

POLÍTICA INDUSTRIAL PARA EL SIGLO XXI



José Luis Calva
Coordinador

Mario Capdevielle

María Elena Cardero

Oscar F. Contreras

Enrique Dussel Peters

Gabriela Dutrénit

Beatriz García Castro

Celso Garrido

Gerardo Huber Bernal

Enrique de la Garza Toledo

Adrián de León Arias

Mauricio de María y Campos

Alfonso Mercado García

Isaac Minian

Alejandro Mungaray Lagarda

Juan Manuel Ocegueda Hernández

Claudia Ortiz

Miguel Ángel Ramírez

Verónica Vega

**México 2018-2024:
Nueva estrategia
de desarrollo
Volumen 7**

CONSEJO NACIONAL DE UNIVERSITARIOS



POLÍTICA INDUSTRIAL PARA EL SIGLO XXI

José Luis Calva
(Coordinador)

Textos

José Luis Calva, Mario Capdevielle, María Elena Cardero,
Oscar F. Contreras, Enrique Dussel Peters, Enrique de la Garza Toledo,
Adrián de León Arias, Mauricio de María y Campos,
Gabriela Dutrénit, Beatriz García Castro, Celso Garrido,
Gerardo Huber Bernal, Alfonso Mercado García, Isaac Minian,
Alejandro Mungaray Lagarda, Juan Manuel Ocegueda Hernández,
Claudia Ortiz, Miguel Ángel Ramírez, Verónica Vega

Instituciones de adscripción de los autores de este volumen



JUAN PABLOS EDITOR
CONSEJO NACIONAL DE UNIVERSITARIOS

MÉXICO, 2018

Los trabajos de investigación incluidos en este libro han sido arbitrados por pares académicos.

Política industrial para el siglo XXI/ José Luis Calva, coordinador. -- México : Juan Pablos Editor, 2018

1a. edición

306 p. : ilustraciones ; 16 x 23 cm (Col. México 2018-2024: Nueva estrategia de desarrollo, volumen 7)

ISBN de la obra completa: 978-607-711-474-1

ISBN del volumen 7: 978-607-711-511-3

T. 1. Política industrial - México

HD3616.A5 P65

POLÍTICA INDUSTRIAL PARA EL SIGLO XXI

Volumen 7

México 2018-2024: Nueva estrategia de desarrollo

José Luis Calva (coordinador), Mario Capdevielle, María Elena Cardero, Oscar F. Contreras, Enrique Dussel Peters, Enrique de la Garza Toledo, Adrián de León Arias, Mauricio de María y Campos, Gabriela Dutrénit, Beatriz García Castro, Celso Garrido, Gerardo Huber Bernal, Alfonso Mercado García, Isaac Minian, Alejandro Mungaray Lagarda, Juan Manuel Ocegueda Hernández, Claudia Ortiz, Miguel Ángel Ramírez, Verónica Vega

Primera edición, 2018

D.R. © 2018, Juan Pablos Editor, S.A.

2a. Cerrada de Belisario Domínguez 19

Col. del Carmen, Alcaldía de Coyoacán

04100, Ciudad de México

<juanpabloseditor@gmail.com>

D.R. © 2018, Consejo Nacional de Universitarios por una Nueva Estrategia de Desarrollo

Copilco 319, Planta Alta, Col. Copilco Universidad,

Alcaldía de Coyoacán, 04360, Ciudad de México

<www.consejonacionaldeuniversitarios.org>

ISBN de la obra completa: 978-607-711-474-1

ISBN del volumen 7: 978-607-711-511-3

Elaborado en México/Reservados los derechos

ÍNDICE

Prólogo <i>José Luis Calva</i>	7
-----------------------------------	---

PRIMERA SECCIÓN GLOBALIZACIÓN Y ESPACIOS NACIONALES PARA UNA POLÍTICA INDUSTRIAL DEL SIGLO XXI

Evolución de la globalización: contexto para una estrategia de industrialización <i>Isaac Minian</i>	23
Una política industrial para México en el marco de la OMC y del TLCAN <i>María Elena Cardero</i>	65
Espacios y lineamientos para una nueva política de crecimiento y productividad en México <i>Alfonso Mercado García</i>	77

SEGUNDA SECCIÓN POLÍTICAS DE INNOVACIÓN, PRODUCTIVIDAD Y COMPETITIVIDAD

Desarrollo productivo sostenible: desafíos para la política pública en el actual contexto económico y tecnológico <i>Mario Capdevielle y Gabriela Dutrénit</i>	95
--	----

Elementos de una política industrial para dinamizar la productividad en un contexto de desigualdad sectorial y regional <i>Adrián de León Ariás</i>	139
--	-----

TERCERA SECCIÓN
INDUSTRIA MAQUILADORA Y RETOS
DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL

Maquiladoras y política industrial en México <i>Oscar F. Contreras y Miguel Ángel Ramírez</i>	161
Por qué el modelo maquilador no fue la palanca del desarrollo mexicano y cuáles son las alternativas <i>Enrique de la Garza Toledo</i>	187

CUARTA SECCIÓN
HACIA UNA NUEVA ESTRATEGIA
DE INDUSTRIALIZACIÓN Y DESARROLLO
SOSTENIDO CON EQUIDAD

Una política industrial tecnológica para el desarrollo de un México próspero, equitativo e incluyente <i>Mauricio de María y Campos</i>	217
Fortalezas y debilidades para la reconstrucción de la economía nacional: el papel de las PYMES innovadoras <i>Celso Garrido, Beatriz García Castro, Claudia Ortiz y Verónica Vega</i>	233
Política industrial para las pequeñas y medianas empresas en México <i>Gerardo Huber Bernal, Alejandro Mungaray Lagarda y Juan Manuel Ocegueda Hernández</i>	261
Propuestas para una metodología de política industrial en México. Hacia un diálogo entre los niveles macro, meso y microeconómicos <i>Enrique Dussel Peters</i>	307

POR QUÉ EL MODELO MAQUILADOR NO FUE LA PALANCA DEL DESARROLLO MEXICANO Y CUÁLES SON LAS ALTERNATIVAS

ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO*

ANTECEDENTES, DE IME A IMMEX

Desde que se instauró el modelo neoliberal, hacia mediados de los ochenta, la industria maquiladora de exportación (IME) se presentó como la posible palanca productiva y económica que llevaría al país a niveles elevados de crecimiento. Sin embargo, el incremento del PIB desde los años ochenta ha sido mediocre (2.2% promedio anual), la distribución del ingreso no ha mejorado, los salarios muestran años de profunda desvalorización y el empleo tampoco ha repuntado, el sector informal sigue siendo el sector de mayor ocupación. La palanca maquiladora como atrayente de inversión extranjera e impulsora de las exportaciones no fue suficiente para hacer crecer y desarrollar al país, con esto el optimismo decayó entre investigadores, líderes empresariales e incluso funcionarios de gobierno. Desde mediados de la primera década del siglo XXI ese optimismo se ha desplazado hacia la industria automotriz, dividida en fabricación de autopartes y de autos terminados. La mayoría de las primeras ya era previamente mayoritariamente maquila, las ensambladoras del auto final no lo son. En este capítulo sólo daremos cuenta del sector maquilador y haremos breves anotaciones acerca de este viraje de la maquila a la industria automotriz (casi simultáneamente a la edición de este trabajo, aparecerán publicadas nuestras consideraciones más amplias sobre la nueva industria automotriz en México).

