



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE ECONOMÍA

SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

**TIME SERIES MODEL FOR THE ANALYSIS OF IMPORTS AND EXPORTS AS ENGINE OF
ECONOMIC GROWTH IN MEXICO: 1980-2012**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTOR EN CIENCIAS ECONÓMICAS

(DESARROLLO ECONÓMICO)

PRESENTA:

MIGUEL HERAS VILLANUEVA



MÉXICO, CIUDAD DE MÉXICO

MAYO DE 2016



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

ACTA DE REVISIÓN DE TESIS

En la Ciudad de México, siendo las 10:00 horas del día 30 del mes de mayo del año 2016 se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de la Tesis, designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de la SEPI ESE-IPN para examinar la tesis titulada:

Time series model for the analysis of imports and exports as engine of economic growth in Mexico: 1980-2012

Presentada por el alumno:

Heras
Apellido paterno

Villanueva
Apellido materno

Miguel
Nombre(s)

Con registro:

B	1	2	0	1	2	5
---	---	---	---	---	---	---

aspirante de:

Doctorado en Ciencias Económicas

Después de intercambiar opiniones, los miembros de la Comisión manifestaron **APROBAR LA TESIS**, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes.

LA COMISIÓN REVISORA

Director(a) de tesis

Dr. Carlos Gómez Chiñas

Dra. Alicia Bazarte Martínez



Dr. Francisco Almagro Vázquez

Dr. Carlos Alberto Fraga Castillo

S.E.P.
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.E.
SECCIÓN DE ESTUDIOS DE
POSGRADO E INVESTIGACIÓN

Dr. Humberto Ríos Bolívar

PRESIDENTE DEL COLEGIO DE PROFESORES

Dr. Adrián Hernández Del Valle



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA DE INVESTIGACIÓN Y POSGRADO

CARTA CESIÓN DE DERECHOS

En la Ciudad de México, el día lunes 30 del mes de mayo del año 2016, el que suscribe **MIGUEL HERAS VILLANUEVA** alumno del Programa de **DOCTORADO EN CIENCIAS ECONÓMICAS**, con número de registro **B120125**, adscrito a la **SEPI ESE-IPN**, manifiesta que es el autor intelectual del presente trabajo de Tesis bajo la dirección del **DR. CARLOS GÓMEZ CHIÑAS** y cede los derechos del trabajo titulado **TIME SERIES MODEL FOR THE ANALYSIS OF IMPORTS AND EXPORTS AS ENGINE OF ECONOMIC GROWTH IN MEXICO: 1980-2012**, al Instituto Politécnico Nacional para su difusión, con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o director(es) del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección Flor de durazno Mz. 106 Lt. 49. Colina Lomas de Zaragoza. Delegación Iztapalapa. México, Ciudad de México. (C.P. 09620). Si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

D EN C. (C) MIGUEL HERAS VILLANUEVA
Nombre y firma del alumno(a)

Agradecimientos

“Dando siempre gracias por todo, en el nombre de nuestro Señor Jesucristo, a Dios, el Padre”.

Hace algunos años me alejé del mundo académico debido a razones laborales. Sin embargo, la fe y ánimo de mi esposa fueron fundamentales para mi reincorporación a dicho ámbito, frente a lo cual estoy inmensamente agradecido. Toda mi gratitud a mi bella esposa, Ana Martín, pues sin su confianza, paciencia, amor y bríos, este esfuerzo no hubiera sido posible. Gracias por creer en mí e infundirme de valor para retomar el camino de lo que me gusta hacer.

En este sentido, también estoy en deuda invaluable por los esfuerzos inagotables que realizaron mis padres al criarme e inducirme en el universo del conocimiento. Gracias Papá Leo y Mamá Ita por su crianza y amor. Nunca podré compensar lo hecho por Ustedes. Gracias también a ti hija, Eunice, porque en tu persona encuentro energía renovada para seguir adelante.

Con el Doctor Carlos Gómez Chiñas, tutor de esta tesis, estoy particularmente en deuda por haberme guiado desde el inicio hasta el término del programa de doctorado. Sus señalamientos para el diseño y elaboración, no solamente de este trabajo, sino de los diferentes productos que de ella surgieron, fueron fundamentales para que alcanzaran el rigor requerido.

Muchas gracias también a los miembros de mi comité académico, que semestre a semestre fueron certeros en sus señalamientos para mejorar la presente tesis: Dra. Alicia Bazarte Martínez, Dr. Carlos Alberto Fraga Castillo, Dr. Francisco Almagro Vázquez y Dr. Humberto Ríos Bolívar. En este sentido, también quiero expresar la solidaridad y ayuda otorgada por mis compañeros de generación, con las cuales este trabajo se vio enriquecido: Dr. © David Robles Ortíz, Dr. © José Israel Briseño Pérezyera y Dr. Miguel Ángel Tinoco Zermeño.

Por último, mi entera gratitud tanto a las autoridades de la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Economía del Instituto Politécnico Nacional, así como al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, por todo el apoyo otorgado durante el Programa de Doctorado en Ciencias Económicas que estoy finalizando.

ÍNDICE

ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y TABLAS	II
RESUMEN	III
ABSTRACT	IV
INTRODUCCIÓN	V
CAPÍTULO 1. TEORÍA CLÁSICA Y ESTRUCTURALISTA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN	1
1.1. Los clásicos	2
1.2. Visión estructuralista de la industrialización	9
CAPÍTULO 2. TEORÍA NEOESTRUCTURALISTA COMO ALTERNATIVA AL CRECIMIENTO EN MÉXICO	17
2.1. Limitantes del modelo de SI en México	18
2.2. Alternativa neoestructuralista	26
CAPÍTULO 3. EXPORTACIONES EN MÉXICO: UN ANÁLISIS DE COINTEGRACIÓN Y CAUSALIDAD: 1980-2012	37
3.1. Marco teórico	43
3.2. Breve revisión de la literatura empírica	49
3.3. Datos y metodología empírica	55
CAPÍTULO 4. PERSPECTIVAS Y PROSPECTIVAS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO	67
4.1. Industrialización dirigida por el Estado	69
4.2. Liberalización económica e industria	76
4.3. Cambio estructural	83
CONCLUSIONES	93
BIBLIOGRAFÍA	96

ÍNDICE DE CUADROS, GRÁFICAS Y TABLAS

Cuadro 1. México: tasas de crecimiento del PIB por decenio y período.....	19
Cuadro 2. Coeficientes de correlación entre el PIB, exportaciones e importaciones totales.....	58
Cuadro 3. Pruebas de raíces unitarias para las series: 1980-2012.....	60
Cuadro 4. Identificación del modelo.....	61
Cuadro 5. Resultados de la prueba de la traza de Johansen.....	61
Cuadro 6. Pruebas de diagnóstico para los residuos del MCE.....	62
Cuadro 7. Causalidad en el sentido de Granger.....	63
Gráfica 1. México: exportaciones totales y por tipo de bien (mdd) 1980 – 2013.....	25
Gráfica 2. México: porcentaje de exportaciones totales a Estados Unidos de Norteamérica.....	51
Gráfica 3. PIB, exportaciones e importaciones totales de México: 1980-2012 (mdp de 2008).....	56
Gráfica 4. Tasa anual de crecimiento de las exportaciones totales y PIB de México: 1980-2012.....	57
Gráfica 5. Tasa anual de crecimiento de las importaciones totales y PIB de México: 1980-2012.....	57
Gráfica 6. Comparación salarial de trabajadores manufactureros de Norteamérica (EU=100).....	78
Gráfica 7. México: exportaciones e importaciones de bienes de consumo (mdd).....	81
Gráfica 8. México: exportaciones e importaciones de bienes intermedios (mdd).....	81
Gráfica 9. México: exportaciones e importaciones de bienes de capital (mdd).....	81
Gráfica 10. México: importaciones por tipo de bien (%)......	83
Tabla 1. Ideas centrales de la corriente estructuralista y neoestructuralista.....	28

RESUMEN

La presente tesis tiene como tema principal el crecimiento económico de México desde las postrimerías de la posguerra del siglo pasado. Presumimos que los niveles alcanzados hasta la década de los setenta no se volvieron a lograr, por el contrario, se contrajeron debido a las políticas de ajuste implantadas a raíz de la crisis de la deuda. Para lograr altas tasas de crecimiento, el diseño y ejecución de una política industrial activa jugó un papel determinante. Asumimos que, precisamente su abandono, es una de las causas de la reversión del crecimiento.

Para llevar a cabo el análisis, recurrimos al marco teórico que pretendió dar una explicación al modelo de intervención estatal industrial. Dicho marco retoma a los economistas clásicos, así como a los latinoamericanos cepalinos. Por otro lado, realizamos un ejercicio econométrico de series de tiempo, para explicar la existencia de equilibrio en el largo plazo entre el producto agregado y las exportaciones. Sin embargo, también resaltamos que no existe causalidad evidente entre las segundas y las primeras, contradiciendo el discurso acerca de que las exportaciones volverían a alentar el crecimiento.

Dicha evidencia empírica permite dilucidar que las características actuales del comercio exterior del país no son las adecuadas para lograr el mencionado cometido. Frente a ello, realizamos una descripción de las exportaciones de México, las cuales descansan en las importaciones de bienes intermedios. Tales importaciones se deben a que el planteamiento de apertura del país se basó en la teoría convencional del comercio internacional, la cual apunta que somos competitivos por el costo de mano de obra. La alternativa que se presenta es un nuevo diseño de política industrial, en el marco de la innovación, encadenamientos productivos y generación de valor.

ABSTRACT

This thesis has as main theme the economic growth in Mexico since the end of the war of the last century. We assume that the levels reached until the seventies were not accomplished again. On the contrary, they fell due to the adjustment policies which were implemented following the debt crisis. To achieve high growth rates, the design and implementation of an active industrial policy played a decisive role. We assume that precisely its abandonment, among other causes, explains such reversal of growth.

To perform the analysis, we used the theoretical framework that sought to explain the industrial model of state industrial intervention. This framework was considered by the classical economists, as well as by Latin American Cepal theorists. On the other hand, we conducted an econometric time study, to explain the existence of long-term equilibrium between aggregate output and exports. However, it is also emphasized that there is no clear causal link between the latter and the former, contradicting the idea that exports would encourage growth again.

Such empirical evidence allows explaining that the current characteristics of foreign trade are not adequate to achieve the above purpose. In consequence, we make a description of Mexico's exports, which rely on imports of intermediate good. Since Mexican trade opening was based on the conventional theory of international trade, which points out that we are competitive for the cost of labor, we present an alternative framework on the basis of a new design of industrial policy, in the context of innovation, production chains and value creation.

INTRODUCCIÓN

México viene transitando por una senda de bajo crecimiento económico y un modelo basado en las exportaciones, establecido a partir de las políticas ortodoxas de ajuste planteadas frente a la crisis de la deuda a principios de los ochenta del siglo pasado. La preocupación por encontrar una explicación y plantear ciertas soluciones, dieron pie a este trabajo.

En este sentido, el presente trabajo tiene como contexto el tema del crecimiento económico, a partir de un recuento del modelo de sustitución de importaciones puesto en marcha en México a mediados del siglo pasado, no sin antes considerar sus antecedentes teóricos. Dichos antecedentes tienen que ver con la teoría clásica de la industrialización en los países que tardíamente se incorporaron en la senda del capitalismo, por medio de un proteccionismo de aquellas industrias incapaces de competir en el contexto internacional sin antes recibir un empuje por parte del Estado.

Precisamente una lectura actual de los autores clásicos permite volver a dilucidar en el contexto actual, los antecedentes bajo los cuales la industria mexicana pudo desarrollarse en la era moderna gracias a una política industrial activa con mecanismos fiscales y monetarios como herramientas para el logro de tal propósito. Tal es el tema de la primera parte del primer capítulo, la cual permite sentar las bases de la segunda parte, es decir, de la explicación tácita de la puesta en marcha del modelo citado. El modelo de sustitución de importaciones tuvo una explicación teórica en la teoría estructuralista, la cual formalizó la política proteccionista para el logro industrial en los países de América Latina, pero también formalizó y advirtió de las exageraciones en materia de proteccionismo.

El capítulo segundo versa sobre las limitaciones a las cuales arribó el modelo, debido a las ineficiencias que la política proteccionista generó, además de los problemas fiscales (déficit de las finanzas públicas y aumento del endeudamiento público) y monetarios (deslizamiento del tipo de cambio y exorbitantes niveles de inflación) que provocó el modelo cuando arribó a su fase de agotamiento, así como las consecuencias que lograron las políticas económicas que tenían como cometido una restauración del desempeño del modelo sustitutivo de importaciones.

El agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones justificó la adopción de medidas económicas de corte ortodoxo, las cuales lograron el cometido de controlar los elevados niveles de inflación, así como el déficit del gasto público, en un contexto de apertura comercial indiscriminada. Con base en ello, la segunda parte del segundo capítulo contiene alternativas teóricas para justificar un nuevo diseño de una política industrial alternativa, con el propósito de superar las bajas tasas de crecimiento que el modelo ortodoxo puesto en marcha en el país desde la primera mitad de la década de los ochenta del siglo pasado, ha logrado.

Las alternativas teóricas justifican la construcción de una política macroeconómica no ortodoxa, a partir del diseño de instrumentos fiscales y monetarios alternativos. El tercer capítulo por su parte, tiene como propósito hacer un recuento de las tasas de crecimiento logradas por el proceso de ajuste de la economía mexicana en un contexto de apertura comercial. Dicho proceso fue diseñado y puesto en marcha con el propósito de retomar la senda del crecimiento planteada por el modelo sustitutivo, en función de los flujos de exportación.

Para el logro de tal propósito, se toman en consideración dos tipos de agregados macroeconómicos: el producto agregado y las exportaciones totales. El estudio de dichos agregados comienza de forma gráfica, prosigue con un análisis de estacionariedad de las variables en logaritmos, para terminar con otro de equilibrio en el largo plazo. Aunque los resultados permiten dar cuenta de un equilibrio de largo plazo entre dichas variables, no se puede afirmar que exista evidencia empírica clara de una causalidad entre las exportaciones totales de México y el PIB real en el período 1980-2012 mediante técnicas econométricas de series de tiempo, refutando de ese modo los planteamientos que se han realizado en torno a que las exportaciones causan al producto agregado en México.

A partir de ello, se plantea la necesidad, como marcan las conclusiones de los dos primeros capítulos, de retomar los planteamientos de industrialización hacia adentro, sin decir con esto que el país debe abandonar el proceso de apertura en el cual está inmerso, es decir, que las exportaciones *per se* sean la causa del bajo crecimiento nacional, sino de proponer una senda alternativa de crecimiento, deuda pendiente con millones de mexicanos.

Por último, el capítulo cuarto tiene como finalidad hacer una revisión de los resultados en materia de política industrial a partir de la puesta en marcha de las políticas de corte ortodoxo, no sin antes realizar un recuento sucinto de los alcances en este sentido con anterioridad a 1982. Se plantean en este contexto tres etapas del modelo de industrialización por medio de la sustitución de importaciones, para después recalcar los limitantes a los que llegó dicho modelo. Posteriormente, se lleva a cabo un recuento teórico que justificó la apertura comercial llevada a cabo por el país.

La parte final del capítulo se denomina cambio estructural, ya que intenta plasmar dicho cambio en términos de política industrial. Un cambio estructural que surge frente a un período de bajo crecimiento económico, agudización de la desigualdad y un espectro productivo caracterizado por actividades de exportación con bajos niveles de valor agregado.

Al final se presentan las conclusiones.

CAPÍTULO 1. TEORÍA CLÁSICA Y ESTRUCTURALISTA DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Comúnmente se asocia a los autores de la economía política como propulsores tajantes del libre comercio, lo cual está más que justificado, pero no se menciona que ellos mismos asignaron excepciones con el propósito de alentar la industrialización en aquellos países que tardíamente se incorporaron al sistema capitalista de producción por diferentes razones. Incluso, debido a tal incorporación posterior a la de los primeros países capitalistas, se advirtió de las disparidades en materia comercial con las “metrópolis” respecto de las “colonias”.

De esta manera, el presente apartado pretende retomar la lectura de los clásicos respecto del comercio internacional para reforzar o conformar vínculos industriales nacionales (Smith y Mill), para advertir de la desventaja y consecuencia en materia de tratados cuando los estándares de competitividad son diferentes (Ricardo), así como para alcanzar a países avanzados industrialmente (List), todo lo cual es acorde a los planteamientos estructuralistas de la protección con aras a estimular ordenadamente la sustitución de importaciones.

Por medio de lo anterior se pretende demostrar que una nueva lectura de los autores clásicos es más que necesaria, para abordar una nueva senda de crecimiento sobre la base no de un proteccionismo a ultranza, sino de la conformación de una nueva política industrial activa. En este sentido, el presente capítulo está dividido en dos partes. La primera de ellas intenta dar un recuento de las principales tesis de los autores clásicos en términos de proteccionismo, partiendo desde Smith y Ricardo a los que generalmente se les

reconoce meramente por sus aportaciones de ventajas absolutas y relativas, pasando por Mill y arribando a List como base teórica de la postura estructuralista.

Se lleva a cabo un recuento de las principales ideas estructuralistas en términos de industrialización, además de las justificaciones respecto al proteccionismo para completar la fase de sustitución de importaciones. El objetivo del capítulo es retomar la lectura de los autores clásicos de la economía política en términos de proteccionismo frente al comercio internacional con las naciones avanzadas, fundamento de la tesis estructuralista para la sustitución de importaciones, sobre la base de una nueva configuración en términos de política industrial activa y tecnológica dentro de un contexto macroeconómico adecuado (como la política del tipo de cambio, además de la fiscal y monetaria), que permita al país retomar las tasas de crecimiento adecuadas para confrontar la inequidad y la desigualdad resultado del estancamiento en que ha estado inmerso por varios lustros.

1.1. Los clásicos

En el contexto del crecimiento económico, enmarcado en el pensamiento económico europeo a raíz del nacimiento y consecuencias de la Revolución Industrial, básicamente existen dos corrientes. Por un lado, la corriente liberal conformada por Smith y otros pensadores ingleses, y por otro a la escuela historicista alemana que buscaba cerrar la brecha respecto del avance industrial inglés.

La primera es eminentemente liberal, que justifica el postulado del *laissez faire* como el medio idóneo para alcanzar una asignación óptima de los recursos, y justifica la intervención estatal sólo en los casos en que se requiere la corrección de las fallas del mercado. En dicho contexto, Smith supuso que el comercio internacional ocurre cuando

existen ventajas absolutas,¹ mientras que David Ricardo (con su clásico ejemplo de paño y vino) cuando existen ventajas comparativas.²

A partir de la doctrina de las “ventajas”, comúnmente se piensa que los anteriores pensadores clásicos se oponían a toda intervención estatal, lo cual es un error. Con respecto a dicha intervención debemos mencionar que según Smith, el gobierno debía eliminar las barreras para la efectiva operación de la mano invisible del mercado. En términos de comercio exterior, pregonó que los países debían especializarse y exportar las mercancías en las cuales poseían ventajas absolutas e importar aquéllas en las cuales sus socios tuvieran ventajas del mismo tipo.

En este sentido, la intervención gubernamental se justifica con excepciones a la regla del libre comercio en los siguientes casos: *i)* Cuando cierta rama de la industria es necesaria para la defensa del país; *ii)* Cuando existe en el interior del mismo un impuesto sobre la producción de una industria que hace necesaria la asignación de un impuesto sobre el producto similar de la industria extranjera para crear condiciones de igualdad entre la industria local y la extranjera; *iii)* Cuando un país extranjero limita la entrada de productos de otro con derechos elevados, que en consecuencia requiere una respuesta impositiva del segundo con derechos iguales y prohibiciones sobre las importaciones del primero; y, *iv)* Al haber reserva de liberar el comercio de tajo en aquella rama de la industria que se ha desarrollado bajo el auspicio de la protección, bajo riesgo de provocar la desaparición de la misma y del empleo de miles de trabajadores (Gómez, 2003).

¹ Cuando el país que exporta un bien produce con el mismo número absoluto de horas-hombre un volumen mayor de producción que cualquier rival.

² En un modelo de dos países (*I* y *II*) y dos bienes (*X* y *Y*), la “doctrina” de la ventaja comparativa menciona que si el precio relativo del bien *X* es menor en el país *I* – si $(P_x/P_y)_I < (P_x/P_y)_{II}$ – éste exportará dicho bien al país *II*, es decir, el país *I* presenta una ventaja comparativa en el bien *X* y el país *II* en el bien *Y*, por lo que cada país exportará al otro el bien en que presenta la ventaja comparativa (Villarreal, 1989: 12-13).

David Ricardo en su obra *Principios de economía política y tributación*, no realiza una defensa explícita de la intervención estatal en los términos que lo hizo Smith. Sin embargo, dilucidó los efectos de un eventual neocolonialismo, que en algunos casos se manifiesta como la antesala de las teorías del imperialismo y de la dependencia. En el capítulo “*Del comercio colonial*” de la obra citada mencionó:

Si esas dos naciones, entre las que se concierta el tratado comercial, son la metrópoli y su colonia, Adam Smith evidentemente admitirá que la primera se beneficiará con la opresión de la segunda.

Y más adelante señala:

Es evidente, entonces, que el comercio con una colonia puede ser regulado de tal manera que sea, al mismo tiempo, menos beneficioso para la colonia y más ventajoso para la metrópoli que si existiera un libre comercio perfecto. Así como es desventajoso para un consumidor individual verse obligado a efectuar sus operaciones con una tienda en particular, así lo es para una nación de consumidores estar forzada a comprar en un país determinado... La tienda, o el país vendedor, pueden perder en el cambio de actividades, pero el beneficio general nunca está tan bien asegurado como cuando rige la distribución más productiva del capital general, es decir, cuando opera un comercio universalmente libre (Ricardo, 1973).

Es evidente que en sentido estricto México no es más una colonia sujeta comercialmente a una metrópoli, pero los acuerdos comerciales en los cuales participa, principalmente el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), lo vincula completamente con nuestro vecino del norte, con desventajas abismales en términos de productividad, ante lo cual el autor no anticipó medidas de salvaguarda o remedios de fondo que no fueran el libre comercio.

Por su parte, Mill pasó revista a *teorías falsas* que inspiran acciones de gobierno más o menos perjudiciales desde el punto de vista económico. Entre tales teorías la más notable es

aquella que pugna por la protección de la industria nacional, que en términos del teórico significa la prohibición o la restricción por medio de fuertes derechos de aduana, de aquellas mercancías extranjeras que pueden producirse en el país.

Ahora bien, ¿por qué es una teoría falsa? Porque el comercio internacional se da cuando, desde el punto de vista económico, representa un bien para la nación que comercia, ya que permite obtener la misma cantidad de mercancías con un costo menor para el país en trabajo y capital. En el caso de que el comercio internacional, específicamente la importación de mercancías que representen una ventaja para el país receptor se prohibiera, provoca que el trabajo y capital de dicho país sean menos eficientes en la producción.

La menor eficiencia es medible a través del exceso del precio al cual se produce la mercancía sobre la que podría importarse, que para el caso de los productos manufacturados, sirve para reponer a los productores ya sea el trabajo malgastado o el capital que lo sostiene. En suma, se incurre en una pérdida tanto para el país como para los consumidores. Dicho lo anterior, ¿cuál es el origen de la política proteccionista o restrictiva?

Mill nos remite al sistema mercantilista, en el cual los individuos justificaban la restricción a las importaciones bajo el argumento de que los empleos que sostienen a los trabajadores e industria extranjera por la compra de sus mercancías, bien pudieran darse a los trabajadores e industria nacional en caso de que las mismas se produjeran en territorio nacional. Sin embargo, la alternativa no radica en emplear a los trabajadores nacionales o extranjeros, sino en emplear a una u otra clase de los nacionales. En otras palabras, los productos importados se solventan con aquéllos de la industria nacional, y ésta se vuelve más

productiva, puesto que con la misma cantidad de trabajo y de capital, es posible lograr una mayor cantidad del artículo o producto en cuestión.

Dados los argumentos anteriores los cuales derrotan a la doctrina proteccionista, la misma se apoya en dos situaciones particulares: cuando se persiguen los intereses de la subsistencia y la defensa nacionales. Empero, el único caso defendible del proteccionismo, sobre la base de la economía política según Mill, debe darse cuando se pretende naturalizar una industria extranjera, sobre todo en una nación joven y progresista, asumiendo que la superioridad de una rama de la producción de cierta nación sobre otra se debe al hecho de haber comenzado antes.

En el entendido de que la nación que comenzó antes a desarrollar cierta rama de la producción posee una superioridad en términos de habilidad y experiencias adquiridas, nada haría pensar que la nación rezagada no pudiera adaptarse incluso mejor a la producción. Pero tampoco nada haría pensar que los particulares introduzcan una nueva manufactura, exponiéndose a pérdidas seguras. En tal contexto, un derecho protector es requisito indispensable para llevar a buen término tal experimento, pero durante un período razonable, es decir, que la protección esté limitada a los casos en los cuales sea certero suponer que la industria a la que da medios de vida en sus primeros pasos, puede prescindir de la protección después de cierto tiempo. Asimismo, no debe hacerse pensar a los productores que la protección continuará más allá del tiempo necesario para que demuestren de lo que son capaces de hacer (Mill, 1985).

