, sin embargo, para el caso de México consiste en la caída sostenida del Producto Interno Bruto en dos trimestres consecutivos.

Finalmente, los períodos de recuperación ocurren cuando la caída en la producción se detiene y la tendencia a la baja se revierte.

Existen dos teorías sobre los ciclos económicos. Por un lado, está la corriente keynesiana que analiza en ciclo desde la demanda agregada, y por otro, la teoría monetarista que se enfoca en el análisis del ciclo desde la oferta.

De manera general, el keynesianismo cree en la política fiscal impulsada por el Estado, en tanto que el monetarismo privilegia la política de control de la masa monetaria por parte del Banco Central, así como de los incentivos inherentes al mercado.

2.1 Teoría Keynesiana

Esta teoría se debe al célebre economista británico John Maynard Keynes (1883-1946), quien a través de la obra *“The General Theory of Employment, Interest and Money”*, escrita en el año de 1936, (período conocido como el de la gran crisis económica),

desarrolló un modelo basado en la demanda que fuera capaz de aportar medidas económicas destinadas a combatir el desempleo.

De acuerdo a Keynes, una demanda débil provoca que las empresas no puedan vender los bienes que producen en las cantidades previstas, por lo que, en un contexto de rigidez de precios y salarios, los empresarios dejarán de producir, y por consiguiente de emplear capital físico y humano, generando desempleo.

Las consecuencias son, desde luego, la caída en el ingreso de las familias, y un entorno agregado se traduce en la caída del ingreso nacional.

Uno de los supuestos esenciales del keynesianismo consiste en que los agentes económicos no son racionales, sino que están sujetos a impulsos de confianza y desconfianza sobre el futuro.

En este sentido, se crean ciclos de optimismo y de pesimismo que afectan el desarrollo armónico y equilibrado de la economía. En épocas de depresión, los sujetos económicos conservan dinero (liquidez) fuera del sistema financiero ante las bajas tasas de interés, en lugar de destinarla a la compra de bienes o al consumo. A esto Keynes le llamó “trampa de liquidez”, por lo que la autoridad monetaria (Banco Central) pierde el efecto estimulador de sus políticas.

En un contexto como el descrito anteriormente sirven de sustento a la recomendación principal de la política keynesiana en cuanto a la necesidad de una política fiscal contracíclica. Esto significa que, en períodos de recesión, el Estado puede aplicar una política de gasto e inversión pública expansiva con endeudamiento, generando una reactivación de la demanda agregada y por lo tanto de la actividad económica.

Esta teoría fue ampliamente aplicada en México durante la década de 1970 y parte de la de 1980.

2.2 Teoría Monetarista

El movimiento monetarista surgió en la década de 1950 como reacción frente al keynesianismo. El principal exponente de este movimiento fue el Premio Nobel de economía norteamericano Milton Friedman (1912-2006).

La tesis central del monetarismo consiste en que el fenómeno de inflación ascendente y sostenida que experimentaban las economías a nivel mundial en los años sesenta y setenta estaba causado por la expansión monetaria y el déficit de los presupuestos públicos que impulsaba la teoría basada en las recomendaciones del keynesianismo³.

De acuerdo a Friedman, la evolución de la masa monetaria⁴ es el mejor indicador para saber si la política monetaria es expansiva o contractiva, es decir, inflacionaria o deflacionaria.

Para evitar que la masa monetaria desestabilice el ritmo de crecimiento económico, ésta debe crecer de manera constante y a una tasa previamente anunciada por la autoridad monetaria (Banco Central), y debe corresponder a la tasa de incremento de la demanda monetaria real de largo plazo, es decir, al crecimiento del potencial de la economía.

Bajo esta concepción, los salarios se adaptan a la política monetaria, por ello, incluso una expansión inesperada de la masa monetaria no logra bajar el desempleo en forma permanente.

Las causas estructurales del desempleo no pueden ser eliminadas por una política monetaria inflacionaria. En ese sentido, la política monetaria no puede reducir el desempleo promedio en el largo plazo, sólo puede redistribuirlo en el tiempo de otra manera.

³ Resico (2011) pag. 185

⁴ La masa monetaria está compuesta por los billetes y monedas que se encuentran en circulación en una economía. También se le conoce como M0 (M cero).

Esta corriente económica confía en la capacidad de equilibrio y autorregulación de los mercados, ya que a diferencia del keynesianismo, está basada en el comportamiento racional de los agentes económicos.

Dado lo anterior, una política monetaria errática y un nivel de precios inestable generan incertidumbre entre los agentes del mercado, lo que afecta la productividad macroeconómica y reduce el ingreso nacional.

Por la razón anterior, las recomendaciones de política económica consisten en la reducción de la injerencia del Estado sobre los mercados, y permitir que el sector privado sea el rector de la economía.

VI.- Hipótesis

México necesita una nueva política industrial enfocada a los nuevos retos internacionales, más dinámica, diversificada y mejor conectada con el resto del mundo.

VII.- Pruebas empíricas o cualitativas de la hipótesis

A) Riesgos en la renegociación del TLCAN

En términos generales, el gobierno norteamericano buscará expandir sus oportunidades en los mercados, de tal forma que sus exportaciones se incrementen sustancialmente en la región.

Para ello, buscarán la eliminación de conductas antidumping, compensatorias y subsidios, así como cualquier barrera técnica al comercio.

Planean fortalecer y ampliar el acceso a los mercados de los sectores: maquilador, agrícola, textil, servicios, telecomunicaciones y proveedores gubernamentales.

Pugnarán por un trato igualitario de sus inversionistas en las legislaciones de cada país, de tal manera que los supuestos privilegios que actualmente gozan los inversionistas de los países miembros del TLCAN en Estados Unidos, sean iguales a las que enfrentan los estadounidenses en cada país.

Por otra parte, buscarán que los países dentro del TLCAN mejoren sus respectivas legislaciones en materia de propiedad intelectual y piratería, al mismo tiempo de realizar cambios en reglas de origen, con el fin de proteger a su industria doméstica.

Continúa la percepción de que el Tratado ha afectado gravemente a su industria nacional, por lo que buscarán un mecanismo de salvaguarda que permita la revocación temporal de las preferencias arancelarias, si las importaciones provenientes de los países del TLCAN fueran causa de daño o amenaza.

Plantearán la eliminación del capítulo 19 sobre revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias, para reemplazarlo por una pronta identificación y solución de controversias mediante consultas uno-a-uno con cada país.

Finalmente propondrán que el Tratado sea revisado después de cinco años de su entrada en vigor con la intención de revisar su correcta aplicación.

De manera general, estos serían algunos de los posibles temas en la renegociación del TLCAN⁵:

1. Comercio de bienes

- Buscarán expandir el actual acceso a los mercados de cada país miembro del TLCAN, y buscar incrementar oportunidades para las exportaciones de EUA.
- Mantener acceso total y recíproco a los países del TLCAN, a los mercados de textiles.
- Nivelar el tratamiento fiscal.

2. Agricultura y medidas sanitarias y fitosanitarias

- Eliminar barreras no arancelarias de las exportaciones agrícolas y no agrícolas de EUA.
- Mantener el compromiso de eliminar todos los subsidios a las exportaciones agrícolas.

3. Reglas de Origen

- Buscarán implementar reglas de origen que aseguren que el TLCAN soporte la producción y los empleos en Estados Unidos, así como los procedimientos y disposiciones para la aplicación de dichas reglas, sin crear barreras innecesarias al comercio.

3.1 Asuntos Aduaneros y Cooperación

- Buscarán que cada país miembro del TLCAN mejore sus operaciones aduaneras con transparencia, eficiencia y previsibilidad, y que las leyes,

⁵ Fuente: <http://eleconomista.com.mx/economia-global/2017/03/31/eu-quiere-renegociar-tlc-antes-eleccion-presidencial-mexico>

regulaciones y decisiones aduaneras no creen obstáculos injustificados al comercio internacional.

- Fortalecer la colaboración en la implementación del Acuerdo de Facilitación del Comercio de la OMC y crear un procedimiento para el intercambio de información sobre temas de facilitación del comercio.
- Buscar términos para conseguir esfuerzos cooperativos entre los países del TLCAN, en relación con el cumplimiento de las normas aduaneras, incluyendo el comercio de textiles, prendas de vestir y productos agrícolas de interés, para mejorar la capacidad de prevenir antidumping y políticas compensatorias y de transbordo.

3.2 Barreras Técnicas al Comercio

- Buscar que los países miembros del TLCAN eliminen cualquier barrera técnica al comercio, y mejoren sus prácticas a partir de los compromisos con la OMC.
- Fortalecer la cooperación en la implementación del Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio de la OMC, y crear un procedimiento para el intercambio de información en este tema.

3.3 Derechos Sobre Propiedad Intelectual

- Establecer estándares aplicables a los países del TLCAN basados en los cimientos establecidos en el Acuerdo sobre Aspectos Relativos al Comercio y Derechos de Propiedad Intelectual de la OMC y otros acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual, como el Tratado de Derecho de Autor de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO), entre otros.
- Buscar asegurar oportunidades de acceso justas, equitativas y no discriminatorias a los mercados para las personas de EUA que dependen de la protección de la propiedad intelectual.
- Donde sea adecuado, buscar compromisos de los países miembros del TLCAN, para fortalecer sus leyes y procedimientos en la aplicación de los

derechos de propiedad intelectual, y asegurar que las autoridades tengan la fuerza para enfrentar y destruir bienes de contrabando y de piratería.