Los indicadores que sirvieron a los optimistas acerca del efecto de arrastre económico de la maquila han sido la población ocupada en este sector, que en 2002 alcanzó su máximo con respecto del empleo en la manufactura (40%), así como su importancia en la exportación manufacturera que llegó a representar el 52% del total exportado en la manufactura en 2005. Sin em-

* Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

bargo, estos dos indicadores han tendido a disminuir en años posteriores y los siguientes resultados han hecho dudar del efecto positivo global de la maquila en nuestra economía:

- 1) Por su escaso impacto en el valor agregado, puesto que se trata de un sector altamente importador de insumos, de tal forma que el valor agregado se ve disminuido por esa dependencia del extranjero. Situación que en general no se ha remontado hasta la fecha.
- 2) Las maquilas forman parte de las cadenas de valor como subcontratistas de grandes corporaciones multinacionales, que deciden a lo largo y ancho del mundo cuáles eslabones de dichas cadenas ubicar en tal país. En México han decidido establecer eslabones de bajo valor agregado, con pocas articulaciones con empresas mexicanas, y no realizar investigación y desarrollo.
- 3) La maquila está concentrada en el ensamble manufacturero (en 2006, el 95.7% del personal en la maquila estaba ocupado en la manufactura). Es decir, la maquila no se ha transformado en maquila de servicios, como suponían los que plantearon el *upgrading* de la maquila, del ensamble sencillo a la maquila de creación de conocimiento (Carrillo, 1997). Si bien la proporción de la maquila de servicios es pequeña y no ha tendido a crecer, hay que aclarar que en esta cifra, sobre todo, están contenidos los servicios a la maquila manufacturera generados dentro del país, que sería una maquila muy diferente de la creación de conocimiento para exportar.
- 4) No hay un crecimiento sostenido de la proporción de trabajadores calificados o de técnicos en la maquila, lo que hace pensar que sigue siendo, en general, intensiva en mano de obra no calificada.
- 5) Tampoco se ha demostrado que en la maquila predominan las tecnologías de punta, por el contrario, hay datos que demuestran lo opuesto. La maquila utiliza, sobre todo, mano de obra poco calificada, mal pagada: el salario en la maquila no ha remontado el 60% de los salarios en la manufactura en general (De la Garza, 2005).
- 6) La maquila ha sido tradicionalmente de alta rotación externa por decisión del propio trabajador: no obstante la falta de empleos formales en este país, muchos trabajadores prefieren renunciar, afectado productividad, aprendizaje, la identidad con la empresa.
- 7) En la maquila hay un amplio predominio de sindicatos de protección empresariales, que no son el resultado de las libres fuerzas del mercado, sino de un contubernio entre líderes sindicales, gerencias y autoridades del trabajo (De la Garza, 2012).

Para el siglo XXI, las evidencias empíricas acerca de las limitaciones de la maquila hacen coincidir a una mayoría de académicos mexicanos que las han estudiado, a una parte importante de académicos extranjeros, a algunos sectores empresariales, a organismos internacionales como la OIT y la CEPAL, no de la misma manera a instituciones como la OCDE, el Banco Mundial y el FMI. La última fase de la polémica estuvo relacionada con la tesis de tendencia al *upgrading*: escalamiento de una maquila intensiva en mano de obra a otra creadora de conocimiento (Carrillo, 1997), acuñada por académicos aplaudidos por los simpatizantes del modelo maquilador. Sin embargo, en los últimos diez años los elogios casi han cesado y la maquila o modelo maquilador ha dejado de ser en estos sectores una buena palabra (De la Garza, 2016).

La maquila en México tuvo orígenes modestos en la década del sesenta del siglo XX. Fue diseñada como un programa temporal y sin grandes ambiciones, acuñado durante el modelo de sustitución de importaciones, no para ser el eje de la economía, sino para atraer inversiones extranjeras en la franja fronteriza del norte, en la que la oferta de empleos estaba restringida a servicios precarios o en la agricultura. No obstante, desde sus orígenes, la maquila fue concebida como conjunto de plantas que funcionan como filiales o subcontratistas de empresas extranjeras, que utilizan a México como *offshoring* al importar insumos libres de impuestos, que ensamblan o transforman estos insumos en mercancías manufactureras destinadas a la exportación. Aunque el decreto maquilador por el cual se quita impuestos a la importación, a la exportación, el IVA y se reduce el ISR, ha sido cambiado en muchas ocasiones, permitiendo vender en el mercado interno o consumir insumos nacionales, con la instauración del modelo neoliberal que, entre otros componentes, ha buscado descansar el desarrollo del país en la inversión extranjera y la exportación. Este modelo se encontró con un régimen de maquila preexistente que llenaba las expectativas de incentivar la inversión extranjera y la exportación. De tal forma que desde los años ochenta la maquila tuvo un gran crecimiento, y es sobre todo subcontratistas o filial de grandes corporaciones internacionales, que procesan insumos que son de la propiedad de la gran corporación y que paga a sus subcontratistas el “servicio de maquila” de dichos insumos, para luego exportar los productos en su mayoría. Como los productos pertenecen a la gran corporación y su venta es en el mercado internacional, principalmente de Estados Unidos, el convenio de subcontratación es común que implique una supervisión por parte de la gran corporación del proceso productivo de la subcontratada, que a veces se lleva hasta las propias relaciones laborales en ésta. Es decir, la esencia del decreto maquilador, con todo y sus transformaciones hasta la actualidad, promueve la sustitución de insumos nacionales por im-

portados, lo cual favorece que se opere con bajos valores agregados, que se vuelva fundamental en este valor agregado de exportación, que no toma en cuenta a los insumos importados, la mano de obra. Es decir, un modelo que presiona hacia una mano de obra barata y excluye la investigación y el desarrollo. Aunque en el inicio la maquila operaba en una suerte de zona franca en la frontera norte, extendida a los estados norteros y actualmente opera en todo el país, la realidad empírica es que la mayoría de las maquilas se ubican en los estados norteros hasta la actualidad, por su cercanía a los Estados Unidos, entre otros factores.

El hecho de que la maquila haya implantado —como veremos— modelos productivos basados sobre todo en la precarización del trabajo y que no fomente la investigación y desarrollo, no se debe únicamente a las condiciones del decreto maquilador, sino al engarce de esta institución con las estrategias de las grandes corporaciones que desde la década de los ochenta decidieron descentralizar partes de sus procesos productivos en cadenas de valor que involucran al tercer mundo, la llamada en los setenta: nueva división internacional del trabajo. De tal forma que una serie de países del tercer mundo pasaron de exportadores primarios a la exportación de manufactura, y el decreto maquilador quedó como anillo al dedo a esta estrategia de los grandes sujetos empresariales del mundo. En este contexto se acuñó la doctrina del escalamiento industrial por el cual un país empezaba por el ensamble intensivo en mano de obra para seguir hacia escalones cada vez más automatizados. Esto no fue lo que sucedió con la maquila en México, desde el momento en que no llegaron a este país los eslabones de mayor valor agregado de las cadenas de valor, sino aquellos que técnicamente y en términos de rentabilidad operaban con mano de obra no calificada y mal pagada. En la consolidación de este modelo jugó un papel fundamental la política laboral y sindical del Estado. Es decir, apoyando el Estado la depresión salarial, para hacer atractivo el país a este tipo de inversión y con el pacto no escrito con las grandes confederaciones sindicales de no presionar los salarios hacia la alza. De esta manera, el incentivo evolucionista de transitar hacia una mayor automatización y contenido en conocimiento en el valor agregado, no se dio en 35 años del modelo neoliberal maquilador (De la Garza, 2013).

En 2007 se dio el último cambio importante de lo que era el decreto maquilador, primero desapareciendo esta denominación, la de maquila, así como su estadística anterior y acuñando el término de industria manufacturera maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX), que unifica la anterior industria maquiladora de exportación (IME) con el programa PITEEX (Programa de Importación Temporal para la Exportación) que también desapareció. Este reagrupamiento, como veremos, dificultará captar lo que más

interesa a las empresas de *offshoring* de grandes corporaciones al mezclarlas con plantas de otras características. Además de que las variables que incluye la nueva estadística son las mismas que las de la encuesta industrial mensual, que no permiten profundizar en el funcionamiento interno de la nueva maquila. Adicionalmente, desde 2005, el INEGI dejó de levantar la encuesta ENESTYC, que incluía un módulo de maquila y que sí permitía conocer a detalle los procesos productivos y las relaciones laborales en la maquila.

Sin embargo, el decreto IMMEX sigue manejando los mismo objetivo que el antiguo decreto maquilador: está dirigido a procesos industriales o de servicios dirigidos a la elaboración, transformación o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas para su exportación, incluyendo los servicios internos para dichas exportaciones, que es diferente a la exportación de servicios. El decreto especifica lo que se puede importar sin impuestos y los plazos para su permanencia en el país, básicamente combustibles, materias primas, componentes, envases, empaques y etiquetas, maquinaria, equipo, herramientas, refacciones y equipo de oficina. La exención de impuestos tiene como condición la exportación de al menos 500 mil dólares al año o el 10% de la facturación, lo que va dirigido sobre todo a empresas grandes, como veremos empíricamente más adelante.

La industria manufacturera maquiladora y de servicios de exportación, al fusionar el antiguo programa IME y el PITEX, le aumenta al PITEX el monto de lo que tendría que exportar y especifica que vale para subcontratistas que maquilen para los propietarios de los insumos importados. Incluyó la exención del IVA que no estaba en PITEX y evitó mencionar al NAFTA como condición para la quita de impuestos. Es decir, IMMEX quita el impuesto de importación, el de exportación, el IVA y los impuestos compensatorios.

