

Impacto de la política industrial en el desempeño del sector manufacturero del Distrito Federal y Nuevo León

*David Castro Lugo
Ana Ma. Márquez Andrés¹*

Introducción

El desarrollo industrial de México se ha configurado sobre un espacio nacional asumiendo que las distintas regiones que conforman el país son homogéneas, por ende, la diferencia territorial no es considerada como un factor relevante de crecimiento económico, como resultado, la política industrial se ha derivado de una visión central donde el gobierno federal es quién diseña e implementa la mayoría de las acciones y estrategias de desarrollo, dejando poco margen para la participación de los gobiernos estatales y locales.

A pesar de que el actual modelo económico considera como eje de desarrollo y como medio de competencia en el mercado internacional, la producción manufacturera para la exportación, la dinámica del sector manufacturero ha estado determinada por programas y políticas que no han podido aprovechar los recursos físicos y humanos a nivel local, porque la política industrial que se ha venido implementando carece de elementos que busquen fortalecer regionalmente al sector para luego hacer frente a la competencia internacional, ello ha derivado en un impacto poco significativo en la producción y el empleo regional, acentuando así las disparidades territoriales.

En ese sentido, la investigación que se presenta tiene como objetivo analizar el efecto de la política industrial en el desempeño del sector manufacturero del Distrito Federal y Nuevo León con la finalidad de evaluar sus alcances y limitaciones en torno al desarrollo industrial de dichas entidades y contribuir al debate en torno a la pertinencia de aplicar políticas públicas regionales.

¹ Profesor-Investigador del Centro de Investigaciones Socioeconómicas (CISE) de la Universidad Autónoma de Coahuila (UADEC), dcastro@cise.uadec.mx.

Alumna de la *Maestría en Economía Regional* del Centro de Investigaciones Socioeconómicas (CISE) de la Universidad Autónoma de Coahuila (UADEC), anitamarquez_11@hotmail.com.

Esta investigación enfatiza que la política industrial opera en un entorno heterogéneo y que su efecto sobre los estados es diferenciado, por lo tanto, es necesario que contemple los siguientes elementos: una adecuada combinación de instrumentos horizontales y verticales que permitan configurar una industria manufacturera que contribuya al crecimiento económico regional; involucrar a los distintos niveles de gobierno en el diseño y evaluación de la política; e identificar las capacidades productivas regionales y sectoriales, las cuales deben de tomarse en cuenta para diseñar políticas públicas eficientes.

El resto del documento está integrado por un apartado donde se presentan los aspectos teóricos que sustentan el estudio de la política industrial; un apartado metodológico donde se señalan los enfoques para analizar el efecto de la política industrial en el desempeño de la industria; un apartado donde se lleva cabo la evaluación de los alcances y limitaciones de la política industrial, a través de la revisión y discusión de los programas de desarrollo industrial implementados tanto a nivel federal como en el Distrito Federal y Nuevo León; y finalmente, un apartado donde se presentan los resultados y las consideraciones finales del análisis.

Política industrial: aspectos teóricos

Resulta complicado definir conceptualmente a la política industrial por dos razones: primero, es difícil separarla de las demás políticas económicas, ya que muchas veces comparten instrumentos y objetivos en común, por lo que son pocos los instrumentos propios de la política industrial, Meyer-Stamer (1996, pp. 1-4) reconoce diversos ámbitos de política económica que están fuertemente relacionados con la política industrial: la política comercial, la política de empleo, la política tecnológica, la política de competencia, la política de infraestructura, la política regional, la política financiera y la política de protección ambiental; segundo, los enfoques teóricos, las opiniones políticas y las condiciones económicas de un país pueden influir en el establecimiento de los objetivos y los instrumentos de la política industrial.

Pese a lo anterior, existen diversas definiciones de política industrial, tal como la de Itoh, et al (1991) quienes la conceptualizan como un conjunto de políticas gubernamentales implementadas para aumentar el nivel de bienestar social de la economía, a través de la intervención en la asignación de recursos entre industrias y en la organización industrial de las empresas, sobre todo cuando los defectos de un sistema de mercado crean problemas para la asignación de recursos y la distribución de las ganancias.

Meyer-Stamer (1996) define a la política industrial como la acción del gobierno que comprende medidas que apuntan a modificar de manera coordinada la estructura industrial por sectores, incidir coordinadamente en la estructura industrial a nivel regional y fomentar la competitividad de la industria. Por su parte, Kosacoff y Ramos (1997) establecen que la política industrial es aquella orientada a desarrollar instrumentos generales en materia de financiamiento, tecnología, medio ambiente, integración de cadenas productivas y fomento a la pequeña y mediana empresa.

Ramírez (2003) plantea que la política industrial tiene como elementos constituyentes: la existencia de instituciones públicas con una determinada capacidad de transferencia de recursos; un amplio número de instrumentos de gran alcance y con vocación de intervenir en la dinámica económica para favorecer alguno de sus aspectos; un conjunto de objetivos explícitamente establecidos; y por último, un ámbito territorial de referencia, regional, nacional o supranacional que modificará el alcance de los diferentes instrumentos así como la jerarquía de los objetivos establecidos.

Merchand (2006) argumenta que para el gobierno federal y los gobiernos estatales la política industrial es una instancia de promoción económica capaz de crear un entorno favorable para atraer inversiones en las localidades, por lo que tiene como fin modificar de manera deliberada las asignaciones de recursos que realiza el mercado.

Capdevielle y Dutrénit (2007) sostienen que la política industrial es una política pública que tiene por finalidad promover el desempeño eficiente de la actividad industrial, así como un mayor desarrollo y bienestar social.

De esas definiciones destacan tres elementos de la política industrial: a) persigue objetivos concretos, b) se implementa a través de instrumentos o estrategias y, c) el gobierno es la entidad que debe llevarla a cabo. Además, se aprecian ciertas similitudes y diferencias de opiniones entre los autores, que surgen porque no es posible lograr todos los objetivos de la política industrial de manera simultánea, ya que están interrelacionados, pudiendo ser complementarios o conflictivos.

Ahora bien, la política industrial se clasifica de acuerdo al tipo y alcance de los instrumentos que utiliza, y al grado de intervención del gobierno. Una clasificación común de la política industrial es la distinción entre política horizontal y política vertical, la primera consiste en el

conjunto de acciones y estrategias dirigidas a todas las industrias, sin discriminar, por sectores, por tamaño de empresa o, por región de localización; mientras que la segunda se refiere a la aplicación de instrumentos de política orientados hacia un sector, región o empresa meta (Clavijo y Valdivieso, 1994; Máttar y Peres, 1997; Mejía 2007).

Hernández Laos y Ten Kate (1998, pp. 321-322) muestran otra clasificación que se refiere al grado de generalidad o especificidad en la intervención gubernamental en las actividades industriales, ellos distinguen ocho categorías.

La primera y la segunda categoría “ninguna política industrial” y “neutralizar fallas de mercado”, muestran una escasa participación del gobierno, dado que se basan en el argumento neoclásico de que el mercado es el mecanismo más apropiado para lograr el crecimiento y la eficiencia económica, únicamente cuando el mercado tiene fallas en la asignación de recursos, el gobierno debe encargarse de proveer bienes públicos, corregir externalidades y aplicar políticas de competencia. En las categorías tres “proveer información, tecnología e infraestructura” y cuatro “otorgar acceso a financiamiento” se amplía el papel del gobierno para crear condiciones favorables para el funcionamiento del mercado, puesto que interviene en la creación de infraestructura, en la difusión de información y tecnología y en la concesión de recursos financieros.