- Buscar compromisos de los países del TLCAN para dos cosas: 1) Mejorar las medidas que prevén compensaciones a los titulares de los derechos, por violaciones de los derechos de propiedad intelectual; 2) Establecer sanciones penales en las legislaciones nacionales que sean suficientes para tener un efecto disuasorio sobre la piratería y la falsificación.

3.4 Comercio en Servicios

- Buscar acuerdos con los países miembros del TLCAN para expandir las oportunidades en los mercados para el sector servicios de Estados Unidos, para obtener condiciones más justas y más abiertas en el comercio de servicios, mejorar la transparencia y la previsibilidad en sus respectivos procedimientos de reglamentación, y aplicar disciplinas especializadas para los servicios financieros y disciplinas adicionales como las telecomunicaciones y otros sectores, según proceda.
- Mejorar el acceso en servicios de telecomunicaciones, financieros, servicios de entrega, servicios profesionales, y abordar el tema de los monopolios o empresas del Estado.

4. Inversión

- Reducir o eliminar las barreras artificiales o distorsionadoras de la inversión entre los países del TLCAN.
- Asegurar a los inversionistas de Estados Unidos, en los países del TLCAN, derechos comparables a los disponibles en las leyes de EUA, al mismo tiempo de asegurar que los inversionistas de los países del TLCAN en Estados Unidos, no tengan derechos mayores que los inversionistas nativos en Estados Unidos.
- Mantener y mejorar los procedimientos para la solución de controversias entre inversionistas de EUA y de los países del TLCAN, mediante mecanismos para disuadir la presentación y eliminación de reclamaciones

frívolas, procedimientos para asegurar la selección eficiente de árbitros y disposiciones expeditas de las reclamaciones; y procedimientos para garantizar la transparencia y la participación pública en los procedimientos de solución de controversias.

5. Comercio Digital y Flujos de Datos Transfronterizos

- Buscar acuerdos para que los productos digitales no sean gravados.
- Procurar que los países del TLCAN se abstengan de aplicar medidas que obstaculicen el comercio digital de bienes y servicios, restrinjan los flujos de datos transfronterizos, o requieran almacenamiento o procesamiento local de datos, incluso en lo que respecta a los servicios financieros, y cuando los objetivos legítimos de política exijan regulaciones nacionales que puedan afectar a dicho comercio o a los flujos de datos, se comprometan a que las regulaciones nacionales sean las menos restrictivas del comercio, no discriminatorias y transparentes, y promuevan un entorno de mercado abierto.

6. Contratación Gubernamental

- Procurar establecer reglas que requieran que las compras gubernamentales se lleven a cabo de manera consistente con la legislación de los Estados Unidos y la política sobre las adquisiciones nacionales.
- Expandir el acceso al mercado a los bienes y servicios de Estados Unidos, y a los proveedores de bienes y servicios en las contrataciones públicas de los países del TLCAN.

7. Transparencia y Reforma Regulatoria

- Buscar compromisos para hacer más transparente la administración del régimen de comercio e inversión por parte de cada uno de los países del TLCAN, y aplicar normas que permitan comentarios públicos oportunos y significativos antes de que un país del TLCAN adopte medidas relacionadas con el comercio y las inversiones.

- Procurar establecer mecanismos consultivos y otros compromisos, según proceda, para mejorar las prácticas de reglamentación y promover una mayor coherencia reglamentaria, mediante una mayor transparencia, la eliminación de redundancias en las pruebas y certificación, consultas tempranas sobre reglamentaciones importantes, y la aplicación de buenas prácticas regulatorias.

8. Anticorrupción

- Buscar compromisos que aseguren que los países del TLCAN apliquen altos estándares que prohíban prácticas corruptas que afecten el comercio internacional y la inversión, y disponer de mecanismos efectivos de aplicación.

9. Empresas Controladas y/o Propiedad del Estado

- Buscar compromisos para eliminar o prevenir distorsiones comerciales y competencia desleal que favorezca a empresas controladas o propiedad del Estado en la medida de su participación en la actividad comercial.
- Buscar compromisos para asegurar que las empresas del Estado involucradas en la actividad comercial, lo hagan con base en consideraciones comerciales, en particular mediante acciones que eliminen o prevengan la discriminación y los subsidios que distorsionan el mercado.
- Buscar compromisos que garanticen la transparencia a nivel de propiedad, control y apoyo de las empresas estatales.

10. Remedios Comerciales

- Buscar un mecanismo de salvaguarda, que permita una revocación temporal de las preferencias arancelarias, si el aumento en las

importaciones provenientes de los países del TLCAN es causa de un daño grave o amenaza de la industria doméstica de EUA.

- Preservar la capacidad de Estados Unidos de aplicar y promover vigorosamente sus leyes como medidas correctivas comerciales, incluso abordando el dumping y los subsidios de diversificación, así como los obstáculos de acceso al mercado que dan lugar al dumping y a la sobrecapacidad.

11. Medioambiente

- Consistente con los objetivos y prioridades de Estados Unidos, se buscarán acuerdos para la aplicación efectiva de las leyes medioambientales y llevar a cabo la aplicación de un acuerdo ambiental multilateral.
- Tratar de mejorar los mecanismos, incluidos los de consultas y cooperación, para trabajar con los países del TLCAN con miras a promover el desarrollo sustentable y abordar las cuestiones ambientales de interés mutuo y, según proceda, fortalecer su capacidad de proteger el medio ambiente.
- Buscar eliminar los subsidios sobre pescaderías que distorsionan el comercio, incluidos los subsidios que propician la sobrecapacidad y sobrepesca; perseguir la transparencia en los subsidios sobre pescaderías, y abordar la pesca ilegal, no declarada y no reglamentada.

12. Trabajo

- Consistente con las prioridades y objetivos de Estados Unidos, se buscará un acuerdo con los países del TLCAN para que adopten e implementen los derechos laborales reconocidos internacionalmente y apliquen efectivamente sus respectivas leyes laborales relativas a esos derechos.
- Procurar mejorar los mecanismos de consultas y cooperación para fortalecer la capacidad de las partes del TLCAN de promover el respeto

de los derechos laborales internacionalmente reconocidos, incluidos los consagrados en el Convenio 182 de la OIT sobre las peores formas de trabajo infantil.

- Buscar obligaciones laborales ejecutables dentro del cuerpo del Tratado, que estén sujetas a la misma solución de controversias y remedios que otras obligaciones ejecutables.

13. Antidumping y Cuotas Compensatorias

- Eliminar el capítulo sobre revisión y solución de controversias en materia de antidumping y cuotas compensatorias.

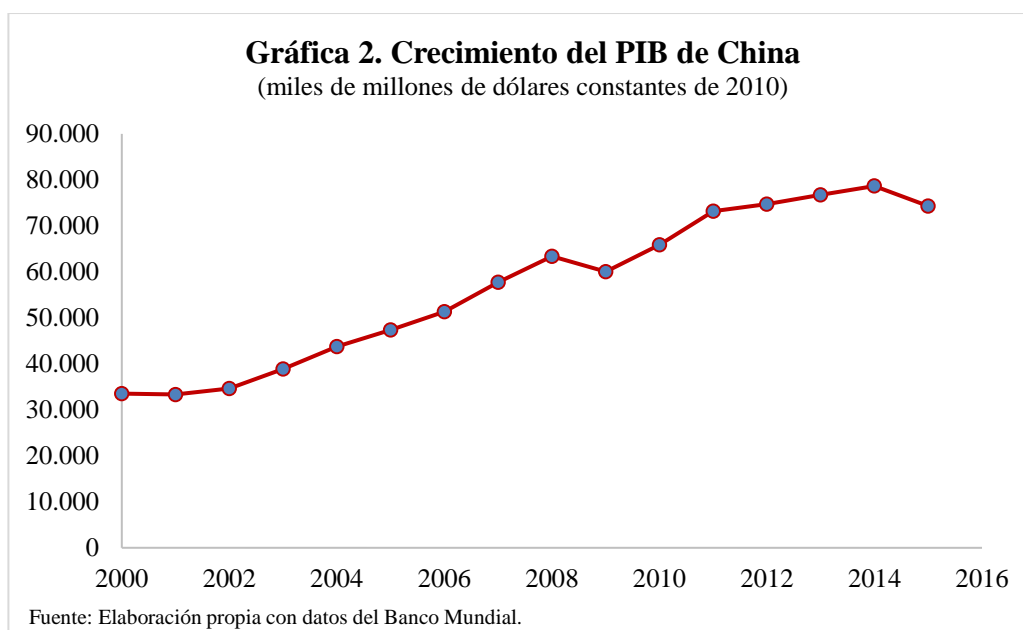
14. Solución de Controversias entre Estados y Provisiones Institucionales

- Fomentar la pronta identificación y solución de controversias mediante consultas.
- Mejorar los procedimientos destinados a aumentar el cumplimiento del Tratado.
- Tratar de revisar el Tratado después de cinco años de su entrada en vigor con vistas a garantizar su correcta aplicación.

B) “Iniciativa de la Franja y la Ruta” de China

China es una de las economías emergentes que más ha crecido en los últimos dieciseis años, a una tasa de promedio de 5.5% anual del año 2000 hasta el año 2015, este país asiático se ha convertido en la segunda economía más grande del mundo, y con un plan expansionista muy ambicioso.

Este plan fue lanzado por el presidente Xi Jinping en noviembre del año 2013, y tiene como propósito hacer de China la plataforma logística y de producción más grande del mundo.



El proyecto se basa en la antigua ruta de la seda que data de hace más de 2000 años, pero con un enfoque global que abarque a todos los rincones del planeta.