En esos años en que aparece el concepto de IMMEX, el INEGI acuñó el concepto de Manufacturas Globales, como las actividades económicas realizadas por empresas cuyos insumos provienen principalmente del extranjero y su producción se destina mayoritariamente a la exportación, se tratará de empresas extranjeras subcontratadas por matrices extranjeras. Hay semejanzas con IMMEX, pero es más claro el carácter total de *offshoring* de las manufacturas globales a cargo de otras empresas también extranjeras.

Para IMMEX el INEGI genera información mensual llamada EMIM a partir de julio de 2007 y se acuña en concepto de valor agregado de exportación que es:

Valor agregado de exportación = suma (materias primas y empaques nacionales + sueldos, salarios y prestaciones + gastos diversos + utilidades), es decir, no incluye insumos importados. El cambio de IME a IMMEX alteró por esta nueva definición substancialmente algunas variables: las IME

en 2006 eran 2 810 establecimientos con 1 202 134 trabajadores; la IMMEX en 2008 eran 5 180 establecimientos, que crecieron por el cambio en la definición en 84.3% y el personal ocupado en 59.1 por ciento.¹

EL BALANCE DE LA IME HASTA 2007

Como se puede ver en el cuadro 1, entre el año 2000 y 2006 el número de establecimientos de la IME descendieron en 21.7% y el personal total ocupado en 6.9%. Una consecuencia fue el aumento en el tamaño de establecimiento maquilador, medido por número de trabajadores por establecimiento que se incrementó de 360 trabajadores en el año 2000 a 427.8 trabajadores en 2006. Es decir, una tendencia hacia la concentración de la maquila en establecimientos grandes de más de 250 trabajadores, que ya lo eran, pero ahora con tamaño mayor.

CUADRO 1
NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS Y DE TRABAJADORES EN LA IME
(2000-2006)

<i>Año</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Personal total ocupado (PTO)</i>	<i>PTO/establecimiento</i>
2000	3 590	1 291 232	360
2001	3 630	1 198 942	330.3
2002	3 003	1 071 209	356.7
2003	2 860	1 062 105	371.3
2004	2 810	1 152 300	410.0
2005	2 816	1 166 250	414.2
2006	2 810	1 202 134	427.8

FUENTE: IME, INEGI.

En la última etapa de captación de la IME por el INEGI, el porcentaje de materias primas y empaques importados con respecto de los producidos internamente se mantuvieron muy elevados sin tendencia a disminuir (alrededor del 97% importado), por esto resulta lógico que el impacto en encadenamientos productivos dentro de México sea poco notable. El incentivo

¹ La IME llegó hasta junio de 2007, la IMMEX empezó en julio de 2007. Por esta razón comparamos el año anterior con datos completos de la IME (2006) con el primer año con datos completos de IMMEX (2008).

para el capital extranjero no es la sustitución de importaciones sino la sustitución de insumos nacionales por importados, es decir, se trata de un régimen de impulso a la importación sin formación de cadenas nacionales importantes.

CUADRO 2
PORCENTAJE DE INSUMOS IMPORTADOS POR LA IME
(2000-2006)

<i>Año</i>	<i>Porcentaje de insumos importados</i>
2000	96.9
2001	96.5
2002	96.3
2003	96.8
2004	96.9
2005	96.6
2006	94.6

FUENTE: IME, INEGI.

Del cuadro 3 se observa cómo el valor agregado de exportación por trabajador (productividad) se incrementó en términos reales 4.1% anual, en tanto que los salarios reales de obreros subieron en términos reales 2.6% por año, para los técnicos el aumento anual real de sus salarios fue de sólo 1% al año. De cualquier manera los salarios de obreros se mantuvieron muy por debajo del límite de la pobreza salarial (con un máximo de 3 110 pesos mensuales) y el de los técnicos en el límite de dicha pobreza (7 922 pesos por mes) en 2006. Asimismo, se mantuvo la diferencia salarial entre técnicos y obreros de 2.5.

Lo anterior contrasta con la gran importancia de los sueldos, salarios y prestaciones en el valor agregado de exportación, que tuvo su máximo en el año 2000, con el 50% y bajó un poco hacia 2006 con el 45%. Por el contrario, las utilidades en el valor agregado de exportación fueron elevadas y crecieron hasta 2006 con el 14.2%. Sin embargo, sigue cierto que el valor agregado de exportación es limitado, si se le compara con los insumos importados. Estos últimos representaron el 247% de dicho valor agregado en 2006 (véase el cuadro 4) para el sector automotriz, que es el sector estrella.

La maquila no transitó hacia el trabajo de los técnicos u obreros especializados. El último dato de ENESTYC mostraba para 2005 que había un 52%

CUADRO 3
 PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS REALES MENSUALES DE OBREROS
 Y TÉCNICOS EN LA IME
 (PRECIOS CONSTANTES DEL 2000)

<i>Año</i>	<i>Índice de productividad²</i>	<i>Salarios de obreros (pesos por mes)</i>	<i>Salarios de técnicos (pesos por mes)</i>
2000	100	2 688	7 467
2001	112	2 960	7 758
2002	123	3 104	7 833
2003	123	3 040	7 725
2004	127	3 097	7 965
2005	130	3 072	7 904
2006	124	3 110	7 922

FUENTE: IME, INEGI.

CUADRO 4
 SUELDOS, SALARIOS Y PRESTACIONES/VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN,
 UTILIDADES/VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN
 E INSUMOS IMPORTADOS/VALOR AGREGADO

<i>Año</i>	<i>Remuneraciones/ VA (%)</i>	<i>Utilidades/VA (%)</i>	<i>Insumos importados/ VA*</i>
2000	51.0	11.3	327.6
2001	50.1	12.1	279.3
2002	48.6	12.5	255.0
2003	46.7	12.0	265.0
2004	46.3	12.6	277.0
2005	41.3	12.6	261.0
2006	45.0	14.2	247.0

FUENTE: IME, INEGI.

*Sólo construcción, reconstrucción y ensamblaje de equipo de transporte y sus accesorios.

² Valor agregado de exportación/personal total ocupado (precios constantes de 2000).

de obreros no especializados en la maquila, en tanto que la encuesta IME indica que el porcentaje de obreros en el personal total ocupado en la maquila sólo bajó del 81% en el 2000 al 78% en el 2006 y el de técnicos de 11.9% en el 2000 al 13 % en el 2006.

Al inicio de la maquila había un claro predominio de las mujeres, luego aumentó el porcentaje de hombres, pero éste se estabilizó en 35.4% de hombres obreros en 2006 contra 42.5% de mujeres obreras en el personal total ocupado.

CUADRO 5
PORCENTAJES DE OBREROS Y TÉCNICOS EN LA IME

<i>Año</i>	<i>Porcentaje de obreros</i>	<i>Porcentaje de técnicos</i>
2000	81.0	11.9
2001	79.8	12.4
2002	79.6	12.7
2003	79.1	12.9
2004	74.9	12.2
2005	78.9	12.8
2006	78.0	13.0

FUENTE: IME, INEGI.

Finalmente, si se hubiera transitado a una maquila de creación de conocimiento, en el sentido de generación de conocimientos para la venta (exportación) como principal producto, este tránsito se hubiera reflejado en la importancia de la maquila de servicios, no obstante que el concepto de maquila de servicios incluye mucho más que la creación de conocimientos, también a los servicios que se prestan dentro de México a las maquilas manufactureras. Los datos no muestran esa evolución, como se ve en el cuadro 6.

Se ve del cuadro anterior que el crecimiento del personal ocupado en 6 años en la maquila de servicios es bajo (0.09% anual); las remuneraciones por persona y mes son más bajas que en el resto de la maquila (5 504 pesos por mes en 2006, incluye prestaciones) y lo que representa en el total del valor agregado la maquila de servicios es marginal (entre 3.5 y 4.2 por ciento).

En general la maquila, en los años analizados (hasta 2006%), sólo representó el 22.6% del personal en la manufactura; los sueldos, salarios y prestaciones por persona y mes fueron más bajos que en la manufactura y abajo del límite de la pobreza, la maquila ha ido acompañando por un déficit en la balanza

CUADRO 6
MAQUILA DE SERVICIOS

Año	Número de establecimientos	Personal total ocupado	Remuneraciones/ por personas al mes (incluyendo prestaciones)*	VA maquila de servicios/VA maquila
2000	237	49 412	4 555	3.5%
2001	238	43 691	4 750	4.0
2002	220	37 505	5 004	3.6
2003	252	36 355	5 261	3.9
2004	291	42 406	5 486	4.1
2005	301	48 213	4 890	4.3
2006	311	52 124	5 504	4.2

FUENTE: IME, INEGI.