En las categorías cinco “resolver problemas específicos de carácter normativo” y seis “resolver problemas específicos de carácter industrial” el gobierno interviene directamente para resolver problemas de carácter regulatorio, industrial o empresarial de un sector en particular. En la categoría siete “subsidios, requisitos de desempeño y protección comercial”, el gobierno influye fuertemente en el desarrollo de la industria a través de medidas como la protección comercial y los subsidios. Finalmente, en la categoría ocho “plan directivo” el gobierno se encarga por completo del desarrollo industrial.

Se puede apreciar que una política horizontal es al mismo tiempo una política general mientras que la política vertical concuerda con las políticas más específicas.

El interés sobre qué tipo de política industrial deberían aplicar las economías se ha transformado en un debate que gira en torno a dos corrientes antagónicas: el **libre mercado** y el **intervencionismo gubernamental** (Clavijo y Valdivieso, 1994; Bonelli, 1997; Mejía 2007).

La teoría de libre mercado tiene como antecedentes a la corriente neoclásica, defiende que los mercados se autorregulan haciendo innecesaria y contraproducente la participación directa del gobierno en la actividad económica, por lo que reduce su papel al manejo de los principales instrumentos de regulación macroeconómica como la política fiscal y la política monetaria. En lo que respecta a la industria, postula que los gobiernos deben abstenerse de favorecer determinadas ramas industriales por encima de otras y de incidir en su estructura y desempeño, dejando que sean las fuerzas del mercado las que decidan quiénes serán las vencedoras, en ese sentido, el papel del gobierno debe limitarse a la definición de reglas generales en lugar de tener relación directa con la actividad productiva.

De acuerdo a Clavijo y Valdivieso (1994, pp. 30-32) los principales supuestos de la teoría del libre mercado son los siguientes:

- a) El Estado debe limitarse a crear un ámbito macroeconómico favorable a la inversión y al desarrollo de la iniciativa privada.
- b) La política industrial debe ser pasiva y horizontal, respetuosa de los dictámenes del mercado, por lo que debe descartarse la aplicación de medidas sectoriales o selectivas orientadas a fomentar sectores estratégicos y apoyar sectores en decadencia.
- c) El instrumento de protección comercial se rechaza y en su lugar se acepta un sistema de libre comercio que permita el aprovechamiento de las ventajas competitivas de la economía.
- d) Las fallas del gobierno son mayores que las fallas del mercado, por lo tanto, la intervención estatal en la economía debe ser mínima y limitarse al abastecimiento de bienes públicos y al control macroeconómico.

La teoría intervencionista, tiene como antecedente a la corriente keynesiana y sostiene que el gobierno debe intervenir directamente en la actividad económica con el fin de conseguir objetivos concretos de desarrollo y bienestar social para la economía. En lo que concierne a la industria, concibe a la política industrial como un instrumento del gobierno para alcanzar objetivos tanto económicos como sociales, por lo que propone que el gobierno seleccione sectores industriales y áreas de inversión que se traduzcan en un crecimiento económico acelerado y en bienestar para la sociedad.

Los supuestos en los que se basa la teoría intervencionista, de acuerdo a Clavijo y Valdivieso (1994, pp. 33-35), son los siguientes:

- a) Es necesario el uso de medidas verticales, sectoriales y selectivas, porque éstas tienen mayor impacto en los sectores y en las regiones, por lo que es pertinente el uso selectivo y

temporal de incentivos, tales como subsidios directos, estímulos fiscales, créditos financieros y medidas de protección comercial con el fin de estimular el desarrollo de sectores estratégicos o en decadencia.

- b) Existirá una brecha entre la eficiencia individual de las empresas y la eficiencia de la estructura industrial, si el gobierno no interviene para corregir las fallas del mercado.
- c) El fortalecimiento de las ventajas competitivas no surge de manera natural, sino que debe ser estimulado por acciones gubernamentales deliberadas.
- d) El libre comercio indiscriminado puede generar efectos negativos en los sectores industriales más débiles.

Enfoques metodológicos para analizar el impacto de la política industrial

En los estudios sobre política industrial se reconocen dos formas de examinar los efectos de dicha política sobre las variables de desempeño del sector industrial. La primera consiste en una discusión teórica, a través de la revisión analítica de documentos gubernamentales que delinean la política industrial implementada en determinada economía, sobre el tipo de política que se aplica, sus alcances y limitaciones sectoriales y regionales, la congruencia entre sus objetivos e instrumentos, y los aspectos necesarios para el desarrollo industrial que incluye y/o excluye dicha política.

La segunda consiste en analizar los resultados cuantitativos del comportamiento de la industria obtenidos a partir de la aplicación de determinada política industrial, a través de la construcción de indicadores de crecimiento de la producción, productividad, empleo, remuneraciones, inversión, etc., y mediante la estimación de modelos econométricos o coeficientes de correlación.

Los siguientes estudios hacen uso del primer enfoque:

Clavijo y Valdivieso (1994) analizan la política industrial implementada en México en el periodo de 1988 a 1994, por lo que realizan una revisión del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE) implementada por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, a partir de ello llevan a cabo una discusión teórica de la orientación que siguió la política industrial bajo el esquema del nuevo modelo de desarrollo económico, comparan los instrumentos y los objetivos delineados en el PRONAMICE con aquellos implementados bajo el modelo de sustitución de importaciones y sostienen que tal programa concibió una política industrial débil e insuficiente para fortalecer la competitividad

de la industria nacional ante el exterior, puesto que aceleró el proceso de apertura comercial, desregulación y privatización, y limitó el uso de incentivos fiscales y crediticios.

Bonelli (1997) evalúa las iniciativas de política industrial implementadas en Brasil durante el gobierno de Fernando Henrique Cardoso, contrasta los objetivos e instrumentos de política plasmados en el documento Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior y contra aquellos efectivamente implementados en la realidad, llegando a la conclusión de que la principal limitación de la política industrial es la brecha existente entre el discurso y la práctica, en la medida en que no hay consenso entre los hacedores de política para el diseño e implementación de los instrumentos.

Bertelli y Moye (1997) llevan a cabo una evaluación de los programas federales para el desarrollo industrial, implementados en Estados Unidos de América, utilizando como criterio el impacto que han tenido a nivel regional. En ese sentido, analizan los programas Centros de Extensión para la Industria Manufacturera, Proyecto de Reinversión en Tecnología y Programa de Tecnología Avanzada y muestran que éstos tuvieron un impacto positivo pero poco significativo en la creación de empleos, la equidad y la calidad de vida; mientras que los programas diseñados a nivel local como la Asociación Regional de Capacitación de Wisconsin y la Autoridad del Valle del Acero proporcionaron mejores resultados en términos de desarrollo económico regional.

Carrillo *et al* (1999) analizan el impacto de la política industrial en el sector textil y del vestido en Ciudad Juárez, identificando los principales instrumentos y objetivos dirigidos hacia dicho sector, a través del Programa de Desarrollo Económico del Estado de Chihuahua y el Programa Chihuahua Siglo XXI, y contrastando con los resultados obtenidos en la realidad. Los autores muestran que algunos programas nunca llegaron a operar por insuficiencia de recursos, otros sí se implementaron pero no alcanzaron el éxito esperado debido a la falta de información y difusión.

Entra los estudios que emplean el segundo enfoque tenemos a los siguientes:

Sánchez *et al* (1994) miden la relación entre los diversos instrumentos de política industrial y las variables de desempeño manufacturero, a través de coeficientes de correlación de Spearman, con dichos coeficientes estiman el impacto de la protección efectiva implícita (engloba instrumentos de política comercial y aquellos que afectan el precio de los insumos y del producto final) y la tasa efectiva impositiva (mide el impuesto sobre la renta de las

empresas, los créditos de la banca de desarrollo y los incentivos sobre la inversión y el empleo) sobre el empleo, la producción, la productividad y la inversión.