Por el contrario, la segunda corriente antepone al Estado como garante de la organización social y no como excepción a la regla del libre comercio, puesto que no existe información

perfecta que permita a los individuos enfrentar opciones y tomar las mejores decisiones en términos de costo-beneficio (Katz y Kosacoff, 2003: 58-60). La visión estructuralista surgió con la crítica alemana de List, quien consideró los planteamientos de la teoría clásica como carentes de desarrollar una teoría de la economía nacional. Según List, se debe recurrir a la protección en el caso de que un país tuviera una base natural para la industria, pero que su desarrollo económico estuviera retrasado debido a la existencia de países extranjeros maduros industrialmente. En tal sentido, la implantación de aranceles (más no prohibiciones) se justifica hasta el momento en que la industria es lo bastante fuerte para competir con la contraparte extranjera.

Para List, una de las causas del incremento de la riqueza de una nación descansa en la capacidad de la misma para exportar manufacturas, aunque curiosamente, se opuso a la protección del sector agrícola y a los subsidios directos a las exportaciones. Sin embargo, puesto que el libre comercio de manufacturas es un objetivo distante debido a que los países poseen diversos niveles de desarrollo industrial, el mismo debe alcanzarse mediante la protección. En suma, por lo que concierne a la justificación de la intervención gubernamental de parte de Smith, existe congruencia con el argumento de List. Sin embargo, de acuerdo con el segundo, el libre comercio entre iguales es en muchos casos la excepción a la regla, por lo que es requisito indispensable la protección del país menos desarrollado industrialmente para consolidar su sector productor de manufacturas (Gómez, 2003).

Durante el siglo XX, Prebisch pudo dilucidar tal situación en los países latinoamericanos. Declaró que el avance tecnológico en los diferentes países conformó dos tipos de naciones: las más desarrolladas (Centro) y las menos desarrolladas (Periferia). Dicha configuración

dio lugar a estructuras productivas y especialización comercial radicalmente distintas, lo cual fue ignorado por la teoría tradicional del comercio, la cual supone que las estructuras económicas y sociales de los países son homogéneas.

Puesto que los postulados del comercio internacional no son certeros, Prebisch también dilucidó las restricciones recurrentes de la balanza de pagos que enfrentaban los países de América Latina. Ante ello, sabía que requerían cierta protección para garantizar la difusión tecnológica, el aumento de la productividad y el incremento de los estándares de vida de la población. Es decir, la protección también debía justificarse para poner en marcha un proceso de industrialización, todo lo cual abonaría a subsanar las restricciones mencionadas (Lazzarini y Melnik, 2013).

Hasta aquí hemos hecho referencia a dos corrientes del pensamiento económico que permiten lecturas diferentes del proceso de industrialización mexicano en dos contextos comerciales: proteccionismo y apertura comercial. Si bien la teoría estructuralista permite tener una visión más amplia del proceso de industrialización y de las limitaciones del mismo en un contexto de apertura, también es importante reconocer que existen alternativas teóricas neoclásicas³ que redundan en la comprensión de dicho fenómeno, sin embargo, nos abocaremos al análisis del caso mexicano desde la perspectiva estructuralista.

³ Véase Posner (1961), Vernon (1966), Melitz (2003), Bernard *et al* (2007)

1.2. Visión estructuralista de la industrialización

Mucha de la construcción teórica estructuralista de la industrialización en América Latinas a través de la sustitución de importaciones⁴ (SI) estuvo a cargo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y sus principales pensadores. Tal plano teórico es básicamente un modelo de acumulación vinculado al desarrollo de largo plazo, la inversión, el empleo y la distribución. Sin embargo, es preciso apuntar que a raíz de los procesos coyunturales, la CEPAL más bien se preocupó por entender la lógica del proceso industrial que tomó parte entre el período de las dos guerras mundiales del siglo pasado, más que por generar una nueva estrategia de industrialización (FitzGerald, 2003).

FitzGerald (2003) considera que de acuerdo con la CEPAL, tres fueron las razones en favor de la implementación del modelo de SI en los países latinoamericanos. Primero, una pérdida de los términos de intercambio de los productos primarios, haciendo necesaria una fuente interna de desarrollo. Segundo, la exigencia de incrementar el nivel de empleo rápidamente para satisfacer la demanda de una creciente mano de obra subempleada en el sector agrícola. Tercero, la industrialización era el medio de inducir progreso tecnológico de manera acelerada, todo lo cual modificaba tres supuestos del modelo neoclásico de comercio internacional: que dados ciertos precios internacionales un país enfrenta una demanda de exportación infinitamente elástica; que existe pleno empleo, movilidad de capital y trabajo; y, la inexistencia de externalidades importantes debido a la inversión.

El proceso teórico de SI distinguía dos etapas de transición. La primera se refiere a la sustitución de bienes de consumo no duraderos y de insumos básicos en el entendido de

⁴ En Cárdenas (2003) se puede ver una discusión interesante en torno al término de Sustitución de Importaciones y sus variantes. A partir de ello, denominamos al modelo como Industrialización y sustitución de importaciones dirigido por el Estado.

contar con un mercado interno cautivo y poco exigente, crédito, inversión y nivel tecnológico conocido, mientras se disponía de una oferta de bienes de consumo duraderos, insumos de mayor elaboración y bienes de capital procedentes del exterior. A su vez, la segunda etapa consistía en la sustitución de bienes de consumo duraderos, de insumos más elaborados y bienes de capital, enfrentando un mercado más exigente.

Por otro lado, fue visto que las inversiones eran bajas⁵ para generar un nivel de pleno empleo, situación que requería de inversiones públicas no de menor importancia, así como una intervención activa del Estado en la producción y planeación económica. Se deben tomar en cuenta dos puntos más. En primer lugar, el modelo consideraba que las exportaciones de la Periferia estaban limitadas por barreras proteccionistas de los países del Centro para aquellas manufacturas y materias primas que procedían de la Periferia.

Puesto que tanto importaciones como exportaciones son elásticas en un contexto de tipo de cambio real, el equilibrio comercial pudiera alcanzarse a cualquier nivel dado de demanda agregada fijándolo en un nivel apropiado. En tal sentido, el modelo depende no de las condiciones de las elasticidades, sino de que el equilibrio del tipo de cambio real no puede en realidad ser alcanzado. En otras palabras, debido a que el tipo de cambio nominal ejerce una influencia en los precios internos así como en la inflación, el modelo requiere para su funcionamiento de un tipo de cambio sobrevaluado para no aumentar los costos de las importaciones de bienes intermedios y de capital para completar el proceso de SI.

⁵ Las causas pueden enumerarse como *i)* bajo entusiasmo de los beneficiarios de las rentas de exportación (terratenientes y corporaciones mineras) para invertir en la industria manufacturera; *ii)* los requerimientos financieros y empresariales de los proyectos industriales estaban por encima de las capacidades del empresariado nacional; *iii)* insuficiente infraestructura y mano de obra capacitada; y *iv)* ausencia de conocimientos tecnológicos.

En segundo lugar, un asunto nodal del modelo de SI es una mejor redistribución del ingreso a través del empleo. El modelo asumía que el incremento del empleo industrial sería mayor al de la mano de obra, lo cual constituía un medio para eliminar la pobreza, por medio de la absorción de mano de obra de sectores como la agricultura, servicios menores, entre otros, es decir, aquéllos de baja productividad. En otras palabras, el pleno empleo en el modelo de SI se determina por la tasa de acumulación del sector industrial y de la tecnología incorporada, además de la dinámica demográfica.

En otras palabras, el concepto dinámico del desarrollo de la Periferia se produce con diferenciales de productividad respecto de los países del Centro, en el entendido de que la fuerza de trabajo no posee movilidad internacional, lo que conduce a términos de intercambio no equitativos. Para atacar tal problemática se hacía necesaria una política de protección y de industrialización.

La primera podía sostenerse hasta que los diferenciales de productividad y salarios Centro-Periferia fueran eliminados (Prebisch, 1959). La segunda era condición necesaria para afrontar los problemas del atraso. Con respecto a las limitaciones del modelo de SI, la CEPAL en su momento realizó ciertas advertencias que pueden resumirse como: *i)* La conformación de distorsiones de precios (debido a los aranceles a las importaciones), sesgando las exportaciones primarias; *ii)* La política proteccionista de bienes de consumo conlleva a elecciones inadecuadas de técnicas de producción, menos empleo y más importaciones; *iii)* Sostenimiento de un tipo de cambio sobrevaluado para mantener costos, afectando las exportaciones de productos primarios y manufacturados, que agrava las dificultades de la balanza de pagos; *iv)* Excesivo gasto público, obtención de rentas

excesivas por parte del empresariado industrial y aumentos salariales de sus trabajadores, que generan desequilibrios macroeconómicos (Bielschowsky, 2009; FitzGerald, 2003).

Ahora bien, con lo mencionado anteriormente, no se quiere decir que la política de protección y de industrialización tuviesen que ponerse en marcha de manera separada, sino que la protección era condición necesaria para lograr la industrialización, la cual se vislumbra a partir de la formulación de una teoría estructural del ajuste de la balanza de pagos.⁶ La protección comprime la importación de cierto tipo de bienes y expande la de otros, es decir, la sustitución de importaciones va acompañada por un cambio en la composición de las importaciones. Así, mediante la industrialización sustitutiva se logra que la producción y el ingreso crezcan a una tasa mayor que la de las importaciones y exportaciones globales.

La industrialización mediante sustitución de importaciones consiste en una transformación paulatina de la estructura productiva de la periferia y en un cambio gradual en la estructura de sus importaciones. En tanto tales cambios ocurren, la capacidad para importar aumenta con lentitud. Debido a la especialización característica de la periferia, la transformación del aparato productivo requiere una alta tasa de crecimiento de ciertas importaciones en circunstancias que la propia especialización hace difícil comprimir, con la intensidad y oportunidad necesarias para evitar el desequilibrio.

En estas condiciones, la protección se destina a hacer posible este proceso de industrialización sustitutiva, y por ello es un requisito de la preservación del equilibrio externo en el desarrollo periférico. En dicho contexto, al contrario de lo que se piensa

⁶ Un análisis detallado de este punto se encuentra en Rodríguez (1993), cap. III.

frecuentemente, la CEPAL no pugnaba por un proteccionismo permanente e indiscriminado. Según este enfoque, la protección debe proporcionarse sólo al grupo de ramas industriales que conviene instalar o expandir y su nivel ha de ser el mínimo necesario para compensar las diferencias de productividad.

De este modo, el instrumento adecuado para aplicar discriminadamente a cada rama, en otras palabras la protección mínima necesaria, es el arancel y no el manejo del tipo de cambio que obligaría al uso de un complejo sistema de cambios múltiples, muy difícil de administrar. Pero la advertencia señala que la protección demasiado alta impide someter a la industria al incentivo de la competencia internacional, en menoscabo de su eficiencia. Por otro lado, la protección indiferenciada y extendida al conjunto de la actividad manufacturera puede conducir a un aumento excesivo en la actividad interna y a una expansión del sector exportador menor a la óptima, con el consiguiente perjuicio para el nivel del producto global y para el volumen internacional.

En otras palabras, según la CEPAL hay dos tipos de proteccionismo en los países en desarrollo: *i)* El proteccionismo que contribuye a promover los cambios estructurales exigidos por el desarrollo económico sin provocar la reducción de las importaciones por debajo del volumen correspondiente a la capacidad de pagos exteriores y sin reducir el comercio mundial ni debilitar su ritmo de crecimiento; y. *ii)* El proteccionismo que lleva más allá del límite el ajuste de las importaciones y afecta adversamente al comercio mundial.

Mientras en un caso no se reduce el volumen del comercio internacional con respecto a lo que hubiera podido ser y se obtiene el máximo incremento del ingreso real del país en

desarrollo, en el segundo caso se afecta desfavorablemente el comercio internacional y se emplean en forma antieconómica los recursos disponibles.

Los efectos del proteccionismo sobre el comercio mundial no son los mismos en el centro que en la periferia. En esta última, las importaciones tienden a crecer más que las exportaciones. Un margen adecuado de protección permite mantener la correspondencia entre importaciones y exportaciones, limitando la importación de algunos bienes en beneficio de la de otros, dentro de lo que permite la capacidad de pagos exteriores y sin afectar al volumen global del comercio.

La aplicación de medidas iguales en los países del centro produce efectos contrarios sobre su intercambio con la periferia. Las exportaciones de bienes industriales de los primeros tienden a crecer más que el ingreso respectivo mientras que sus importaciones de bienes primarios tienden a aumentar menos, a raíz de la baja elasticidad-ingreso de la demanda. Restringirlas mediante la protección no favorece la importación de otros productos de la periferia y equivale a incidir negativamente sobre el volumen de comercio.

En el caso de la protección periférica, ésta solo obliga a ajustar las exportaciones del centro al cambio en la composición de las importaciones periféricas. En el caso de la protección de los países centrales, ésta se convierte en un factor adicional de debilitamiento de las exportaciones de la periferia, lo que la obliga a expandir la actividad interna más allá del óptimo y va en desmedro de su desarrollo potencial y del volumen del comercio mundial.

De acuerdo a lo señalado se puede aceptar que hay dos principios cuyo franco reconocimiento tendría grandes proyecciones sobre la política comercial de los países latinoamericanos tanto en sus relaciones con los países industriales como en las que

guardan entre ellos: primero, que la industrialización -en distintos grados, según los países- es una imposición inevitable del desarrollo económico; segundo, que la protección en medida razonable es en general indispensable a la industrialización (Naciones Unidas, 1954: 64).

Así, la justificación primordial de la protección estriba en las diferencias de productividad entre los países menos desarrollados y los más desarrollados. A primera vista se podría pensar en una asimilación del razonamiento cepalino de la protección al argumento de la industria naciente. Sin embargo, éste constituye una excepción al criterio de óptimo que se desprende de la teoría estática de la división internacional del trabajo.

El argumento cepalino se arraiga en cambio en una concepción dinámica: se supone que el desarrollo del sistema centro-periferia se realiza con diferentes ritmos de aumento de la productividad del trabajo; dadas las condiciones reales de inmovilidad internacional de la mano de obra, dicha diferencia trae consigo el deterioro y la concentración de los frutos del progreso técnico en los países del centro. La protección constituye pues un requisito *sine qua non* para contrarrestar el funcionamiento perverso del sistema en su conjunto; es decir, para evitar la creciente desigualdad entre los niveles de ingreso y de vida de los dos polos que lo constituyen (Rodríguez, 1993: 168).

Recapitulando, los autores clásicos desde Smith hasta List estaban conscientes de la necesidad de anteponer cierta protección estatal para que las naciones pudiesen lograr un nivel de industrialización que les permitiera ser competitivos en el plano del comercio internacional. Lo anterior vuelve a ser evidente y necesario a raíz del cambio estructural planteado a propósito de la última crisis financiera, pues con el discurso del Consenso de

Washington, el “veto” o “sacrilegio” del concepto se fundamentaba en que el mercado, con el apoyo de señales correctas, se haría cargo de optimizar la asignación de factores de modo tal que a la larga redundaba en saltos de productividad. Es momento entonces de retomar a los primeros clásicos de la economía política e incluso, ir más allá en el plano teórico de la ciencia económica, a saber, plantear nuevamente escenarios que den continuidad a las ideas estructuralistas.

Debido a bajos niveles de crecimiento de la economía mexicana en las últimas tres décadas, además de los niveles y condiciones de productividad y empleo, es requisito indispensable conformar una política industrial activa con un decisivo rol del Estado, como plataforma de la cual pueda ser factible la conformación de encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, con el apoyo a los sectores de productividad intermedia para vincularse de manera más dinámica con empresas más grandes o sectores de mayor liderazgo en productividad, con lo que será posible la movilidad del empleo de sectores de baja, a media y alta productividad, con un impacto positivo en la igualdad o en una menor desigualdad en la distribución del ingreso.

¿Qué justifica la configuración de una nueva política industrial activa? En términos teóricos, una lectura sería de los autores clásicos a los cuales solo se les reconoce por su mérito en la construcción del concepto de la mano invisible y las bondades del libre comercio, pero no por aquellas vinculadas con el proteccionismo, base teórica a su vez de las ideas estructuralistas para completar la fase de sustitución de importaciones.

CAPÍTULO 2. TEORÍA NEOESTRUCTURALISTA COMO ALTERNATIVA AL CRECIMIENTO EN MÉXICO

En el capítulo anterior fue mencionado que el Modelo de Industrialización y Sustitución de Importaciones dirigido por el Estado se llevó a la práctica en la economía mexicana como un proceso de industrialización a raíz del entorno internacional y nacional de la época, más que a la ejecución de un diseño planeado de política industrial o política económica específica.

Dicho modelo ejerció una influencia notable en la industrialización del país durante el período de posguerra, independientemente de que el sector industrial ya tenía un peso importante en la economía mexicana. Sin embargo, el contexto proteccionista, además de las políticas fiscal y monetaria, no sustentaban de forma sana las importantes tasas de crecimiento que el modelo generó.

Las limitaciones a las cuales arribó el modelo de SI dieron cauce a la aplicación de políticas de ajuste de corte ortodoxo, las cuales no han sido capaces de lograr las tasas de crecimiento que el país logró con anterioridad al período de ajuste estructural de la década de los ochenta del siglo pasado. De este modo, nuevos planteamientos teóricos en términos de política industrial han germinado con el fin de retomar las tasas de crecimiento que el país alcanzó en un período anterior a la puesta en marcha de las políticas de ajuste, uno de los cuales se denomina neoestructuralista.

Dicho marco teórico propone una nueva política industrial, que en combinación con una nueva macroeconomía, es decir, con la vinculación y trabajo estrecho de los instrumentos de política económica, sea factible alentar una nueva etapa de industrialización por medio de la cual los sectores de productividad baja puedan incorporarse a los de productividad

media y alta a través de la creación de fuentes de empleo. En este sentido, este capítulo se divide en dos partes. La primera de ellas hace un recuento de los límites a los cuales se enfrentó el modelo de Sustitución de Importaciones en México, tanto en términos de la puesta en marcha de un modelo alternativo que pudiera permitir retomar la senda del crecimiento, como en la revisión de algunos indicadores económicos.

Posteriormente, un repaso de las principales ideas de corte neoestructuralista frente a un contexto de apertura comercial, con lo cual se intenta vincular la postura clásica del proteccionismo, con la estructuralista en el mismo sentido para alentar la industrialización. El objetivo del capítulo es presentar un nuevo contexto de política industrial frente a la actual apertura comercial, dentro del cual deben tomarse las medidas necesarias para retomar la protección de las industrias que están en desventaja frente a las extranjeras o bien, que debido a la apertura apresurada provocó su casi o total desaparición.

2.1. Limitantes del modelo de SI en México

Desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta la segunda mitad de los años 70 del siglo pasado, México y los países latinoamericanos emprendieron una estrategia de desarrollo basada en la necesidad de implementar reformas de corte fiscal, financiero, agrario, administrativo, entre otras, con el fin de intensificar el proceso de industrialización que evidentemente había comenzado antes del conflicto bélico citado, además de reducir las desigualdades existentes (Bielschowsky, 2009).

La estrategia, denominada de SI, jugó en México un papel determinante en el crecimiento nacional. Durante el período de SI la economía mexicana se cimentó en el dinamismo del sector industrial, así como en la estabilidad de precios. Esto se debió a que dicho sector

mantuvo un nivel de crecimiento sostenido, aunque apoyado en gran medida en un mercado cautivo por una política proteccionista bajo diseño gubernamental, situación que resultó en el desarrollo de empresas que no sufrían competencia extranjera.

El dinamismo del sector industrial se manifestó en el incremento que tuvo como proporción del PIB; en 1950 dicha proporción era del 26.5%, en 1960 del 29.2%, en 1970 del 33.5% y en 1980 del 34 por ciento⁷. Dicha situación gestó la conformación de un sector industrial moderno que logró un real desarrollo social de México. Diversos programas fueron diseñados y ejercidos con el fin de proteger a las industrias locales, a través de altas tasas arancelarias, cuotas a la importación, controles del tipo de cambio, créditos subsidiados, entre otras medidas, a fin de lograr tal desarrollo industrial.

De la misma manera, la inversión nacional e internacional en el país aumentó bajo la protección gubernamental. Gracias al modelo de SI, el país experimentó el crecimiento económico más importante durante los años 60 del siglo pasado, crecimiento que no ha vuelto a lograrse hasta el día de hoy, alcanzando una tasa de crecimiento promedio anual de 7.0 por ciento (ver cuadro 1).

Cuadro 1. México: tasas de crecimiento del PIB por decenio y período

1950-1959	5.9
1960-1969	7.0
1970-1979	6.4
1980-1989	1.5
1990-1999	3.1
2000-2009	1.5
1950-1982	6.4
1960-1982	6.5
1983-2012	2.6
Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL	

⁷ La misma proporción en 2012 fue del 35.6 por ciento.

A finales de la década de los 70, se observó una disminución en el crecimiento debido a la incapacidad del país para sustituir importaciones de bienes de capital y alta tecnología, cuando al mismo tiempo la producción agraria arribó a una fase de estancamiento (Sosa, 2008). Sin embargo, el incremento sustancial del endeudamiento externo y de las exportaciones petroleras evitó cambios en el manejo del modelo (Cárdenas, 2003).

Otra dificultad que abonó a la disminución del crecimiento tuvo que ver con el sector exportador desarrollado bajo el modelo de SI. El comportamiento del sector impidió que éste financiara los niveles de importación requeridos, debido a que estaba restringido a productos agropecuarios y extractivos, a la variación de la demanda extranjera de tales productos y a la variación de los términos de intercambio, situación que Morales denominó como insuficiencia dinámica de las exportaciones (Morales, 1985).

Para encontrar la causa de la reversión del crecimiento, habría que preguntarse en qué medida se siguió con seriedad la construcción teórica de corte estructuralista,⁸ tanto por parte del empresariado industrial, como por los diseñadores de políticas públicas. Furtado (1970) considera que México completó la etapa inicial de industrialización, es decir, poseía un número importante de industrias de bienes de consumo no duraderos, germinando en una verídica sustitución de importaciones. Desafortunadamente, no pudo llevar a cabo la segunda etapa del proceso de industrialización en los años sesenta y setenta del siglo pasado.

⁸ En su momento, la CEPAL recibió mucha culpa como constructora teórica del modelo de SI, además de los lineamientos en materia de política gubernamental para la implementación de la industrialización hacia adentro, cuando en realidad lo que sucedió es que la Comisión consideró al modelo de sustitución como una respuesta espontánea al proceso de industrialización debido a la coyuntura de los sucesos mundiales de la primera mitad del siglo pasado (Bielschowsky, 2009; Cárdenas, 2003; Ferrer, 2010; FitzGerald, 2003; Katz y Kosacoff, 2003; Sosa, 2008).

Los obstáculos estuvieron definidos por desequilibrios causados por el propio modelo, los cuales ya se habían advertido por la CEPAL, entre los cuales resaltan procesos inflacionarios, escasez de mano de obra calificada, sistemas educativo y fiscal ineficientes, altos costos de insumos para exportadores, además de un creciente endeudamiento, en un contexto donde las empresas transnacionales afianzaban sistemas tecnológicos y de comercio exterior acorde a sus intereses, cuando el requisito de la segunda etapa era más intervención gubernamental orientada a incentivar la investigación local, la capacitación laboral y la competitividad de las exportaciones.

A pesar de ello, durante el período de SI diversos actores surgieron y se consolidaron en el país. Dentro de los nuevos actores se pueden nombrar a las pequeñas y medianas empresas cuyo origen de capital fue nacional, las cuales comienzan a trabajar con equipos de capital usados o reparados, además de producir equipo nacional que por su sencillez, no precisamente competían con su similar de países industrializados, enfrentando una demanda interna con poca exigencia en términos de calidad y precio.

Por lo que respecta a aquéllos que se consolidan es posible mencionar a las empresas públicas, además de las subsidiarias locales de empresas transnacionales, las cuales ciertamente introducen nuevas formas de organización industrial. Empero, México no pudo cerrar la brecha industrial que lo separaba de los países industrializados, pues los segundos comienzan a despegar en ciertos sectores de alta tecnología e investigación que en la época de guerra se aplicaba al tema bélico. Tal diferenciación, sin embargo, no puede entenderse

simplemente como una cuestión de precios relativos de factores, sino a un ambiente dinámico que determina el carácter evolutivo de una sociedad.⁹

Una de las virtudes del proceso de industrialización a través de la sustitución de productos fue entonces despertar en el empresariado local un esfuerzo adaptativo de procesos técnicos y cambios tecnológicos que configurarían una nueva dinámica industrial en México, que en algunas industrias maduró a tal grado que incrementó sus compromisos de exportación cuando años antes esto era algo impensable.

Con el propósito de reanimar al modelo, es decir, superar las señales de crisis o agotamiento que emitía, el gasto público se convirtió en el motor de crecimiento. De ese modo, el gobierno implementó un programa que modificara la inequitativa distribución del ingreso con recursos obtenidos de los dividendos por la venta de hidrocarburos y por el endeudamiento externo.¹⁰

Desafortunadamente, la estrategia se volvió muy vulnerable debido a la dependencia que tenía de los recursos fiscales que a su vez provenían de los rendimientos obtenidos por las exportaciones del petróleo. Al mismo tiempo, las importaciones de bienes intermedios y de capital se incrementaron, causando una expansión importante del déficit comercial. Al

⁹ Katz y Kosacoff (2003) plantean como una de las bondades del modelo de SI en el plano microeconómico, que el empresariado local fue capaz de realizar mejoras potenciales de productividad por medio de la fabricación de bienes más actualizados respecto de los que solían producir. Ciertas empresas incluso crearon departamentos de ayuda técnica de planta, de ingeniería de procesos, de organización y planeación de la producción, etc., todo lo cual contribuyó a incrementar el conocimiento tecnológico, la generación de capital local y el establecimiento de una capacidad tecnológica interna. Empero, el empresariado nacional carecía de una vocación exportadora como la que hubo en los países del Este asiático.