La Franja y la Ruta hace referencia al cinturón económico de la ruta de la seda, expandiéndola a una nueva ruta marítima del siglo XXI.⁶ Dicha ruta, cubrirá más de 60 países, y regiones desde Asia a Europa via el sureste asiático, Asia del sur, centro y occidental y el Medio Oriente, cubriendo aproximadamente el 30% del PIB mundial y más del 35% del comercio de todo el planeta.

Para el año 2050, los chinos esperan que dicha iniciativa contribuya al 80% del crecimiento del PIB global, e incorpore a más de 3 mil millones de personas a la clase media⁷.

El siguiente mapa muestra a grandes razgos, el alcance de este proyecto, que pretende posicionar a China como la economía con mayor influencia del mundo, no solo por razones comerciales, sino también geopolíticas.

⁶ <https://beltandroad.hktdc.com/en/belt-and-road-basics>

⁷ One Belt, One Road: From dialogue to action, McKinsey Global Institute, April 2015

Gráfica 3. Mapa de la Franja y la Ruta



Fuente: beltandroad.hktdc.com

Se afirma que esta iniciativa no solo posicionará a China como el país más influyente del orbe por el lado comercial, sino geopolítico, ya que pretende involucrarse en 5 áreas clave:

- Intercambio Cultural
- Integración Financiera
- Comercio e Inversión
- Conectividad
- Coordinación de Políticas

Y en seis corredores estratégicos⁸:

1. El Nuevo Corredor Económico de Eurasia.

También conocido como el Segundo Puente Terrestre de Eurasia, consiste en una vía férrea que corre desde Lianyungang en la provincia China de Jiangsu, a orillas del Mar Amarillo, atravesando todo China continental hasta unirlo con la ciudad de Rotterdam en Holanda.

⁸ Fuente: "The Belt and Road Initiative". Disponible en: http://beltandroad.hktdc.com/sites/default/files/imported/beltandroadbasics/hktdc_1X0K715S_en.pdf

Una vez que la línea ferroviaria sale de territorio chino, ésta pasa por países como Kazajistán, Rusia, Bielorusia y Polonia. Adicionalmente, China ha inuagurado una ruta ferroviaria de carga enlazando a la ciudad de Chongqing con Duisburgo en Alemania; una ruta directa entre Wuhan y la ciudad de Melnik en República Checa; otra ruta entre Chengdu y Lodz en Polonia, y entre Zhengzhou y Hamburgo en Alemania.

2. Corredor Económico China-Mongolia-Rusia.

Este corredor terrestre ha establecido diversos lazos y cooperación entre dichos países desde el año 2014, a partir de la Organización para la Cooperación de Shanghai. En aquella reunión se establecieron los principios y directrices y áreas clave para llevar a cabo la construcción de la Nueva Ruta de la Seda y la Franja Económica de China, la renovación del puente ruso a Eurasia, así como el desarrollo del Camino de la Estepa de Mongolia.

Con este acuerdo, se realizó el compromiso de fortalecer la conectividad ferroviaria y carretera, aprobación aduanera anticipada y facilidad en el transporte, promover la cooperación trasnacional y establecer el corredor económico China-Rusia-Mongolia.

3. Corredor Económico Centro-Occidental Chino y del Occidente Asiático.

Este corredor surge en Xinjiang, China y sale del país por la ciudad de Alashankou, frontera con Kazajistán, para unirse a la red ferroviaria de Asia Central y Occidental, antes de alcanzar la costa del Mar Mediterráneo y la Península Arábiga.

Este corredor muestra su influencia a través de cinco países de Asia Central (Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Uzbekistán y Turkmenistán) así como Irán y Turquía.

China ha firmado acuerdos de cooperación con todos y cada uno de dichos países.

4. Corredor Económico de la Península China-Indochina.

En diciembre de 2014, se incluyeron cinco sugerencias para profundizar las relaciones entre China y los países de la Península Indochina (Camboya, Vietnam, Laos, Birmania y Tailandia), estos incluyeron medidas como planeación conjunta y construcción extensiva de una red de transporte, así como proyectos industriales conjuntos, se planteó la creación de un nuevo modo de cooperación y recaudación de fondos, promover el desarrollo sustentable y coordinado, entre otros.

5. Corredor Económico China-Pakistán

La idea de este corredor surgió en mayo del año 2013. En ese momento, el objetivo era construir un corredor que fuera desde Kashgar, al norte de China, hacia el puerto de Gwadar al sur de Pakistán. Ahora, ambos gobiernos han mapeado un plan de largo plazo para construir carreteras, líneas férreas, ductos de gas natural y petróleo, así como redes de fibra óptica, esta relación bosqueja un punto de lanzamiento para el desarrollo de esa zona.

6. Corredor Económico Bangladesh-China-India-Myanmar

En mayo de 2013, gobierno de China e India propusieron la construcción de este corredor y establecieron las áreas prioritarias de cooperación así como los respectivos mecanismos de desarrollo.

El consenso se logró en las áreas de transporte, infraestructura, inversión y circulación comercial, así como conectividad persona-a-persona

En total, el presupuesto asignado a este proyecto oscila los 40 mil millones de dólares que serán invertidos principalmente en infraestructura y recursos naturales, así como en cooperación financiera e industrial, y para ello se creó el Fondo de la Ruta de la Seda en el mes de diciembre de 2014, tendiendo como accionistas a la Administración Estatal

de Divisas de China, la Corporación de Inversión de China, el Banco de Importaciones y Exportaciones de China, y el Banco de Desarrollo de China.

Adicionalmente, se creó el Banco Asiático de Inversión en Infraestructura (AIIB por sus siglas en inglés), con la finalidad de financiar proyectos de infraestructura necesarios en la región asiática, incluyendo proyectos de energía, transporte y telecomunicaciones, infraestructura rural y agrícola, aprovisionamiento de agua, protección al ambiente, desarrollo urbano y logística.

Cabe señalar que 57 países fueron los firmantes iniciales entre los que se cuenta a países como Alemania, Australia, Austria, Brasil, China, Dinamarca, Emiratos Árabes Unidos, Finlandia, Francia, Holanda, India, Irán, Jordania, Qatar, Rusia, entre otros.

Como puede notarse, hay un gran país ausente: Estados Unidos, y la razón principal es que nuestro vecino país del norte, hacia finales de la administración del presidente Barack Obama, se propuso la creación del llamado Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica o TPP por sus siglas en inglés.

El TPP tenía como objetivo responder a la iniciativa de la Franja y la Ruta, mediante la firma de un amplio tratado de libre comercio en donde en un principio estarían involucrados países como Brunéi, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, y posteriormente Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Perú, y Vietnam, llegando a un total de doce países, que conformarían el bloque comercial más grande del mundo.

Con la llegada de Donald Trump a la presidencia de Estados Unidos, este acuerdo está prácticamente muerto, por lo que China y Rusia tienen “vía libre” en sus aspiraciones expansionistas.

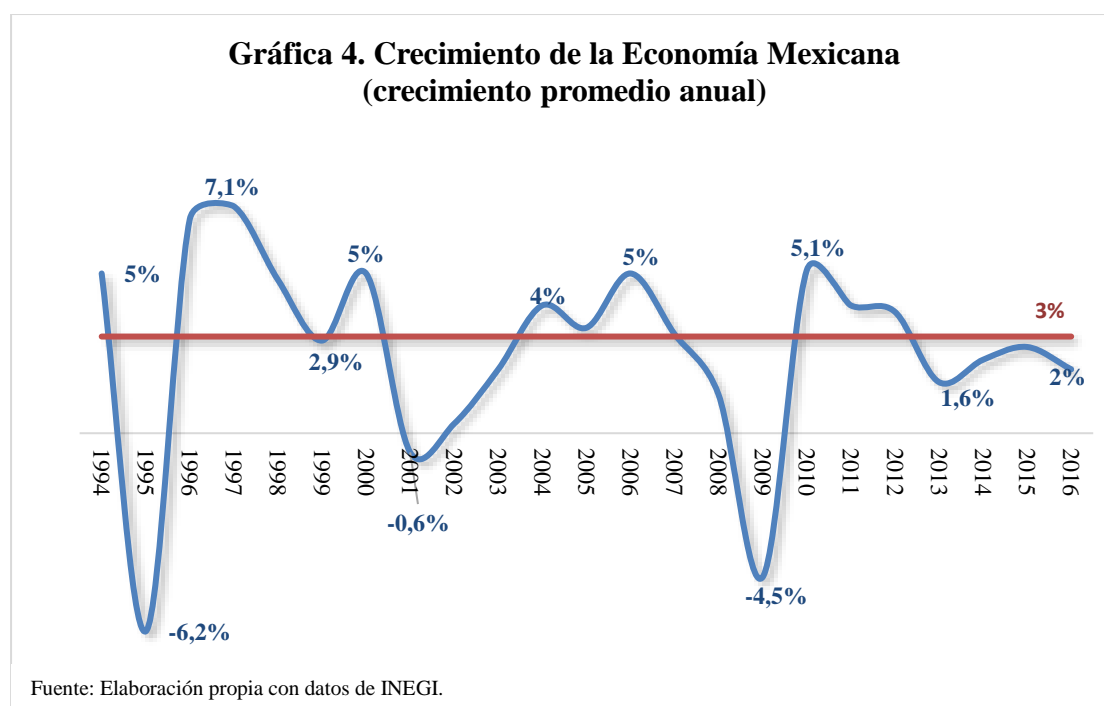
La nueva política comercial de Estados Unidos plantea una regresión hacia el pasado, que manifiesta una rotunda incompreensión de los flujos políticos y comerciales, y en donde México se encuentra en la mira y atrapado entre dos grandes potencias.