Galbraith (1994) realiza un estudio sobre las políticas industriales sectoriales en Estados Unidos de América, su análisis consiste en probar la efectividad de tales políticas estimando sus costos y beneficios, para ello utiliza una serie de indicadores, tal como el gasto federal en investigación y desarrollo por rama industrial, tasa salarial, empleo, productividad y desempeño comercial.

Unger (2001) analiza el efecto de los *clusters* industriales en México sobre la especialización y el desarrollo regional, por lo cual utiliza indicadores de producción, productividad laboral, inversión y coeficientes de especialización regional. Este autor señala que los apoyos otorgados por el gobierno para la creación y el aprovechamiento de clusters industriales constituyen políticas industriales eficientes que logran impactar el desarrollo de las regiones.

La metodología que se emplea en esta investigación consiste en el primer enfoque, puesto que se realiza una discusión teórica y analítica de la política industrial y su efecto en el sector manufacturero nacional, pero a diferencia de los autores mencionados, el análisis se realiza a nivel de dos estados, Nuevo León y Distrito Federal.

La política industrial y el sector manufacturero

La política industrial en el modelo de sustitución de importaciones

En México entre 1930 y 1940 se integró el esquema de desarrollo económico que tenía como eje central la industrialización por sustitución de importaciones encaminado a fomentar la industria doméstica protegiéndola de la competencia extranjera. Bajo este esquema se suponía que los productores aprendían más al abastecer al mercado interno sin competencia porque el proteccionismo traía consigo externalidades positivas como la tecnología asociada, la derrama económica y de conocimiento entre sectores, por ello era necesario aislar a la industria doméstica del exterior (Bitrán *et al*, 1992).

La política industrial durante el modelo de sustitución de importaciones (SI) tuvo por objetivo hacer que los productores nacionales alcanzaran la experiencia necesaria para incrementar su eficiencia y competir con el exterior, de ahí que se protegiera a sectores específicos

considerados prioritarios para alcanzar la industrialización; además puso de manifiesto el papel activo e intervencionista del Estado como promotor del desarrollo industrial, razón por la cual existió un esquema de fomento a la industria que se basó fundamentalmente en instrumentos de protección y estímulo fiscal (Sánchez *et al.*, 1994).

Para identificar los principales instrumentos y objetivos de la política industrial del modelo de SI se analiza el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) 1979-1982 implementado durante el gobierno de José López Portillo, que a decir de Bitrán *et al.* (1992) fue el primer plan que mostraba una política industrial más precisa, puesto que integraba objetivos e instrumentos de fomento industrial mayormente articulados.

El PNDI se basó en la idea de utilizar los excedentes de las exportaciones petroleras como soporte financiero para reestructurar la industria mexicana. Sus objetivos fueron:

1. Desarrollar ramas de alta productividad, capaces de exportar y sustituir importaciones de manera eficiente.
2. Una mayor integración de la industria para aprovechar los recursos naturales y desarrollar ramas industriales como la de maquinaria y equipo.
3. Descentralizar territorialmente la industria del país, fijando para ello un esquema de regionalización en el cual se señalan las zonas prioritarias para estimular el crecimiento industrial: zona I de estímulos preferenciales, zona II de prioridad estatal y Zona III de ordenamiento y regulación.
4. Reorientar la producción hacia bienes de consumo básico.
5. Evitar la concentración oligopólica en las industrias más dinámicas y articular a las pequeñas empresas con las grandes.

El principal instrumento directo de la política industrial dirigido al sector manufacturero fue la inversión pública en infraestructura que contribuyó al dinamismo del sector mediante el mantenimiento de costos bajos en el consumo de electricidad, transporte y energéticos. Los instrumentos indirectos fueron, la protección comercial (aranceles); los estímulos fiscales que liberaban del pago total de los principales impuestos a las industrias nuevas y necesarias por un periodo de cinco años; el financiamiento dirigido a través del cual se favoreció a la industria metálica básica; la capacitación de la mano de obra a través de programas como el Centro Nacional de Enseñanza Técnica Industrial (CENETI), el Centro regional de Enseñanza Técnica Industrial (CERETI) y el Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra (ARMO).

En efecto, los instrumentos que se definieron en el plan eran congruentes con los objetivos establecidos, ya que ambos fueron dirigidos de manera preferencial, con base en prioridades sectoriales y regionales. En general, la política industrial se orientó mayormente al uso de instrumentos de tipo vertical, por lo que sus principales logros fueron su alcance sectorial y regional para llevar a cabo el proceso de descentralización de la actividad industrial y el impulso de la participación de los gobiernos estatales para darle mayor autonomía y operatividad a los proyectos industriales, sin embargo, su principal deficiencia es que no establece de manera clara y explícita cuáles son las variables que deben ser afectadas por los instrumentos.

Las metas de la política industrial respecto a la producción manufactura fueron:

- Crecimiento dinámico de la industria manufacturera, específicamente, del 8% en promedio anual para las industrias automotriz, química básica y maquinaria y equipo.
- Descentralización territorial de la actividad industrial, de tal forma que la producción manufacturera en el Distrito Federal, Nuevo León y Jalisco disminuya en proporción al total nacional.

Respecto a la primera meta, en el Cuadro 1 se observa que la industria manufacturera creció a una tasa media anual (TCMA) de 4.94% y que dicho crecimiento fue dinámico de 1977 a 1980, mientras que la división manufacturera V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos del caucho y plásticos, a la que pertenece la industria química básica, tuvo una TCMA de 5.97%, y la división VIII Productos metálicos maquinaria y equipo, a la que pertenecen las industrias automotriz y maquinaria y equipo, sí alcanzó una TCMA del 8% tal como se pretendía.

Cuadro 1. Crecimiento de la producción manufacturera durante el gobierno de José López Portillo (millones de pesos a precios constantes de 2007)

Año	Total nacional		División V	División VIII
	PIB	TCA	PIB	PIB
1977	877,514,735	--	161,091,433	152,293,433
1978	933,779,116	6.41	164,677,567	178,713,814
1979	1,024,723,125	9.74	182,861,164	207,570,082
1980	1,117,884,112	9.09	205,032,313	232,644,137

1981	1,163,417,219	4.07	211,305,863	250,127,844
1982	1,116,887,800	-4.00	215,247,241	223,946,000
TCMA	4.94		5.97	8.02

Fuente: Elaboración propia con base en datos sobre Producto Interno Bruto (PIB) del Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI e Índice Nacional de Precios (INPC) al Consumidor del Banco de México.

En lo que concierne a la segunda meta en el siguiente cuadro se observa que la producción manufacturera en el Distrito Federal en proporción al PIB nacional, decreció a una tasa media anual de 0.24% y en Nuevo León decreció a tasas promedio de 0.71, por lo que sí se aprecia una disminución en la producción de estas entidades que concentran la mayor actividad manufacturera, no obstante dicha reducción resulta relativamente pequeña.

Cuadro 2. Crecimiento de la producción manufacturera respecto al PIB nacional (millones de pesos a precios constantes de 2007)

Año	Distrito Federal		
	Total nacional	PIB	Nuevo León
PIB	PIB	PIB	PIB
1975	7,638,980.02	2,277,758.20	720,864.55
1980	11,178,839.99	3,292,777.49	1,018,112.18
Estructura porcentual		29.82	9.44
TCMA		29.46	9.11
		-0.24	-0.71

Fuente: Elaboración propia con base en datos sobre Producto Interno Bruto Estatal (PIB) del Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI e Índice Nacional de Precios (INPC) al Consumidor del Banco de México.