*En pesos constantes del 2000.

comercial, resultado de la gran importación de insumos, y poco repercute en el valor agregado nacional.

LOS CAMBIOS EN LOS ESTABLECIMIENTOS IMMEX

Del cuadro 7 se ve cómo al pasar de IME a IMMEX el número de establecimientos en la nueva maquila disminuyó en 12.6% entre 2008 y 2017, posiblemente por la elevación de la condición de exportar medio millón de dólares con el decreto IMMEX, a diferencia de los 100 mil para PITEX. En cuanto al personal total ocupado, éste creció en esos años en 30.4%, alcanzando en enero de 2017 los 2 483 721 trabajadores. Es decir, aumentó el tamaño promedio de cada establecimiento de 367 trabajadores por establecimiento en 2008 a 492 en 2017.

En cuanto a los salarios y sueldos, incluyendo prestaciones, la estadística IMMEX no permite diferenciar entre obreros y técnicos, sino que los suma. Del cuadro 8 se observa que las remuneraciones reales de la suma de obreros y técnicos sigue siendo muy bajas en términos reales de 6 385 pesos por mes (de 2010) en 2017, cantidad que se encuentra abajo del umbral de pobreza oficialmente reconocido, aunque este monto aumentó en términos reales, éste fue escaso, de sólo 0.8% anual. Con el IMMEX no hubo una mejoría en remuneraciones para los trabajadores con respecto de la antigua definición de maquiladora.

CUADRO 7
ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL TOTAL OCUPADO
(IMMEX, 2008-2017)

<i>Año</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Personal total ocupado</i>
2008	5 180	1 904 487
2009	5 207	1 685 887
2010	5 260	1 675 644
2011	5 106	1 803 927
2012	5 083	1 904 986
2013	5 114	2 019 679
2014	5 060	2 115 931
2015	5 008	2 258 341
2016	5 002	2 357 556
2017	5 047	2 483 721

FUENTE: EMIM, INEGI.

CUADRO 8
SALARIOS REALES POR MES DE OBREROS Y TÉCNICOS
(PESOS DE SEGUNDA QUINCENA DE 2010)

<i>Año</i>	<i>Salario mensual real (pesos)</i>
2008	5 946
2009	5 771
2010	5 953
2011	5 923
2012	5 890
2013	6 343
2014	6 149
2015	6 151
2016	6 212
2017	6 385

FUENTE: IMMEX, INEGI.

Con la nueva definición los establecimientos contenidos en el programa IMMEX con respecto de los anteriores en IME, por el solo hecho de añadir a los programa PITEX disminuyó el porcentaje de insumos importados con respecto del total consumido, de ser 96.4% importados en 2006, en 2008, con el IMMEX, se bajó a 75%. Esta disminución no significa que se transitó hacia una sustitución de insumos importados por nacionales, puesto que este porcentaje, con IMMEX, se ha incrementado en favor de las importaciones entre 2008 y 2017, al llegar en este año a 76.1%. Es decir, los establecimientos del programa PITEX en porcentaje de total de insumos ya importaban menos que los de la IME, pero insistimos, el espíritu de IME y ahora de IMMEX no propicia la sustitución de importación de insumos importados por los nacionales, puesto que el sistema de incentivos fiscales está basado en la importación temporal de dichos insumos para luego exportarlos.

CUADRO 9
PORCENTAJE DE INSUMOS IMPORTADOS/INSUMOS
TOTALES CONSUMIDOS POR ESTABLECIMIENTOS IMMEX

<i>Año</i>	<i>Porcentaje de insumos importados</i>
2008	75
2010	70.6
2015	72.3
2017	76.1

FUENTE: EMIM, INEGI.

Aunque las remuneraciones reales se han mantenido estancadas y bajas con el programa IMMEX, los ingresos por exportación de este sector, en términos reales, no han dejado de aumentar, alcanzado un incremento entre 2008 y 2017 de 78.6% real.

Aunque el número de trabajadores se incrementó substancialmente con el programa IMMEX, con respecto de la antigua maquila (IME), por el solo cambio de definición, aunque también han aumentado durante la vigencia del IMMEX. De cualquier manera, para 2017 la manufactura en general no había remontado el 25.5% del personal total ocupado en la economía, en tanto que los establecimientos IMMEX representaban solamente el 3.6% del personal total ocupado en dicha economía, aunque sí eran un porcentaje muy alto del de la manufactura (52.6%). En cuanto al PIB nacional, la manufactura se ha estancado al representar 17.3% del total en 2016. En tanto

que del total de ingresos de la manufactura el 61.3% corresponden a la exportación.

¿DE LA MAQUILA A LA MANUFACTURA GLOBAL COMO EJE DEL CRECIMIENTO DE MÉXICO?

Un nuevo concepto que maneja recientemente el INEGI es el de manufactura global, tiene semejanzas con el de EMIM, pero pone más el acento en establecimiento que extensivamente practican el *offshoring*, es decir, deja fuera aquellos que no importan substancialmente sus insumos, ni los que no exportan mayoritariamente sus productos. Este segmento puede estar o no dentro del decreto EMIM, pero resulta muy importante al ser grandes corporaciones que se sabe que generan el valor final de sus productos en cadenas globales. Saber el papel que estas corporaciones dan a sus subcontratistas o filiales dentro del territorio nacional es fundamental para entender el lugar de México en las estrategias productivas de las empresas globales que dominan el mundo de los negocios. Todavía la información generada por el INEGI al respecto es muy pobre. Sin embargo, se puede desprender de la misma que el valor agregado de las empresas manufactureras globales en el total de la manufactura, si bien es todavía limitado tiende a crecer, al ser de 10.7% en 2017. Cuando se desglosa este valor agregado por sectores económicos, resulta que está concentrada en el ensamble de automóviles y camiones, llegando a representar el 45.6% del valor agregado en la manufactura global situada en México, en tanto que las autopartes significan casi el 30% en el 2017.

La importancia de las empresas manufactureras globales se constata desde el momento en que en 2016 representaban el 38% de la exportación del total de la manufactura; y el 27.7% del total producido por la manufactura; y que en 2015 empleaban a 1 247 387 trabajadores.

Los éxitos limitados de la maquila, sea tradicional (IME) o ampliada (IMMEX), prácticamente quedan reducidos al auge exportador y a una cantidad apreciable de trabajadores empleados, sin haber representado el eje de un arrastre generalizado de la producción y del empleo en el país, su escaso efecto multiplicador y de creación de empleos dignos ha contribuido a disminuir el optimismo de sectores académicos empresariales y gubernamentales con respecto de la maquila tradicional o bien ampliada. Habría que puntualizar sus efectos negativos:

- 1) Se ha tratado de un programa no sólo de aumento de las exportaciones, que sí lo ha sido, sino también de las importaciones, que no ha contribuido a mejorar la balanza comercial.

CUADRO 10
 VALOR AGREGADO DE LA MANUFACTURA GLOBAL CON RESPECTO
 DEL TOTAL DE LA MANUFACTURA E IMPORTANCIA DEL SECTOR AUTOMOTRIZ
 EN DICHA MANUFACTURA GLOBAL

Año	VA EMG/ manufactura (%)	VA ensamble automotriz/VA EMG (%)	VA autopartes/ VA EMG
2007	8.5	40.8	18.0
2008	8.8	40.8	20.2
2009	8.8	43.6	21.7
2010	8.8	46.7	21.6
2011	8.5	43.9	22.4
2012	9.7	44.1	25.3
2013	9.6	46.3	24.6
2014	10.6	45.1	25.6
2015	10.7	45.6	29.6

FUENTE: empresas manufactureras globales, INEGI.

VA=valor agregado; EMG=empresas manufactureras globales.