Desgraciadamente, nuestro país no ha mirado más allá de Estados Unidos, pero esto representa, a su vez, una nueva gama de posibilidades de cara a la nueva presidencia en el año 2018.

Estos apartados representan el fundamento de una reformulación de la política industrial mexicana, que ha estado anclada casi en su totalidad en las exportaciones hacia la Unión Americana.

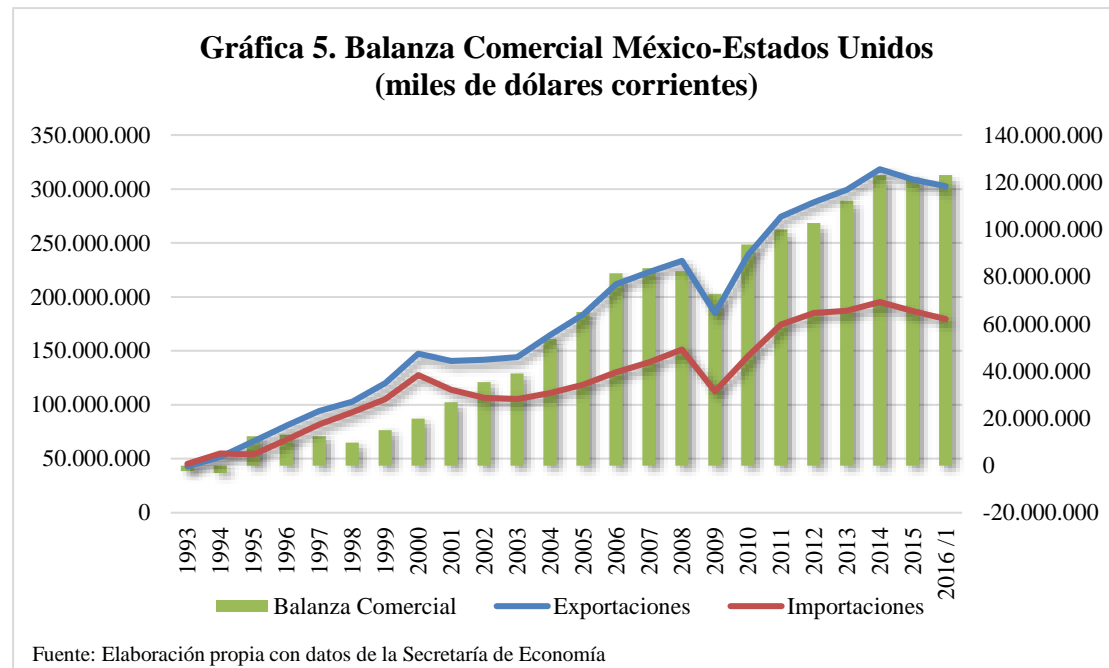
C) Datos Macroeconómicos de México.

La gráfica 4 muestra el desempeño de la economía mexicana desde 1994 hasta 2016. Como podrá notarse, nuestro PIB crece a una tasa del 3% anual con algunos momentos de crecimiento al 5% (sobre todo en las salidas de las recesiones de 1994-1995 y 2008-2009), pero sobre todo se sitúa en niveles alrededor de la media de largo plazo.



Desde la entrada en vigor del TLCAN, nuestra economía ha estado estrechamente vinculada con el desempeño económico de Estados Unidos. Esta situación ha sido provechosa para México, pero tal relación podría causar estragos ante lo que parece ser una inminente nueva versión de dicho Tratado.

En la siguiente gráfica se muestra la balanza comercial de México con Estados Unidos en un horizonte de largo plazo. En la gráfica se muestra cómo ha crecido nuestra relación comercial, que al primer trimestre del año 2016 representa más de 482 mil millones de dólares, lo que representa el 63.4% del comercio total de México.

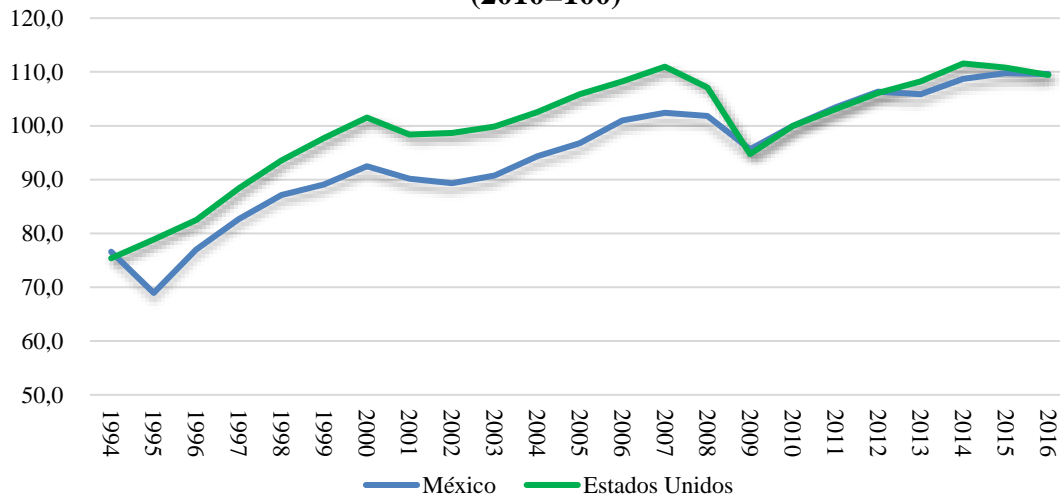


Sin duda alguna la relación comercial con Estados Unidos (el mercado más grande del mundo), es vital para el desarrollo de la economía nacional.

En la gráfica 6 se muestra el grado de relación entre la producción industrial de ambos países. De acuerdo a cálculo propios, el coeficiente de correlación es de ambas series es del 93.4%, lo que implica que prácticamente el total de nuestra producción industrial depende de Estados Unidos.

Desde el punto de vista de un inversionista, esta correlación tan grande es sinónimo de una muy poca diversificación. Ciertamente los beneficios de esta relación han sido muy grandes, como consta en la gráfica 5, sin embargo el riesgo también se incrementa, como podemos constatarlo ahora con Donald Trump en la presidencia de Estados Unidos.

**Gráfica 6. Índice de la Producción Industrial de México y Estados Unidos
(2010=100)**



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

Tabla 1. Comercio exterior mexicano total por regiones y países (1994-2014/11)

Periodo	Exportaciones					
	Total	América	Estados Unidos	Unión Europea	Asia	China
Millones de dólares						
1994	60,882	56,197	51,619	2,876	1,544	42
2000	166,121	157,398	147,400	5,744	2,158	204
2008	291,343	262,795	233,523	17,322	8,626	2,045
2009	229,704	208,494	185,101	11,684	7,561	2,208
2010	298,473	270,599	238,684	14,480	10,704	4,183
2011	349,433	311,801	274,427	19,171	14,575	5,964
2012	370,770	327,481	287,842	22,041	17,325	5,721
2013	380,027	337,728	299,439	19,799	18,499	6,470
2013/11	347,960	309,105	273,598	18,377	16,793	5,836
2014/11	363,421	324,679	291,272	18,742	16,233	5,569
Tasas de crecimiento (con respecto al mismo periodo del año anterior)						
1994	17.3%	18.1%	20.3%	6.3%	14.6%	-5.8%
2000	21.8%	22.9%	22.6%	4.7%	1.6%	61.1%
2008	7.2%	6.0%	4.7%	18.8%	13.3%	7.9%
2009	-21.2%	-20.7%	-20.7%	-32.5%	-12.3%	8.0%
2010	29.9%	29.8%	28.9%	23.9%	41.6%	89.5%
2011	17.1%	15.2%	15.0%	32.4%	36.2%	42.6%
2012	6.1%	5.0%	4.9%	15.0%	18.9%	-4.1%
2013	2.5%	3.1%	4.0%	-10.2%	6.8%	13.1%
2014/11	4.4%	5.0%	6.5%	2.0%	-3.3%	-4.6%
1994-2000	18.2%	18.7%	19.1%	12.2%	5.7%	30.0%
2000-2013	6.6%	6.0%	5.6%	10.0%	18.0%	30.5%
1994-2013	10.1%	9.9%	9.7%	10.7%	14.0%	30.3%
Participaciones relativas						
1994	100.0	92.3	84.8	4.7	2.5	0.1
2000	100.0	94.7	88.7	3.5	1.3	0.1
2008	100.0	90.2	80.2	5.9	3.0	0.7
2009	100.0	90.8	80.6	5.1	3.3	1.0
2010	100.0	90.7	80.0	4.9	3.6	1.4
2011	100.0	89.2	78.5	5.5	4.2	1.7
2012	100.0	88.3	77.6	5.9	4.7	1.5
2013	100.0	88.9	78.8	5.2	4.9	1.7
2013/11	100.0	88.8	78.6	5.3	4.8	1.7
2014/11	100.0	89.3	80.1	5.2	4.5	1.5

Fuente: Dussel (2015)

La Tabla 1 muestra el destino de las exportaciones mexicanas, en donde vuelve a quedar de manifiesto la gran concentración hacia Estados Unidos, y lo poco que exportamos hacia la Unión Europea y Asia.

Hasta este punto podemos definir la primer característica que debe tener nuestra política industrial: Diversificación.

Veamos ahora el tipo de productos que México exporta a Estados Unidos.

La tabla 2 es parte del trabajo de Dussel (2015) que consiste en monitorear el comercio de nuestro país con diversas economías, entre ellas la de Estados Unidos.