La nueva política industrial

La política industrial que actualmente se aplica en México bajo el modelo de liberalización económica y apertura comercial, surge como respuesta a la crisis que enfrentó la economía nacional en 1982 y que puso de manifiesto el agotamiento del modelo de SI. Esta nueva política parte de una concepción distinta a cerca del papel que debe desempeñar el Estado, el sector privado y los mercados en la dinámica económica, dado que se fundamenta en el postulado neoclásico de que la economía de mercado es la vía más efectiva para alcanzar el desarrollo económico y el bienestar social del país.

Los lineamientos de la actual política industrial se encuentran en los programas de fomento industrial y en los planes de desarrollo implementados por el gobierno federal.

Durante el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado se elaboró el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE), en la administración de Carlos Salinas de Gortari se desarrolló el Programa Nacional de Modernización industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE), mientras que el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León aplicó el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior (PROPICE) 1996. Para hacer la revisión de la política industrial aplicada durante el gobierno de Vicente Fox Quezada se utiliza el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2001-2006 y el Sexto Informe de Gobierno (SIG) 2006.

Los tres programas consideraban que las principales causas del pobre desempeño del sector manufacturero (desarticulación de cadenas productivas, insuficiente nivel de inversión, bajo crecimiento del nivel de empleo, escasa inversión en tecnología, concentración regional y baja competitividad) fueron el excesivo proteccionismo y el desequilibrio macroeconómico provocado por el modelo de SI, para resolver esos problemas proponían llevar a cabo, 1) un cambio estructural, 2) la modernización de la industria 3) el fortalecimiento del mercado interno, 4) la competitividad en el mercado internacional, lo cual sería posible en la medida que se fortaleciera el mecanismo de libre mercado y se limitara la función del gobierno al establecimiento de un ámbito favorable para el desarrollo industrial, a través de la apertura comercial y la desregulación económica.

Por su parte el PND y el SIG sostienen que mantener una baja inflación y unas finanzas públicas sanas permitirán alcanzar un crecimiento estable y sostenido en el largo plazo, para la recuperación de los salarios reales, la reducción en las tasas de interés y la expansión del crédito en la industria.

El objetivo central planteado por cada uno de estos documentos gubernamentales concuerda, y consiste en desarrollar un sector industrial competitivo a nivel internacional, orientado a producir bienes de alta calidad y con mayor contenido tecnológico para que el país se convierta en una potencia industrial exportadora.

En ese sentido, la política industrial tiene los siguientes objetivos:

1. Fortalecer al sector exportador para convertirlo en uno de los motores fundamentales del crecimiento económico, de tal manera que el volumen del comercio exterior supere al del PIB.

2. Impulsar el desarrollo tecnológico nacional y aumentar el potencial de los recursos humanos a través de la capacitación.
3. Crear empleos más productivos y mejor remunerados, de tal forma que el empleo industrial crezca a tasas de 3.5% a 4% en promedio anual.
4. Descentralizar las actividades industriales mediante un adecuado aprovechamiento de los recursos naturales, humanos y de infraestructura regional para alcanzar una especialización regional de la producción.

Existen otros objetivos importantes para el desarrollo industrial que no fueron considerados en estos programas y planes, por ejemplo, para el PRONAMICE el fortalecimiento de los encadenamientos industriales y el bienestar social no son considerados como objetivos prioritario de la política industrial, pero para el PRONAFICE, el PROPICE y el PND sí es necesario que la política industrial a) fortalezca los vínculos interindustriales conformando un sector industrial integrado hacia adentro y competitivo con el exterior y b) equilibre la distribución regional del ingreso a través del aprovechamiento pleno de la fuerza de trabajo ubicada en las distintas entidades del país.

La participación y coordinación de los distintos niveles de gobierno, federal, estatal y municipal, en el diseño y la operación de la política industrial es un objetivo que pasa a segundo plano en el PRONAFICE y el PRONAMICE, no obstante para el PND y especialmente para el PROPICE el los instrumentos de la política industrial deben ser aplicados con la mayor coordinación y unidad de propósito a nivel federal, estatal y municipal.

Pese a que estos programas reconocen la necesidad de descentralizar territorialmente la actividad industrial, el alcance regional y sectorial de la política industrial no es tan relevante para el PRONAFICE y el PRONAMICE, sin embargo para el PROPICE la política industrial debe apoyar a aquellos sectores y regiones estableciendo un orden de prioridad y propiciar las condiciones más favorables para el desarrollo de clusters industriales competitivos que impacten la producción, el empleo y el ingreso regional. Para el PND es importante el alcance regional de la política industrial, dado que impulsa la creación de mesoregiones, en las cuales se deben canalizar recursos y crear infraestructura para la ejecución de proyectos productivos y desarrollar clusters industriales con miras a generar empleos, no obstante, el alcance sectorial no es relevante.

La política industrial de estos gobiernos tiene en común los siguientes instrumentos generales:

1. Política de racionalización de la protección comercial a través de la racionalización del uso de divisas y reducción progresiva de aranceles.
2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y tecnológica.
3. Promoción a la inversión extranjera directa mediante la simplificación de reglamentos, normas y trámites, y otorgando incentivos fiscales de carácter general.
4. Mayor acceso a créditos para la inversión privada en la industria.
5. Política de fomento a las exportaciones, a través de apoyos financieros por parte de BANCOMEXT al sector exportador, premios a la exportación, devolución de impuestos indirectos al exportador, y firma de acuerdos comerciales.
6. Política de productividad y capacitación, mediante programas de adiestramiento de la mano de obra y la creación de esquemas de incentivos por productividad.
7. Política de desarrollo tecnológico por medio de programas de investigación conjunta entre universidades y empresas, el fomento de la cultura de innovación a través de la protección de la propiedad industrial, la implantación de sistemas de calidad en las empresas, y el financiamiento directo a las empresas que realicen inversión en investigación y desarrollo.
8. Política de desregulación económica, adecuando el marco regulatorio a las nuevas condiciones de apertura del mercado

El uso de instrumentos específicos difiere entre sexenios, por ejemplo, el PROPICE y el PND coinciden en a) la creación de cadenas productivas estableciendo esquemas de apoyo financiero para las industrias manufactureras con mayor nivel de tecnología, la industria automotriz, la industria de manufactura ligera y la industria petroquímica; b) la creación de clusters industriales para mejorar las condiciones socioeconómicas de las regiones; c) la política de fomento a la pequeña y mediana industria mediante un mayor acceso a créditos, asistencia técnica y vinculación con los centros de investigación.

En el caso del PRONAFICE y el PRONAMICE es mayor el uso de políticas horizontales y generales, salvo cuando el PRONAMICE plantea fomento y modernizar los sectores industriales más dinámicos y rentables, como la industria automotriz y manufactura de vehículos de autotransporte, a través de programas sectoriales y cuando el PRONAFICE implementa una política de desarrollo de franjas fronterizas y zonas libres mediante la

promoción de proyectos industriales, la creación de parques industriales y la Importación libre de impuestos de maquinaria, insumos y equipo.

De este análisis se deduce que la política industrial diseñada por el PRONAFICE y el PRONAMICE muestra incongruencias entre sus objetivos e instrumentos en lo que respecta al alcance regional y sectorial, puesto que mientras los objetivos señalan una orientación claramente horizontal y general, se incorporaron ciertos instrumentos verticales como los programas sectoriales a la industria automotriz, la política de fomento a la pequeña y mediana empresa y la política fronteriza y zonas libres. El caso del PROPICE es diferente, existe mayor concordancia, dado que se planten objetivos tanto horizontales como verticales con sus correspondientes instrumentos generales y específicos.