¹⁰ En tal sentido, el presidente Echeverría primero puso en marcha un ambicioso programa llamado “Desarrollo Compartido”, estrategia que resultaría en una tasa de crecimiento promedio anual de 6.4 por ciento entre 1970 y 1979 (ver cuadro 1). Debido al creciente monto de la deuda externa, el peso mexicano se devaluó en 1976, mostrando los problemas estructurales que se gestaron a raíz del desarrollo del modelo. Empero, el planteamiento de recurrir al ahorro externo no fue modificado en un primer momento, sino que fue usado para cubrir los obstáculos al crecimiento. Además del crédito externo, el siguiente presidente, López Portillo, también incorporó subsidios vía programas para evitar detener la creación de empleos y alentar el crecimiento industrial.

final, el mercado internacional del petróleo colapsó en 1982 y las tasas de interés en los Estados Unidos se elevaron, todo lo cual causó una crisis fiscal y cambiaria en el país.

Como resultado de lo anterior, el presidente López Portillo¹¹ declaró una moratoria del pago de servicios de la deuda externa en 1982 poniendo fin a un período de expansión económica de 40 años basado en el modelo de SI, para ser sustituido por una serie de reformas con el objetivo de posicionar al sector privado y a las fuerzas del mercado como los agentes motrices de la inversión y la industrialización (Moreno-Brid, Rivas y Santamaría, 2005).

Después de intentos fallidos para lograr las metas en términos de crecimiento, así como para estabilizar la economía mexicana, los cambios estructurales fueron acelerados. En un principio, el presidente De la Madrid envió al Congreso ciertas reformas constitucionales con el propósito de configurar una economía mixta en la que no solo el Estado, sino también el sector social y privado, tuvieran una participación activa.

Para dar comienzo a las reformas, entre 1983 y 1985 algunas empresas públicas comenzaron a ser desincorporadas y vendidas bajo el argumento de corregir las deficiencias del mercado. En pocos años, entre 1985 y 1988, la economía mexicana se transformó de ser una de las más cerradas a una de las más abiertas del mundo (Cordera y Lomelí, 2008). En otras palabras, el proceso de reformas comenzó a incrementar la contribución del sector privado, permitiendo a las fuerzas del mercado dirigir la actividad económica e insertar al país en la economía mundial (Moreno y Ros, 2008).

¹¹ En Gracida (2012) se aprecia que durante los sexenios de Echeverría y López Portillo se conformó un período de transición hacia la recuperación teórica y práctica del pensamiento liberal, dejando atrás la filosofía económica e ideológica del Estado del Bienestar, dando lugar a una fase de bajo crecimiento, concentración de la riqueza, profundización de la desigualdad y de la pobreza.

En los albores de los 80 del siglo pasado, una serie de cambios radicales fueron implementados con el objetivo de profundizar el proceso de reformas, los cuales adoptaron una estrategia basada en el denominado Consenso de Washington, centrada en la liberalización comercial y una drástica reducción de la intervención estatal en la economía, de tal modo que el primero de enero de 1994, después de que México había firmado con los Estados Unidos y Canadá un Tratado de Libre Comercio (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés), la estrategia de liberalización comercial se consolidó en México con la puesta en marcha de dicho Tratado.

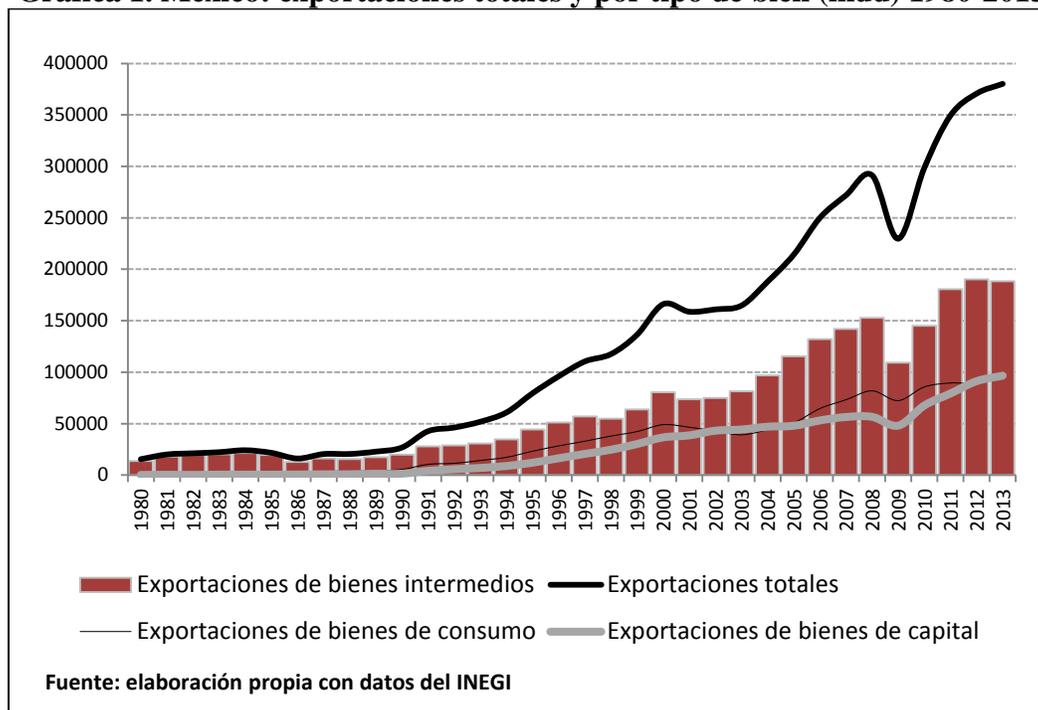
De acuerdo al argumento neoclásico (neoliberal), la eliminación de barreras comerciales promovería las economías de escala, aumentaría la especialización e incrementaría las capacidades tecnológicas y un uso más rápido y eficiente de aquellos factores en los cuales el país posee ventajas comparativas, tales como sus recursos naturales y una fuerza de trabajo relativamente barata (Wise, 2009).

Ahora bien, aunque los datos sobre exportaciones muestran un éxito de las reformas de libre comercio, éste ha sido más identificado en los bienes intermedios, permitiendo una especialización de tipo intra-industria e intra-firma, mientras otras industrias como las procesadoras de alimentos, textiles y las de manufactura tradicional han mostrado ser menos eficientes y experimentado un mayor número de dificultades para lograr su modernización (ver gráfica 1).¹²

¹² Lo mismo puede decirse de las importaciones que realiza el país, es decir, para el mismo período de la gráfica uno, las importaciones de bienes intermedios han representado el mayor monto respecto de las importaciones totales, seguidas en segundo término por las de bienes de capital y de consumo prácticamente en la misma proporción, lo cual demuestra el tipo de comercio exterior del país o la base sobre la cual se cimienta el “éxito” del comercio exterior mexicano. Véase Lamy, 2012. En tal sentido, la crítica al punto de vista del modelo neoclásico del intercambio comercial, es decir, del modelo Heckscher-Ohlin (HO) de las

Las industrias química y automotriz son ejemplos excelentes de los cambios que sufrieron las cadenas de valor en México, la reubicación de fuentes de empleo, la generación de tecnología y conocimiento a nivel nacional, así como los cambios en el número de oferentes (véase Vázquez, 2013 y Martínez *et al*, 2011). Es decir, el cambio de paradigma industrial relegó la protección del sector industrial mexicano modificando las tareas del Estado para tal fin y con ello, salieron avante las empresas que en el plano internacional se posicionan gracias a su eficiencia y eficacia en un entorno globalizador, a saber, la generación de encadenamientos verticales u horizontales transfronterizos. En dicho plano no sobresalen la mayoría de las empresas mexicanas que en el período de SI conformaron encadenamientos productivos impulsores del crecimiento.

Gráfica 1. México: exportaciones totales y por tipo de bien (mdd) 1980-2013



ventajas comparativas, es que sólo puede aplicarse a los países más desarrollados, no así a la periferia (Lazzarini y Melnik, 2013).

Para afrontar tal situación, México tuvo y sigue teniendo programas sin efectos alentadores, por lo que las industrias tradicionales no han logrado una transición que las inserte en la economía mundial o bien, relocalizar a sus trabajadores. Entonces, a pesar del dinamismo de las exportaciones mexicanas sesgadas hacia las de intermedios, obedeciendo al nuevo entorno industrial internacional en el que se incorporó el país (como lo muestra la gráfica 1), el crecimiento ha sido insuficiente para crear los empleos que satisfagan la demanda de una creciente fuerza de trabajo, provocando el consecuente aumento del desempleo, subempleo y economía informal (Moreno-Brid, Rivas y Santamaría, 2005), además de mayores niveles de desigualdad entre trabajadores empleados en el sector de bienes comerciables y no comerciables e informales (Taylor y Vos, 2001; Ganuza, Paes de Barros y Vos, 2001; Ros y Bouillon, 2001).

Para dilucidar lo anterior en términos numéricos, si bien en los decenios anteriores a los procesos de ajuste las tasas de crecimiento del producto agregado fueron aceleradas, sucede lo contrario a partir de ellos. Durante los diez años de 1980 a 1989 el producto creció a una tasa promedio anual de 1.5%, de 1990 a 1999 de 3.1% y de 2000 a 2009 de 1.5 por ciento. Considerando períodos más extensos, la economía del país creció en promedio 6.4% de 1950 a 1982, 6.5% de 1960 a 1982 y 2.6 por ciento de 1983 a 2012 (ver cuadro 1).

2.2. Alternativa neoestructuralista

A consecuencia de la crisis de la deuda y del petróleo en los ochenta del siglo XX, el punto de vista estructuralista y sus recomendaciones respecto de la industrialización en México y los países de América Latina se sustituye por los lineamientos de los organismos financieros internacionales y de los países del centro. En este sentido, por lo que respecta a

las limitaciones del modelo de SI, existe una notable diferencia entre el planteamiento neoliberal y estructuralista. Mientras que la primera corriente hace una crítica feroz de los alcances del modelo de SI, lo cierto es que el cuerpo teórico estructuralista ayuda a entender la expansión industrial que en México experimentaron ciertas regiones y ramas de la actividad económica, así como la acumulación de conocimientos empresariales, tecnológicos, hábitos laborales e interacción de los agentes económicos.

Con la adopción de nuevos planteamientos teóricos y de política económica, el decenio de 1990 marcó una nueva realidad caracterizada por la apertura comercial, libre movilidad internacional de capitales, privatización y desregulación, en un contexto de globalización que acentúa las relaciones entre países, así como una mayor integración regional. Es así que la liberalización comercial y desregulación se ciernen sobre el pensamiento ortodoxo, hostil al pensamiento heterodoxo el cual realiza propuestas para revisar la apertura financiera, el diseño convencional del ámbito macroeconómico y la puesta en marcha de una nueva política industrial, tecnológica y comercial activas.

En el ámbito comercial, la propuesta neoestructuralista es consciente del contexto de un mundo globalizado y del entorno jurídico del nuevo marco de intercambio de bienes y servicios entre naciones. Quedó atrás la idea de protección de las industrias nacientes por medio del proteccionismo (ver tabla 1), pero se apoya la apertura comercial de forma gradual y selectiva, reforzada por un tipo de cambio real elevado y estable, a fin de lograr una competitividad basada en el fortalecimiento de la capacidad productiva y la innovación (Bielschowsky, 2009).

Tabla 1. Ideas centrales de la corriente estructuralista y neoestructuralista

Estructuralismo	<ul style="list-style-type: none">• La industrialización (década de 1950).• La necesidad de aplicar reformas en los ámbitos fiscal, financiero, agrario y administrativo, entre otros, para profundizar la industrialización y reducir la desigualdades (década de 1960).• La reorientación de los “estilos” de desarrollo (década de 1970).
Neoestructuralismo	<ul style="list-style-type: none">• Se conserva el enfoque central del pensamiento estructuralista, adecuado a la nueva realidad de apertura comercial, movilidad internacional de capitales, privatización y desregulación. Es decir, se plantean reformas de largo plazo discrepantes de la agenda neoliberal (década de 1990).• Las propuestas neoestructuralistas se mejoran, configurándose así una agenda de políticas que abarca los cuatro campos analíticos fundamentales de la CEPAL: macroeconomía y finanzas, desarrollo productivo y comercio internacional, desarrollo social y sostenibilidad ambiental (década de 2000).

Fuente: Bielschowsky, 2009

Con tales antecedentes, es hasta la crisis financiera de 2008 cuando se manifiesta con mayor intensidad la necesidad de devolver al Estado la conducción de las estrategias de desarrollo de los países latinoamericanos, redefiniendo su papel y sus formas de funcionamiento, pues si bien es cierto que desde el período de reformas se lograron cambios importantes en el ámbito macroeconómico, persisten viejas restricciones estructurales como la dinámica de la productividad, la heterogeneidad productiva y la creación y difusión de capacidades tecnológicas (Bárcena, 2010).

Un cambio estructural es entonces el marco de referencia para lograr una nueva senda de crecimiento inclusivo a partir de cambios cualitativos en la estructura productiva con mayor participación de los sectores intensivos en conocimiento, en un contexto de economías abiertas y con ello, incrementar los niveles de productividad y empleo, es decir, se convierte en un proceso dinámico, el cual se vincula con dos tipos de eficiencia. La primera

tiene que ver con procesos de innovación, altos niveles de productividad y arrastre dentro de los sectores con estas características, o bien hacia otros, la economía o la sociedad en su conjunto. La segunda eficiencia se vincula con sectores beneficiados por altas tasas de crecimiento de la demanda externa e interna y que tiene efectos positivos sobre la producción y el empleo.

Dicho cambio estructural también demanda una inserción en los mercados mundiales para fortalecer la demanda agregada interna, aumentar la producción, la creación de empleo y mejorar la distribución del ingreso. Lo anterior permitiría entrar en una senda de mayor crecimiento de largo plazo no comprometida con los problemas perennes de la cuenta corriente y el endeudamiento externo, puesto que exportaciones con mayores niveles de valor agregado generarán las divisas para cubrir los montos de las importaciones y el pago de intereses o factores en su caso, manteniendo estables los saldos de la cuenta corriente y de la deuda externa.

Por lo que respecta al plano macroeconómico, una relación estrecha entre la política industrial y la conformación de una política tecnológica para el desarrollo de capacidades, es requisito indispensable para generar efectos duraderos que rebasen meramente el corto plazo, objetivos de las políticas monetaria y fiscal en el plano ortodoxo. Por el contrario, una nueva macroeconomía debe tener como objetivo una tasa de crecimiento de largo plazo bajo el auspicio del cambio estructural, es decir, con una intervención activa, pero mejor coordinada y de largo plazo entre las políticas monetaria, fiscal y de tipo de cambio, con un cambio de visión para lograr algo más que meramente equilibrios cortoplacistas.¹³

¹³ Con la crisis de 2008 el punto de vista oficial aceptó la necesidad de cambiar la forma de ver a la macroeconomía de las últimas décadas, proponiendo flexibilizar el objetivo fundamental de la política

La ausencia de políticas industriales activas en México afectó la inversión desde la puesta en marcha de las políticas de ajuste en los ochenta del siglo pasado. Mientras tanto, países asiáticos se beneficiaban de la expansión del comercio mundial, logrando economías de escala y crecimiento con equilibrio externo. Las economías asiáticas, especialmente Corea del Sur y Singapur, pusieron en marcha políticas industriales y tecnológicas, conjugadas con políticas macroeconómicas, que permitieron alterar el sistema de precios relativos y de incentivos a favor de actividades que impulsaron un cambio estructural de sus economías (Amsden, 2004; CEPAL, 2012).

En otras palabras, las economías asiáticas de industrialización tardía pusieron énfasis en sectores comerciables estratégicos de arrastre. México, al ser una economía abierta en desarrollo, tiene como motor de crecimiento a su sector comerciable que muestra características que pueden ser mejoradas en mucho, por ello la necesidad de poner en marcha políticas que de manera coordinada, eleven los encadenamientos al interior del país o bien, que inserten a las micro, pequeñas y medianas empresas en las cadenas de valor internacional.

De la misma manera, es requisito indispensable elevar la productividad del sector no comerciable que mantiene cautivo el mercado interno gracias a la política proteccionista del modelo sustitutivo de importaciones que impidió la apertura comercial en momentos en que la CEPAL recomendaba realizarlo. Frente a tales desafíos, el financiamiento debería ser una herramienta útil; de ello existen diagnósticos y propuestas para incrementar el margen

monetaria y el uso de otras medidas como la política fiscal y de tipo de cambio para mejorar las perspectivas de crecimiento o bien, para afrontar de mejor manera posibles crisis en el futuro. Asimismo, existen estudios que critican el desempeño de las economías europeas debido a la inflexibilidad de la política monetaria y su nula relación con la política fiscal, que de coordinarse, podrían expandir el crecimiento económico en la región. Con respecto a la versión oficial véase Blanchard *et al.*, 2010; respecto de los estudios europeos remítase a Panico, 2011.

de financiamiento hacia el sector productivo del país, que también tiene que ver con la configuración de la política industrial y tecnológica mencionadas líneas arriba (Ros, 2013).

Aunque la perspectiva neoestructuralista es muy valiosa para dilucidar la conformación de un panorama industrial y de crecimiento alternativo, existen otras posturas teóricas no ortodoxas que refuerzan dicha visión. Según Rodrik, lo que un país produce es importante en términos de su desempeño económico, idea que retoma de Prebisch y que contradice los postulados de las reformas de los ochenta y noventa del siglo pasado: la estabilidad macroeconómica y asignar al mercado, con una estructura regulatoria adecuada, la orientación de la economía para que funcione independientemente y asigne los recursos con eficiencia. Sin embargo, lo que un país produce no es resultado del azar, sino de su estructura productiva que depende de estrategias públicas o de una significativa intervención estatal, lo que a su vez genera crecimiento económico, es decir, *converge*¹⁴ rápidamente cuando se aferra a los bienes de más alta productividad, pues ésta última se difunde al resto de la economía.

Contrario al principio estático de las ventajas comparativas, el cual postula la especialización como medio para que una país alcance la prosperidad, establece que para impulsar el crecimiento se requiere una dinámica que lleve al país a diversificar gradualmente las inversiones en una amplia gama de nuevas actividades, ya que los países prósperos son aquellos en los que se hacen nuevas inversiones en nuevas áreas. Aunque no existe una receta particular para lograr dicha meta en países pobres, debe aprovecharse la base institucional ya existente en los mismos, además de responder a los obstáculos concretos que impidan alcanzarla.

¹⁴ Cabe mencionar que esta postura difiere significativamente de la teoría de la convergencia propuesta por Robert Barro y Xavier Sala-i-Martin.

Si bien es cierto que el período de SI prolongó los incentivos a la planta industrial nacional y provocó muchas ineficiencias, la apertura indiscriminada del mercado asignó castigos repentinos. De acuerdo con el autor, hoy en día una política industrial efectiva debe combinar incentivos a industrias eficientes y castigarlas cuando no cumplen con sus objetivos, dentro de un marco cambiario competitivo, al que cataloga como la mejor política industrial. Precisamente en ello se basó el éxito de las economías asiáticas de exportación, es decir, en mantener tipos de cambio competitivos, incentivos a las empresas exitosas (en forma de subsidios a las exportaciones, incentivos fiscales y créditos subsidiados, entre otros mecanismos) y castigo a las que incumplían con las normas impuestas por su desempeño (Rodrik, 2005).

Un ejemplo adicional del éxito exportador en los últimos años se encuentra en lo realizado por China e India, quienes no fijaron su confianza en las fuerzas del mercado, sino que pusieron en marcha políticas a todas luces no convencionales en los noventa del siglo pasado: altos niveles de protección comercial, nula privatización, políticas industriales extensivas, inversión extranjera directa obligada a participar con inversiones locales, además de políticas fiscales y financieras laxas.

Como lo demuestra la experiencia (ver tasas de crecimiento de 1990 a 1999 en el cuadro 1), el crecimiento debido al descubrimiento de nuevos recursos naturales, exportaciones de maquilas o el *momentum* de la firma de un acuerdo comercial, se diluye con el tiempo. Para que el proceso sea permanente, debe buscarse la diversificación en nuevas áreas de bienes comerciados. En ello también descansa el éxito de las economías del sudeste asiático, en el constante fomento de la adopción de tecnología y diversificación (Rodrik, 2006).

Adicionalmente, existe en la economía mexicana un síntoma que justifica la adopción de medidas que aumenten los encadenamientos productivos, generen empleo y eleven el ingreso. La política industrial de SI estimuló la presencia, favoreció el crecimiento y diversificación de las empresas transnacionales, las cuales llevaron a cabo un proceso de *oligopolización* y *desnacionalización* al ubicarse en sectores de mayor concentración. Durante décadas dicho espectro viene favoreciendo la transferencia de recursos desde los sectores más débiles de productores y consumidores hacia los oligopolios, donde la tasa de rentabilidad y de crecimiento son más elevadas, haciéndolos más atractivos al financiamiento interno.

Con la concentración industrial se cumplió la predicción de Fajnzylber, quien predijo una redistribución regresiva del ingreso en el sector industrial debido a un mayor dinamismo de las empresas transnacionales, realidad que se vive en el sector de bienes comerciables sobre los no comerciables. La dinámica global de estas empresas determina a su vez el tipo y nivel de comercio exterior del país, situación que permite entender los márgenes de exportaciones e importaciones de bienes intermedios (Fajnzylber, 2006: 105-112).

Al contrario de lo anterior, la importancia relativa de las empresas nacionales en la producción industrial de los países del este asiático (específicamente Corea, Taiwán y Hong Kong) es notoriamente mayor, lo que configuró una vocación y competencia para definir opciones estratégicas de penetración en los mercados internacionales creando, con el esfuerzo interno, las ventajas comparativas del mundo actual, en un marco bien definido de intervención estatal (Fajnzylber, 2006: 187-210).

Frente a las enormes disparidades que crearon las distorsiones del modelo de SI en el ámbito industrial y su consecuente impacto al resto de la economía, además de los efectos de las políticas de ajuste, existen propuestas retomadas inicialmente por Fajnzylber para lograr la transformación productiva [pero de manera simultánea] con equidad y que las volvemos propias (Fajnzylber, 2006: 337-354):

1. Incorporación permanente del progreso técnico al sector productivo.
2. Desplazar la prioridad desde el conjunto del sector manufacturero, a los subsectores específicos que contribuyen a incorporar y difundir progreso técnico al conjunto del sector productivo.
3. Favorecer la inserción internacional sobre la base de impulsar la elevación de la productividad y la competitividad en sectores específicos.
4. Introducir modificaciones en las instituciones y políticas públicas con el objetivo de inducir en el sector privado, comportamientos coherentes con los criterios anteriores.
5. Promover un contexto institucional proclive a la colaboración estratégica entre gobierno, empresarios, sector educativo y sector laboral.

En México se han venido dando pasos enormes respecto al ámbito institucional, empero, el reto es cómo fortalecer la atención prestada a las instituciones y políticas encaminadas a favorecer la incorporación de progreso técnico e innovación en el sector productivo. Esta pareciera ser la reforma pendiente, donde un mejor diseño de la intervención estatal sea la alternativa frente a tantos intentos fallidos de los dictados ortodoxos.

Recapitulando, con la inviabilidad del modelo de SI de seguir operando, las políticas de ajuste de corte ortodoxo encontraron terreno fértil para comenzar a ser aplicadas a la economía mexicana. Dichas políticas han logrado un efectivo control del incremento de los precios a partir de un peso sobrevaluado (política monetaria) y un relativo equilibrio en términos del gasto público (política fiscal), en un contexto de apertura comercial indiscriminada. A pesar de los logros mencionados, la economía mexicana ha crecido a tasas muy bajas, incapaz de crear las fuentes de empleo que demandan millones de mexicanos.

Aunque la propuesta del presente capítulo no es proponer un retorno a la puesta en marcha de las políticas proteccionistas a ultranza, ya que además el contexto internacional en el cual se encuentra inmerso y comprometido el país lo impide, sí intenta presentar una alternativa teórica en términos del diseño y ejecución de una nueva política industrial, acorde al contexto internacional actual. Dicha política industrial debería estar acompañada de una política macroeconómica alternativa, efectiva en términos fiscales y monetarios, y que obedezca a las demandas en términos de crecimiento.

Un nuevo proteccionismo se basa entonces no en el sentido de proteger a industrias nacientes, puesto que se señaló que la sustitución de importaciones fue un fenómeno espontáneo de las economías latinoamericanas y de la mexicana de manera específica, sino dentro de un contexto que de manera comprometida estimule e incentive sectores basados en el conocimiento y la innovación por medio de la puesta en marcha de políticas de corte macroeconómico adecuadas, a decir, una política de tipo de cambio real, en un contexto responsable pero alternativo de las políticas fiscal y monetaria, con lo cual se da respuesta a las explicaciones limitativas respecto a que el mercado por sí solo asigna de forma eficiente

los recursos y las capacidades de las empresas. Esta pareciera ser la reforma pendiente sujeta al acuerdo no solo del Congreso, sino de todos los sectores productivos del país.