Tabla 2. Comercio exterior manufacturero con Estados Unidos por principales capítulos (2001-2014/10) (según participación porcentual en 2013)
México: Exportaciones a EEUU

EXPORTACIONES										
	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	ene-oct 2014 a/	2001-2014/10 b/
	Valor (millones de dólares)									
85 Máquinas, Aparatos Y Material Eléctrico, Y Sus Par	41,793	63,006	65,054	51,228	60,076	60,092	63,123	66,387	56,869	756,062
87 Vehículos Automóviles, Tractores, Velocípedos Y De	25,104	33,597	32,836	27,183	41,058	46,996	53,338	61,816	58,258	518,635
84 Reactores Nucleares, Calderas, Máquinas, Aparatos	20,800	28,933	29,090	25,218	36,439	42,328	47,020	47,360	43,894	444,690
90 Instrumentos Y Aparatos De Óptica, Fotografía O Ci	4,765	7,840	8,370	7,826	9,288	9,921	10,589	11,653	10,789	111,574
94 Muebles; Mobiliario Médicoquirúrgico; Artículos De	4,055	5,439	4,991	3,898	5,078	5,651	6,857	7,709	7,445	76,187
71 Perlas Finas (Naturales) O Cultivadas, Piedras Pre	674	2,772	3,553	4,829	6,893	10,106	9,849	7,391	5,099	58,679
39 Plástico Y Sus Manufacturas	2,411	3,939	3,772	3,222	3,776	4,117	4,999	5,443	5,058	52,501
73 Manufacturas De Fundición, De Hierro O Acero	2,028	2,835	3,247	2,302	2,718	3,403	3,978	4,032	3,805	39,855
86 Vehículos Y Material Para Vías Férreas O Similares	515	1,181	1,299	423	466	1,452	2,100	2,533	3,076	15,591
62 Prendas Y Complementos (Accesorios), De Vestir, Ex	4,401	2,931	2,823	2,399	2,457	2,658	2,543	2,513	2,122	45,746
Subtotal	106,546	152,473	155,037	128,527	168,249	186,726	204,394	216,837	196,415	2,119,520
Resto	16,634	22,970	22,302	16,778	19,552	22,066	23,006	24,083	21,626	282,020
Total exportado a Estados Unidos	123,180	175,443	177,339	145,305	187,800	208,791	227,400	240,920	218,041	2,401,540
Participación porcentual en el total										
85 Máquinas, Aparatos Y Material Eléctrico, Y Sus Par	33.9	35.9	36.7	35.3	32.0	28.8	27.8	27.6	26.1	31.5
87 Vehículos Automóviles, Tractores, Velocípedos Y De	20.4	19.1	18.5	18.7	21.9	22.5	23.5	25.7	26.7	21.6
84 Reactores Nucleares, Calderas, Máquinas, Aparatos	16.9	16.5	16.4	17.4	19.4	20.3	20.7	19.7	20.1	18.5
90 Instrumentos Y Aparatos De Óptica, Fotografía O Ci	3.9	4.5	4.7	5.4	4.9	4.8	4.7	4.8	4.9	4.6
94 Muebles; Mobiliario Médicoquirúrgico; Artículos De	3.3	3.1	2.8	2.7	2.7	2.7	3.0	3.2	3.4	3.2
71 Perlas Finas (Naturales) O Cultivadas, Piedras Pre	0.5	1.6	2.0	3.3	3.7	4.8	4.3	3.1	2.3	2.4
39 Plástico Y Sus Manufacturas	2.0	2.2	2.1	2.2	2.0	2.0	2.2	2.3	2.3	2.2
73 Manufacturas De Fundición, De Hierro O Acero	1.6	1.6	1.8	1.6	1.4	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7
86 Vehículos Y Material Para Vías Férreas O Similares	0.4	0.7	0.7	0.3	0.2	0.7	0.9	1.1	1.4	0.6
62 Prendas Y Complementos (Accesorios), De Vestir, Ex	3.6	1.7	1.6	1.7	1.3	1.3	1.1	1.0	1.0	1.9
Subtotal	86	87	87	88	90	89	90	90	90	88
Resto	14	13	13	12	10	11	10	10	10	12
Total exportado a Estados Unidos	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Tasas de crecimiento inter anuales										
85 Máquinas, Aparatos Y Material Eléctrico, Y Sus Par	-9.6	12.5	3.3	-21.3	17.3	0.0	5.0	5.2	3.8	3.9
87 Vehículos Automóviles, Tractores, Velocípedos Y De	-1.2	-1.4	-2.3	-17.2	51.0	14.5	13.5	15.9	13.3	7.8
84 Reactores Nucleares, Calderas, Máquinas, Aparatos	8.0	3.5	0.5	-13.3	44.5	16.2	11.1	0.7	11.7	7.1
90 Instrumentos Y Aparatos De Óptica, Fotografía O Ci	12.3	-0.5	6.8	-6.5	18.7	6.8	6.7	10.0	12.7	7.7
94 Muebles; Mobiliario Médicoquirúrgico; Artículos De	4.0	-3.8	-8.2	-21.9	30.3	11.3	21.3	12.4	17.3	5.5
71 Perlas Finas (Naturales) O Cultivadas, Piedras Pre	-3.1	0.3	28.2	35.9	42.7	46.6	-2.5	-25.0	-20.0	22.1
39 Plástico Y Sus Manufacturas	-6.0	0.4	-4.2	-14.6	17.2	9.0	21.4	8.9	11.1	7.0
73 Manufacturas De Fundición, De Hierro O Acero	-5.9	4.9	14.5	-29.1	18.1	25.2	16.9	1.4	13.2	5.9
86 Vehículos Y Material Para Vías Férreas O Similares	-8.1	45.1	10.0	-67.5	10.3	211.5	44.6	20.7	55.0	14.2
62 Prendas Y Complementos (Accesorios), De Vestir, Ex	-11.1	-19.8	-3.7	-15.0	2.4	8.2	-4.3	-1.2	0.7	-4.6
Subtotal	-3.1	4.8	1.7	-17.1	30.9	11.0	9.5	6.1	9.3	6.1
Resto	-4.0	5.9	-2.9	-24.8	16.5	12.9	4.3	4.7	7.3	3.1
Total exportado a Estados Unidos	-3.2	5.0	1.1	-18.1	29.2	11.2	8.9	5.9	9.1	5.7

Fuente: Dussel (2015)

De la tabla anterior se desprende, entre otras cosas, que el 90% de nuestras exportaciones hacia Estados Unidos son principalmente manufactureras, de las cuales el 58% se concentran en máquinas y vehículos automóviles, y en donde el crecimiento más grande se ha dado en la fabricación de vehículos y material para vías férreas.

No solo es importante el tamaño de las exportaciones per se, sino también es útil conocer el tipo de empresas que exportan en México. Para ello se presenta la Tabla 3, que proporciona el valor de las exportaciones por tamaño de empresa y valor de la producción.

Tabla 3. Empresas y valor de las exportaciones por rango, según tamaño de la empresa por valor de la producción.										
Concepto (miles de dólares)	Tamaño de la Empresa (Miles de pesos)									
	Total		1 a 10 000		10 001 a 100 000		100 001 a 1 000 000		1 000 001 y más	
	Empresas	Exportaciones ^a	Empresas	Exportaciones ^a	Empresas	Exportaciones ^a	Empresas	Exportaciones ^a	Empresas	Exportaciones ^a
2012										
Total	5934	265,707,638	612	468,589	1908	4,117,870	2535	52,226,305	879	208,894,875
1 a 75	935	21,789	235	5,704	415	9,751	250	5,638	35	696
76 a 250	572	88,224	159	24,871	208	32,322	173	26,421	32	4,609
251 a 750	678	316,144	145	62,547	321	151,878	184	88,457	28	13,262
751 a 2 500	942	1,420,678	52	64,120	518	759,106	321	510,242	51	87,209
2 501 a 5 000	531	1,932,656	8	27,958	236	828,468	250	940,673	37	135,557
5 001 a 15 000	802	7,254,098	9	81,632	174	1,382,340	528	4,913,236	91	876,889
15 001 a 50 000	722	20,549,988	C	65,594	C	840,196	546	15,174,461	138	4,469,737
50 001 o más	752	234,124,063	C	136,162	C	113,809	283	30,567,177	467	203,306,915
2015										
Total	5942	313,558,226	461	377,511	1742	3,127,405	2625	48,421,869	1114	261,631,442
1 a 75	913	22,126	184	4,454	391	9,614	292	7,289	46	768
76 a 250	519	79,097	126	19,111	212	32,905	157	23,183	24	3,898
251 a 750	670	309,381	95	39,611	314	150,754	220	99,744	41	19,272
751 a 2 500	889	1,346,238	36	44,787	466	691,270	335	526,436	52	83,746
2 501 a 5 000	538	1,940,658	6	19,637	212	741,142	270	1,002,543	50	177,335
5 001 a 15 000	823	7,420,105	9	65,784	126	968,711	562	5,152,649	126	1,232,961
15 001 a 50 000	766	21,968,539	C	90,052	C	472,173	547	15,327,476	195	6,078,838
50 001 o más	824	280,472,084	C	94,075	C	60,837	242	26,282,548	580	254,034,624

^a Valores en miles de dólares.

C Cifras Confidenciales.

Fuente: INEGI. Perfil de las empresas manufactureras de exportación.