El tipo de política industrial delineada en el PRONAFICE, el PRONAMICE y el PND es horizontal y con un grado de participación general del gobierno en el desarrollo industrial, en comparación con el PROPICE que muestra una política industrial más vertical con mayor participación gubernamental.

En el Cuadro 3, se realiza una comparación entre la política industrial implementada durante el gobierno de José López Portillo y la aplicada por los gobiernos de Miguel de la Madrid Hurtado hasta Vicente Fox Quezada, se tiene lo siguiente:

La política industrial aplicada en el marco del modelo de SI fue de tipo vertical, por lo tanto el gobierno fue el principal apoyo del sector industrial a través de sus intervenciones directas. Existió una política industrial claramente definida, con objetivos e instrumentos precisos y articulados. Su principal fortaleza fue el alcance regional y sectorial de los instrumentos utilizados y su debilidad lo constituyó el propio entorno macroeconómico en que se desarrolló que culminó con la crisis de 1982.

Los instrumentos estaban dirigidos hacia las variables manufactureras de producción, empleo, inversión, remuneraciones y desarrollo tecnológico con miras a impactar sectores y regionales.

La política industrial aplicada bajo el modelo actual de libre mercado ha sido horizontal, esperando que el desarrollo industrial se logre bajo el liderazgo del empresario nacional, por

lo que la intervención gubernamental se limita a acciones generales para el funcionamiento competitivo de la industria.

Por sexenios se observa que desde la administración de Miguel de la Madrid Hurtado hasta el sexenio de Vicente Fox Quezada se han venido aplicando instrumentos de tipo horizontal y general, en mayor medida, que instrumentos verticales y específicos, lo cual es consistente con los supuestos que rigen la teoría de libre mercado; asimismo, se aprecia que la política industrial de estos gobiernos tiene como principales deficiencias su escaso alcance regional y sectorial, dada la naturaleza de los propios instrumentos horizontales y problemas de implementación debido al fuerte centralismo existente al momento de diseñar la política.

Cuadro 3. Comparaciones de la política industrial (PI) entre sexenios

Sexenio	Tipo de política industrial aplicada	Precisión, articulación y congruencia	Alcances	Limitaciones	Variables afectadas
José López Portillo (JLP)	Vertical y específica	Existe precisión articulación y congruencia.	Sectorial y regional. Participación de diferentes niveles de gobierno.	Entorno macroeconómico.	Producción, empleo y remuneraciones
Miguel de la Madrid Hurtado (MMH)	Horizontal y general	Poca precisión y congruencia		Regionales y sectoriales, centralismo	Exportaciones, tecnología, empleo, inversión y remuneraciones
Carlos Salinas de Gortari (CSG)	Horizontal y general	Existe precisión y Poca congruencia	La política comercial, la desregulación y la privatización.	Regionales y sectoriales, centralismo	Exportaciones, tecnología, empleo, inversión y remuneraciones
Ernesto Zedillo Ponce de León (EZPL)	Horizontal- vertical y general- específica	Existe precisión y congruencia	Elementos de continuidad respecto a la PI implementada por JLP	Centralismo	Exportaciones, tecnología, empleo, inversión y remuneraciones

Vicente Fox Quezada (VFQ)	Horizontal y general	Poca congruencia y precisión	Regional	Sectorial, Centralismo	Exportaciones, tecnología, empleo, inversión, remuneraciones y productividad
----------------------------------	----------------------	------------------------------	----------	------------------------	--

Fuente: Elaboración propia con base en PRONAFICE 1984, PRONAMICE 1990, PROPICE 1996, PND 2001 y SIG 2006.

No obstante, se observan elementos de ruptura entre dichos sexenios, es decir, mientras que el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado se caracterizó por la falta de una definición formal y precisa de política industrial, debido a que constituyó el periodo de transición entre el modelo de SI hacia el modelo de libre mercado, con el gobierno de Carlos Salinas de Gortari se presentaron de manera explícita y precisa las directrices de la nueva política industrial, no obstante, los objetivos y los instrumentos de dicha política muestran incongruencias porque los primeros son completamente horizontales mientras que algunos instrumentos muestran cierto enfoque vertical.

Destaca la política industrial aplicada durante la administración de Ernesto Zedillo Ponce de León que muestra una definición clara y precisa de los objetivos e instrumentos de política. Muestra elementos de continuidad y similitud con la política industrial aplicada bajo el modelo de SI, por ejemplo, su percepción de que el Estado mediante sus políticas puede mejorar el desempeño industrial y su orientación hacia el uso de instrumentos verticales con alcance sectorial y regional, aunque no tan variados como los que existieron bajo el modelo de SI.

Con el gobierno de Vicente Fox Quezada se observa nuevamente una pérdida de la definición clara y explícita de la política industrial, aunque se realizan acciones para fomentar el desarrollo industrial a nivel regional, no se establecen sectores meta.

A pesar de que con el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León se hayan retomado instrumentos verticales para impulsar el desarrollo industrial, al observar la política industrial en conjunto se deduce que ésta ha sido horizontal, que la intervención del gobierno se limita, que hace falta una visión descentralizada en el diseño y la implementación de la misma y que su impacto regional todavía es insuficiente.

La política industrial en el Distrito Federal y Nuevo León

En este apartado se realiza una revisión de los principales instrumentos de política industrial implementados en el Distrito Federal y Nuevo León con la finalidad de analizar si la política

estatal sigue la misma orientación que la política federal, o si a caso, a nivel estatal la política industrial concede mayor importancia a los aspectos regionales del desarrollo económico para poder impactar de manera positiva al desempeño de la industria manufacturera en los estados.

Los lineamientos de la política industrial que actualmente se aplica en el Distrito Federal y Nuevo León se encuentran en los Programas Generales de Desarrollo (PGD) y en los Planes Estatales de Desarrollo (PED), por ello en este apartado se realiza una revisión del Programa General de Desarrollo 2001-2006 aplicado durante la administración de Andrés Manuel López Obrador, el Programa General de Desarrollo 2007-2012 implementado por el gobierno de Marcelo Ebrard Casaubon, el Plan Estatal de Desarrollo 1997-2003 de la administración de Fernando Canales Clariond y el Plan Estatal de Desarrollo 2004-2009 del gobierno de José Natividad González Parás.

En Nuevo León se establecen los siguientes objetivos de política industrial:

1. La promoción de la actividad empresarial.
2. La promoción de las exportaciones y atracción de la inversión
3. Desarrollo municipal y regional.
4. Fomento a la integración de cadenas productivas y agrupamientos industriales que potencien el crecimiento de ramas industriales con ventajas competitivas.
5. Fomento de la innovación, el desarrollo tecnológico y la creación de capital intelectual para fortalecer el liderazgo del estado.

Las acciones emprendidas para el logro de tales objetivos son:

- Promover programas de capacitación para los trabajadores con el fin de dotarlos de habilidades y conocimientos que cumplan con las necesidades de la industria.
- Facilitar el desarrollo integral de la micro, pequeñas y mediana industria a través del establecimiento de canales eficientes de información sobre oportunidades de negocios, servicios de asesorías técnica, comercial y financiera y cursos de capacitación.
- Propiciar el establecimiento de parques y zonas industriales en corredores de desarrollo socioeconómico, que cuenten con la infraestructura necesaria para lograr un crecimiento regional equilibrado.