2) Como ha estado dirigido, sobre todo y más ahora con IMMEX, a las grandes corporaciones internacionales, éstas han traído sus capitales, pero insertos en sus estrategias globales o multinacionales de ubicación de eslabones diferenciados de sus cadenas de valor a nivel global. Estos eslabones en la industria manufacturera a la que han ido dirigida los programas maquiladores, tienen desniveles en intensidad de capital. Dichas estrategias no sólo han tomado en cuenta los ahorros en impuestos al registrarse como maquilas, sino el entorno salarial, la forma como dichos salarios se forman en México y el de las políticas gubernamentales en este sentido junto a las de los sindicatos, además de la calificación de la mano de obra disponible. El resultado es que las multinacionales se encuentran con un incentivo tributario (los decretos maquiladores), pero también con una política salarial del gobierno tendiente hacia la depresión del salario real desde que se instaura el modelo neoliberal. Si bien esta política sigue en primer término, la receta monetaristas de mantener los salarios deprimidos para contener la inflación, como efectivamente sucedió, dicha contención salarial (1980-2012) alcanza la friolera de -68.4% de caída real en el poder de compra del salario mínimo y de 50.5% en los salarios contractuales, la crisis salarial en México ha vuelto un incentivo adicional

a la llegada del capital extranjero (De la Garza, 2016). El mecanismo para mantener y profundizar esta situación parte de la Secretaría de Hacienda, que fija los parámetros de los aumentos anuales en el salario, se transmite a la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, organismo tripartito de cúpula gubernamental, empresarial y de sindicatos corporativos. Posteriormente, el aumento en salario mínimo sirve de “faro” a los “factores de la producción” (gerencias y líderes sindicales corporativos) para sus porcentajes de aumentos salariales contractuales. El resultado en 35 años es el mencionado, la crisis salarial en México, que tan bien ha sido aprovechada por las multinacionales, sean maquiladoras o no. En el caso particular de las maquilas, éstas se insertan y aprovechan los bajos salarios garantizados en la forma mencionada por el gobierno, lo que repercute en los modelos productivos predominantes en la maquila. De investigaciones anteriores hemos demostrado que lo que predomina en este sector es el “toyotismo precario” (De la Garza, 2005), es decir, procesos sobre todo de ensamble, con mano de obra barata y de baja calificación, con prestaciones mínimas, con contratos en su mayoría y sindicatos de protección que no representan ni defienden a los trabajadores, con trabajadores con poca identidad con la empresa y en períodos menos críticos de la economía con alta rotación voluntaria de personal. En cuanto a la tecnología no utilizan las de punta, ni altos niveles de automatización, en cambio sí se extendieron las nuevas formas de organización del trabajo —por eso lo de toyotismo— aunque más en la forma de *lean production*, que margina los aspectos de cultura laboral e identidad con la empresa, y que aparece más como técnica de gestión de personal. La robotización no se presenta en gran extensión en esta maquila, tampoco es seguro que en poco tiempo se pase a desemplear trabajadores en aras de la robotización, empezando porque hasta ahora el costo de un robot supera al costo laboral en la maquila mexicana, seguido de que los eslabones de la cadena de valor instalados en México no son los de mayor sofisticación y puede realizarse con mano de obra no muy calificada, es decir, se trata de eslabones de bajo valor agregado, cuyo monto, hemos demostrado, sobre todo descansa en las remuneraciones al personal ocupado. Es decir, para ser estos productos competitivos, en las condiciones de los modelos de producción instaurados por las multinacionales en México, necesitan del bajo salario.

Las investigaciones empíricas no mostraron para la maquila resultados tan favorables como otros supusieron (Álvarez, Carrillo y González, 2014), tanto en tecnología, en investigación y desarrollo, en sustitución de importa-

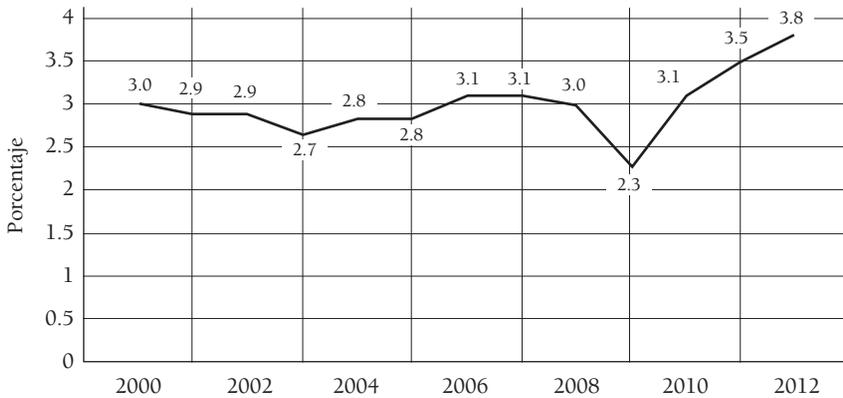
ciones, en empleos dignos e incluso en encadenamientos internos en la economía y sus repercusiones en el PIB, en el empleo total, en el crecimiento general de la economía. En esta medida predominaron finalmente más las críticas que las alabanzas, en particular la tesis del *upgrading* y del paso a la maquila de servicios se dejó de discutir y el número de investigaciones sobre maquiladoras disminuyeron. Casi al mismo tiempo se dio el último auge de la producción de la industria automotriz con la instalación de plantas de tercera generación a partir del siglo XXI, más las reestructuradas a fondo más antiguas. De tal forma que en los ánimos de académicos, de gerentes y funcionarios públicos ha aparecido el sustituto de la maquila que debería ser el eje de una nueva economía: la nueva industria automotriz (IA), tanto en la forma de ensamble final como en la de producción de autopartes. De esta manera renace con nuevos componentes la pregunta de si la nueva industria automotriz será el eje de un desarrollo nacional sostenido y generalizado. O se trata de una nueva utopía vinculada al mantenimiento del modelo neoliberal. Este tema se discutirá en los próximos años, por lo pronto queremos dejar apuntadas breves reflexiones de este “sustituto” de la maquila (Mendoza, 2011).

La IA representa actualmente sólo el 3.5% del PIB nacional y 19.8% del PIB manufacturero (Orive, 2014). En cuanto a la exportación, la de la IA sólo es el 8% del total nacional exportado y aunque la balanza comercial es positiva para esta IA, sólo el 26% de sus insumos son nacionales. Es decir, la IA no puede considerarse como la inductora de crecimiento al conjunto de la economía mexicana y si la fuera sería una mala inductora, puesto que el crecimiento promedio anual del PIB real ha sido bajo (Secretaría de Economía, 2012).

Por otro lado, no hay duda que la automotriz ha crecido en la producción de vehículos y de autopartes, luego de la crisis de 2008-2009. Pero aunque el subsector de producción de equipo de transporte ha crecido en el total del PIB se mantiene en cifras muy bajas (gráfica 1).

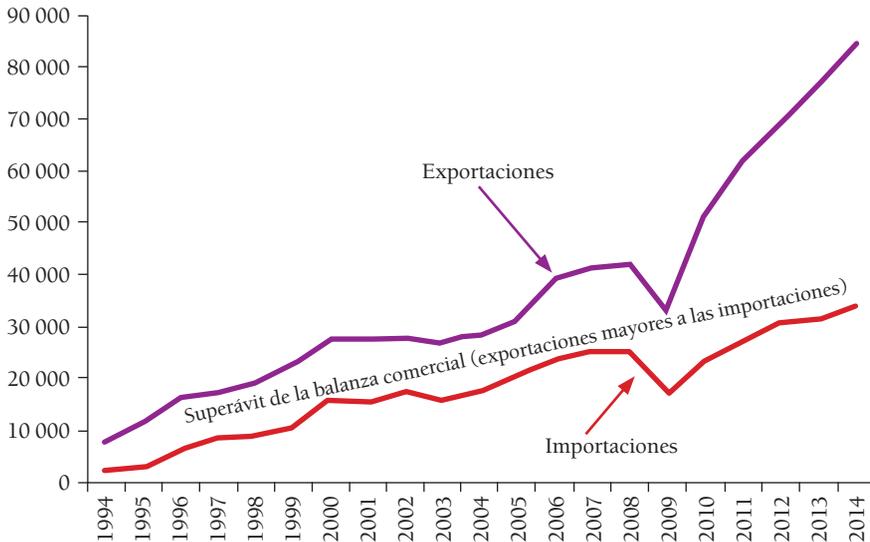
Es cierto que las exportaciones de la IA se han disparado a partir de 2009, superando las importaciones (gráfica 2). Es decir, a diferencia de la maquila en general, la balanza comercial de la automotriz es positiva. De la gráfica 3 se puede observar que en el total agregado bruto de la IA en fabricación de automóviles y camiones, el excedente de explotación (una parte importante son ganancias de las empresas) es sumamente elevado, tocándole a los salarios solamente el 6.6% de éste y a los impuestos el 0.6%. Es decir, se trata especialmente la parte ensambladora de la IA de una subrama que genere altas utilidades y muy poca derrama salarial entre sus trabajadores, así como para el fisco.

GRÁFICA 1
PARTICIPACIÓN DEL SUBSECTOR EQUIPO DE TRANSPORTE EN EL PIB



FUENTE: AMIA.