CAPÍTULO 3. EXPORTACIONES EN MÉXICO: UN ANÁLISIS DE COINTEGRACIÓN Y CAUSALIDAD: 1980-2012

A mitad de la década de los ochenta México inició una serie de reformas de tipo comercial y financiero, con el objetivo de sentar las bases de un modelo alternativo al de Industrialización y Sustitución de Importaciones dirigido por el Estado¹⁵ (SI), proceso que maduraría con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que recién acaba de cumplir veinte años. El cambio se basó en una drástica reducción de la intervención del Estado en la economía, como resultado de altos niveles de endeudamiento y déficit del sector público. Desafortunadamente, las tasas de crecimiento son desfavorables en el período de reformas comparadas con aquel de SI. Las explicaciones son variadas, pero las causas únicas.

En el contexto del comercio internacional, no son pocos los estudios que se pueden encontrar en la literatura respecto de las causas del bajo crecimiento en México durante las últimas tres décadas. Amsden (2004) pudo realizar un análisis de las diferencias respecto de los alcances en términos de crecimiento entre los países latinoamericanos y de industrialización tardía en Asia. Afirmó que en México, así como en los países de América Latina, no se conformaron industrias que invirtieran en sectores de alta tecnología, pues se puso más atención a los lineamientos del Consenso de Washington que a una efectiva política de sustitución de importaciones. Llegó incluso a afirmar que los planteamientos de Prebisch¹⁶ sí se habían cumplido en los países asiáticos, preguntándose si los de América

¹⁵ Existe una reflexión interesante en torno al término de Sustitución de Importaciones y sus variantes, además de las limitantes para nombrar de ese modo al Modelo. Véase Cárdenas, 2003.

¹⁶ Por planteamientos de Prebisch entendemos una salida al atraso por medio de la industrialización a través de la sustitución de importaciones y una regulación del comercio exterior. Esta última se convierte en condición necesaria para afrontar las crisis recurrentes de la balanza de pagos debido a los diferenciales de los términos de intercambio entre países exportadores de bienes de capital y materias primas, que solo podría

Latina serían capaces de lograr una efectiva sustitución de importaciones sobre la base de inversiones en sectores de alta tecnología, planteamiento que requiere indudablemente de una intervención estatal decidida, con el fin de, entre otros asuntos, sentar las bases en materia de desarrollo e investigación, además de educación.

Horn, Singer y Woetzel (2010), además de Linden, Dedrick y Kraemer (2011), señalan que en México no se crearon los encadenamientos productivos que hicieran de las exportaciones el motor no sólo del crecimiento, sino también del empleo, como se ha visto en otras economías fuertemente ligadas a la exportación; de haber sucedido lo anterior, el país habría accedido a una nueva fase de SI, promoción de exportaciones y el ensanchamiento de su mercado interno como está sucediendo en China.

López (1998) consideró que las exportaciones mexicanas realmente no estaban logrando su cometido, ya que las mismas están ligadas a conglomerados internacionales, lo cual impide que la mayoría de las empresas nacionales no estén incluidas en la cadena de valor y la generación de empleo. Agregó además que el bajo crecimiento del país se debía a un desaprovechamiento de la capacidad instalada, por lo que de aprovecharse en mayor medida dichas capacidades productivas, México tendería a dinamizar sus sectores económicos bajo la condición de una renovada participación del Estado, en una atmósfera de apoyo a sectores y ramas estratégicas. Para López, en el afán de los logros macroeconómicos, se alcanzaron altos niveles de desempleo y estancamiento. Señaló que de apoyarse a la industria y empresariado mexicanos, a fin de lograr mejoras tecnológicas y

lograrse por medio de una injerencia del Estado. Sin embargo, la regulación no debe ser permanente, sino que conlleva un calendario de apertura, con el fin de evitar distorsiones en el mercado como la asignación ineficiente de recursos y ganancias a sectores favorecidos por la protección (Lazzarini y Melnik, 2013).

organizativas en las firmas nacionales, cambiaría la estructura del comercio externo mexicano.

El punto de vista anterior se vincula estrechamente con el señalamiento de que bajas tasas de inversión física son un factor determinante en el lento crecimiento económico (más que una desaceleración del crecimiento de la productividad o una baja tasa de formación de capital humano). Ros postula que tales tasas obedecen a una contracción de la inversión pública (infraestructura) como resultado de los ajustes fiscales a la crisis de la deuda externa y al colapso del precio del petróleo de 1986, un tipo de cambio real apreciado a partir de 1990, el desmantelamiento de la política industrial durante el periodo de reformas y la falta de financiamiento bancario. De manera explícita, el segundo y tercer factores han afectado la rentabilidad de la inversión privada en el sector manufacturero (el sector de bienes comerciables en una economía abierta), mientras que el cuarto ha impedido la realización de proyectos de inversión potencialmente rentables (Ros, 2010).

Mientras tanto, Moreno y Ros (2008) señalan que la liberalización comercial permitió la especialización de tipo intraindustria e intrafirma a costa del deterioro de la producción nacional y por ende, de la productividad. Es decir, no obstante que en un número limitado de sectores la liberalización del comercio ha tenido por consecuencia un crecimiento acelerado de las exportaciones y de la productividad de la mano de obra, es discutible en general su efecto en el crecimiento económico, pues difícilmente puede afirmarse que la actual estructura industrial es capaz de generar desarrollo auto sostenido. En otras palabras, la mayoría de los sectores y empresas exportadoras carecen de enlaces o encadenamientos internos, frente a lo cual se requiere un giro radical de la política industrial, de lo contrario, seguiremos *entrampados* en actividades poco calificadas y mal remuneradas.

Por su parte, Sosa (2008) plantea para economías periféricas como la mexicana, la conformación de una teoría alternativa del crecimiento, puesto que los planteamientos de corte convencional aplicados a tales economías carecen de sustento, provocando efectos desastrosos. ¿De qué tipo? Ciertamente una que deje de lado los supuestos neoliberales, que más bien son una entelequia incluso para las propias economías desarrolladas. Agrega que aunque la estrategia sustitutiva de importaciones fue incompleta, tuvo éxito con el desarrollo del sector industrial, desembocando en la crisis de los años ochenta del siglo pasado que a su vez reorientó la estrategia de desarrollo seguida hasta entonces, a través de la restauración de los equilibrios macroeconómicos y la liberalización de la balanza de pagos (comercial y de capitales). Por cuanto toca a la estrategia de promoción de exportaciones, ésta ha sido un fracaso, pues a pesar del aumento exorbitante de las mismas en ciertas industrias, el proceso ha sido acompañado de una desustitución de importaciones.

El planteamiento anterior concuerda con la afirmación de Clavijo (2008) en el sentido de que los balances macroeconómicos y la apertura comercial han afectado el bienestar de los mexicanos. Afirma que las exportaciones mexicanas demuestran la calidad de enclave de las mismas, ya que en gran medida son de carácter maquilador. Es decir, en México existe un enclave exportador tecnificado y moderno, dentro de una planta productiva nacional caracterizada por importantes rezagos, puesto que la apertura comercial no dio tiempo al aparato productivo nacional a prepararse para competir en el mundo globalizado. El requisito para revertir dicha situación es llevar a cabo una selección de sectores estratégicos que posean ventajas comparativas y enlaces productivos, que en combinación con una buena educación, transparencia y acceso al capital, permita conformar las bases firmes para insertar a la industria nacional en la cadena global de valor, dejando de ser una economía

maquiladora y convertimos en productores importantes de bienes de medio y alto valor agregados.

Los estudios de Taylor y Vos (2001), Ganuza, Paes de Barros y Vos (2001), además de Ros y Bouillon (2001), también parecen confirmar que la apertura de la balanza comercial y la de capitales solo han logrado impedir mejoras en la equidad o en la reducción de la pobreza. Demostraron que la liberalización comercial ha tenido un impacto sobre la estructura del empleo por sectores, por grupos de ocupación, por niveles de educación y sobre los diferenciales en remuneraciones. Dicho de otro modo, los efectos de la liberalización de la cuenta corriente se dejan sentir en una mayor desigualdad entre grupos de trabajadores, en particular de los calificados y no calificados, contradiciendo las predicciones del Teorema de Stolper-Samuelson.¹⁷

Con los incrementos de productividad que llevan a un consumo más selectivo de bienes comerciados modernos, se han ampliado las diferencias de salario entre los trabajadores de estos sectores y aquellos ocupados en las actividades no comerciadas e informales. En suma, la reorganización de la producción en México elevó la demanda de mano de obra calificada, pero no hasta el grado de absorber a la mano de obra del sector no calificado, así como a la que anualmente se incorpora al mercado de trabajo, favoreciendo a los trabajadores calificados, generando movimientos de empleo hacia actividades informales o el desempleo, acrecentando la desigualdad y la pobreza.

La política monetaria adoptada con las reformas también juega un papel determinante en el magro crecimiento en México. Para Ibarra, desde el inicio de la década de los ochenta del

¹⁷ El Teorema de Stolper-Samuelson menciona que un incremento en el precio relativo de un bien incrementa, en términos de ambos bienes, la retribución real de aquel factor utilizado intensivamente en la producción del bien y disminuye, en términos de ambos bienes, la retribución real del otro factor (Chacholiades, 1993).

siglo pasado, los flujos de exportaciones tuvieron éxitos considerables, tanto en composición (similar a la que se observa en países con un ingreso per cápita superior al de México), como en tipo (corresponden en su mayor parte a bienes de nivel tecnológico medio o alto), diversificándose desde que entró en vigor el TLCAN. Sin embargo, debido al sesgo restrictivo de la política monetaria para controlar la inflación, el peso tiende a apreciarse en términos reales, afectando la rentabilidad de los sectores de bienes comerciables (Ibarra, 2008).

El efecto neto de las exportaciones en este contexto es discutible, frente a un aumento casi simultáneo de la tasa de importaciones (ver gráficas 2, 3 y 4), provocando desplazamientos de la producción local, fenómeno reconocido como una mayor elasticidad de las importaciones respecto del Producto Interno Bruto (PIB) después de la liberalización del comercio (Moreno-Brid, 1999; Pacheco-López, 2005b). Lo anterior tuvo su origen en la tendencia a combinar programas de estabilización basados en el tipo de cambio como ancla nominal con las reformas económicas (comercial y financiera como ya se señaló), lo cual derivó en procesos significativos de apreciación del tipo de cambio que a su vez impactó de manera negativa a la economía real, en particular a los sectores comerciables (CEPAL, 2012:24).

El presente capítulo muestra evidencia empírica de una causalidad no clara entre las exportaciones totales de México y el PIB real en el período 1980-2012 mediante técnicas econométricas de series de tiempo, refutando de ese modo los planteamientos que se han realizado en torno a que las exportaciones causan al producto agregado en México. A partir de ello, se plantea la necesidad de retomar los planteamientos de industrialización hacia

adentro, sin decir con esto que el país debe abandonar el proceso de apertura en el cual está inmerso, es decir, que las exportaciones *per se* sean la causa del bajo crecimiento nacional.

En otras palabras, se propone la necesidad de volver a considerar los planteamientos de corte prebischianos, pues la distorsión que existe sobre ellos es evidente (Amsden, 2004; Bielschowsky, 2009; Ferrer, 2010; FitzGerald, 2003), ya que el libre comercio entre desiguales no es la panacea para lograr un crecimiento sostenido (Gómez, 2003). En tal sentido, el trabajo pretende también mostrar que las metas que se perseguían con la liberalización comercial en la cual se adentró el país en los años ochenta, como su participación en la conformación de una zona de libre comercio con Canadá y Estados Unidos, no se alcanzaron.

Los objetivos de este capítulo son los siguientes. En primer término, mostrar una visión teórica de los planteamientos que analizan la relación que existe entre las exportaciones y el crecimiento, sin dejar de lado el papel que juegan las importaciones. Posteriormente se realiza una breve revisión de la literatura empírica a fin de poner de relieve tanto aquellos estudios que promueven el modelo liderado por las exportaciones, como aquellos que ponen en tela de juicio sus alcances. En seguida un análisis econométrico del sector externo en México, el cual conlleva un análisis de cointegración entre el PIB y las exportaciones totales mediante la técnica de Johansen, así como la causalidad de Granger para dilucidar la relación entre ellas. Finalmente se presentan las conclusiones.

3.1. Marco teórico

Los autores clásicos de la economía política manifestaron las ventajas del comercio internacional, ya que las naciones participantes resultaban beneficiadas con ello. Smith

partió del hecho de que los países debían especializarse y exportar las mercancías en las cuales poseían ventajas absolutas e importar aquéllas en las cuales sus socios tuvieran ventajas del mismo tipo. Dichas ventajas se sustentan cuando el producto de una industria en particular excede la demanda del país y por ende, tal excedente de producción debe ser enviado al exterior para cambiarse por otros bienes que necesita y demanda. En caso de no darse dicho intercambio ventajoso, cesaría parte del trabajo productivo de la nación, disminuyendo el valor de su producción anual (Smith, 1999:336).

Con ello Smith dejó de lado casi por completo¹⁸ la concepción que la teoría mercantilista tenía de las exportaciones, según la cual las ganancias que una nación obtiene consisten en aquello de que se desprende (*vende*) y no de lo que obtiene (*compra*). En ese sentido, las importaciones representan flujos que sustraen ganancias del país.

Para David Ricardo, un país tiene ventaja sobre otro en términos de sus ventajas comparativas, es decir, en términos de que produce con menores costos ciertas mercancías. Es ahí donde radica su capacidad exportadora, pero no gana simplemente por este hecho, sino que también gana al importar, ya que resultaría más oneroso producir internamente aquellos productos en los cuales no posee una ventaja comparativa.

En este contexto, la única ventaja directa del comercio exterior consiste en las importaciones, pues de este modo obtiene productos que, o bien no hubiera podido producir de ninguna manera, o produciéndolos le hubiera costado más trabajo y más capital que

¹⁸ La expresión excedente de producción parece significar que un país se encuentra obligado a producir aquello que exporta (*telas o trigo* en su ejemplo), de tal manera que, si no se necesita y se consumiera en algún otro sitio la parte que no se consume en el país, ésta se traduciría en pérdida, o, si no se produjera, permanecería ociosa la parte correspondiente del capital, y la masa de producción del país disminuiría en otro tanto. Cualquiera de estos dos supuestos es del todo erróneo. El país no produce un artículo exportable en mayor cantidad de la que necesita para su propio consumo porque esté obligado a ello, sino como la forma más económica de abastecerse de otras cosas (Mill, 1985: 496-503).

aquéllos que exporta para solventarlos. Sin embargo, Stuart Mill dilucidó adicionales efectos indirectos del comercio exterior, tales como la ampliación de los mercados que contribuye mucho a perfeccionar los procedimientos de producción, la industrialización para satisfacer nuevos gustos, además del incremento de la comunicación entre los países (Ricardo, 1973: 98-113; Mill, 1985: 496-503). Una actualización de lo anterior sugiere que de acuerdo a la teoría del comercio internacional, las exportaciones contribuyen al crecimiento económico debido a los siguientes medios: *i*) Facilita la explotación de economías de escala para pequeñas economías abiertas; *ii*) Mitiga la coacción de divisa extranjera para incrementar las compras de bienes intermedios y de capital; *iii*) Mejora la eficiencia por una mayor competencia; y *iv*) Propaga el conocimiento técnico en el largo plazo a través de los requerimientos de los compradores y del *learning by doing* (Hatemi-J e Irandoust, 2000).

En consecuencia, la doctrina de las ventajas comparativas sirvió de fundamento para justificar el fomento de las exportaciones desde el punto de vista del teorema Heckscher-Ollin, el cual establece que un país exportará bienes que utilicen sus factores abundantes (trabajo o capital), mientras que importará bienes que usen sus factores escasos. En otras palabras, si una nación posee abundancia del factor trabajo tiene una ventaja comparativa en ese sentido y exportará bienes intensivos en trabajo. Lo contrario sucedería con un país abundante en el factor capital, el cual a su vez exportará bienes intensivos en capital por tener una ventaja comparativa de tal factor (Chacholiades, 1993; Appleyard *et al*, 2006).

El teorema Heckscher-Ollin se conjugó en la década de los setenta del siglo pasado con la corriente ideológica de la apertura comercial, que sustentaba dos beneficios: control de las excesivas rentas que ciertos sectores habían obtenido con el modelo de SI, y el crecimiento

debido a la difusión de la tecnología y el conocimiento. Con la coyuntura del agotamiento del modelo, el paradigma del crecimiento liderado por las exportaciones (en inglés *Export Led Growth* o ELG) comienza a remplazarlo gracias al éxito de las economías del este asiático (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan), las cuales parecían probar de manera empírica los beneficios que la apertura traía consigo a saber, la adopción de mejores prácticas, promoción de desarrollo de productos y la exposición de empresas a la competencia externa.

Los argumentos en favor de la apertura comercial jugaron a su vez un papel muy importante en la nueva agenda de integración internacional, ya que encajaba con los intereses de las grandes corporaciones que buscaban establecer una nueva estructura económica global mejor conocida como globalización. La configuración anterior fue determinante en la expansión del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el consecuente establecimiento de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) jugaron un rol esencial al afianzar dicha agenda en México, ya que a partir de los choques petroleros y la crisis de la deuda en los setenta y ochenta del siglo pasado, el país tuvo que recurrir a solicitar asistencia financiera, la cual fue condicionada por los organismos multilaterales a la puesta en marcha de las políticas de liberalización y ajuste, entre las cuales la apertura comercial era de nodal importancia.

Si bien en los países del este asiático el paradigma ELG tuvo sus bases en la adopción de tecnología externa y con el tiempo, el desarrollo industrial interno, en México dicho paradigma sirvió para que el país se convirtiera en plataforma de las empresas

multinacionales en un contexto de creciente movilidad de capitales y de tecnologías, a costa de la desintegración industrial interna, un tipo de cambio sobrevaluado y represión salarial y de beneficios sociales, con el objetivo de atraer inversión extranjera.

Para 1994 el TLCAN se convirtió en la imagen ideal de una nueva era de globalización corporativa, conjugando los intereses de las empresas multinacionales bajo la bandera del libre comercio.¹⁹ En otras palabras, el paradigma ELG en el cual está inmerso México tiene sus bases en la relocalización de la producción y la diversificación de nuevas inversiones para crear fuentes de empleo y transferir tecnología en los sectores vinculados a las ramas en las cuales las multinacionales poseen injerencia directa. Empero, el país no está inmerso en un proceso de industrialización interna como sucedió con los países del este asiático y en la fase del modelo de SI, desintegrando cadenas de valor o encadenamientos productivos, agravando los desajustes de la balanza de pagos y socavando el crecimiento de la productividad, de los ingresos de los trabajadores y por tanto, de su consumo (Palley, 2011; Stiglitz, 1996; Wise, 2009).

El teorema neoclásico del comercio internacional de Heckscher-Ohlin fue fundamental en la incorporación mexicana a la era de integración comercial o globalización,²⁰ ya que justificó la sustitución del modelo proteccionista que cobijaba a ciertos sectores industriales, por otro que dejó de privilegiarlos. Sin embargo, el cambio del modelo de SI a aquel dirigido por el mercado no fue un proceso instantáneo, ya que durante muchos años se llevó a cabo una discusión nacional en el sentido de abrir las fronteras a la competencia

¹⁹ El modelo ELG se extendería a escala internacional con el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio en 1995 y la admisión de China al organismo en 2001.

²⁰ Con el libre comercio se buscaba igualar las retribuciones de los factores entre los países con quienes México iniciaba un proceso de integración comercial (Teorema de la igualación de los precios de los factores). Un incremento en el precio de los bienes en los cuales México tendría ventaja comparativa, elevaría la retribución real del factor utilizado intensivamente, es decir, trabajo (Teorema de Stolper-Samuelson).

internacional (Gazol, 2008). Por el contrario, gracias al endeudamiento externo, así como a los recursos logrados por las exportaciones petroleras en los años setenta, la decisión política fue en su momento de no comenzar un cambio estructural cuando el modelo ya mostraba claros síntomas de agotamiento.

Cuando el modelo llegó a su fase terminal, el gobierno mexicano tuvo que cumplir con los requerimientos de los organismos financieros internacionales para acceder a recursos externos. De esta manera, a finales de los ochenta México adoptó una estrategia dirigida por los lineamientos del denominado Consenso de Washington, el cual se cimentó en la liberalización comercial, una reducción de la intervención del Estado y libre movilidad de capitales (Williamson, 1990).

El objetivo era que las reformas macroeconómicas y de libre comercio animaran la inversión local y extranjera con el fin de que el país pudiera producir bienes comerciables, específicamente productos intensivos en trabajo, que en consecuencia impulsarían la economía del país en una trayectoria de alto y persistente crecimiento. Ahora, si bien los logros de las reformas macroeconómicas han sido marcados por bajos déficit públicos y niveles de inflación, el crecimiento económico ha sido por demás desalentador, por lo que aunque las políticas de cambio estructural muestran ser más que exitosas en dichos rubros, se logró por un giro radical de la política comercial, afectando a industrias tradicionales como a aquéllas que fueron sobreprotegidas durante el período de SI (Moreno-Brid, Rivas y Santamaría, 2005).

El paradigma del crecimiento liderado por las exportaciones (Export Led Growth) reemplazó al modelo de SI, bajo el argumento del vínculo existente entre exportaciones y

crecimiento económico. Sin embargo, una de las fallas del proceso de apertura en el contexto del mencionado Consenso es la carencia de una real transformación de la estructura productiva nacional mediante mayores montos de inversión e innovación tecnológica, así como bajos niveles de financiamiento (Kregel, 2008).

Los argumentos en favor de la apertura comercial y económica impulsaron la nueva agenda de integración económica internacional en favor de los intereses de las grandes corporaciones internacionales en busca de conformar una estructura económica global. Es así que México se convirtió en una plataforma exportadora de las corporaciones multinacionales, en lugar de desarrollar su propia capacidad industrial como sucedió con los Tigres Asiáticos. Dicho proceso se debió a la movilidad de capital y tecnología (Palley, 2011).

En este contexto y como se mencionó líneas arriba, de acuerdo con la versión clásica el libre comercio aumenta la riqueza de los actores involucrados, pues ningún país debería producir bienes si le resulta más barato comprarlos a otros, ya que éstos últimos tienen alguna ventaja en la producción de tales bienes (Valderrama, Ríos y Neme, 2011). Sin embargo, el libre comercio ha traído para México resultados pocos satisfactorios, al grado de mencionarse que el éxito exportador mexicano se debe a las importaciones que realiza (Lamy, 2012).

3.2. Breve revisión de la literatura empírica

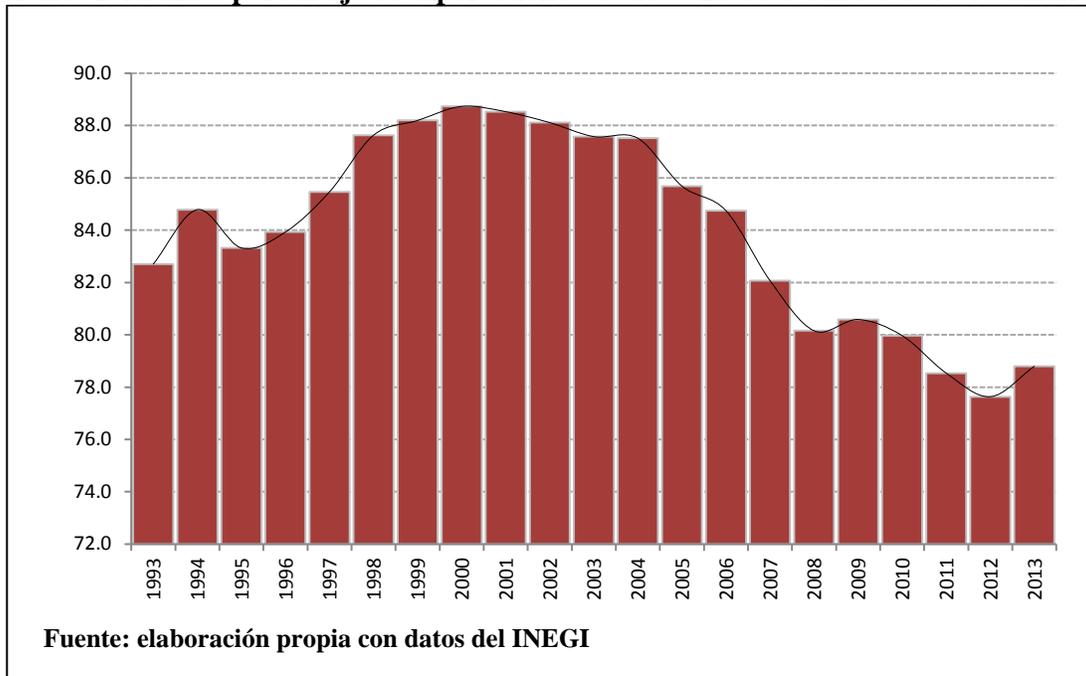
Después de una larga discusión nacional respecto al inicio de un período de promoción de exportaciones, el país llevó a cabo el proceso de apertura comercial en la década de los ochenta del siglo pasado. Años después, México inició pláticas con sus vecinos del norte en

aras de conformar una zona de libre comercio. El acuerdo se logró gracias al apoyo decidido de una nueva generación de tecnócratas mexicanos que buscaban por medio de una política orientada por el mercado, la liberalización, la privatización de empresas públicas y la desregulación de sectores económicos, que el país pudiera converger en términos económicos con su principal socio comercial, los Estados Unidos, lo cual se conjugó con las condiciones planteadas de los organismos multilaterales para asignar ayuda financiera.