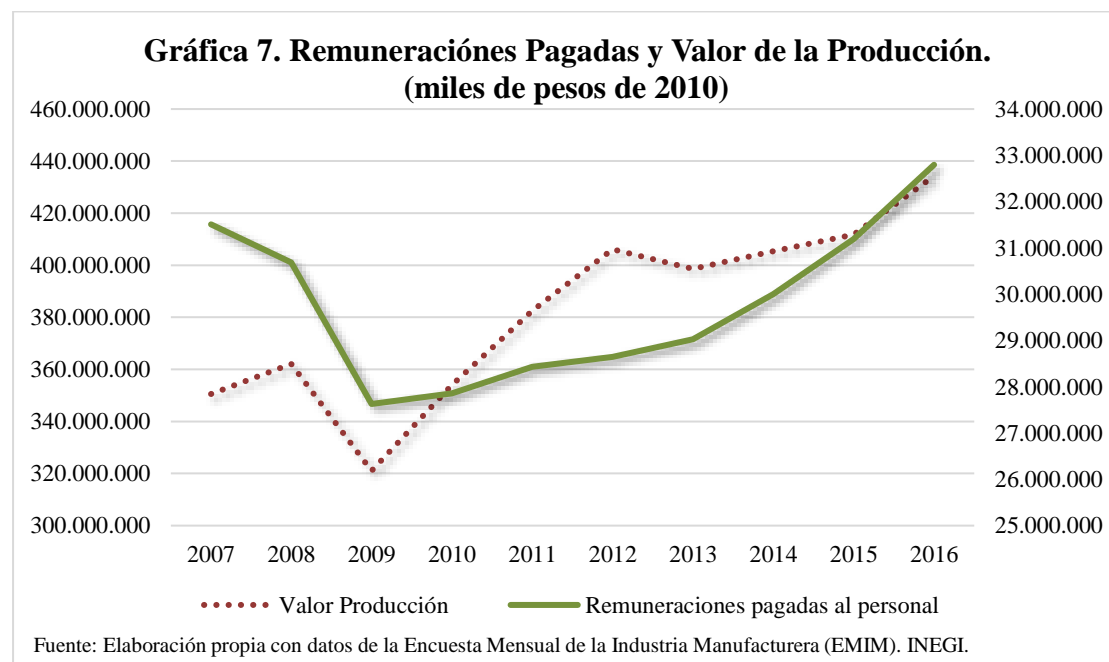
Podemos ver que en el año 2012 5,934 empresas se dedicaban a la exportación de manufacturas, pero de esas, 752 (el 12.7%) acumularon el 88.1% de las exportaciones totales. Si analizamos la misma información por tamaño de empresa, podemos asegurar que en dicho año 467 empresas acumularon el 76.5% de las exportaciones totales, y que esas empresas eran las más grandes, pues se ubicaron en el rango de 1,000,001 o más.

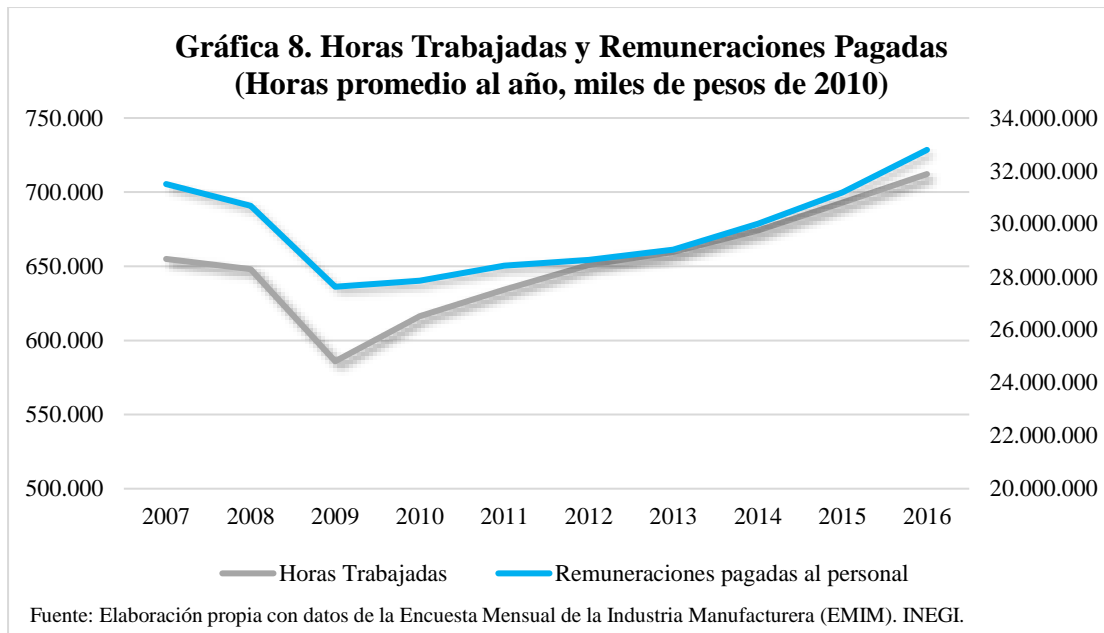
En el año 2015, la relación no fue muy diferente a la del año 2012. Del total de las exportaciones manufactureras (313,558.2 millones de dólares), el 89.4% correspondieron a las de mayor valor, pero éstas se concentraron en tan solo 580 empresas (9.7% del total), que a su vez concentraron el 90.5% de las exportaciones de mayor valor.

Los datos anteriores sugieren dos cosas: 1) Que los ingresos por exportaciones se concentran en menos del 10% de las empresas, y 2) De lo anterior se desprende que el mayor valor de la producción se encuentra polarizado en ese 10%.

Con estos datos llegamos a nuestra segunda característica de la nueva política industrial: Elevar el valor de la producción de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

Las gráficas 7 y 8 muestran la relación entre el valor de la producción y las remuneraciones pagadas, y éstas últimas con las horas trabajadas.





Las gráficas anteriores revelan que el efecto de la crisis de 2008-2009 perduró hasta el año 2015, en donde las cifras coinciden con el nivel pre-crisis del año 2007.

En ambas gráficas se puede notar la presencia de una clara tendencia alcista, por lo que podríamos decir que nuestro sector exportador continuará siendo un motor muy importante de la economía en estos años, de ahí la importancia de fortalecer aún más este sector.

Parte muy importante del modelo de crecimiento económico de nuestro país es la inversión. Ésta se divide en dos tipos: Interna y Extranjera.

Una de las características de la inversión en México es que predomina la Inversión Extranjera Directa (IED) sobre la inversión interna. Es interesante esta relación, pues implícitamente se incentiva el crecimiento de empresas extranjeras sobre las nacionales.

La razón de los anterior es sencilla. En México no existen capitales tan grandes como para invertir en todos los sectores de la economía, por lo que es preferible atraer grandes capitales mediante el otorgamiento de facilidades fiscales a nivel local y federal que a su vez generen empleos, aprovechando la experiencia, innovación y tecnología de los extranjeros.

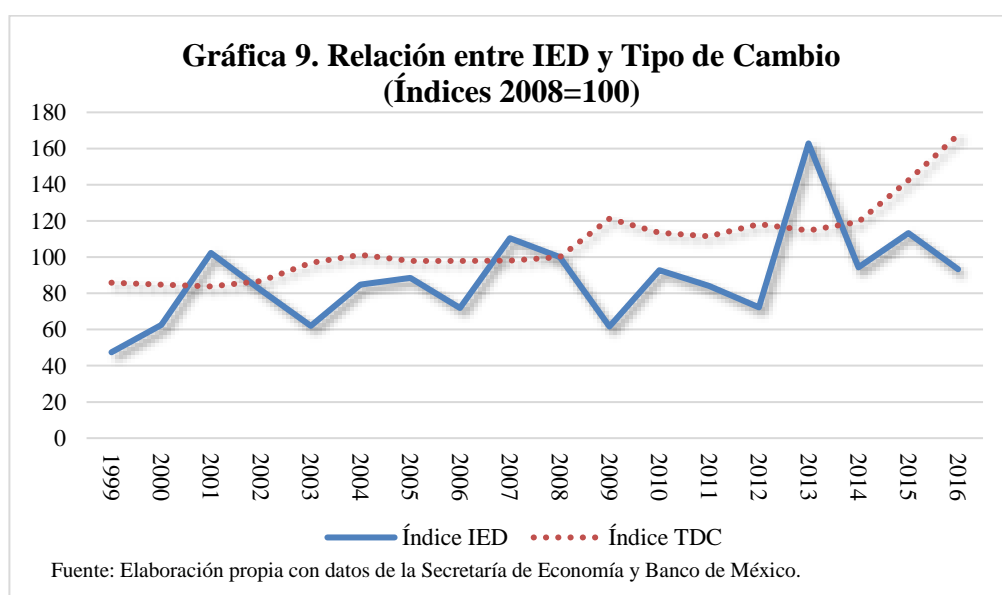
Otra buena razón es que a través de la IED balanceamos los déficits en la cuenta corriente de manera más sencilla.

Sin embargo lo anterior tiene algunas consecuencias que vale la pena mencionar. En primer lugar, ese modelo impide generar una industria 100% nacional que sea competitiva a nivel internacional. En segundo lugar, se desincentiva la generación de capitales nacionales con los cuales México podría tener una mayor influencia en otros países y por tanto aumentar el Producto Nacional Bruto.

En tercer lugar, esta preferencia por el capital externo explica por qué los salarios en México son bajos, y es que una de las promesas de México es que la mano de obra es relativamente barata y eficiente, por lo que los inversionistas extranjeros pueden reducir costos.

Y en cuarto lugar, las utilidades de las empresas tenderán a salir del país por el simple hecho de que los grandes capitales desean tener ganancias por sus inversiones, por lo que esta podría ser, a su vez, parte de la explicación del por qué nuestra moneda tiende a depreciarse constantemente en el tiempo.