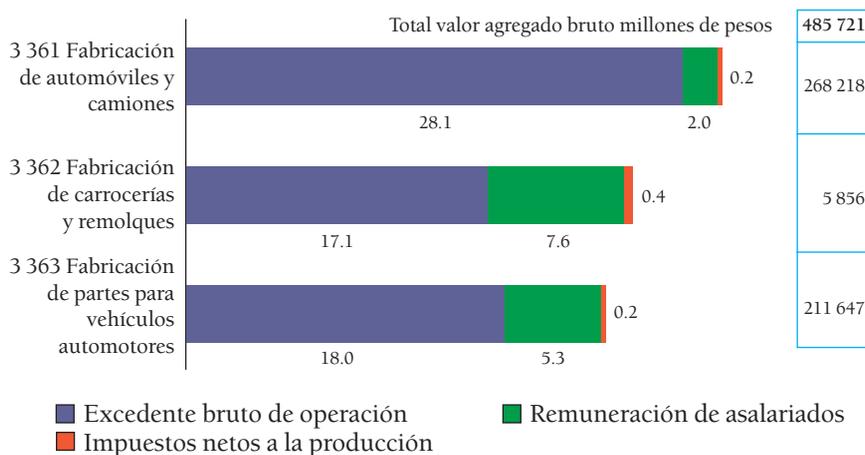
GRÁFICA 2
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
(MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: AMIA (s/f).

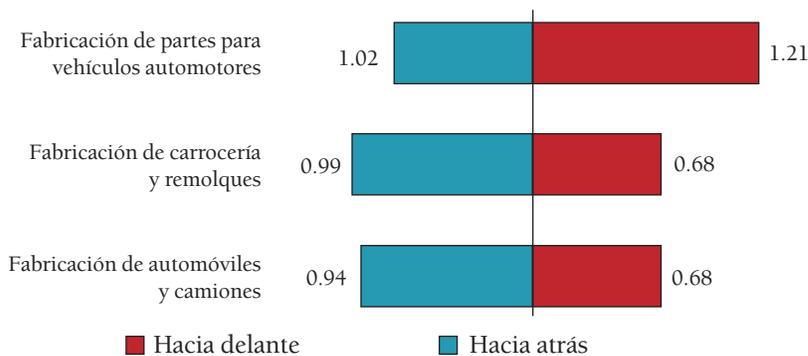
Por otro lado, se puede observar de la gráfica 4 que la capacidad de crear encadenamientos de la IA hacia atrás y hacia adelante es muy limitada, siendo esta capacidad mayor en autopartes que en ensamble (un eslabón hacia atrás y 1.2 hacia adelante dentro del país). En ensamble final las ca-

GRÁFICA 3
 COMPONENTES DEL VALOR AGREGADO RESPECTO DEL VALOR
 DE LA PRODUCCIÓN DE LAS RAMAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 2014



FUENTE: Ruiz (2017), conferencia impartida para la fundación Ebert el 3 de abril, México, D.F.

GRÁFICA 4
 MÉXICO: ENCADENAMIENTOS HACIA ATRÁS Y HACIA DELANTE
 EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ 2012

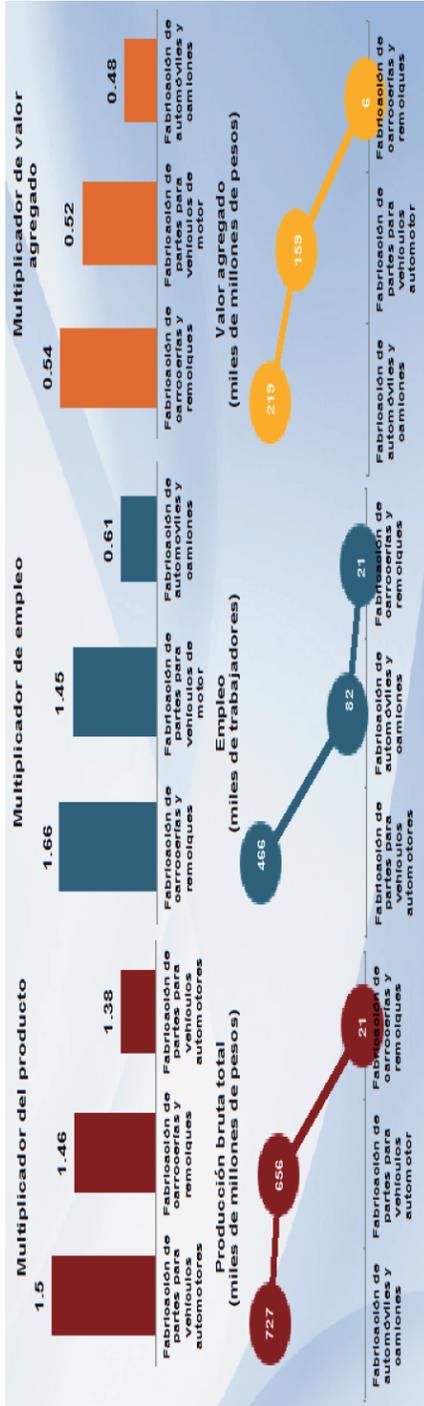


FUENTE: Ruiz (2017), conferencia impartida para la Fundación Ebert el 3 de abril, México, D.F.

denas hacia atrás y hacia adelante son menores. Otro tanto se puede decir del multiplicador del producto, del empleo y del valor agregado.

En cuanto al empleo en la IA hay que considerar cuatro subramas de los censos económicos (fabricación de automóviles y camiones, fabricación de carrocerías y remolques, fabricación de partes para vehículos automotores y

GRÁFICA 5
MÉXICO, MULTIPLICADORES ECONÓMICOS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ DEL PRODUCTO, EMPLEO Y EL VALOR AGREGADO



FUENTE: Ruiz (2017), conferencia impartida para la Fundación Ebert el 3 de abril, México, D.F.

fabricación de otro equipo de transporte). En el personal ocupado la fabricación de autopartes significa el 85.3 % del personal total ocupado. En cambio, las ensambladoras sólo significan el 10.3% del empleo de la IA (Peña Nieto, 2016).

CUADRO 11
DELIMITACIÓN DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

<i>Código SCIAN</i>	<i>Actividad económica</i>	<i>Unidades económicas</i>	<i>Personal ocupado total</i>	<i>Producción</i>
	<i>Industria automotriz</i>	100.0	100.0	100.0
Rama 3361	Fabricación de automóviles y camiones	2.7	10.3	54.9
Rama 3362	Fabricación de carrocerías y remolques	34.6	3.2	1.6
Rama 3363	Fabricación de partes para vehículos automotores	58.1	85.3	43.0
Rama 3369	Fabricación de otro equipo de transporte	4.6	1.2	0.5

FUENTE: INEGI, Censos económicos 2014. Las cifras correspondientes al número de unidades económicas se obtuvieron del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE), 2014.

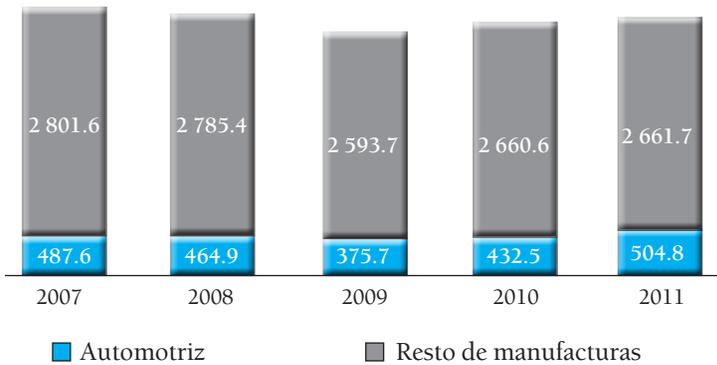
Las autopartistas tienen mayor presencia en el empleo: de 584 906 trabajadores en toda la IA, a las autopartes les corresponden 438 158, a las ensambladoras 66 668 y a las distribuidoras (servicios) 80 mil (Secretaría de Economía, s/f).

En la ocupación con respecto de la PEA, la IA representaba sólo el 0.6%, asimismo, en la manufactura el porcentaje que toca a la IA es bajo (gráfica 7).

Por lo que respecta a las remuneraciones, las fabricaciones de automóviles y camiones pagan más del doble que en manufactura en general; aunque la IA, considerando sólo autopartes, las remuneraciones eran significativamente menores que las ensambladoras (-133%), quedando las autopartes debajo de las manufacturas en general. Las Tires 3, que son la mayoría de las autopartistas, pagaban 50% menos que en las de ensamble.