Los países firmantes buscaban con la integración el beneficio común, del cual México se beneficiaría en mayor medida por medio del incremento del aprendizaje tecnológico e industrial y el aumento del ingreso per cápita. A partir de la apertura, es innegable que los montos comerciales entre los tres países que conforman el TLCAN han aumentado de manera exorbitante, a la par que los indicadores macroeconómicos del país y de Canadá han convergido a los correspondientes de Estados Unidos, lo cual es considerado un éxito.

Por otro lado, la dependencia que tiene México del mercado estadounidense no ha cambiado sustancialmente, sino que sigue siendo el principal para las exportaciones mexicanas. Si bien la gráfica 1 parece mostrar un comportamiento cíclico de los flujos comerciales al exterior que representa el mercado de Estados Unidos para México desde 1993 hasta 2013 (con un aumento de los montos desde 1995, alcanzando un máximo en 2000 y una disminución desde ese año que algunos autores atribuyen a la entrada de China a la OMC en 2001), casi el 80 por ciento de las exportaciones totales del país tienen como destino a nuestro vecino del norte (después de un punto de inflexión al alza en 2012 que comienza a atribuirse a la pérdida de competitividad de China por el aumento de los costos de producción).

Gráfica 2. México: porcentaje de exportaciones totales a Estados Unidos de Norteamérica



Desafortunadamente, lo mismo no puede mencionarse a nivel microeconómico. En dicho nivel, la experiencia muestra que México, e incluso Canadá, diverge de su vecino del norte debido a factores como la ausencia de una verdadera competencia, mayores lazos entre investigación y desarrollo, las universidades y el sector privado, además de la aplicación de mejores tecnologías en la extracción de recursos naturales y la producción de bienes y servicios, todo lo cual desanima la inversión (Wise, 2009).

A partir de la puesta en marcha del acuerdo comercial, vienen realizándose diversos análisis empíricos para explicar el magro crecimiento mexicano. Algunos muestran que el modelo exportador está logrando su cometido, mientras que otros muestran lo contrario. Dentro de la primera corriente, Rodríguez y Venegas (2011) llevaron a cabo técnicas de series de tiempo multivariadas, por medio de las cuales demostraron que las exportaciones y el PIB cointegran en el largo plazo, además de que las primeras causan en el sentido de Granger al producto agregado. Apoyan en tal sentido al planteamiento neoclásico del crecimiento

económico que menciona haber una correlación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto real, denominado como hipótesis *Export Led Growth* (ELG). Su período de análisis es de 1929 a 2009, en el cual el país transitó de una larga senda de economía cerrada a una abrupta apertura comercial. Para los años en los cuales sobresalen rupturas estructurales, utilizaron variables *dummy*, concluyendo que además de la causalidad señalada, existe un equilibrio de largo plazo entre las variables citadas.

Anterior a dicho estudio, Vasquez y Oladipo (2009) ubicaron un mejor comportamiento de la causalidad de las exportaciones al producto en México a partir de la liberalización comercial, a través de un modelo VAR de series de tiempo que conlleva el análisis de impulso respuesta y descomposición de la varianza, confirmando el paradigma *ELG*. Para lo anterior delimitó dos períodos de observaciones: el primero del primer trimestre de 1980 al cuarto de 1993, y el segundo del primer trimestre de 1994 al último de 2002. A pesar de ello, distinguió la inexistencia de causalidad desde la inversión extranjera directa hacia el producto y las exportaciones.

El que haya una condición de equilibrio largo plazo entre el producto agregado y las exportaciones o bien, una causalidad entre dichas variables, en realidad no tiene nada de extraordinario, pues la teoría marca que el primero depende de las segundas. Sin embargo, los autores no mencionan de qué nivel es el crecimiento del producto en un contexto de apertura, mucho menos el papel de las importaciones en el largo plazo y su influencia en el producto durante el período de apertura comercial.

Por el contrario, también existen versiones que ponen en tela de juicio el desenvolvimiento económico del país a partir de la liberalización comercial. Por ejemplo, Pacheco-López

(2005b) demostró a través de un Modelo Autorregresivo de Rezagos Distribuidos (ARDL) que la apertura comercial drástica a partir de 1986 animó en mayor medida el crecimiento de las importaciones sobre las exportaciones, debido a una elasticidad mayor de las primeras sobre las segundas, vulnerando al sector industrial mexicano y haciéndolo dependiente de insumos extranjeros. Así mismo, los resultados a los que arribó formulando un modelo restringido de la balanza de pagos, muestran que los efectos de la apertura sobre la balanza de pagos limitan el crecimiento del país. Cabe mencionar que dicha metodología ya había sido aplicada, pero en un contexto de cointegración (Moreno-Brid, 1999).

La misma autora puso en entredicho los efectos de la inversión extranjera directa en México a partir de los procesos de apertura y liberalización comercial y de capitales (Pacheco-López, 2005a). Ciertamente los flujos de inversión extranjera directa en México impulsaron a las exportaciones, pero a costa de la destrucción de industrias locales, con efectos adversos en la industrialización doméstica y en la polarización de la economía mexicana. A partir de la liberalización comercial, el Estado mexicano relegó la puesta en marcha de una política industrial y comercial a fin de lograr una efectiva estrategia orientada al desarrollo que garantice un mejor balance entre el crecimiento de las exportaciones y de las importaciones sin restringir el crecimiento de largo plazo. El estudio se logró gracias a un análisis de cointegración de Johansen, así como de causalidad de Granger.

Guerrero (2006) analizó empíricamente el crecimiento económico en México durante el período 1929-2003 a través de variables como el PIB, exportaciones, importaciones, tipo de cambio, ingreso del resto del mundo y elasticidades, mediante un estudio de cointegración de largo plazo (técnica de Johansen). Concluyó que aunque el crecimiento económico de

México está ligado básicamente a la dinámica productiva de nuestro vecino del norte y a la evolución de los términos de intercambio, conviene incrementar la competitividad interna para mejorar las exportaciones netas y, en consecuencia, promover el crecimiento económico. Frente a tal perspectiva, recomienda instrumentar políticas que coadyuven al incremento de la productividad del trabajo y que promuevan las ganancias de competitividad de las empresas, así como evitar la sobrevaluación del peso respecto al dólar para estimular las exportaciones y evitar que se continúen destruyendo las cadenas productivas por las importaciones indiscriminadas.

Ibarra (2008) notó que las exportaciones mexicanas a partir de la liberalización comercial influyen las importaciones de bienes intermedios, lo cual genera crecimiento económico bajo. Así mismo, dilucidó una injerencia decisiva de la política monetaria del país en el tipo de cambio real a fin de mantener estables los precios internos, lo cual impide la sustitución de insumos importados. Lo anterior logró realizarlo a través de técnicas de cointegración en el período que va de 1993 a 2006.

Mediante diversas técnicas econométricas de series de tiempo, Romero (2010 y 2013) lleva a cabo observaciones del comercio exterior mexicano, llegando a concluir que los incrementos sobresalientes de los montos de exportaciones mexicanas son limitados, pues están ensombrecidos por los mayores montos de importaciones. De manera específica, las exportaciones manufactureras tienen limitado, si no es que nulo, impacto en la economía nacional, pues las importaciones de bienes intermedios impiden una efectiva industrialización del país, que de llevarse a cabo estimularía un verdadero proceso de crecimiento sostenido y autosustentable.

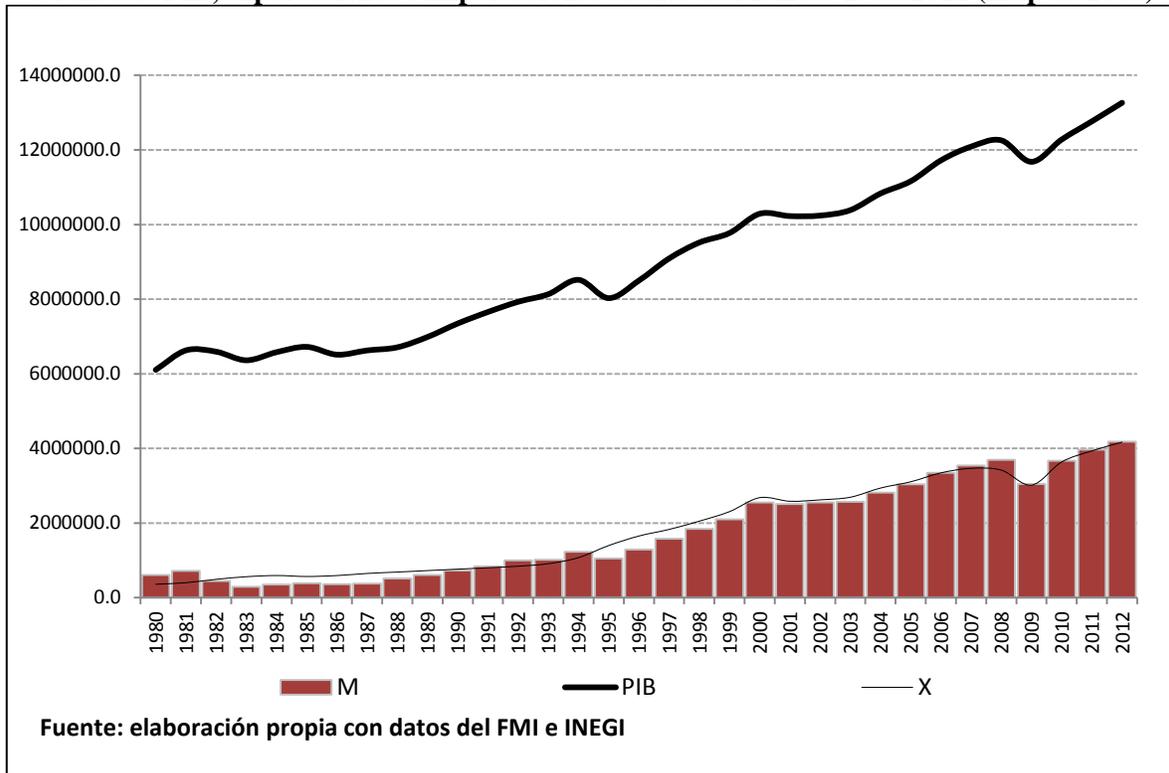
Aunque varios de los estudios citados mencionan que las importaciones juegan un papel determinante en la configuración de las exportaciones mexicanas y su limitado efecto en el producto agregado debido a que condiciona los bajos o nulos encadenamientos productivos al interior del país, no lo justifican de manera estadística. En este sentido, el siguiente apartado se engloba en los trabajos que critican los resultados del proceso de apertura comercial, no porque el comercio internacional sea maléfico para el país, sino por el tipo de importaciones que realiza, condicionando la planta productiva nacional, la baja generación de empleo y los bajos niveles de valor agregado.

3.3. Datos y metodología empírica

A continuación se presentan los datos y la metodología empírica de la investigación. En primer término, la gráfica 2 indica el comportamiento del PIB, de las exportaciones y de las importaciones totales en millones de pesos de 2008 de 1980 a 2012. Como puede apreciarse, las dos variables muestran una tendencia creciente, aunque con puntos de inflexión en los años de 1982, 1994 y 2008 para la variable PIB, los cuales delimitan las crisis del país y los períodos que conllevan a la recuperación. Queda de manifiesto el valle de la década de los ochenta del siglo pasado, período bien conocido como década perdida.

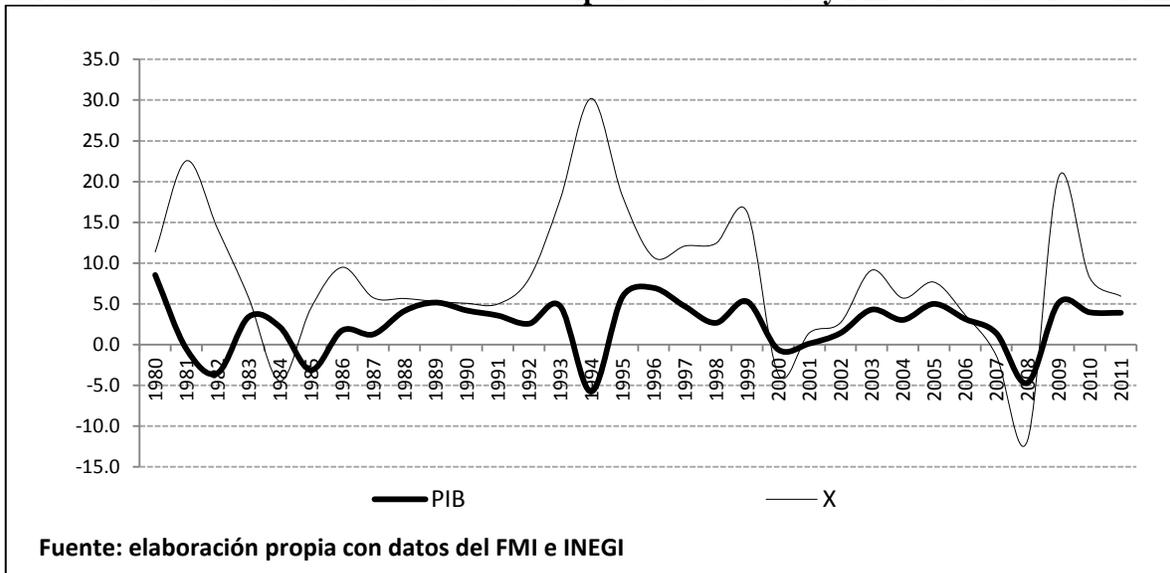
Por lo que respecta a las exportaciones e importaciones de manera paralela, se manifiesta un crecimiento más agudo de las mismas a partir de 1994, cuando entró en vigor el TLCAN. Se aprecia cómo a partir de dicho año tanto las exportaciones e importaciones, como el Producto se mueven de manera conjunta, síntoma de una posible relación de largo plazo, aunque también advierte técnicamente de una posible relación espuria a considerarse en la modelación econométrica.

Gráfica 3. PIB, exportaciones e importaciones totales de México: 1980-2012 (mdp de 2008)



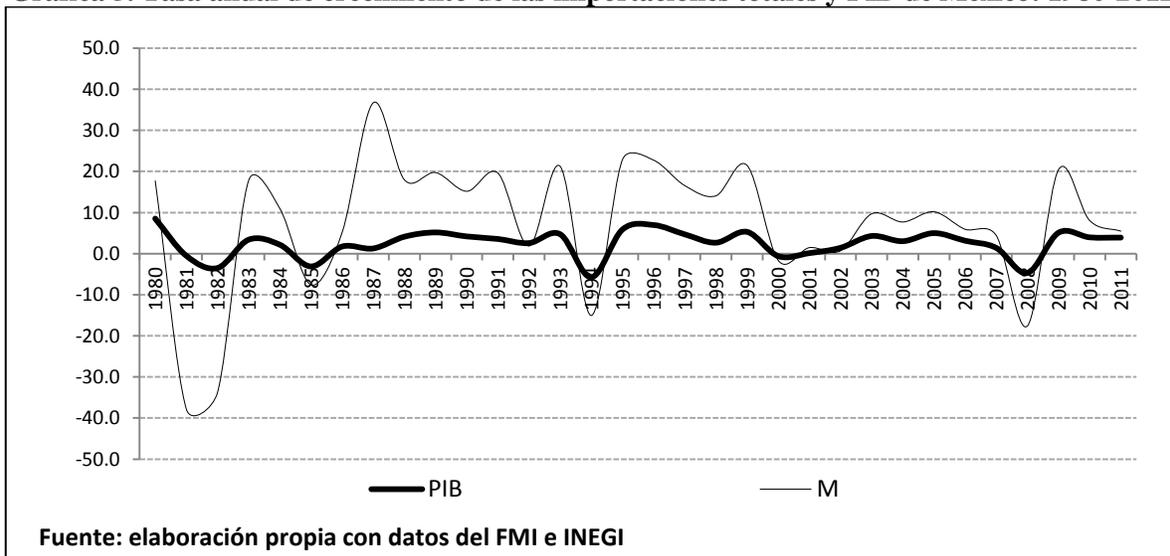
La gráfica 4 exhibe la tasa de crecimiento anual de 1980 a 2012 de las exportaciones totales, así como del PIB. Para los años de 1983 y 2005 ambas variables muestran una relación inversa a partir de las crisis de 1982 y 1994. Sin embargo, a lo largo de los demás años del período se aprecia que ambas variables mantienen el mismo comportamiento, que pudiera explicarse por una pérdida de competitividad de las exportaciones mexicanas, o bien, por una disminución considerable de la demanda de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos de Norteamérica, en períodos de crisis internacionales.

Gráfica 4. Tasa anual de crecimiento de las exportaciones totales y PIB de México: 1980-2012



Por su parte, la gráfica 5 manifiesta la tasa de crecimiento anual de las importaciones totales y del PIB de 1980 a 2012. Sobresale que el comportamiento de las importaciones es más estable que el de las exportaciones, con cierta diferencia en el año de 1988, cuando tales variables parecen mostrar una casi imperceptible relación inversa. Lo más notable tanto de los flujos de exportaciones como de importaciones totales, es que los montos son prácticamente equiparables.

Gráfica 5. Tasa anual de crecimiento de las importaciones totales y PIB de México: 1980-2012



En este sentido, ¿cómo medir las ventajas o desventajas del comercio internacional de México? ¿Es posible modelar una relación en la cual el producto agregado esté en función directa de las exportaciones e indirecta de las importaciones totales? Según los datos estadísticos disponibles, no es permisible modelar una relación de este tipo, ya que los flujos del comercio exterior mexicano presentan una alta correlación (ver cuadro 1), frente a lo cual se presentaría un problema de multicolinealidad. Frente a dicha condición, es prácticamente lo mismo modelar el producto agregado en función tanto de las exportaciones como de las importaciones totales. Empero, la modelación será en función de las exportaciones como dicta la teoría.

Cuadro 2. Coeficientes de correlación entre el PIB, exportaciones e importaciones totales

	<i>PIB</i>	<i>X</i>	<i>M</i>
<i>PIB</i>	1		
<i>X</i>	0.9895	1	
<i>M</i>	0.9925	0.9906	1

Fuente: elaboración propia

El comportamiento de las variables en la gráfica 3 manifiesta una aparente carencia de estacionariedad, es decir, que poseen raíces unitarias. Para corroborar lo anterior se llevaron a cabo pruebas de raíces unitarias a las variables en logaritmos y así conocer si se comportan como caminatas aleatorias. Ante tal situación, empleamos la metodología de Johansen para vislumbrar que las series cointegren a través de pruebas del rango de Γ_k , es decir, la matriz de parámetros vinculada al vector de rezagos en los niveles de las variables del modelo de corrección de error (MCE) del VAR de m variables:

$$(1) \quad \Delta X_t = \Gamma_1 \Delta X_{t-1} + \Gamma_2 \Delta X_{t-2} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta X_{t-k+1} + \Gamma_k X_{t-k} + \phi D_t + v_t$$

En la ecuación anterior, la solución en niveles de largo plazo está definida por Γ_k , mientras que k , siendo lo suficientemente grande, asegura que v_t sea un vector *i.i.d.* (gaussiano de ruido blanco que se distribuye idéntica e independientemente con media cero y varianza finita). La metodología de Johansen concibe la estimación del modelo de corrección de error en forma vectorial (VECM) de la siguiente manera:

$$\Delta y_t = \gamma_{10} + \alpha_1 \hat{e}_{t-1} + \sum_{i=1}^n \gamma_{1i} \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \phi_{1j} \Delta x_{t-i} + u_{1t}$$

$$\Delta x_t = \gamma_{20} + \alpha_2 \hat{e}_{t-1} + \sum_{i=1}^n \gamma_{2i} \Delta y_{t-i} + \sum_{i=1}^m \phi_{2j} \Delta x_{t-j} + u_{2t}$$

Los residuos de la ecuación de cointegración rezagados un período están representados por \hat{e}_{t-1} . A partir del presente método de estimación, será posible probar la causalidad en el sentido de Granger (Rodríguez y Venegas, 2011).

En el cuadro 3 se presentan las pruebas de raíces unitarias para las variables del producto interno bruto y las exportaciones totales en logaritmos y primeras diferencias. Se presentan las pruebas de Dickey-Fuller Aumentada (ADF), Dickey-Fuller con mínimos cuadrados generalizados (DF-GLS) y Phillips-Perron (PP), por medio de las cuales se acepta la hipótesis nula de raíces unitarias para las series en niveles. Por el contrario, al realizarse las pruebas en primeras diferencias, no es posible aceptar la hipótesis nula de raíces unitarias, por lo que se concluye que son $I(1)$. Cabe mencionar que las pruebas se aplicaron a tres modelos: 1) sin intercepto y sin tendencia, 2) con intercepto y 3) con intercepto y tendencia.

Asimismo, se llevó a cabo la prueba KPSS de estacionariedad a las variables en cuestión. A partir de las pruebas en niveles, los resultados muestran que tanto el producto como las exportaciones poseen una raíz unitaria, mientras que sucede lo contrario con las variables

en primeras diferencias, corroborando el argumento que son $I(1)$. Frente a tales definiciones, es decir, existencia de raíces unitarias en las series objeto de estudio, es posible llevar a cabo un análisis de equilibrio en el largo plazo a través de la técnica de cointegración.

Cuadro 3. Pruebas de raíces unitarias para las series: 1980-2012

Variable	Modelo	Prueba			
		ADF	DF-GLS	PP	KPSS
LPIB	1	4.1961 <i>(-1.95)</i>	-	6.9352 <i>(-1.95)</i>	-
	2	0.0049 <i>(-2.96)</i>	1.0745 <i>(-1.95)</i>	0.4024 <i>(-2.96)</i>	0.6538 <i>(0.46)</i>
	3	-2.6220 <i>(-3.56)</i>	-2.6095 <i>(-3.19)</i>	-2.4800 <i>(-3.56)</i>	0.1062 <i>(0.15)</i>
Δ LPIB	1	-4.2746 <i>(-1.96)</i>	-	-4.3624 <i>(-1.96)</i>	-
	2	-3.8426 <i>(-2.98)</i>	-4.3062 <i>(-1.95)</i>	-6.0024 <i>(-2.96)</i>	0.1603 <i>(0.46)</i>
	3	-3.9017 <i>(-3.59)</i>	-3.1838 <i>(-3.19)</i>	-6.1064 <i>(-3.56)</i>	0.1289 <i>(0.15)</i>
LX	1	5.4753 <i>(-1.95)</i>	-	4.7203 <i>(-1.95)</i>	-
	2	-1.3619 <i>(-2.96)</i>	0.1245 <i>(-1.95)</i>	-1.3619 <i>(-2.96)</i>	0.6508 <i>(0.46)</i>
	3	-1.1176 <i>(-3.56)</i>	-1.9279 <i>(-3.19)</i>	-1.3731 <i>(-3.56)</i>	0.1116 <i>(0.15)</i>
Δ LX	1	-2.5456 <i>(-1.95)</i>	-	-2.3905 <i>(-1.95)</i>	-
	2	-3.8279 <i>(-2.96)</i>	-3.8430 <i>(-1.95)</i>	-3.7401 <i>(-2.96)</i>	0.1824 <i>(0.46)</i>
	3	-3.8668 <i>(-3.56)</i>	-4.0022 <i>(-3.19)</i>	-3.7716 <i>(-3.56)</i>	0.1165 <i>(0.15)</i>

Fuente: elaboración propia

Se aplicaron las pruebas ADF (Dickey Fuller Aumentada), PP (Phillips Perron), DF-GLS (Dickey Fuller con mínimos cuadrados generalizados) y KPSS (Kwiatkowski, Phillips, Schmidt y Shin), considerando tres modelos diferentes: 1) sin intercepto y sin tendencia, 2) con intercepto y 3) con intercepto y tendencia. Las letras en negritas indican que la prueba de raíz unitaria no es significativa al 95% de confianza. Los números entre paréntesis y cursivas indican los valores críticos al nivel del 5%.

Pruebas realizadas en Eviews 6.0

A fin de comprobar que existe un vínculo de largo plazo entre el producto agregado y las exportaciones totales, se realiza la prueba de Johansen con un rezago bajo los criterios plasmados en el cuadro 3 a partir de las pruebas de identificación del modelo VAR. El valor p de la prueba de la traza indica el rechazo de la hipótesis nula de que no existe una

relación de cointegración al 5% de significancia. La segunda línea refleja por el contrario un valor p alto, lo que demuestra la presencia de un vector de cointegración en las series objeto de estudio (ver cuadro 4). Cabe mencionar que al modelo se agregó una variable dummy con valor de uno para los años de 1983, 1995 y 2009 para asentar los impactos de las crisis que se suscitaron en 1982, 1994 y 2008 y que tuvieron efectos en la primera serie de años señalados.