- Promover el crecimiento integral de la zona sur del Estado a través de programas de inversión orientados al desarrollo económico de la región.
- Impulsar la productividad, la calidad total y el desarrollo tecnológico en la industria a través de esquemas de estímulos fiscales y canalización de recursos financieros para lograr altos niveles de competitividad nacional e internacional.
- Establecer estímulos fiscales y financieros a las empresas exportadoras y fortalecer una cultura empresarial y obrera orientada hacia el comercio exterior.
- Orientar a las micro, pequeñas y medianas empresas hacia la producción para la exportación mediante financiamiento, información, asesoría, capacitación y simplificación de trámites.
- Ampliar las relaciones comerciales de la entidad con otros estados del país y con regiones de otros países con el propósito de atraer inversiones y lograr intercambios tecnológicos.
- Atraer inversiones nacionales y extranjeras hacia sectores económicos que generen más empleos mejor remunerados, que sean altamente exportadores, que incrementen el valor agregado, y que tengan alta tecnología.
- Realizar programas de coordinación entre los gobiernos federal, estatal y municipal para tomar decisiones en materia de desarrollo económico regional.
- Promover la construcción de infraestructura de calidad necesarios para atraer al inversionista local, nacional y extranjero.
- Aprovechar las ventajas competitivas de las diferentes regiones promoviendo la instalación de empresas para la creación de polos de desarrollo fuera del área metropolitana de Monterrey, mediante incentivos especiales de tipo fiscal, así como la simplificación de trámites, información y asesoría.
- Establecer estímulos y premios a la innovación como el Premio Tecnos Nacional para reconocer a personas, empresas e instituciones por sus esfuerzos en el campo del desarrollo y la innovación tecnológica y el Premio Nuevo León a la Calidad para las pequeñas y medianas empresas.

Por su parte, en el Distrito Federal se establecen los siguientes objetivos de política industrial:

1. Impulsar el desarrollo industrial mediante su especialización productiva y su inserción dinámica en los mercados local, regional y global a partir del aprovechamiento estratégico de sus ventajas competitivas.

2. Fomentan las inversiones en corredores industriales de alta tecnología.
3. Mejorar el nivel de la calidad de vida de la población mediante la creación de nuevas capacidades y habilidades laborales y profesionales, y el fomento del empleo industrial.
4. Impulsar la micro, la pequeña y mediana empresa mediante el otorgamiento de créditos y asesoría técnica y administrativa.

Los instrumentos de políticas que se establecen son:

- Fomentar activamente proyectos de inversión en industrias de alta tecnología; y telecomunicaciones.
- Impulsar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas para propiciar procesos de encadenamiento económico que se traduzcan en incremento del empleo, a través de la creación de corredores y plazas especializadas por tipo de producto, la canalización de recursos financieros y la aplicación de estímulos fiscales.
- Promover el establecimiento de inversiones estratégicas mediante la creación de parques industriales de alta tecnología y de servicios especializados que generen atractivas economías de escala.
- Establecimiento de programas de capacitación técnica, información laboral, calificación profesional y de empleo.
- La inversión en infraestructura pública para impulsar un desarrollo industrial que impacte la productividad, el empleo, la atracción de inversión privada en el sector.
- Fomentar el desarrollo de las diferentes zonas de la ciudad a través de un proceso de reordenamiento económico sustentada en el aprovechamiento de los instrumentos y recursos asociados a las ventajas económicas de dichas zonas.
- Reducir y simplificar la excesiva regulación económica que aliente la apertura de nuevas empresas.
- Promover la participación conjunta del sector educativo y educativo en la investigación y desarrollo de tecnología mediante mecanismos la cooperación interinstitucional.

La política industrial que se aplica en Nuevo León y en el Distrito Federal es tanto vertical como horizontal, dado que incorpora consideraciones regionales y sectoriales, sin embargo, otorga una amplia importancia a la aplicación de estrategias y programas que impacten el desarrollo industrial regional, no obstante, todavía le falta realizar una identificación más precisa de cuáles son los sectores estratégicos que deben apoyarse y desarrollarse, dado su mayor impacto en el crecimiento industrial del estado.

En comparación con la política industrial a nivel federal, se aprecia que la política industrial en Nuevo León tiene un mayor alcance regional, dado que plantea diversas estrategias para alcanzar un desarrollo regional y municipal más equilibrado, por lo que, también, existe mayor coordinación entre el gobierno estatal y municipal que entre el gobierno federal y estatal.

Los PGD del Distrito Federal y los PED de Nuevo León señalan una política industrial poco clara y definida, encontrándose implícita en la política económica general aplicada en dichas entidades, por lo que sus objetivos son demasiado generales, hace falta darles un enfoque más específico para que puedan diseñarse instrumentos más precisos y efectivos.

El desempeño del sector manufacturero

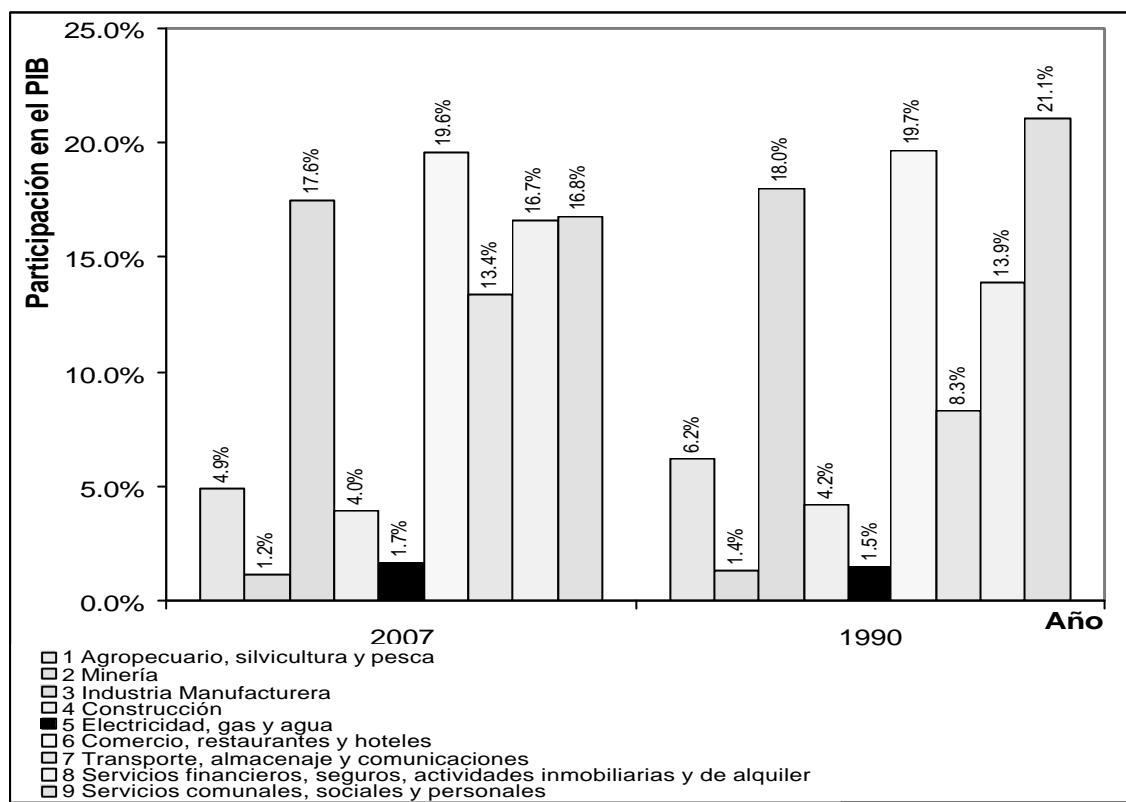
Ahora bien, los instrumentos de política industrial aplicados a nivel federal y en Nuevo León y el Distrito Federal tienen el propósito de afectar el desempeño de las variables industriales como la producción, el empleo, la inversión, el desarrollo tecnológico, las exportaciones, los encadenamientos industriales y las remuneraciones.