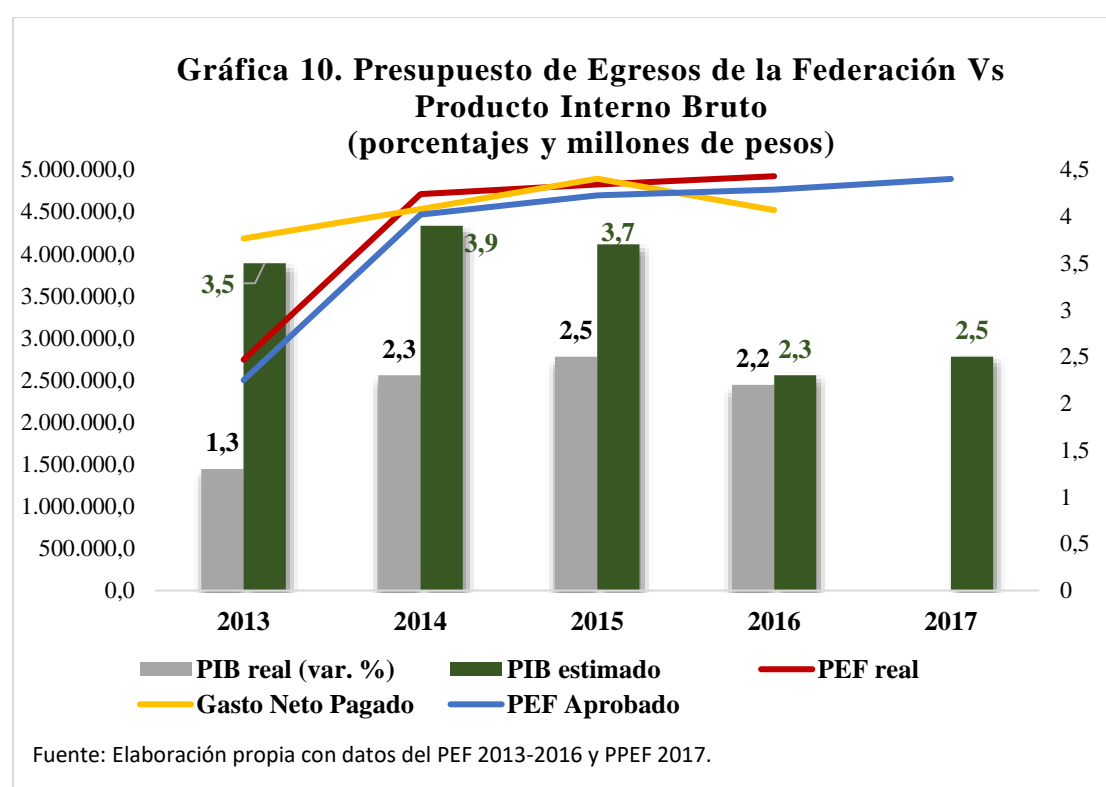
El argumento anterior tiene como sustento la gráfica 9 y un coeficiente de correlación entre los Índices de IED y del tipo de cambio FIX positivo de 28%.



Lo anterior lleva a la siguiente característica deseable de la política industrial y que tiene que ver con incentivar la Inversión Fija Bruta Nacional.

El gobierno federal tiene un papel fundamental en el impulso de la política industrial, sobre todo desde el gasto público.

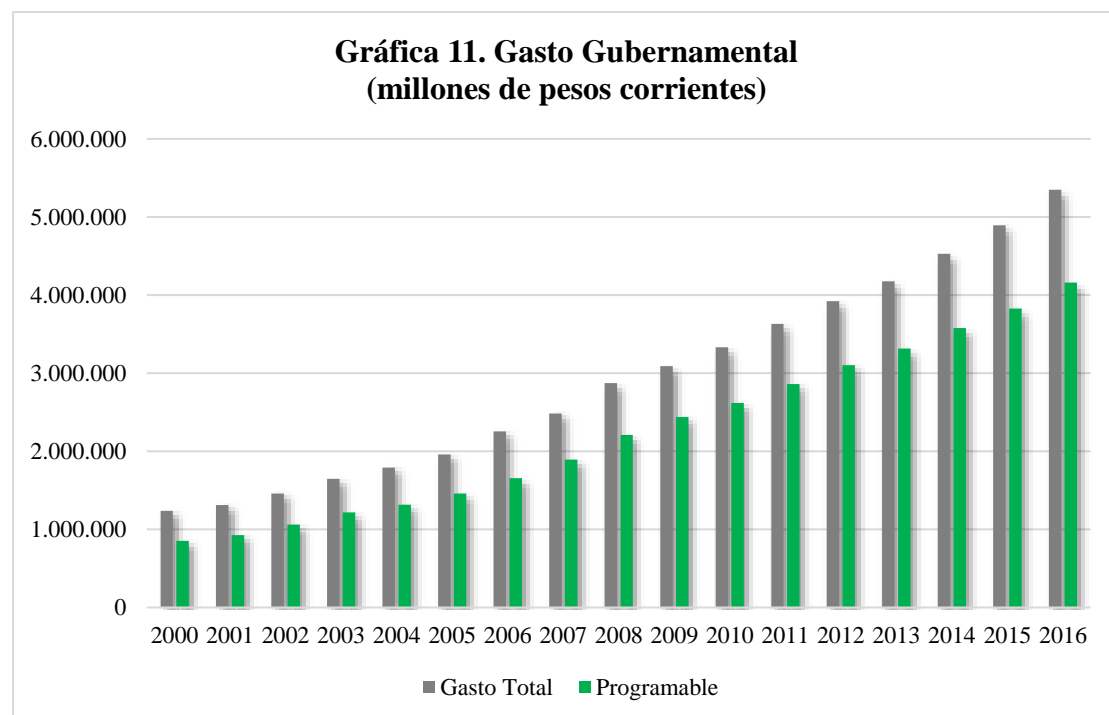
La actual administración del presidente Enrique Peña Nieto ha impulsado diversas reformas estructurales cuya finalidad es incrementar el crecimiento de la economía en su conjunto, sin embargo, dentro de esas reformas se encuentra la fiscal, misma que entró en vigor en el año 2014 y que le aportó al gobierno federal los mayores niveles de recaudación de la historia, sin embargo, ésta gran cantidad de recursos no se han traducido en la superación del nivel promedio de crecimiento del 3% anual (Gráfica 10).



Desde el año 2000 el gasto público en México ha sido creciente año tras año. Para su mejor comprensión, el gasto público se divide en gasto programable y gasto no programable.

En este trabajo se va prestar atención al gasto programable puesto que es el tipo de gasto que se realiza en programas del gobierno federal y que puede manipular el gobierno con cierta facilidad.

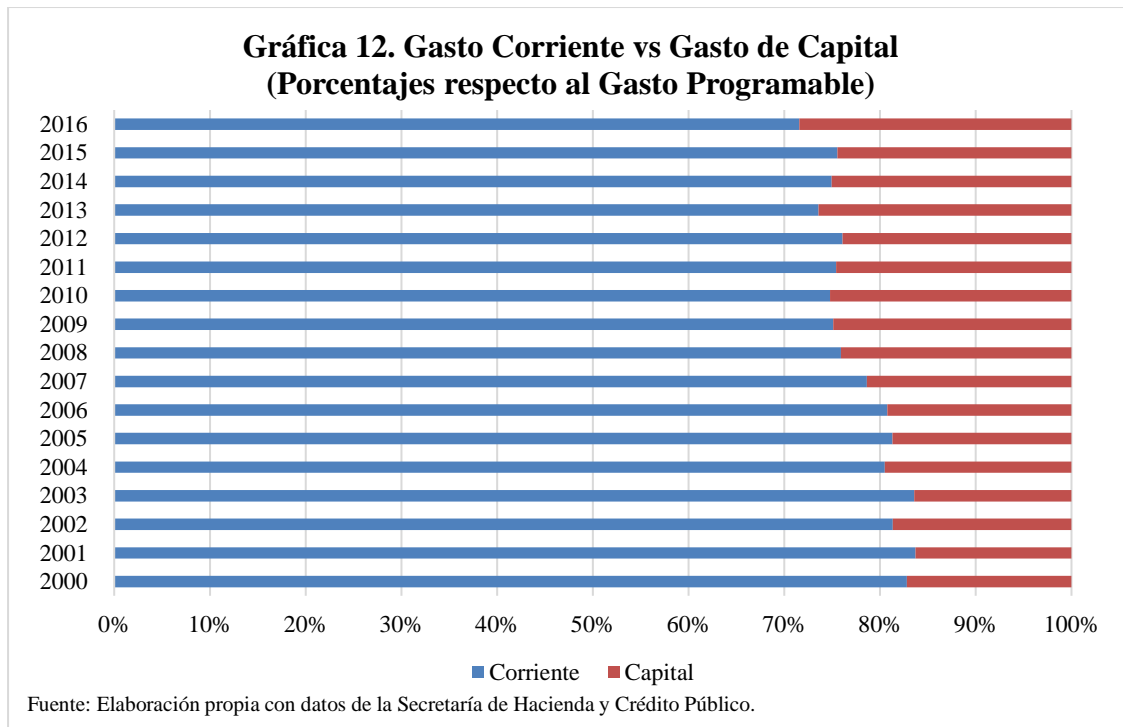
La gráfica 11 muestra que el gasto programable promedio en México ha representado el 76% del gasto total, mientras que el restante 24% lo conforma el gasto no programable.