Cuadro 4. Identificación del modelo

Rezagos	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	0.0012	-1.0190	-0.8322	-0.9592
1	164.2549*	2.92e-06*	-7.0698*	-6.6962*	-6.9503*
2	5.7070	3.03e-06	-7.0410	-6.4805	-6.8617
3	1.7979	3.71e-06	-6.8560	-6.1087	-6.6170

* Indica el rezago seleccionado por el criterio

LR: Prueba del estadístico secuencial modificado LR

FPE: Error de predicción final

AIC: Criterio de Akaike

SC: Criterio de Schwarz

HQ: Criterio de Hannan-Quinn

Cuadro 5. Resultados de la prueba de la traza de Johansen

Período	$H_0: rango = p$	$-T \sum_{i=r+1}^p \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1})$	Valor-p	95%
1980 – 2012	$p = 0$	27.6711*	0.0040	20.2618
	$p \leq 1$	7.0646	0.1230	9.1645

Fuente: elaboración propia

* Indica el rechazo de la hipótesis nula al 5% de significancia

Prueba realizada en Eviews 6.0

La ecuación de largo plazo o de cointegración se presenta a continuación, donde se aprecia los errores estándar entre paréntesis. Esta relación de largo plazo, aunque muestra equilibrio entre las variables, no presenta claridad en cuanto al signo de los flujos de exportación. Ciertamente, diversos estudios muestran que existe una relación de largo plazo, pero no la muestran. Ahora bien, puesto que no se incorporaron los flujos de importaciones para evitar un problema de multicolinealidad, mencionamos como hipótesis

que al hacerlo dichos flujos tomarían valores contrarios, lo cual cancelaría efectos de alto impacto que pudiera generar el comercio internacional en el país. En otras palabras, siendo los montos de exportaciones muy parecidos a las importaciones, los efectos que pudieran ejercer sobre el producto agregado se cancelan.

$$LPIB = 16.38 - 0.22LX$$

(7.05) (0.49)

Para observar la normalidad de los residuos del MCE se llevó a cabo la prueba de Urzua debido al número de observaciones del modelo (ver cuadro 6). En el mismo se aprecia que los residuos se distribuyen de manera normal. Asimismo, el cuadro 6 permite vislumbrar que los residuos no presentan problemas de autocorrelación.

Cuadro 6. Pruebas de diagnóstico para los residuos del MCE

Prueba	Urzua	
	Estadístico	Probabilidad
Asimetría	0.6026	0.7399
Curtosis	0.1704	0.9183
Jarque-Bera	3.6363	0.9337
Prueba	Estadístico	Probabilidad
Autocorrelación		
LM(1)	4.4153	0.3527
LM(2)	0.7213	0.9487
LM(3)	1.1054	0.8934
LM(4)	3.0748	0.5454

Fuente: elaboración propia

Los números entre paréntesis son los rezagos incorporados en cada prueba

Prueba realizada en Eviews 6.0

Como se mencionó líneas arriba, la metodología utilizada permite conocer la causalidad de Granger. En este sentido, la hipótesis nula propone que el PIB no causa a las exportaciones o viceversa. Con los valores p estimados, no es posible rechazar las hipótesis nulas de que no existe una relación causal entre las dos variables. En otras palabras, de acuerdo al cuadro

7 se observa la inexistencia de causalidad de las exportaciones totales al producto interno bruto, y de este último a las exportaciones en el período de estudio. Sin embargo, lo anterior no quiere decir que las variables no ejerzan una influencia directa de manera mutua, sino que no es clara la relación. Un análisis más pormenorizado tendría que estar ligado a la injerencia de otras variables, como las de tipo monetario, lo cual amerita una investigación alterna.

Cuadro 7. Causalidad en el sentido de Granger

Hipótesis nula	χ^2	Valor-p
PIB no causa a X	0.3513	0.5534
X no causa a PIB	0.3685	0.5438

Fuente: elaboración propia

Prueba realizada en Eviews 6.0

Recapitulando, la presente investigación muestra que aunque existe una relación de largo plazo entre el producto interno bruto y las exportaciones totales de México en el período de estudio, la misma no es clara en términos de signo y causalidad. Un estudio más pormenorizado de variables económicas podría dar luz sobre este espectro, lo cual escapa a los alcances de la presente investigación. Según se vio en la revisión de la literatura, de manera teórica y empírica se muestra que las exportaciones animan el crecimiento del producto. Pero también existen numerosos estudios que ponen en entredicho el esquema del comercio exterior mexicano.

Ciertamente las exportaciones influyen de manera positiva en el crecimiento de una economía. Sin embargo, debe tomarse en cuenta las bases y los antecedentes en que se dan dichos flujos. Para el caso de México, el incremento de las ventas de productos al exterior se viene dando bajo un contexto de crecientes montos de importaciones, restricciones de las cuentas externas y del tipo de cambio. Dichos factores ponen en entredicho el éxito del modelo exportador mexicano.

Por otro lado, la falta de contundencia del hecho que el producto no cause a las exportaciones, pone de manifiesto la carencia de un esquema que de manera integral sienta las bases para la conformación de un modelo de desarrollo nacional en pos de una política industrial y comercial que genere crecimiento sostenido. Dicho modelo debería basarse en la coparticipación y acuerdos entre procesos de investigación, desarrollo y mejores niveles educativos, en un entorno institucional que anime la inversión y por ende, la generación de empleo, factura pendiente para millones de mexicanos.

Los resultados hasta ahora mostrados por el modelo exportador mexicano, refutan los planteamientos bajo los cuales se orientó el proceso de apertura comercial. La ausencia de un proceso adaptativo, de preparación o retroalimentación, viene beneficiando a conglomerados industriales internacionales o bien, a monopolios nacionales. Así, tampoco se cumplieron los argumentos que pregonaban la superación de los niveles de pobreza de millones de mexicanos por la adopción de medidas de corte neoclásico del comercio internacional en un contexto de proximidad del país con el mercado mundial más grande del mundo.

Si México continúa atrapado en los ámbitos mencionados, seguiremos estancados en los procesos productivos que delimitan la generación de bajo valor agregado, endeble o nulos encadenamientos productivos internos, además de bajos niveles de innovación, todo lo cual desanima la inversión, por más que sigamos buscando nuevos acuerdos comerciales.

En cuanto al modelo ELG de manera explícita, varios estudios han señalado sus limitaciones debido a diversos problemas estructurales. Uno de ellos tiene que ver con los niveles de endeudamiento de los consumidores estadounidenses, lo cual contradice el fundamento del mismo, es decir, en la fortaleza de tal mercado para adquirir los productos

de exportación de México y que justificaría a su vez, los flujos de inversión extranjera directa. Siendo el mercado de EU el principal para el país, lo anterior hace pensar que el paradigma se agota. A lo anterior habría que agregar la competencia por los mercados de las economías desarrolladas (con altos niveles de endeudamiento tanto del sector privado como del público) de las economías emergentes, además de la competencia con China.

Frente a tal panorama, una alternativa es reorientar las estrategias enfocadas a fortalecer el modelo liderado por las exportaciones (como atraer inversión extranjera directa orientada a las exportaciones, sin que lo anterior quiera decir que se abandone todo esfuerzo por exportar, pues de lo contrario no se podrían solventar los bienes intermedios y finales que no se producen en el país), por aquel liderado por la demanda interna (*domestic demand-led growth* o DLG), lo cual quiere decir considerar los elementos exitosos pero actualizados del modelo SI: *i)* Incrementar la inversión pública en infraestructura; *ii)* Aumentar la inversión en salud, educación, investigación y desarrollo; *iii)* Fijar un tipo de cambio competitivo; *iv)* Diseñar una política fiscal vinculada con la política monetaria de corte anticíclico; *v)* Ejecutar una reforma fiscal que grave más a los sectores de altos ingresos y menos a los de bajos ingresos (Palley, 2002; Rodrick, 2005 y 2006; Ros, 2013).

Anexo estadístico

Año	PIB	X	M
1980	6105872	360397.1	610497.4
1981	6627249	401371.1	718671.8
1982	6592673	491892.6	446635.6
1983	6362331	561879.5	295696.9
1984	6579031	594184.8	348370.1
1985	6721994	567688.8	386636.3
1986	6512766	593185.7	357315.2
1987	6625857	649479.8	375704.3
1988	6709746	686908.6	513638.9
1989	6986874	725798.6	605926.2
1990	7347700	764303.5	725561.6
1991	7655833	803055.7	835684.7
1992	7929094	843082.7	999614.9
1993	8132915	911304.7	1018203.2
1994	8517387	1073502.4	1234599.7
1995	8026898	1397634.2	1048899.3
1996	8498459	1652435.7	1288931.7
1997	9090197	1829509.9	1582110.1
1998	9517604	2050797.7	1844101.6
1999	9771440	2305436.8	2103602.2
2000	10288982	2680797.6	2555382.5
2001	10226683	2584395.8	2513686.6
2002	10240173	2621668.2	2550457.6
2003	10385857	2692286.0	2568125.0
2004	10832004	2938157.0	2817488.0
2005	11160493	3106033.0	3034699.0
2006	11718672	3344215.0	3344013.0
2007	12087602	3466167.0	3542255.0
2008	12256863	3419442.0	3698252.0
2009	11680750	3016579.0	3047831.0
2010	12277659	3636382.0	3671446.0
2011	12764450	3935141.0	3966992.0
2012	13263601	4168771.0	4183838.0

Producto Interno Bruto (PIB), Exportaciones totales (X) e Importaciones totales (M) en millones de pesos de 2008. Fuente: Fondo Monetario Internacional (FMI) e Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI)

CAPÍTULO 4. PERSPECTIVAS Y PROSPECTIVAS DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO

El presente capítulo se divide en tres apartados. En el primero de ellos se realiza un recuento somero de la política industrial desde los años de la Segunda Guerra Mundial hasta 1981. Con dicha periodización se trata de poner énfasis en la guía del Estado para llevar a cabo un proceso de industrialización centrado en el mercado interno. Así mismo, se plantea que el país no tenía como prioridad el mercado externo en su política de industrialización, es decir, dicha política no fue diseñada con el fin de ganar mercados en el exterior a partir de sectores selectivos.

Por el contrario, en la década de los 70 el país se adentró en una polémica en cuanto a abrir sus fronteras al comercio internacional, por medio de la confrontación de aquéllos que pugnaban por la liberalización comercial y los que se oponían. El auge petrolero permitió que el país siguiera ejerciendo una política fiscal y comercial acorde a un proyecto de industrialización basado en la industria extractiva. Sin embargo, la crisis de la deuda a inicios de la década de los ochenta del siglo pasado, con efectos en las cuentas gubernamentales y el aumento de los precios, provocó que México se sometiera a los lineamientos de ajuste planteados por los organismos multilaterales, los cuales estaban diseñados por una nueva corriente del pensamiento económico tanto fuera, como dentro del país.

Los ajustes llevados a cabo por el gobierno mexicano incluyeron casi de manera nodal a la liberalización comercial, objeto del segundo apartado. En éste se plantea la transición que sufrió la industria mexicana al relegar a la sustitución de importaciones por la promoción de exportaciones. Se muestra que el Estado mexicano fungió como garante de una nueva

división internacional del trabajo, en la que el país funge como receptor de bienes intermedios para dedicarse a actividades de ensamblaje. Dicha división está focalizada en pocos sectores, beneficiando fundamentalmente a los trabajadores vinculados con los sectores exportadores.

Los salarios de los trabajadores del sector manufacturero, muchos de ellos vinculados con los sectores de exportación, no muestran mejoría respecto de sus similares de Estados Unidos y Canadá, contradiciendo muchos de los postulados neoclásicos del comercio internacional. Aún los salarios de los trabajadores manufactureros de Estados Unidos, según la literatura, han sido perjudicados por el entorno globalizador, por lo que el problema de la desigualdad salarial no solamente ha tomado central importancia en México, sino también en el vecino del norte.

Por lo que toca al tercer apartado, un nuevo umbral de política industrial se dilucida como mecanismo para elevar los márgenes de igualdad. La globalización, bajo las pancartas de la libre movilidad de mercancías y capitales, viene configurando un espectro industrial que pareciera estar agudizando las disparidades entre trabajadores. Para afrontar la desigualdad imperante, se plantea un nuevo marco de política industrial, que en coordinación con una renovada política macroeconómica en un ambiente de compromiso político, sea intensivo en generación de conocimiento.

La generación de conocimiento abona al círculo virtuoso del aprendizaje, la innovación y una mayor división del trabajo, atacando de raíz los fundamentos de la sociedad polarizada actual, con pocos sectores modernos, baja diversificación y alta informalidad, elementos que frenan una equitativa distribución bajo estándares de baja productividad. Asimismo, se

plantean algunas experiencias y lineamientos de política industrial, frente a reglas de comercio mundial imperantes. Finalmente se presentan las conclusiones.

4.1. Industrialización dirigida por el Estado

De la década de los 40 hasta los 70 del siglo pasado, el crecimiento de México se basó en una considerable intervención del Estado para acelerar el proceso de industrialización por medio de la sustitución de importaciones (SI), fenómeno al cual se puede agregar una acelerada urbanización y el incremento de los niveles educativos (Kehoe y Meza, 2013). El proceso de industrialización básicamente se conjugó en tres etapas (1939-1958, 1959-1970 y 1971-1981), siendo la primera el resultado de una situación fortuita a escala internacional.

La contracción de la oferta de productos externos manufacturados durante la Segunda Guerra Mundial permitió impulsar a la industria naciente que satisfizo la demanda interna de bienes de consumo manufacturados (Ground, 1988; FitzGerald, 2003). Terminado el conflicto bélico, fue necesaria la implementación de medidas comerciales e industriales a efecto de proteger a dicha industria de la competencia externa. Entre las medidas de tipo comercial deben mencionarse al tipo de cambio,²¹ los aranceles y cuotas a la importación, mientras que entre las de tipo industrial a las exenciones fiscales (impuestos a la importación para maquinaria y equipo que tuvieran como propósito fomentar el desarrollo industrial del país).

Mientras que el tipo de cambio, los aranceles y las cuotas a la importación protegieron a la industria mexicana de la competencia externa, el Estado intervino como inversionista en

²¹ El peso se devaluó de 4.85 a 12.5 por dólar de 1948 a 1954, es decir, sufrió una devaluación de 158 por ciento. En este sentido, el tipo de cambio jugó un papel de nodal importancia como instrumento proteccionista en la primera etapa de la industrialización por la sustitución de importaciones.

obras de infraestructura y sectores estratégicos. Lo anterior permitió que la economía mexicana avanzara en la senda de industrialización y sustitución de importaciones, específicamente, la sustitución de bienes de consumo.

Para la década de los sesenta, cuando México completó la etapa inicial de industrialización o sustitución de importaciones de bienes no duraderos (Furtado, 1970), las políticas industrial y comercial pusieron énfasis en la sustitución de bienes duraderos, intermedios y de capital. Además de los aranceles y cuotas a la importación, se llevaron a cabo programas para promover la integración industrial local,²² sin embargo, la tasa de cambio se mantuvo fija generando una sobrevaluación del peso y con ello, una política desproteccionista. La sobrevaluación del peso (política monetaria), junto con una política fiscal prudente, permitió un crecimiento estable en el país con estabilidad de precios, período conocido como Desarrollo Estabilizador.

El logro de tal período fue acompañado de un continuo y permanente desequilibrio externo financiado con capital extranjero, así como de un creciente déficit gubernamental financiado con endeudamiento interno y externo.²³ En otras palabras, el proceso de crecimiento económico de la segunda etapa dio cabida a dos cuellos de botella que a su vez generaron dos brechas. La brecha de ahorro-inversión ($S-I$) y la comercial o de divisas ($X-M$), que en conjunto germinaron los déficit en cuenta corriente ($S-I < X-M$).²⁴ Mientras que

²² Las medidas en materia de integración industrial incluyeron el establecimiento de requerimientos de contenido doméstico en la industria automotriz, la publicación anual de listas de productos industriales con potencial para sustituir importaciones, además de programas de fabricación en los sectores de bienes intermedios y de capital (Ros, 1994: 172).

²³ Con el fin de completar el proceso de industrialización, es decir, la segunda etapa de la SI, el Estado fomenta el ahorro interno del sector privado por medio de subsidios y exenciones fiscales, obligándole a financiar su gasto y déficit creciente a través del endeudamiento interno y externo (Villarreal, 1981: 82).

²⁴ Una versión más ampliada de dicha igualdad sugiere que el ahorro interno debe igualar a la inversión bruta fija ($AI = FBK$). De ahí se desprende que $AI - FBK = X - M + PNF + TCN$, donde X representa a las exportaciones, M las importaciones, PNF al pago neto de factores y TCN a las transferencias corrientes netas.

la política económica actuó sobre la primera, aceptó como dada a la segunda, apoyándose en el capital extranjero para financiar dicho desequilibrio.

El financiamiento del desequilibrio externo forzó a México a depender cada vez más del capital extranjero,²⁵ el cual se orienta al sector más dinámico de la economía, la industria manufacturera, configurando el grado de imperfección de la estructura de mercado. Dicho de otro modo, la penetración del capital extranjero a través de grandes corporaciones configuraría un mercado de carácter oligopólico, lo que permite a la economía mexicana avanzar en su senda de industrialización y sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital (Villarreal, 1981: 51-83).

Con el comienzo de la década de los setenta, la política industrial se diversifica al incluir la promoción de exportaciones y el fortalecimiento de la competitividad internacional, el desarrollo de industrias de bienes de capital, descentralización regional de actividades industriales, así como la regulación de la inversión extranjera.²⁶ Tales políticas maduraron a finales de la década con la puesta en marcha de programas de fabricación en dos sectores específicos, los automóviles y las microcomputadoras,²⁷ los cuales condicionaron la

En primer término si $AI > FBK$, entonces no hay necesidad de ahorro externo. Por el contrario, si $AI < FBK$, existe necesidad de ahorro externo, lo cual tiene su contrapartida en un déficit de la balanza en cuenta comercial ($X < M$) y de los demás componentes (PNF y TCN) que conforman, conjuntamente con ésta, a la balanza en cuenta corriente (Almagro, 2013).

²⁵ Para 1965 la inversión extranjera en México controla una tercera parte de la producción manufacturera, con menos del 1% de empresas extranjeras en dicho sector (Villarreal, 1975).

²⁶ Los programas de promoción de exportaciones incluyeron el establecimiento de subsidios, eliminación de tarifas de insumos importados, la expansión de créditos a la exportación de corto plazo, el financiamiento de inversiones orientadas a las exportaciones, así como el surgimiento de la banca de desarrollo para alentar la penetración de productos mexicanos en el exterior (Ros, 1994:172).

²⁷ La industria automotriz, de microcomputadoras y cierto número de bienes intermedios y de capital, fueron alentadas bajo un esquema de promoción de exportaciones mediante la protección a importaciones. Además del citado esquema, gozaron de acceso parcial y creciente a insumos a precios y calidad internacionales a cambio de logros en sus exportaciones. Sin embargo, no fueron los logros en la capacidad exportadora de estas industrias las que determinaron su expansión, sino más bien la expansión del mercado doméstico mexicano (Chenery *et al*, 1986).

protección de importaciones e incentivos fiscales al logro de precios domésticos y de exportación.

Las perspectivas de la industria petrolera estimularon la reactivación del papel de la banca de desarrollo para financiar proyectos industriales, que a la par de la inversión pública, incrementó la inversión de la industria extractiva, petroquímica, acero y bienes de capital. Debido al entorno internacional, la estabilidad macroeconómica se tambalea y afecta los objetivos de la política industrial. De manera específica, los efectos se manifestaron en crisis del tipo de cambio, devaluaciones, inflación y ajustes en la balanza de pago, es decir, restricciones de los niveles de importación.

Con la década de los 70 el patrón de industrialización permite el incremento del coeficiente de exportaciones²⁸ de bienes duraderos y de capital, así como la apertura de la industria maquiladora a lo largo de la frontera norte. Lo singular del proceso fue que las empresas transnacionales impulsaron dicha expansión en sectores líderes (automotriz, maquinaria no eléctrica, electrodomésticos y químicos), mientras que la participación de las empresas públicas en la producción disminuye a pesar de su injerencia en sectores crecientes y de rápido crecimiento (industria de fertilizantes y petroquímica).

La segunda fase de industrialización en México determinó que en la década de los 70 tanto la sustitución de importaciones como la expansión de las exportaciones contribuyeran al aumento de la proporción de bienes de consumo duradero, intermedios y de capital en las exportaciones manufactureras, inexistentes dos décadas atrás. Tal tendencia incrementaría y

²⁸ Es la relación que se establece entre el valor de las exportaciones (X) y el valor de la producción (PIB) durante un período. En otras palabras mide el porcentaje de la producción que se exporta. Algebraicamente, la relación se expresa como: $CE_t^i = \frac{X_t^i}{PIB_t^i} * 100$

determinaría el tipo de exportaciones mexicanas, intensivas en manufacturas de capital (Ros, 1994: 170-177).

Debido a que México orientó su industrialización basado en una estrategia que buscó posicionar al mercado interno sobre el mercado externo, el incremento de las exportaciones se asoció a grandes montos de importaciones de bienes intermedios y de capital. De esta manera, al contrario de lo acontecido en los países exportadores del sudeste asiático, el país fue incapaz de reducir su dependencia de estos tipos de bienes importados, sino que, por el contrario, se volvieron cruciales para configurar su senda de país exportador (Chenery *et al*, 1986:222)

La tercera etapa atestigua una polémica respecto a la política proteccionista, señalada como la culpable de generar costos excesivos en algunos sectores que no podían ser abatidos ante la ausencia de competencia. Tal ausencia asignó recursos inadecuadamente, fijó precios no competitivos internacionalmente y generó tasas de ganancias extraordinarias en ciertos sectores que afectaban a otros. Aunque los sectores beneficiados por el proteccionismo pugnaban porque una posible apertura comercial no se llevara a cabo, Echeverría crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), mecanismos fiscales para alentar las exportaciones, así como una estrategia que alentara una distribución más equitativa del ingreso denominada Desarrollo Compartido.

Al término del primer lustro de los años setenta se incrementa la inflación y las tasas de interés en los países industrializados. En 1976 la presión sobre la balanza de pagos obligó al gobierno mexicano a devaluar el peso, mientras que el modelo de industrialización comienza a dar señales de agotamiento. Sin embargo, las perspectivas de la crisis viran por

el descubrimiento de vastas reservas de petróleo, por lo que la esfera del poder se concentra en la industrialización del país aprovechando las riquezas del petróleo (Moreno y Ros, 2008; Gazol, 2008).

En 1978 el gobierno mexicano consideró el ingreso del país al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) con la finalidad de diversificar su acceso a los mercados internacionales de sus manufacturas o bien, para asegurar el flujo comercial con los Estados Unidos. La iniciativa no fue consolidada debido a que el país no podría operar libremente su política comercial e industrial estimulada por el auge petrolero.

En este contexto aparecen en el debate nacional dos corrientes de pensamiento. Aquéllos que mencionaban que el modelo de SI estaba agotado por el excesivo proteccionismo, por lo que la apertura comercial era necesaria para elevar los niveles de competitividad de la industria nacional y aspirar con ello a una nueva fase de sustitución de bienes intermedios y de capital. Por otro lado, los que decían que el sector agrícola e industrial no estaban preparados para competir en los mercados internacionales.

Los grandes grupos empresariales mexicanos y extranjeros (principalmente de Estados Unidos), pugnaban por una liberalización comercial, ya que sus empresas estaban estrechamente ligadas a las corrientes comerciales mundiales. Por el contrario, los pequeños y medianos industriales estaban en contra de la apertura, añadiendo que en caso de llevarse a cabo, la industria nacional sufriría el cierre de empresas.

Frente a la negativa de adherirse al GATT, el gobierno adoptó políticas fiscales y monetarias expansionistas. Al entrar al GATT el país tendría que haber adoptado medidas

de corte ortodoxas, las cuales se oponían a las de proteger al mercado interno para adoptar una fase sucesiva de sustitución de importaciones. Una nueva dinámica industrial preveía la aparición de nuevas industrias en nuevos sectores industriales con el estímulo de subsidios y protegidas con controles a la importación.

Por su parte, el tipo de cambio permaneció fijo para dar certidumbre a los inversionistas y subsidiar las importaciones de bienes de capital, mientras que los precios de los bienes básicos estaban controlados para beneficio de los consumidores urbanos. Todas estas medidas fueron tomadas considerando que el precio del petróleo iría al alza. Desafortunadamente, en julio de 1981 los precios del petróleo comienzan a caer y la tasa de interés en los Estados Unidos estaba en aumento (Gazol, 2008; Flores, 1998).

La estrategia económica del país encontraba de ese modo un panorama opuesto al proyectado. Los pagos de la deuda externa aumentaron mientras que los ingresos por concepto del petróleo disminuían. La inflación alcanzó el 99% y el producto interno disminuyó (-)0.5% en 1982. Por su parte, la deuda pública externa se acercó a los 60 mil millones de dólares, casi el doble de la habida en 1980. Si bien el petróleo fue un recurso que retardó la apertura comercial dando nuevos bríos a la clase política mexicana para proseguir otra fase de SI basada en la explotación del recurso mencionado, el financiamiento de esta nueva política industrial se basó en el ahorro externo. Es entonces que inició la crisis de la deuda y con ello, la adopción de políticas de ajuste por parte de los organismos financieros internacionales, aquellas que habían podido ser rechazadas unos pocos años antes.