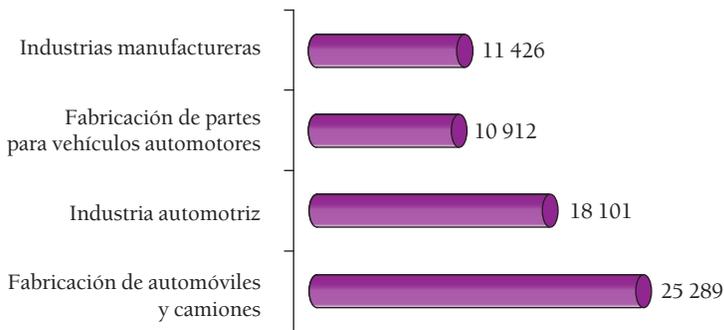
De cualquier forma, las remuneraciones medias reales para toda la IA se estancaron en términos reales desde la crisis del 2009, así como la productividad laboral. Los salarios tabulados de las ensambladoras presentan una gran varianza, entre la planta que mejor paga, CIVAC de Cuernavaca, y la peor,

GRÁFICA 6
 EMPLEO MANUFACTURERO AUTOMOTRIZ
 (MILES DE PERSONAS)



FUENTE: elaboración con información de INEGI.

GRÁFICA 7
 REMUNERACIÓN POR PERSONA
 (PESOS MENSUALES)



FUENTE: INEGI, Censos económicos 2014.

Mazda de Guanajuato, hay una diferencia de alrededor del 100% (Covarubias y Bouzas, 2016). En general, las plantas antiguas (Ford de Hermosillo, Nissan de Cuernavaca y VW de Puebla) pagan mejor que las nuevas plantas de alta tecnología del Bajío. La explicación no está en el mercado de mano de obra, sino en las luchas que en el pasado dieron las primeras tres plantas.

En términos de canasta básica, los salarios tabulados automotrices son en general de límite con la pobreza y en la comparación internacional a México le va mal, las remuneraciones (que incluyen salarios y prestaciones)

de la mano de obra en la IA son de alrededor de $\frac{1}{4}$ que en Estados Unidos (Covarrubias, 2014). En particular, en la manufactura de autopartes, el costo de producción en México es 13% menor que en Estados Unidos.

Con respecto de los salarios, el empleo y las configuraciones sociotécnicas de la IA, hay que diferenciar claramente dos sectores: el de las ensambladoras que cuentan en partes de sus procesos productivos con alta tecnología, robotizada e informatizada (no existe ninguna planta ensambladora totalmente automatizada, el trabajo con robots se combina con otro manual con herramientas); y las de autopartes que son intensivas en general en mano de obra, aunque hay fuertes variaciones entre Tires 1, 2 y 3. Este último sector es en realidad en gran parte maquiladora con configuraciones sociotécnicas muy diferentes de las ensambladoras. Las primeras poco aportan al empleo en México, aunque sus salarios son más elevados que en autopartes.

Es probable que las autopartes tengan una distribución de configuraciones sociotécnicas como las de la maquila en general, un porcentaje pequeño con tecnología elevada, nuevas formas de organización y calificación alta de la mano de obra (Tires 1) y una mayoría coincidente con la configuración toyotista precaria, tecnologías medias o bajas, bajos salarios, poca calificación de la mano de obra. En el estudio sobre maquiladoras en general, lo anterior correspondió al 60 % de los establecimientos (De la Garza, 2013).

Se puede concluir que la IA sofisticada, la ensambladora, no es un gran motor de inducción de los encadenamientos internos entre empresas, puesto que la mayoría de los insumos provienen del exterior. Por su parte, a las autopartes que son más importantes en el empleo, y en sus encadenamientos se les puede adjudicar en su mayoría las críticas a la maquila dominante en México: bajos salarios, empleo inestable, sindicatos de protección, un toyotismo precario, en el que existen nuevas formas de organización del trabajo, pero con baja calificación y bajos salarios, casi nulas intervenciones de los sindicatos en favor de los trabajadores. En realidad la fascinación por la tecnología de punta que está presente en el ensamble del auto o el camión final, ha oscurecido el aporte principal de la IA, que es en el sector de autopartes. Sin embargo, el desarrollo del país no puede basarse en general en la IA, especialmente para la generación de un crecimiento, productividad, salarios y derechos laborales aceptables.

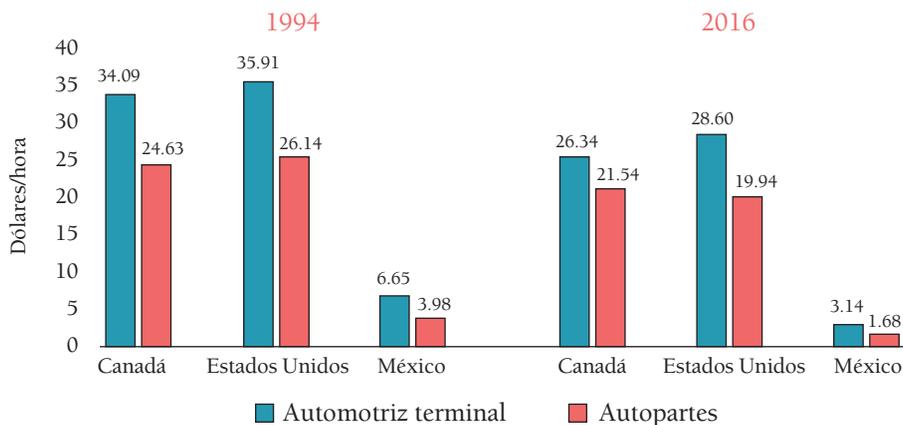
CONCLUSIONES

Como hemos analizado, ni la maquila se convirtió en motor del desarrollo, ni del empleo, ni mucho menos de empleos dignos, tampoco fue el eje multiplicador de la inversión generalizada. Por el contrario, tiene limitaciones

CUADRO 12
 REMUNERACIONES MEDIAS EN LOS SECTORES AUTOMOTRIZ Y MANUFACTURERO EN MÉXICO
 (DÓLARES POR PERSONA, CIFRAS ANUALES)

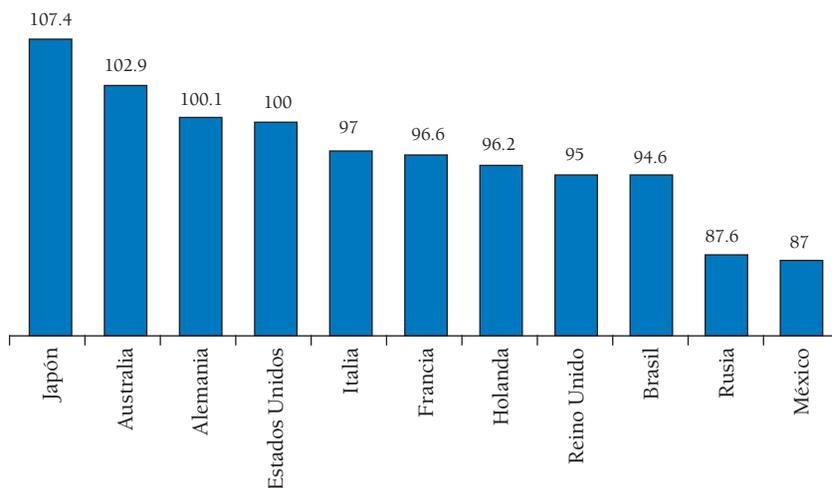
Fabricación descripción	Industria automotriz	Fabricación equipo de transporte	Fabricación de automóviles y camiones	Fabricación de remolques	Fabricación de motores
2003	7 164	10 283	17 737	7 015	9 556
2004	7 231	10 284	19 016	7 275	9 493
2005	7 918	11 166	21 157	7 889	10 192
2006	8 335	11 811	20 570	8 438	10 836
2007	8 721	12 299	21 511	9 201	11 205
2008	9 039	13 053	25 074	9 752	11 582
2009	7 734	11 635	21 349	8 775	9 971
2010	8 450	12 383	22 101	9 346	10 666
2011	8 961	13 075	23 113	10 499	11 096
2012	9 019	12 724	21 996	9 405	10 991
2013	9 558	13 519	22 813	10 292	11 714
2014	9 500	13 330	22 150	10 167	11 588
TCPA (2003-2014)	2.6	2.4	2.0	3.4	1.8
Crecimiento 2003 a 2014	32.6	29.6	24.9	44.9	21.3 AMIA