No obstante, aquí se analiza el desempeño del sector manufacturero en términos de empleo y producción.

En 1990 el PIB de la industria manufacturera fue de \$205,524,504.00 incrementándose en el 2007 a \$ 333,406,066.00, ello significó un crecimiento del 3 % en promedio por año; esta industria ha sido una de las divisiones económicas que más han aportado al PIB nacional, su participación en la generación del PIB total fue de 18 % en 1990, ocupando el tercer lugar, después de las divisiones 9 servicios comunales, sociales y personales, y 6 comercio, restaurantes y hoteles, en el 2007 su aportación fue de 17.6% colocándose en segundo lugar, únicamente por debajo de la división 6 (ver Gráfica 1).²

² Cifras estimadas con base en datos del PIB por gran división de actividades económicas a precios constantes de 1993 del Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

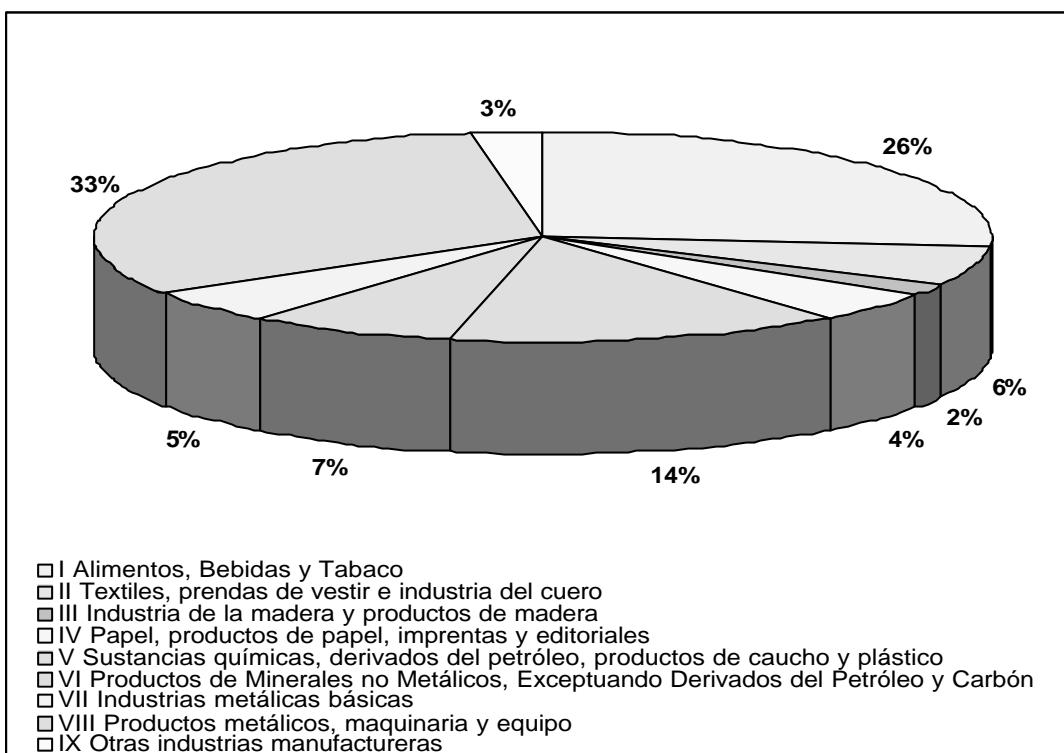
Gráfica 1. Participación porcentual de la industria manufacturera nacional en el PIB total de la actividad económica



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Producto Interno Bruto por gran división de actividad económica, del Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI.

En el año 2007, las industrias que contribuyeron con el mayor porcentaje al PIB manufacturero nacional fueron, VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo con 33%, I Alimentos, bebidas y tabaco con 26% y, V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico con 14%, tal como se muestra en la Gráfica 2.

Gráfica 2. Participación porcentual de las divisiones manufactureras en el PIB total de la industria



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, *Producto interno bruto por gran división de actividad económica*, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Por su parte, el empleo decreció a una tasa promedio anual de -0.75% de 1994 al 2007 (ver Cuadro 4.). El comportamiento de estas variables muestra que si bien el gobierno ha venido aplicando medidas horizontales para fomentar el desarrollo industrial, éstas siguen siendo débiles e insuficientes, puesto que no están respondiendo a las necesidades específicas de cada rama industrial.

Cuadro 4. Sector manufacturero nacional, personal ocupado total

Periodo	Personal ocupado total		TCA	TCMA
	(no. de personas)			
1994	1,393,884	--		
1995	1,273,057	-8.67%		
1996	1,314,066	3.22%		
1997	1,387,753	5.61%		
1998	1,444,427	4.08%		
1999	1,456,845	0.86%		
2000	1,478,275	1.47%		
2001	1,413,280	-4.40%		
2002	1,342,689	-4.99%		
2003	1,290,526	-3.88%		
2004	1,253,215	-2.89%		
2005	1,243,871	-0.75%		
2006	1,259,797	1.28%		
2007	1,263,325	0.28%	-0.75%	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Encuesta Industrial Mensual del INEGI

En Nuevo León se observa un comportamiento dinámico de la producción manufacturera de 1993 al 2006, de tal forma que creció a una tasa promedio anual de 4.16, no sucede lo mismo en el Distrito Federal, el PIB manufacturero creció a tasas menores de 0.74% en promedio por año (ver Cuadro 5).

Cuadro 5. Crecimiento de la producción manufacturera en el Distrito Federal y Nuevo León

Periodo	Distrito Federal		Nuevo León	
	PIB	TCA	PIB	TCA
1993	45856242	--	19027380	--
1994	46485816	1.37	19833180	4.23
1995	42826861	-7.87	18662336	-5.90
1996	45033993	5.15	20787537	11.39
1997	50214515	11.50	23412927	12.63
1998	53532472	6.61	25362510	8.33
1999	55164885	3.05	27013728	6.51
2000	59047838	7.04	28919494	7.05
2001	55096060	-6.69	28293796	-2.16
2002	55345798	0.45	29175359	3.12
2003	51655240	-6.67	28626771	-1.88
2004	50768867	-1.72	30313390	5.89
2005	50091194	-1.33	30566855	0.84
2006	50444384	0.71	32306034	5.69
TCMA	0.74		4.16	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Producto Interno Bruto por gran división de actividad económica, del Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI.

Cuadro 6. Empleo manufacturero en el Distrito Federal y Nuevo León

Periodo	Distrito Federal		Nuevo León	
	POP	TCA	POP	TCA
1994	284,409	-	154,991	--
1995	251,050	-11.73	142,553	-8.02
1996	247,962	-1.23	151,065	5.97
1997	253,653	2.30	160,141	6.01
1998	254,666	0.40	170,056	6.19
1999	248,908	-2.26	173,274	1.89
2000	246,336	-1.03	174,601	0.77
2001	236,045	-4.18	170,011	-2.63
2002	223,514	-5.31	165,160	-2.85
2003	213,116	-4.65	158,978	-3.74
2004	201,569	-5.42	154,974	-2.52
2005	196,961	-2.29	156,563	1.03
2006	196,568	-0.20	159,786	2.06
TCMA	-3.03		0.25	

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Encuesta Industrial Mensual del INEGI

En lo que respecta al empleo, una vez más, el sector manufacturero de Nuevo León muestra un comportamiento positivo, ya que creció a una tasa media anual de 0.25%, mientras que el empleo en el sector manufacturero del Distrito Federal decreció a una tasa media anual de 3.03%. Estos resultados son congruentes con el hecho que los objetivos e instrumentos de política industrial en el Distrito Federal están menos definidos que en el caso de Nuevo León y con el hecho que Nuevo León tiene su propio esquema de instrumentos de política industrial, por lo que su desarrollo industrial no sólo se rige por las políticas implementadas a nivel federal.