4.2. Liberalización económica e industria

La situación macroeconómica del país se tornó compleja con la crisis de la deuda en 1982.²⁹ La política económica de ajuste incluyó primeramente la contención del gasto público y el cumplimiento de los pagos de la deuda externa. Posteriormente la estabilidad de los precios y la apertura comercial. Sin embargo, durante el período Salinista se gestan con mayor vigor una serie de reformas, principalmente la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la liberación de la banca y la independencia de la banca central.

En cuanto a la apertura comercial de manera particular, se pensó que la integración con los países de América del Norte en general, pero con Estados Unidos de manera particular, gestaría un proceso de convergencia en el ingreso per cápita (gravemente golpeado por la crisis del modelo de crecimiento basado en la SI y por la crisis de la deuda) a partir de los beneficios del comercio interindustrial (por la reasignación de recursos en función de las ventajas comparativas de la economía), como del comercio intraindustrial vinculados por un aumento de flujos de la inversión extranjera directa y de un mejor aprovechamiento de economías de escala (Ros, 2013).

El objetivo de las reformas macroeconómicas y de libre comercio era animar la inversión local y extranjera, con el fin de que el país produjera bienes comerciables, específicamente productos intensivos en trabajo (factor abundante en el país), que en consecuencia

²⁹ En primer término, el gobierno de Miguel de la Madrid aplicó el Programa Inmediato de Reordenación Económica entre diciembre de 1982 y mayo de 1986. Sus principales objetivos consistían en reducir el crecimiento del gasto público, así como el cumplimiento de los pagos de la deuda externa. En segundo término, en diciembre de 1987 se creó el Pacto de Solidaridad Económica, implantando medidas como la reducción del déficit público, la apertura comercial y estabilizar los precios a través de la concertación. Posteriormente, en diciembre de 1988 el gobierno de Salinas conformó el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, cuya meta principal fue alcanzar una tasa de inflación de un dígito.

impulsaría la economía en una trayectoria de alto y persistente crecimiento (Heras y Gómez, 2015).

Por otro lado, con el libre comercio se buscaba igualar las retribuciones de los factores entre los países con quienes México iniciaba un proceso de integración comercial (teorema de la igualación de los precios de los factores). Por ende, un incremento en el precio de los bienes en los cuales México tendría ventaja comparativa, elevaría la retribución real del factor utilizado intensivamente, es decir, trabajo (teorema de Stolper-Samuelson).

En otras palabras, si los salarios de los trabajadores calificados aumentan y aquéllos de los no calificados disminuyen en un país abundante de capital humano, debería ocurrir lo opuesto en el país abundante de mano de obra no calificada³⁰ (Krugman *et al*, 2012). Infortunadamente, dicha convergencia no se cumple en México desde su integración formal al bloque comercial de América del Norte como lo demuestra la gráfica 6, la cual compara en forma de índice (tomando como referencia a los Estados Unidos), los niveles salariales de los trabajadores de la industria manufacturera de las tres naciones que conforman el TLCAN.

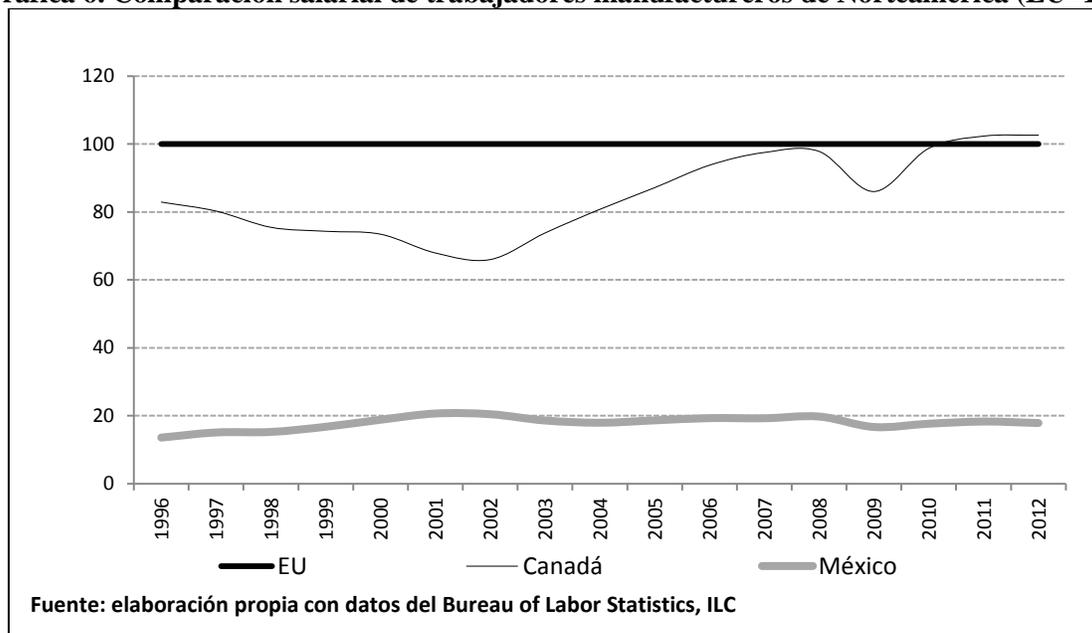
Además, diversos estudios demuestran que en México la liberalización comercial se acompañó de un incremento de los salarios de los trabajadores calificados, así como de una creciente desigualdad salarial (Taylor y Vos, 2001; Ganuza *et al.*, 2001; Ros y Bouillon, 2001).³¹ No bastando con ello, recientemente se ha demostrado que los efectos de las

³⁰ Krugman *et al* (2012), menciona la existencia de tres supuestos que desmienten la predicción de la igualación de los precios de los factores en un modelo de dos países: *i*) Ambos países producen ambos bienes; *ii*) Las tecnologías son iguales; y, *iii*) El comercio iguala realmente el precio de los bienes en los dos países.

³¹ Estudios recientes en Estados Unidos muestran el ensanchamiento de la brecha de ingresos entre los trabajadores calificados y los no calificados. Esto ha provocado diversos movimientos en contra del libre comercio en dicho país, además de un discurso racista en contra de los trabajadores mexicanos, ya que, según ellos, están tomando los empleos que pertenecen a los habitantes de la Unión Americana a los dos lados del

reformas en el ingreso per cápita, específicamente la venta de empresas propiedad del Estado a ciertos empresarios (telefonía, televisión y acero), agudizó la concentración del ingreso y la desigualdad (Esquivel, 2015).

Gráfica 6. Comparación salarial de trabajadores manufactureros de Norteamérica (EU=100)



El bajo nivel de crecimiento ha sido insuficiente para crear los empleos que satisfagan la demanda de una creciente fuerza de trabajo, provocando el consecuente aumento en los niveles de desempleo, subempleo y economía informal. Puesto que el empleo sufrió una reestructuración que favorece a los sectores vinculados con el sector externo, los mayores niveles de desigualdad se registran entre los trabajadores empleados en el sector de bienes comerciables y no comerciables e informales, (Moreno-Brid *et al.*, 2005).

Con la concentración industrial de tipo intrafirma e intraindustria resultado de la apertura comercial, se cumplió la predicción de Fajnzylber (2006) acerca de una redistribución

Río Bravo. Un ejemplo palpable se encuentra en Covarrubias (2015), quien califica a la pérdida del bienestar en el empleo de los estadounidenses en la icónica industria automotriz, como la “mexicanización de las relaciones de trabajo”.

regresiva del ingreso en el sector industrial debido a un mayor dinamismo de las empresas transnacionales. La dinámica global de dichas empresas determina el tipo de comercio exterior del país, espectro que permite entender los márgenes de exportaciones e importaciones de bienes que lleva a cabo.

Quizá uno de los resultados más tangibles del país por haber emprendido la estrategia de industrialización orientada al mercado interno, es el hecho de que los montos crecientes de exportaciones manufactureras estuvieron asociados a incrementos también crecientes de importaciones de bienes intermedios y de capital que respaldaran a la expansión de dicha industria. De este modo, al contrario de los países exportadores del sudeste asiático como Corea y Taiwán, México fue incapaz de reducir su dependencia de importaciones de bienes de capital e intermedios, es decir, el modelo de SI germinó una estructura industrial de exportación altamente dependiente de importaciones (Chenery *et al*, 1986:222).

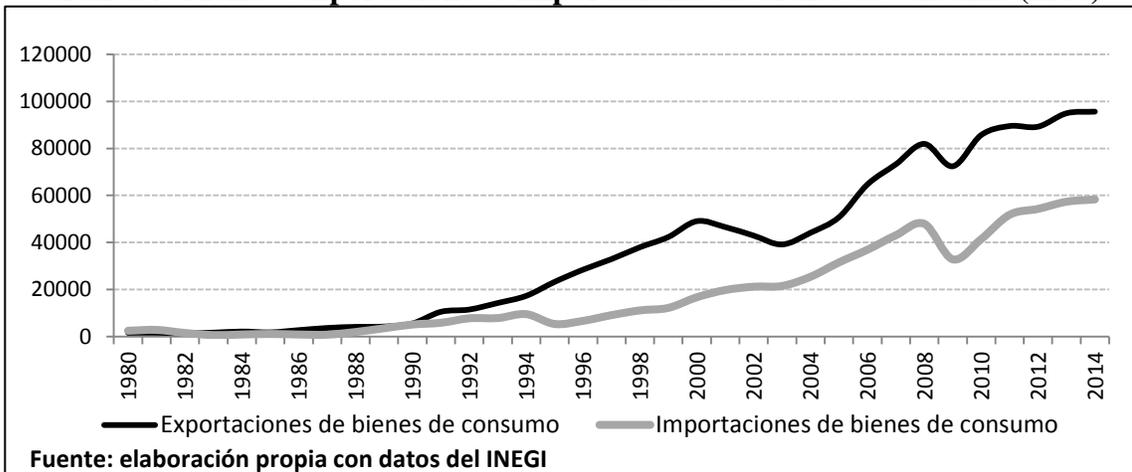
La concentración de las exportaciones de México por bienes y mercados (Heras y Gómez Chiñas, 2015), reduce el campo de acción del comercio exterior mexicano, además de vincular el crecimiento de la industria manufacturera al comportamiento de los bienes que exportamos y del mercado receptor de los mismos. En este sentido, diversos estudios muestran la desventaja que provoca la incapacidad de diversificar la canasta de bienes de exportación, así como de los mercados demandantes de ellos. Dichas desventajas podrían solucionarse a partir de un espectro institucional y gubernamental capaz de alentar la inversión y la dotación de factores acorde a la innovación de productos y/o servicios de alta productividad (Sánchez, 2011; Moreno, 2016).

Desafortunadamente, el modelo de crecimiento basado en las exportaciones que México adoptó a partir de las políticas de ajuste, más bien parece obedecer a una nueva división internacional del trabajo que ya mostró su debilidad para generar crecimiento económico sostenido. Como se mencionó anteriormente, la competencia sobre la base de costos laborales bajos, además de producir mayor desigualdad, genera una demanda endeble. ¿Cuál es la base de tales afirmaciones?

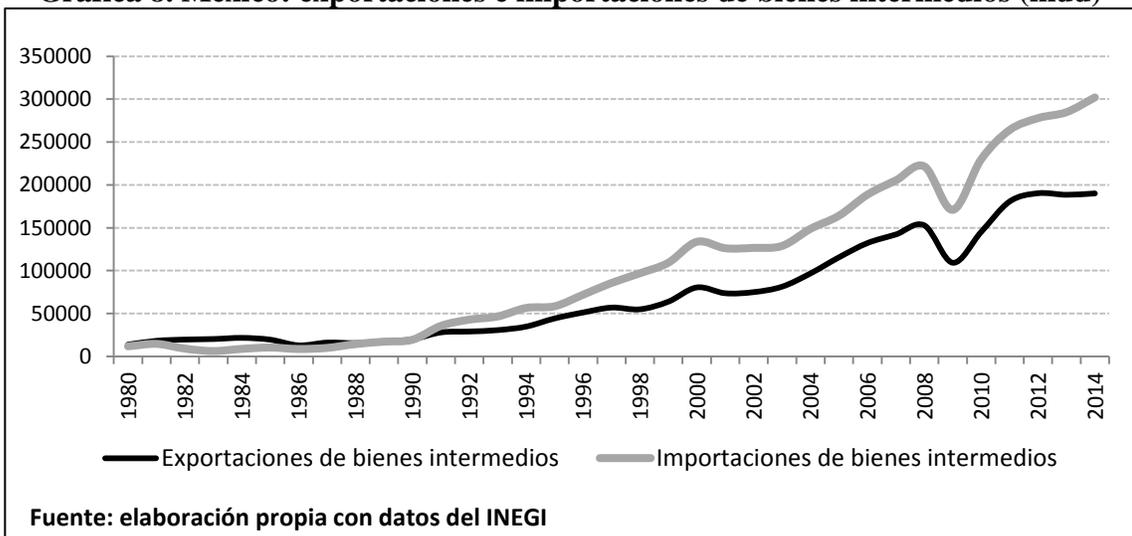
Desde que México sustituyó el modelo de acumulación basado en la sustitución de importaciones por el de promoción de exportaciones, y de ese modo sustentar su crecimiento en la dinámica exportadora, la economía mexicana ha tendido a especializarse en la industria maquiladora de exportación. A diferencia de las importaciones en el período de SI que obedecían a suplir los bienes que el país precisamente no había logrado sustituir, las importaciones que el país viene adquiriendo obedecen a la dinámica industrial mundial en la cual está inmerso.

Las exportaciones manufactureras tienen limitado, si no es que nulo, impacto en la economía nacional, pues las importaciones de bienes intermedios impiden una efectiva industrialización del país, que de llevarse a cabo estimularía un verdadero proceso de crecimiento sostenido y autosustentable. Es por ello que el aparente superávit en las exportaciones de bienes de consumo y capital (gráficas 7 y 9), se ve ensombrecido por los componentes de origen importado (gráficas 8 y 10).

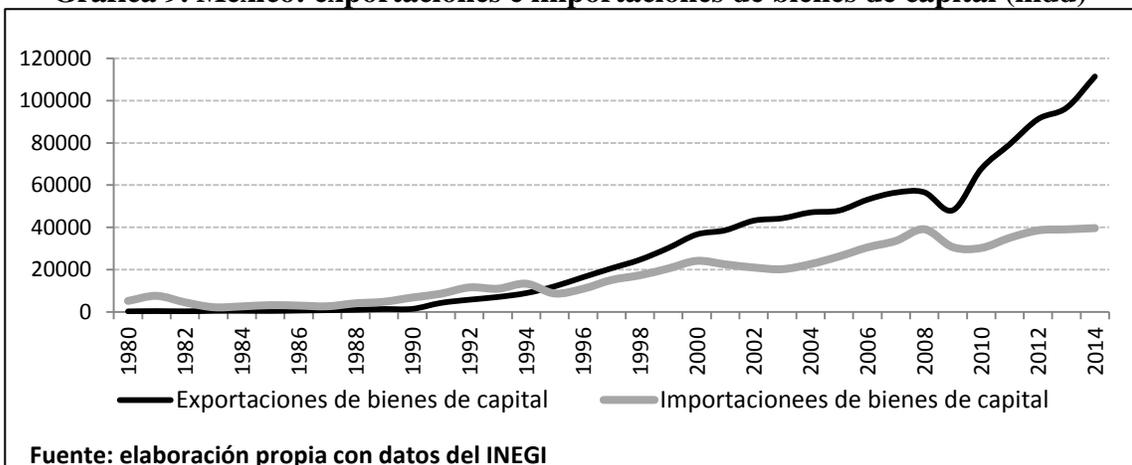
Gráfica 7. México: exportaciones e importaciones de bienes de consumo (mdd)



Gráfica 8. México: exportaciones e importaciones de bienes intermedios (mdd)



Gráfica 9. México: exportaciones e importaciones de bienes de capital (mdd)



En suma, la composición porcentual de las importaciones totales ha cambiado en favor de los bienes intermedios y en contra de los bienes de capital, mientras que la participación de los bienes de consumo ha sido más o menos constante (ver gráfica 10). Es decir, la economía mexicana ha transitado hacia un proceso de crecimiento en el que el motor del mismo, el sector exportador, tiende a estar desligado del resto de la economía y que, además, exhibe una alta dependencia de insumos importados, en su mayoría bienes intermedios.

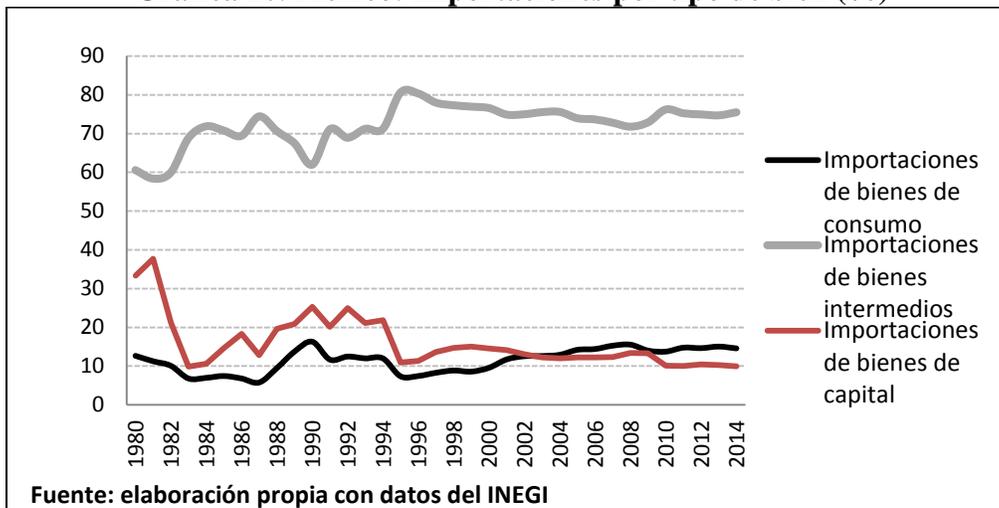
Este resultado es la consecuencia de la tendencia hacia la especialización en la industria maquiladora de exportación en México a partir de la instauración de las políticas de ajuste y del TLCAN de manera particular (Dussel, 2009; Avedaño y Vázquez, 2012).³² En este sentido, Sánchez (2011) acuñó el término de insuficiencia dinámica del sector manufacturero, que provoca en buena medida el estancamiento de la economía mexicana.

Una visión más conservadora del punto de vista anterior sugiere que México ha sido pionero en la integración de sus empresas residentes [multinacionales] en cadenas de producción globales, en busca de generar valor añadido, en un contexto en que la expansión de las cadenas de producción mundiales significa que la mayoría de los productos son ensamblados a partir de insumos procedentes de numerosos países. Puesto que México ha promovido el desarrollo del sector exportador como uno de los principales motores del crecimiento económico, su éxito se debe a la relevancia dada a las importaciones como

³² Para un análisis más detallado de lo anterior véase Avedaño y Vázquez (2012), quienes afirman que, debido a la estructura productiva de la economía mexicana y a su tendencia hacia la especialización en el sector maquilador exportador, una tasa de crecimiento de 1% anual implica un deterioro de la balanza de pagos. En otras palabras, el crecimiento de la economía mexicana está condenado a generar déficit externos por el mero hecho de crecer. El soporte teórico se encuentra en la ley de Thirlwall, la cual afirma que la tasa de crecimiento de largo plazo de una economía está dada por el cociente de la tasa de crecimiento de sus exportaciones a la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones.

base de sus exportaciones, es decir, que las importaciones cuentan tanto como las exportaciones (Lami, 2012).

Gráfica 10. México: importaciones por tipo de bien (%)



A pesar de los puntos de vista encontrados respecto al papel que están jugando las importaciones de bienes intermedios en el actual espectro del comercio mexicano, existen puntos de vista comunes en cuanto a la agenda del futuro inmediato en la materia, a lo cual nos abocaremos en el siguiente apartado.

4.3. Cambio estructural

Los resultados de la liberalización comercial, de una menor intervención del Estado en la actividad económica, así como de las políticas monetaria y fiscal de corte ortodoxo, han sido la concentración del ingreso (principalmente en el último percentil de la población) y una menor tasa de crecimiento. La creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, a la par del inicio de la globalización financiera en torno a 1990, provocó que la gestión de las economías nacionales se sometiera al comercio y a las finanzas

internacionales, y no a la inversa como logro del multilateralismo de Bretton Woods (Rodrik, 2011; Chang, 2007).

La integración internacional de los mercados de bienes y capital, pero no de mano de obra (globalización económica) obedecía a la exigencia de las empresas multinacionales de facilitar sus operaciones internacionales. Varias naciones en vías de desarrollo, entre ellas nuestro país, pretendieron convertirse en plataformas de exportación, sometidas a las nuevas reglas comerciales en su afán de atraer inversión extranjera.

Entre las nuevas reglas se puede mencionar un entorno más restrictivo en el uso de subvenciones públicas, prohibiciones a las reglas que exigían a las empresas utilizar productos nacionales o limitar sus importaciones en función de sus exportaciones, restringiendo con ello aspectos importantes de política industrial (Rodrick, 2011).³³

En cuanto a la política monetaria, el control del nivel de precios a través de la apreciación del tipo de cambio favoreció las importaciones que en varios casos sustituyó a la producción local. Dicha situación, además del ambiente comercial más globalizado, propició que las empresas intensivas en capital y las que más importan insumos (bienes de capital e intermedios) sean las que garantizan una mayor rentabilidad. Por el contrario, la mayoría de las empresas intensivas en mano de obra y que utilizan los insumos locales ven deteriorada su rentabilidad.

En ese sentido, el proceso denominado como desindustrialización se viene manifestando como una consecuencia de un nuevo entorno globalizador en el ámbito comercial y

³³ Algunas cifras dan cabida de que la actividad exportadora se encuentra concentrada en el país, como resultado del entorno globalizador citado: 500 empresas concentran 83 por ciento de las exportaciones (a partir de una elevada relación de insumos intermedios), 5 de 19 sectores manufactureros concentran más del 70 por ciento de las exportaciones totales, mientras que 8 entidades concentran más del 75 por ciento del total de las exportaciones (Leycegui, 2012).

financiero. Según Salama (2012), la desindustrialización (temprana) e industrialización dependen de la forma en la que se practique la apertura. Si las fuerzas del mercado son libres para fijar los precios y la inversión directa, la probabilidad de que un proceso de desindustrialización temprana ocurra es alta. Por el contrario, si el Estado interviene en diversas variables (tipo de cambio, tasa de interés, subsidios focalizados, desarrollo acelerado de infraestructura considerando los retrasos acumulados y medidas proteccionistas temporales y específicas), entonces las condiciones para la reanudación de la industrialización están satisfechas.

Frente a ello se torna necesario algo que Leycegui (2012) denomina democratizar el comercio, es decir, ampliar los beneficios del comercio exterior a un mayor número de actores y sectores productivos, particularmente lograr que las PyMES participen más en el comercio exterior, ya sea exportando directa o indirectamente al integrarse a las cadenas nacionales de producción. Sin embargo, la integración debe estar guiada por mayores márgenes de igualdad, siendo la política industrial y la macroeconomía los instrumentos para alcanzar tal objetivo, mientras que el Estado debe fungir como garante.

La pérdida de legitimidad de la política industrial en México, dentro del ámbito de los programas de ajuste a principios de los 1980, se debe a la privatización o cierre de empresas públicas (que invertían en nuevos sectores), la necesidad de eliminar los déficit fiscales por medio de la eliminación de subsidios, además de la percepción de que ciertas inversiones se habían llevado a cabo a partir de una equivocada asignación de recursos (equivocada planeación, corrupción, proyectos innecesarios, etc.). En otras palabras, se consideró que la inflación era provocada por la asignación ineficiente de recursos y los desequilibrios fiscales, éstos a su vez gestados por la política industrial del momento.

En la década de los 1990 es incorporado al lenguaje industrial el término *competitividad*, entendida como la capacidad de alcanzar una mayor presencia en los mercados internacionales, por medio de planes encauzados al sector manufacturero (en su totalidad o hacia *clusters* específicos como el calzado y la electrónica) y su vinculación con el desarrollo tecnológico y la inserción internacional. Sin embargo, las políticas de competitividad aplicadas se han focalizado más en incrementar la eficiencia de sectores existentes que en crear nuevos sectores, lo que es consistente con la búsqueda de una mayor penetración en los mercados internacionales, principalmente sobre la base de ventajas comparativas estáticas (recursos naturales y mano de obra no calificada). Tal patrón de especialización es poco intensivo en conocimiento e ineficiente desde la perspectiva ambiental.

Las actividades que caracterizan la revolución tecnológica en curso tienen un bajo peso en esa estructura, con los consiguientes impactos negativos sobre la brecha de productividad respecto a la frontera tecnológica. De acuerdo con la CEPAL (2014), superar ese candado implica cambiar la estructura de rentabilidades relativas en favor de sectores intensivos en conocimiento, resultado que solo se puede obtener mediante políticas orientadas a lograr un cambio estructural progresivo, es decir, políticas industriales tendientes a crear nuevos sectores,³⁴ sean ellos manufactureros, primarios o de servicios, impulsando a la par trayectorias ambientalmente sustentables en las nanotecnologías, las biotecnologías y las tecnologías de la información y las comunicaciones, con sus concreciones en materia de

³⁴ La conformación de nuevos sectores se logra básicamente por medio de dos mecanismos: *i*) Negociaciones comerciales internacionales para asegurar el acceso a los mercados, como el acuerdo trilateral de libre comercio en México y sus vecinos del norte; y, *ii*) Atracción de inversión extranjera directa para desarrollar plataformas de exportación. Si bien México viene poniendo en marcha estos mecanismos, parecieran ser todavía insuficientes para lograr tal fin.

generación de nuevas fuentes de energía y mejoría sustancial de los servicios urbanos.