El gasto programable se divide en dos: Gasto Corriente y Gasto de Capital. La diferencia es que el primero no aporta ingresos futuros, mientras que el segundo si lo hace, contribuyendo al crecimiento del país.

Un ejemplo de gasto corriente es el gasto en nómina de la burocracia, mientras que la construcción de un puerto marítimo es ejemplo del otro tipo de gasto.

La siguiente gráfica revela que el gobierno siempre destina mayores recursos al gasto corriente (78% respecto al total) que al gasto de capital (22% en promedio respecto al gasto programable total).



De acuerdo con el artículo 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, a la Secretaría de Economía le corresponde el despacho de los siguientes asuntos:

- Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal;
- Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país. Coordinar y ejecutar la política nacional para crear y apoyar empresas que asocien a grupos de escasos recursos en áreas urbanas a través de las acciones de planeación, programación, concertación, coordinación, evaluación; de aplicación, recuperación y revolvencia de recursos para ser destinados a los mismos fines; así como de asistencia técnica y de otros medios que se requieran para ese propósito, previa calificación, con la intervención de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal correspondientes y de los gobiernos estatales y municipales, y con la participación de los sectores social y privado;

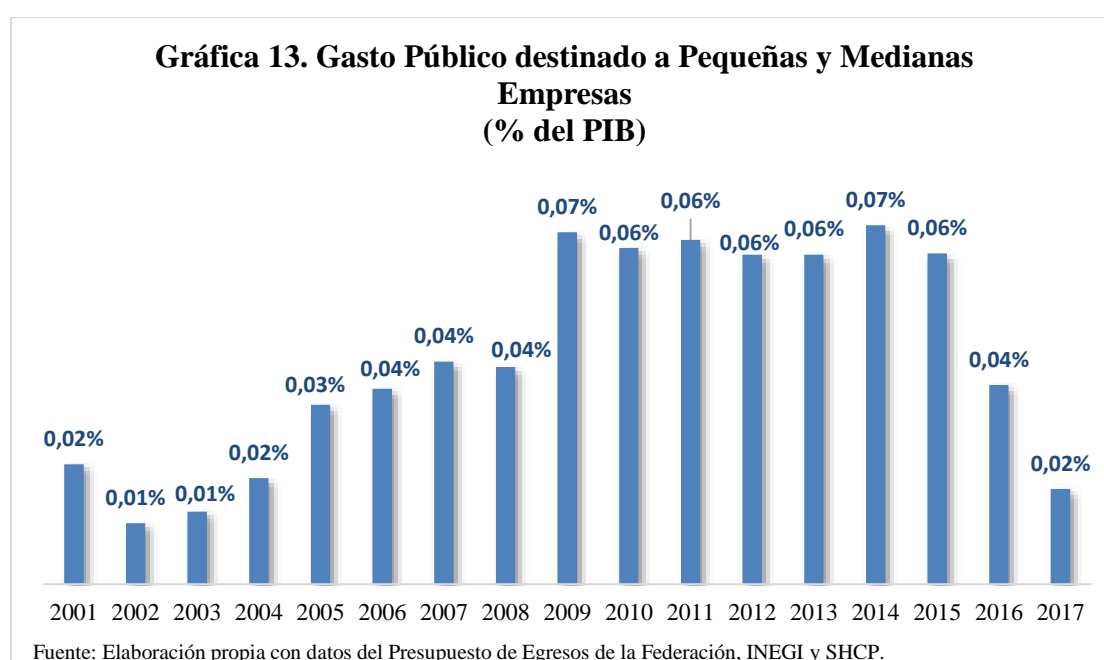
- Regular la producción industrial con exclusión de la que esté asignada a otras dependencias;
- Asesorar a la iniciativa privada en el establecimiento de nuevas industrias en el de las empresas que se dediquen a la exportación de manufacturas nacionales;
- Promover, orientar, fomentar y estimular la industria nacional, entre otras.

Por lo anterior, la legislación mexicana establece que es la Secretaría de Economía la encargada de llevar a cabo la política industrial del país.

Respecto al presupuesto asignado al apoyo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), éste deja mucho que desear.

Hay que recordar que fue hasta el gobierno del presidente Vicente Fox que se estableció en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el año 2001, una partida especial para el apoyo de las MIPYMES.

La gráfica 13 muestra la historia de la asignación de recursos públicos para el impulso de nuestras empresas más pequeñas, pero las que aportan 1 de cada 3 empleos formales del país.



Como se puede observar, del año 2009 al 2015 fue el período en donde se destinaron mayores recursos públicos para el apoyo de las MIPYMES, sin embargo el promedio de ese período apenas fue del 0.06% del PIB, mientras que fuera de ese periodo el promedio cae a 0.03% del PIB.

Sin duda alguna, es plausible el esfuerzo que los gobiernos del PAN dieron a este sector desde la Presidencia de la República, sin embargo una política en donde no se le asigne al menos 1% del PIB a la pequeña industria nacional resulta un esfuerzo totalmente fútil.

Por lo anterior, la penúltima recomendación para la política industrial mexicana es asignar cuando menos 1% del Producto Interno Bruto a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Finalmente, no pueden soslayarse los reportes anuales del Foro Económico Mundial (WEF) sobre la competitividad del país, entendiendo ésta como la capacidad para atraer y retener inversiones, los retos para nuestro país han sido casi siempre los mismos,

De acuerdo al último reporte del WEF⁹ los siguientes son los principales problemas para hacer negocios:

1. Corrupción
2. Crimen y Robo
3. Ineficiencia de la Burocracia
4. Tasas Impositivas
5. Regulaciones Fiscales
6. Acceso al Financiamiento
7. Oferta Inadecuada de Infraestructura
8. Fuerza Laboral poco Educada
9. Regulaciones Laborales Restrictivas

⁹ Fuente: “The Global Competitiveness Report 2016-2017.” World Economic Forum. Disponible en http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

- 10. Insuficiente Capacidad para Innovar
- 11. Inestabilidad de Políticas
- 12. Inflación

Por lo que la última recomendación de la política industrial tiene que estar encaminada hacia las mejores prácticas internacionales y la atención a los problemas más importantes sobre competitividad.

VIII.- Conclusiones y nueva agenda de investigación

En este documento de investigación se presenta un panorama general de la situación internacional en cuanto a comercio exterior, haciendo énfasis en la nueva política exterior de Estados Unidos en el tema de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, de las implicaciones del abandono del Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica por parte de ese país, y de la iniciativa de la Franja y la Ruta de China.

El nuevo arreglo mundial, indica que los Estados Unidos retrocederán la marcha a nivel internacional, permitiendo a países como Rusia y China imprimir su influencia económica-comercial, política, social y cultural al resto del orbe.

Este giro inesperado de la geopolítica obliga a todos los países, pero en especial a México, a generar una nueva política industrial, menos anclada a la de Estados Unidos para volverse global y con miras a Asia.

Se alerta sobre las posibles repercusiones de una mala negociación de un nuevo TLCAN con Estados Unidos, y posteriormente se muestran diversos datos macroeconómicos de México para establecer cinco recomendaciones que guíen una nueva política industrial para nuestro país, de cara a los nuevos retos de un orden mundial distinto al que conocíamos hasta el año 2016.

Dichas recomendaciones son las siguientes:

1. Diversificación.
2. Elevar el valor de la producción de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).
3. Incentivar la Inversión Fija Bruta Nacional.
4. Asignar cuando menos 1% del Producto Interno Bruto a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
5. Adoptar las mejores prácticas internacionales y atender los problemas más importantes sobre competitividad.

IX.- Bibliografía

1. "The Belt and Road Initiative". Disponible en beltandroad.hktdc.com/sites/default/files/imported/beltandroadbasics/hktdc_1X0K715S_en.pdf
2. Dornbusch, Rudiger; Fisher, Stanley; & Startz, Richard (2010). "Macroeconomics". 11th. Edition. Mc. Graw-Hill.
3. Dussel, Peters Enrique (2015). "Monitor de la Manufactura Mexicana." Año 10, número 11. Centro de Estudios China-México, UNAM.
4. Keynes, Maynard John (1936). "The General Theory of Employment, Interest, and Money" disponible en <http://cas2.umkc.edu/economics/people/facultypages/kregel/courses/econ645/winter2011/generaltheory.pdf>
5. Kosacoff, Bernardo & Ramos, Adrian (1999). "The Industrial Policy Debate." Comisión Económica para América Latina (CEPAL).
6. Mankiw, N. Gregory (2007) "Macroeconomía". Editorial Antoni Bosch
7. McKinsey Global Institute (2015). "One Belt, One Road: From dialogue to action", April 2015.
8. Mejía, Reyes Pablo (2002). "¿Hace Falta una Política Industrial en México?" Disponible en: <http://148.215.2.10/articulo.oa?id=10490304> ISSN 1405-0269.
9. Resico F., Marcelo (2011). "Introducción a la Economía Social de Mercado". Konrad Adenauer Stiftung.
10. Rodrik, Dani (2004). "Industrial Policy for the Twenty-First Century." Harvard University.

11. World Economic Forum (2016). "The Global Competitiveness Report 2016-2017". Disponible en http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf

Sitios Consultados.

www.banxico.org.mx

www.eleconomista.com.mx

www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx

www.gob.mx/se/

www.inegi.org.mx

www.oecd.org

Documentos de Trabajo es una serie de investigaciones de análisis de la Fundación Rafael Preciado Hernández, A. C.

Fundación Rafael Preciado Hernández, A.C.

Ángel Urraza No. 812, Col. Del Valle, C.P. 03100, Ciudad de México