GRÁFICA 8
SUELDO PARA OBREROS EN DÓLARES POR HORA EN CANADÁ, ESTADOS UNIDOS
Y MÉXICO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL Y DE AUTOPARTES



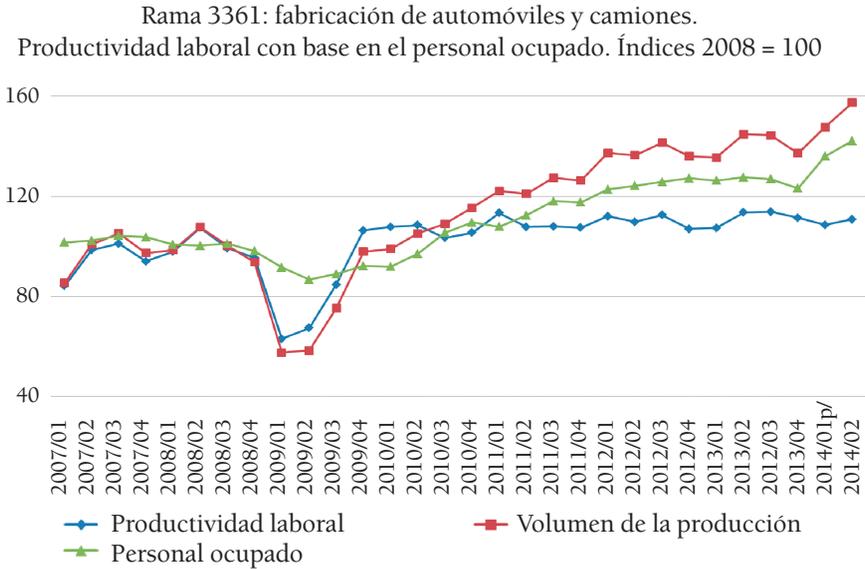
* Salarios por hora estimados con base en personal operativo y horas-obrero para México, para trabajadores en puestos no gerenciales en Estados Unidos y el total de trabajadores en Canadá. FUENTE: sin autor (2017), “El futuro de la industria automotriz en México”, Apuntes para la equidad, núm. 1, marzo de 2017, Colmex.

GRÁFICA 9
ÍNDICE DEL COSTO DE MANUFACTURA EN AUTOPARTES
(USA = 100)



FUENTE: KPMG Competitive Alternatives (Guide to International Business Location), 2012 Edition.

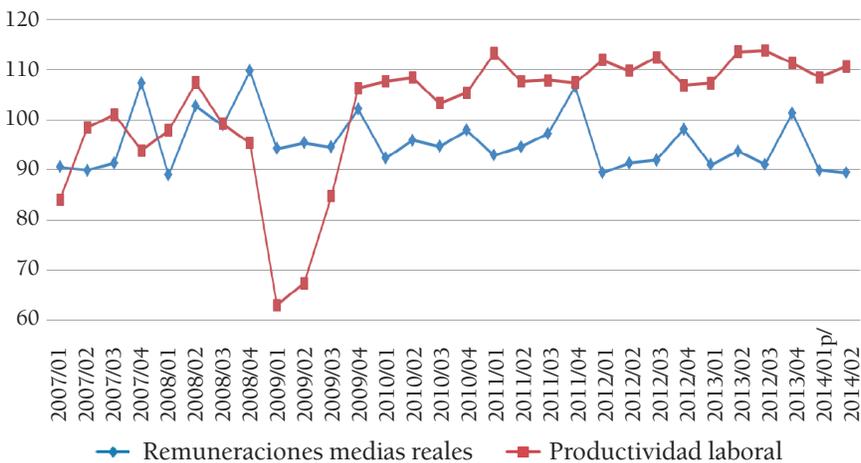
GRÁFICA 10
PRODUCTIVIDAD EN INDUSTRIA AUTOMOTRIZ



FUENTE: AMIA.

GRÁFICA 11
REMUNERACIONES Y PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Rama 3361: fabricación de automóviles y camiones en México, 2007-2014/2
Remuneraciones medias reales* y Productividad laboral*. Índices 2008 = 100



FUENTE: AMIA.

estructurales contenidas en los diversos decretos maquiladores que se han engarzado con las estrategias de las empresas multinacionales de despliegue geográfico a nivel mundial. En cuanto a los decretos maquiladores, sobre los cuales el país sí podría tener control, éstos han sido fomentadores de la importación, a la vez que de la exportación de bajo valor agregado. Sin violentar las circunstancias de que casi tres millones de trabajadores laboran en la nueva maquila, se podría transitar gradualmente de un decreto que en realidad ha sido de sustitución de insumos nacionales por importados a otro de sustitución de estas importaciones por producción nacional. Puesto que un decreto alternativo de fomento a los insumos nacionales no tendría el incentivo por el lado de los impuestos a la importación, aunque se podrían mantener los de fomento a la exportación, complementados con un uso racional del IET y del ISR para las empresas que se involucraran en este nuevo esquema. De la misma manera se podría fomentar la investigación y desarrollo, la capacitación del personal y el uso de maquinaria y equipo producidos internamente. Sin embargo, el nuevo fomento a las exportaciones a partir de insumos y maquinaria y equipo nacionales, dentro de lo posible, no podría ser para un solo sector, como lo es ahora para la maquila y se pretende lo sea para la automotriz. Es necesario insertar esta política de fomento a partir del Estado, primero con un relanzamiento de la banca de desarrollo, pero dentro de un verdadero plan de desarrollo del país que contemplara cuáles ramas fomentar, cuáles encadenamientos internos desarrollar, en qué temáticas volcar recursos para investigación y desarrollo. Plan que no debería de ser sólo económico productivo, sino social y laboral. Socialmente tomar en cuenta el actual desigual desarrollo nacional, laboralmente que se complemente con una legislación que efectivamente promueva la mejoría en las condiciones de trabajo, a partir de fomentar la formación de sindicatos más representativos de los trabajadores y más democráticos. Pero todo esto no podrá lograrse si no se dispone de las fuerzas políticas convencidas de que el modelo neoliberal y su versión productiva de modelo maquilador exportador ha llegado a su límite, sin que haya logrado en su historia ser motor del crecimiento y del desarrollo del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, Lourdes; Jorge Carrillo y M.L. González (2014), *El auge de la Industria Automotriz en México en el siglo XXI*, México, UNAM.
- AMIA (s/f), *Estadísticas a propósito de la IA*, México, AMIA.
- Carrillo, J. (1997), “Maquiladoras de tercera generación”, en *Comercio Exterior*, septiembre, vol. 47, núm. 9.

- Covarrubias, Alex (2014), “Explosión de la IA en México”, en *Análisis*, núm. 1, México, FES.
- Covarrubias, Alex y Alfonso Bouzas (2016), “Empleo y políticas sindicales en la IA en México”, en *Análisis*, núm. 7, FES.
- De la Garza, Enrique (coord.) (2005), *Modelos de producción en la maquila de exportación*, México, UAM/Plaza y Valdés.
- De la Garza, Enrique (2012), “La manufactura y la maquila en crisis y en la crisis”, en José Luis Calva (coord.), *Nueva estrategia de industrialización*, México, Juan Pablos.
- De la Garza, Enrique (2013), “Alternativas al modelo maquilador”, en Arturo Oropeza (coord.), *México frente a la Tercera Revolución Industrial*, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- De la Garza, Enrique (2016), “La precariedad salarial en México”, en J.A. Rodríguez *et al.* (coords.), *Desarrollo desde lo local*.
- De la Garza, Enrique (2017), *Balances de los estudios laborales en América Latina*, Barcelona, Anthropos.
- Mendoza Cota, Jorge (2011), “El impacto de la crisis automotriz en USA en el subsector de automóviles y camiones en México”, en *Economía Mexicana*, vol. XX, núm. 2, segundo semestre.
- Miranda, Arturo (2007), “La industria automotriz en México”, en *Contaduría y Administración*, núm. 221.
- Orive, Adolfo (2014), *Entorno económico y sector automotriz*, México, LVIII Legislatura-Cámara de Diputados.
- Peña Nieto, Enrique (2016), *Cuarto informe de gobierno. Anexos estadísticos*, México, Secretaría de la Presidencia.
- Ruiz Durán, Clemente (2016), “Desarrollo y estructura de la IA en México”, en *Análisis*, núm. 6, FES.
- Secretaría de Economía (2012), *Programa estratégico de la IAM*, México, Secretaría de Economía.
- Secretaría de Economía (s/f), *Estadísticas a propósito de la industria automotriz*, México, Secretaría de Economía.