Consideraciones finales

Los principales resultados obtenidos son los siguientes:

1. La política industrial aplicada actualmente en México es congruente con los objetivos y argumentos del libre mercado, dado que se limita al diseño de instrumentos de carácter horizontal que requieren poca intervención gubernamental en su aplicación.
2. Al comparar la política industrial entre el modelo de SI y el modelo de libre mercado, se observa que la primera se colocaba en un plano regional y sectorial, es decir, consideraba importante seleccionar regiones y sectores hacia los cuales debían canalizarse los esfuerzos del gobierno, para alcanzar el desarrollo industrial y un mayor crecimiento económico; mientras que la segunda pierde el interés de llevar a cabo un desarrollo industrial regional y sectorial.

3. Si bien, la política industrial a nivel federal otorga poca importancia al aspecto regional del desarrollo industrial, la política industrial implementada en Nuevo León, aún cuando no ha sido definida explícitamente, recupera elementos de carácter regional, así por ejemplo, se crearon fideicomisos (FIDENOR y FIDESUR) para fomentar el desarrollo de las regiones Norte y Sur, para el fortalecimiento municipal se estableció el Programa Desde lo Local a través del cual 26 municipios evalúan, identifican y seleccionan tres prioridades de desarrollo para enfocar los programas federales, estatales y municipales a la solución de éstos.
4. En cuanto a la orientación sectorial de la política industrial de Nuevo León y Distrito Federal se tiene en común con la política industrial a nivel federal, el apoyo brindado a las micro, pequeñas y medianas empresas mediante asesoría técnica, acceso a financiamiento, capacitación laboral y desarrollo como proveedores de grandes empresas con el fin de mejorar su competitividad y fortalecer la generación de empleos. Una política sectorial aplicada tanto en Nuevo León como en el Distrito Federal es la integración de cadenas productivas y agrupamientos industriales para apoyar el crecimiento de ramas industriales con ventajas competitivas y con impacto regional.
5. Como las acciones de política industrial en Nuevo León y el Distrito Federal contempla instrumentos regionales, se promueve una mayor coordinación y participación entre los diferentes niveles de gobierno para crear y aplicar políticas regionales.
6. Las principales medidas que deben tomarse para impulsar el desarrollo regional del sector manufacturero, son las siguientes: una adecuada selección y mezcla de instrumentos verticales y horizontales, de tal forma que no se descuide el aspecto regional de la política industrial; una mayor participación de los tres niveles de gobierno en la elaboración e implementación de la política industrial, mayor autonomía de los estados para desarrollar programas industriales con impacto regional.

Bibliografía

- Bertelli D. y Moye M. (1997), "Un nuevo enfoque para la política industrial a nivel regional", en Dussel E., Piore M. y Ruíz C. (coord.), *Pensar Globalmente y Actuar Regionalmente, Hacia un Nuevo Paradigma Industrial para el Siglo XXI*, México, Fundación Friedrich-Ebert/UNAM, pp. 389-431.
- Bitrán D. (1992) coord. *Patrones y Políticas de Industrialización de Argentina, Brasil y México*, Centro de Investigación y Docencia Económica.
- Bonelli R. (1997), "Política industrial en Brasil: intensiones y resultados", en Peres W. (coord.), *Políticas de Competitividad Industrial, América Latina y el Caribe en los Años Noventa*, México, Siglo Veintiuno, pp. 37-77.
- Capdevielle M. y Dutrénit G. (2007), "La interacción entre la política de ciencia y tecnología y la política industrial" en Calva J. L. (coord.), *Política Industrial Manufacturera*, México, UNAM-Miguel Ángel Porrúa, pp. 183-201.
- Carrillo J., Hualde A., Almarás A. y Morales J. (1999), "Cadenas de producción y organización industrial: industria del vestido en Monterrey y Ciudad Juárez", en Zepeda E. y Castro D. (coord.), *Reestructuración Económica y Empleo en México*, F. Ebert-UADEC, México, pp. 95-128.
- Clavijo F. y Valdivieso S. (1994), "La política industrial de México, 1988-1994", en Clavijo F. y Casar J. I. (comp.), *La Industria Mexicana en el Mercado Mundial*, FCE, México, pp. 27-92.
- Ebrard C. (2007), *Programa General de Desarrollo del Distrito Federal 2007-2012*.
- Fernández C. (1997), *Plan Estatal de Desarrollo 1997-2003*.
- Fox Q. (2001), Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.
- Fox Q. (2006), Sexto Informe de Gobierno 2006.
- Galbraith J. K. (1994), "Panorámica de las políticas sectoriales en Estados Unidos", en Clavijo F. y Casar J. I. (comp.), *La Industria Mexicana en el Mercado Mundial*, México, FCE, pp. 93-142.
- González P. (2004), *Plan Estatal de Desarrollo 2004-2009*.
- Hernández Laos. E. y Ten Kate A. (1998), "México: fuentes de las ventajas competitivas en la industria", en *Argentina, Brasil, México, Venezuela: Apertura y Reestructuración Productiva*, Colombia, Departamento Nacional de Planeación, pp. 285-510.
- Itoh M., Kiyono K., Okuno-Fujiwara M., y Suzumura K. (1991), *Economic Análisis of Industrial Policy*, Academic Press.

- Kosacoff B. y Ramos A. (1997), *Consideraciones Económicas sobre la Política Industrial*, Documento de trabajo, no. 76, CEPAL.
- López O. (2001), *Programa General de Desarrollo del Distrito Federal 2001-2006*.
- López P. (1979), Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982.
- Máttar J. y Peres W. (1997), "La política industrial y de comercio exterior en México", en Peres W. (coord.), *Políticas de Competitividad Industrial, América Latina y el Caribe en los Años Noventa*, México, Siglo Veintiuno, pp. 219-261.
- Mejía R. (2007), "Fundamentos de una política industrial para México: la corrección de fallas de mercado" en Calva J. L. (coord.), *Política Industrial Manufacturera*, México, UNAM-Miguel Ángel Porrúa, pp. 183-201.
- Merchand R. (2006), "El comercio exterior manufacturero y los procesos de producción internalizados de México", en *Análisis Económico*, vol. XXI, no. 47, pp. 179-207.
- Meyer-Stamer J. (1996), *Industrie Politik*. Fundación Friedrich-Ebert, consultado el 7 de enero de 2008 en <http://www.meyer-stamer.de/1996/indupol.pdf>
- Poder Ejecutivo Federal (1984), *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988*.
- Poder Ejecutivo Federal (1990), *Programa Nacional de Modernización industrial y del Comercio Exterior 1990-1994*.
- Poder Ejecutivo Federal (1996), *Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior 1996*.
- Ramírez C. J. (2003), 'Los nuevos desarrollos de la economía industrial y las justificaciones de la política industrial", en *Economía Industrial*, no. 354, pp. 127-160.
- Sánchez F., Fernández M. y Pérez E. (1994), *La política industrial ante la apertura*, México, SECOFI/NF.