¿Cómo avanzar en dicha tarea?

Retomando nuevamente a la CEPAL, se consideran cinco aspectos importantes: *i)* Los criterios para seleccionar los sectores que se promoverán; *ii)* Los instrumentos de política disponibles; *iii)* Las restricciones impuestas por el tamaño del mercado nacional y las capacidades acumuladas del país; *iv)* Los espacios de acción que permiten los acuerdos multilaterales y bilaterales de comercio; y, *v)* La voluntad política de llevar a cabo este tipo de acciones.

Así mismo, es imperativa la necesidad de ampliar los objetivos e instrumentos de la política macroeconómica (política fiscal, monetaria, financiera y salarial), así como aumentar la coordinación entre las autoridades a cargo de sus distintas áreas, y entre éstas y las entidades responsables de la política industrial. El desafío radica menos en la elección sobre qué instrumentos usar (puesto que existen), o discutir su utilidad, y mucho más en contar con (o construir) la base institucional y los apoyos políticos necesarios para su efectiva implementación y funcionamiento.

Un nuevo discurso de política industrial requiere entonces la conformación de un nuevo Estado³⁵ en un renovado ambiente político que genere un cambio estructural. Una prioridad

³⁵ El punto de vista de que el mercado puede ser capaz de asignar los recursos de manera eficiente, está en duda incluso por parte de sus más acérrimos defensores. Un ejemplo se encuentra en Krugman (1994), quien pensaba que los avances tecnológicos, más no la globalización, eran causantes del aumento de la desigualdad en los Estados Unidos. Sin embargo, cambió de parecer por los datos recientes en la desigualdad de los trabajadores de su país (agudizada sobremanera por la crisis de 2008 a causa de la libre movilidad y mínima regulación de capitales), además de la caída del ingreso en ciertos sectores, debido a los efectos del comercio internacional en un ambiente de globalización, es decir, competencia desigual entre naciones en el ámbito salarial.

sobre la base de la legitimización política es la institucionalidad³⁶ concretizada en una renovada banca de desarrollo y un órgano guía de la política industrial, para tomar decisiones respecto a qué sectores promover (con encadenamientos hacia atrás y hacia delante, incluido el apoyo a los sectores de productividad intermedia para vincularse de manera más dinámica con empresas más grandes o sectores de mayor liderazgo en productividad), cómo difundir capacidades tecnológicas, cómo articular políticas industriales con el manejo macroeconómico, dónde invertir recursos fiscales para potenciar los alcances y la velocidad del cambio estructural, y cómo incorporar al proceso de transformación a aquellos sectores cuyas inversiones y puestos de trabajo se pueden ver amenazados con el progreso técnico (CEPAL, 2014; Cimoli *et al*, 2015).³⁷

Conviene señalar que el contexto para el diseño de una política industrial no es el mismo que el habido durante el periodo de SI, pues ahora existen nuevas reglas de comercio internacional, cadenas de valor agregado y redes de mercadotecnia globales, grandes

³⁶ La construcción de instituciones en un ambiente estimulante de sectores intensivos en conocimiento, a favor del aprendizaje y la innovación, conlleva una elevada división del trabajo. Todo lo contrario sucede en la sociedad polarizada actual, con un pequeño sector moderno, baja diversificación y alta informalidad, con efectos en una alta concentración del ingreso en los pocos sectores más avanzados (los cuales están ligados al mercado externo) en términos tecnológicos, intensidad del capital y uso de conocimientos. En dicho ambiente, el peso de la informalidad y la baja productividad actúan como un freno a la distribución y la innovación (Cimoli *et al*, 2015).

³⁷ Dentro de este contexto, el seis de mayo de 2015 apareció en el Diario Oficial de la Federación el Decreto por el que se expide la Ley para Impulsar el Incremento Sostenido de la Productividad y la Competitividad de la Economía Nacional. Dicha Ley contempla precisamente los temas enunciados bajo el nombre de política nacional de fomento económico, cuyo seguimiento está bajo la tutela del Comité Nacional de Productividad, el cual está constituido por el propio Ejecutivo federal, Secretarías de Estado, el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, representantes empresariales, representantes sindicales y representantes de instituciones académicas y de capacitación para el trabajo.

Las palabras del Secretario de Hacienda, Luis Videgaray, durante la Convención Nacional de Industriales (marzo de 2015), así como en la Reunión anual de industriales de la CONCAMÍN (noviembre de 2015), reflejan un cambio de tono en cuanto a la referencia del término política industrial en el marco de la citada Ley, y como contrapartida a los lineamientos del Consenso de Washington que suscitó la célebre frase de que la mejor política industrial es la que no existe.

Falta entonces que cada actor realice su tarea para llevar a buen término dicho propósito, vigilando que la clase política realice asimismo su parte, impidiendo que abonen a sus propios intereses (muchas veces apátridas) y prebendas.

movimientos de capital a escala internacional, bloques y acuerdos comerciales de todo tipo, además de un veloz flujo de conocimiento.

Si bien el *momentum* ideológico de culpar más a las fallas de gobierno que a las fallas de mercado, justificó la liberalización del mercado, el interés por reavivar a la política industrial en este momento se basa en tres premisas: *i)* El éxito de las economías del sudeste asiático (gracias a una pragmática combinación de política industrial, políticas macroeconómicas y estructurales, cierto proteccionismo que se convirtió gradualmente en apertura comercial e inversión, además de una efectiva colaboración entre el sector público y privado); *ii)* El reconocimiento de que el Consenso de Washington hizo poco por apoyar a la diversificación y avance económico; *iii)* Los economistas ortodoxos reconocieron los señalamientos estructurales del desarrollo económico, la importancia de los encadenamientos productivos y el aprendizaje para acelerar el aumento de la productividad, además del rol que juega la demanda.

Para citar algunas experiencias, comencemos diciendo que en Estados Unidos el Estado viene siendo pionero en investigación riesgosa (Estado emprendedor), para reducir el riesgo de la inversión privada. También promueve la creación y dirección de redes entre diferentes actores en sistemas de innovación (Estado coordinador). Con el fin de recobrar el liderazgo tecnológico mundial (hecho evidente con la crisis de 2008), el Estado emprendió acciones que incluyen programas de investigación y desarrollo,

La Unión Europea también ha emprendido acciones de innovación y desarrollo tecnológico con el fin de reanimar a su sector industrial. Por su parte, Brasil prosigue con su política de apoyar a sectores industriales e innovadores a través de su banca de desarrollo, mientras

que China apoya y restringe la entrada de inversión extranjera según requerimientos que estimulan y apoyan a ciertos sectores industriales. También utiliza la banca de desarrollo y el contenido mínimo de componentes locales. Adicionalmente, tanto China como Brasil también vienen diseñando impuestos tanto para alentar las exportaciones, como para impedir las importaciones, todo lo cual anima la expansión de producción local (Haque, 2007; UNCTAD, 2014: 77-118).

Finalmente, la llamada revolución verde, la mitigación del cambio climático y las limitaciones del uso de fuentes de energía tradicionales, son áreas de oportunidad que podría utilizar el estado mexicano, aprovechando incluso los subsidios y créditos de la OMC. El objetivo finalmente es abrir empresas, crear empleos, aumentar la productividad y los salarios reales. Entonces dejaremos de estar atrapados en actividades de bajo valor agregado.

Recapitulando, nuestro país lleva más de 30 años transitando por una vía de muy bajo crecimiento económico. Ésta se debe a una senda de política económica que relegó el papel del Estado como garante de la política comercial, financiera e industrial, por mencionar a las principales. El relegar al Estado de la guía de dichas políticas, obedecía a la creencia de que el mercado asignaría de manera eficiente los recursos y los factores en mercados competitivos.

El libre comercio en un entorno globalizador provocaría que los precios de los factores se igualarían con aquéllos de nuestros vecinos del norte. Sin embargo, las cifras y la realidad muestran que las disparidades en términos de ingreso e igualdad se han acentuado. Los

sectores beneficiados en este período han sido los que están vinculados con el sector exportador, mejorando los ingresos de los trabajadores calificados.

Por otro lado, las actividades productivas vinculadas con tal sector son carentes en generar conocimiento y efectos de arrastre, lo cual redundando en una mínima división del trabajo, baja productividad y escasa generación de empleo, lo cual a su vez abona a la informalidad, escasa generación de valor y a una redistribución regresiva del ingreso. Con ello está germinando cada vez con mayor fuerza el fenómeno de la desigualdad del ingreso, polarizando la riqueza en aquellos sectores favorecidos por las privatizaciones, y la pobreza como consecuencia de aquellas ventajas que nos volvieron competitivos, es decir, los bajos salarios.

Un nuevo panorama se vislumbra no solamente en países en vías de desarrollo como México, sino también en países desarrollados como nuestro vecino del norte. Dicho espectro está poniendo en duda las ventajas que se atribuían a la libre movilidad de mercancías y capitales, en buena medida debido a los desastrosos efectos que han tenido en la polarización del ingreso, acentuando la desigualdad y provocando bajas tasas de crecimiento.

De manera particular en nuestro país, este cambio de parecer ya arribó a la clase política, específicamente al Poder Ejecutivo. El desafío es que los actores involucrados realicen la tarea para alentar una nueva política industrial, configurando nuevos sectores productivos y fomentando cadenas de valor, y con ello, ahondar una mayor división del trabajo en la agricultura, la industria y los servicios, sobre la base de actividades intensivas en la

generación de conocimiento. Con ello podremos desalentar la informalidad y la desigualdad.

El gran reto para llevar a buen término este cambio estructural implica una vigilancia de los poderes políticos, para que dejen de lado sus intereses apátridas. Con ello daríamos un gran paso en contra de la desigualdad.

CONCLUSIONES

A lo largo de esta tesis se han planteado diversas explicaciones teóricas y empíricas acerca de dos modelos de crecimiento en México. El primer modelo se basó en la sustitución de importaciones, donde la política industrial jugó un papel importante para que el país lograra tasas de crecimiento que no repitió. Las más altas, en las décadas de los sesenta y setenta del siglo pasado, se alcanzaron mediante el éxito de sustituir bienes de consumo. Sin embargo, debido a que no se logró sustituir bienes intermedios y de capital, la inexistencia de un sector que permitiera solventar estos tipos de bienes tuvo como consecuencia disparidades en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Frente a ello, el país tuvo que recurrir al ahorro externo, frente a lo cual pareció no haber mayores problemas ante vastos yacimientos petrolíferos. El petróleo presentó un panorama falso y efímero como fuente para financiar los bienes intermedios y de capital, para emprender una nueva fase de crecimiento. Desafortunadamente, el aumento de las tasas de interés germinó la crisis de la deuda, ante lo cual se emprendieron políticas de ajuste, tanto por un grupo de tecnócratas mexicanos, como aquellas condicionadas por los organismos multilaterales.

La puesta en marcha de políticas de ajuste fueron seguidas por aquéllas de corte comercial y financieras, planteadas en buena medida por el denominado Consenso de Washington, aunque también por la presión de atraer inversión extranjera y un nuevo espectro de empresas que reforzaron cadenas globales de valor. En este sentido, el país se incorporó a la senda actual de división internacional del trabajo, tratando de competir por medio de su factor abundante: trabajo.

La consideración principal era que la remuneración de este factor abundante aumentaría. En el plano macroeconómico, los logros fueron la contención y aparente control de los altos niveles inflacionarios, a costa de una sobrevaluación del tipo de cambio. En el plano microeconómico, la apresurada apertura comercial provocó la consolidación de importantes flujos de exportación de pocos sectores e industrias, principalmente de aquellas ligadas a las cadenas globales de valor, a costa de la desaparición de ciertas industrias.

Otra consecuencia importante de la apertura comercial ha sido los bajos niveles de remuneración de los trabajadores, aún de aquellos empleados por las empresas exportadoras. Por otro lado, una acentuada polarización de los ingresos, en buena medida debido a la incorporación de empresas estatales a ciertos grupos o actores empresariales. Dichos oligopolios nacionales, además de los transnacionales, difícilmente permiten la entrada al mercado de las empresas abundantes en México: las micro, pequeñas y medianas.

Con la puesta en marcha de las políticas de ajuste, prácticamente fue abandonado cualquier planteamiento que tuviera que ver con política industrial, no solo a nivel nacional, sino incluso internacional. Afortunadamente, desde principios del presente siglo, y más aún como consecuencia de la crisis financiera de 2008, un nuevo planteamiento en términos de política industrial viene renaciendo.

Una nueva política industrial no tiene que ser impedida por los acuerdos comerciales que México tiene firmados. Por el contrario, puede tomar ventaja de ellos considerando los temas y problemas que el mundo enfrenta hoy en día, como el calentamiento global,

menores emisiones de contaminantes, desuso de fuentes tradicionales de energía, mayor igualdad y por ende, mejores tasas de crecimiento.

En este sentido, se plantea que un nuevo Estado es condición necesaria para llevar a cabo el diseño de una nueva política industrial, para reforzar los vínculos productivos al interior del país (animando nuevos sectores productivos, además de los existentes o en vías de desaparición), incrementar los niveles de productividad, abrir empresas y generar nuevos sectores productivos sobre la base de la innovación y el conocimiento.

Solamente de ese modo habremos de salir de la trampa en que estamos, dentro de cadenas globales de valor generando bajo valor agregado, bajas tasas de crecimiento y mayor desigualdad.

BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, Manuel and David Chancí, “Export diversification dynamics in Latin America,” in Lopez Ricardo, Oliver Morrissey and Kishor Sharma (ed.), *Handbook on Trade and Development*, Edward Elgar Publishing, USA, 2015, pp. 288-309.
- Almagro, Francisco, *Cuentas nacionales y balanza de pagos. Aplicaciones al análisis de la macroeconomía de México*, Instituto Politécnico Nacional, México, 2013.
- Amsden, Alice, “Import substitution in high-tech industries: Prebisch lives in Asia!” *CEPAL Review*, no. 82, 2004, pp. 75-89.
- Appleyard, Dennis, Alfred Field, and Steven Cobb, *International Economics*, McGraw–Hill/Irwin, Boston, 2006.
- Avedaño, Blanca y Juan Vázquez, “¿Modelo de crecimiento exportador o modelo de estancamiento exportador? El caso de México, 1961-2010”, *Investigación Económica*, vol. LXXI, no. 282, octubre-diciembre, Facultad de Economía, Distrito Federal, 2012, pp. 93-108
- Bárcena, Alicia, “Restricciones estructurales del desarrollo en América Latina y el Caribe: una reflexión postcrisis”, *Revista CEPAL*, no. 100, 2010, pp. 7-28.
- Barro, Robert, and Xavier Sala-i-Martin, *Economic Growth*, McGraw-Hill, Nueva York, 1995.
- Bernard, A.; Jensen, J.; Redding, S. and Schott, P. “Firms in International Trade”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, no. 3, 2007, pp. 105-130.
- Bielschowsky, Ricardo, “Sixty years of ECLAC: structuralism and neo-structuralism”, *CEPAL Review*, no. 97, 2009, pp. 171-192.
- Blanchard, Olivier, Giovanni Dell’Ariccia, and Paolo Mauro, “Rethinking Macroeconomic Policy”, International Monetary Fund Staff Position Note, 2010
- Bureau of Labor Statistics, “International Labor Comparisons”, en <http://www.bls.gov/fls/#compensation>, consultado en noviembre de 2015.

Cárdenas, Enrique, “El proceso de industrialización acelerada en México (1929-1982)” en *Industrialización y Estado en la América Latina*, Cárdenas E., J. Ocampo y R. Thorp, comps., El Trimestre Económico, Lecturas, no. 94, FCE, México, 2003, pp. 240-276.

Chacholiades, Miltiades, *Economía Internacional*, McGraw Hill, México, 1993.

Chang, Ha-Joon, *Bad Samaritans: The Guilty Secrets of Rich Nations and the Threat to Global Prosperity*, Random House Books, London, 2007.

Chenery, Hollis, Sherman Robinson and Moshe Syrquin, *Industrialization and growth: a comparison study*, Oxford University Press, USA, 1986.

Cimoli, Mario, Basilio Pereima y Gabriel Porcile, “Cambio estructural y crecimiento”, *Serie Desarrollo Productivo*, No. 197, Naciones Unidas - CEPAL, Santiago de Chile, 2015.

Clavijo, Fernando, “Apertura económica y competitividad. La experiencia de México” en *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, Cordera, R. y A. Cabrera, coords., El Trimestre Económico, Lecturas, no. 99, FCE-UNAM, México, 2008, pp. 467-495.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, Naciones Unidas – CEPAL, Santiago de Chile, 2012.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, Naciones Unidas – CEPAL, Santiago de Chile, 2014.

Cordera, Rolando y Leonardo Lomelí, “El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural (1982-2004)” en *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, Cordera R. y Cabrera C., coords., FCE-UNAM, México, 2008, pp. 82-124.

Covarrubias, Alejandro, “Cómo ir y regresar del infierno: la desestructuración de los mercados y la mexicanización de las relaciones de trabajo de las Tres de Detroit o El fin

de una era”, *Norteamérica*, año 10, no. 1, México, CISAN-UNAM, enero-junio, 2015, pp. 67-100.

Diario Oficial de la Federación. DOF 06-05-2015. Decreto por el que se expide la Ley para Impulsar el Incremento Sostenido de la Productividad y la Competitividad de la Economía Nacional, y se adiciona un artículo 21 Bis a la Ley de Planeación. Poder Ejecutivo. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Dussel, Peters, “Manufacturing competitiveness: toward a regional development agenda”, in K.P. Gallagher, Peters Dussel y T.A. Wise, *The future of North American trade policy: lessons from NAFTA*, Boston University Press, Boston, 2009, pp. 27-33.

Engle, Robert and C. Granger, “Co-integration and error correction: representation, estimation and testing”, *Econometrica*, vol. 55, no. 2, 1987, pp. 251-276.

Esquivel, Gerardo, “Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político”, OXFAM, México, 2015.

Fajnzylber, Fernando, “Una visión renovadora del desarrollo de América Latina”, *Libros de la CEPAL*, no. 92, CEPAL, Santiago de Chile, 2006.

Ferrer, Aldo, “Raúl Prebisch and the dilemma of development in the globalized world”, *CEPAL Review*, no. 101, 2010, pp. 7-15.

FitzGerald, E. “La CEPAL y la teoría de la industrialización por medio de la Sustitución de Importaciones” en *Industrialización y Estado en la América Latina*, Cárdenas, E., J. Ocampo y R. Thorp, comps., El Trimestre Económico, Lecturas, no. 94, FCE, México, 2003, pp. 85-137.

Flores, Aldo, *Proteccionismo versus librecomercio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, FCE, México, 1998.

Furtado, Celso, *Economic development of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge, 1970.

- Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros y Rob Vos, “Efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad”, en *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, EUDEBA, Buenos Aires, 2001, pp. 79-116.
- Gazol, Antonio, “La apertura comercial veinte años después” en *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, Cordera, R. y A. Cabrera, coords., El Trimestre Económico, Lecturas, no. 99, FCE-UNAM, México, 2008, pp. 173-201.
- Gómez, Carlos, “De Adam Smith a List, ¿del libre comercio al proteccionismo?”, *Aportes. Revista de la Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla*, año VIII, no. 24, 2003, pp. 103-113.
- Gracida, Elsa, “La leyenda negra de los años setenta” en *Fundamentos de la política económica en México 1920-2010*, Romero Ma. E., coord., Facultad de Economía, UNAM, México, 2012, pp. 333-426.
- Granger, C., “Some recent developments in a concept of causality”, *Journal of Econometrics*, vol. 39, issues 1–2, 1988, pp. 199-211.
- Ground, Richard, “The genesis of import substitution in Latin America”, *CEPAL Review*, no. 36, 1988, pp. 179-203.
- Guerrero de Lizaldi, C., “Determinantes del crecimiento económico en México, 1929-2003: una perspectiva poskeynesiana”, *Investigación Económica*, vol. LXV, no. 255, 2006, pp. 127-158.
- Haque, Irfan ul, “Rethinking industrial policy”, Discussion Papers, no. 183, United Nations Conference on Trade and Development – United Nations, 2007.
- Hatemi-J and M. Irandoust, “Export performance and economic growth causality: an empirical analysis”, *Atlantic Economic Journal*, vol. 28, no. 4, 2000, pp. 412-426.
- Hausmann, Ricardo, Jason Hwang and Dani Rodrik, “What you export matters”, *Journal of Economic Growth*, vol. 12, issue 1, 2007, pp. 1-25.

- Heras, Miguel y Carlos Gómez, “Exportaciones en México; un análisis de cointegración y causalidad (1980-2012), *Norteamérica*, año 10, no. 1, México, CISAN-UNAM, enero-junio, 2015, pp. 103-131.
- Horn, J., V. Singer, and J. Woetzel, “A truer picture of China’s export machine”, McKinsey & Company, 2010.
- Ibarra, Carlos, “La paradoja del crecimiento lento en México, *Revista de la CEPAL*, no. 95, 2008, pp. 83-102.
- Ibarra, Carlos, ”Maquila, currency misalignment and export-led growth in Mexico”, *CEPAL Review*, no. 104, 2011, pp. 191-205.
- INEGI, “Banco de información económica”, disponible en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>, consultado en agosto de 2014.
- International Monetary Fund, “World Economic Outlook Database”, disponible en <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>, consultado en agosto de 2014.
- Katz, Jorge y Bernardo Kosacoff, “El aprendizaje tecnológico, el desarrollo institucional y la microeconomía de la sustitución de importaciones” en *Industrialización y Estado en la América Latina*, Cárdenas, E., J. Ocampo y R. Thorp, comps., El Trimestre Económico, Lecturas, no. 94, FCE, México, 2003, pp. 58-84.
- Kehoe, Timothy y Felipe Meza, “Crecimiento rápido seguido de estancamiento: México (1950-2010), *El Trimestre Económico*”, vol. LXXX (2), no. 318, 2013, pp. 237-280.
- Kregel, Jan, “The Discrete Charm of the Washington Consensus”, The Levy Economics Institute, Working Paper no. 533, Annandale-on-Hudson, 2008.
- Krugman, Paul, “Technology’s Revenge,” *The Wilson Quarterly*, autumn, 1994, pp. 57-64.
- Krugman, Paul, Marc Melitz y Maurice Obstfeld, *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson, España, 2012.

- Lamy, Pascal, “La política comercial de México: experiencia y avenidas de futuro”, en Leycegui, Beatriz (coord.), *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2012, pp. 31-36.
- Lazzarini, Andrés y Denis Melnik, “El atraso de las naciones: los retos al desarrollo en las teorías de Evgeny Preobrazhensky y Raúl Prebisch”, *Investigación Económica*, vol. LXXII, no. 283, 2013, pp. 5-31.
- Leycegui, Beatriz, “Momento de decisiones: corte de caja, retos y construcción de la agenda comercial internacional”, en Leycegui, Beatriz (coord.), *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2012, pp. 99-116.
- Linden, G, J. Dedrick, and K. Kraemer, “Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod”, *Journal of International Commerce and Economics*, vol. 3, no. 1, 2011, pp. 223-239
- López, Julio, *La macroeconomía de México: el pasado reciente y el futuro posible*, UNAM-M. A. Porrúa, México, 1998.
- Martínez, Arturo, Ana Valderrama y Humberto Ríos, “Organización industrial y comercio intraindustrial en la industria automotriz” en *Exportaciones manufactureras mexicanas: comercio intraindustrial y tecnología*, Valderrama, A., H. Ríos y O. Neme, Plaza y Valdes Ed., México, 2011, pp. 279-294.
- Melitz, M., “The Impact of Trade on Intraindustry Reallocations and Aggregate Industry Productivity”, *Econometrica*, vol. 71, no. 6, 2003, pp. 1695-1725.
- Mill, John Stuart, *Principios de economía política*, FCE, México, 1985.
- Morales, Raúl, “El sector externo y la crisis económica actual en México: una perspectiva histórica”, *Análisis Económico*, vol. IV, no. 6. 1985, pp. 227-321.
- Moreno-Brid, Juan, “Mexico’s economic growth and the balance of payments constraint: a cointegration analysis”, *International Review of Applied Economics*, vol. 13, no 2, 1999, pp. 149-159.

- Moreno-Brid, Juan, “Política macro e industrial para un cambio estructural y crecimiento: gran pendiente de la economía mexicana”, *Problemas del desarrollo*, vol. 47, no 185, 2016, pp. 59-80.
- Moreno-Brid, Juan, Juan Rivas y Jesús Santamaría, “Mexico: economic growth exports and industrial performance after NAFTA”, *Serie Estudios y Perspectivas*, no. 42, CEPAL, México, 2005.
- Moreno-Brid, Juan y Jaime Ros, “Las reformas del mercado desde una perspectiva histórica” en *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, Cordera R. y Cabrera C., coords., FCE-UNAM, México, 2008, pp. 41-81.
- Naciones Unidas, *La cooperación internacional en la política de desarrollo latinoamericana*, NU, Nueva York, 1954.
- Pacheco-López, P., “Foreign Direct Investment, Exports and Imports in Mexico”, *The World Economy*, vol. 28, no. 8, 2005a, pp. 1157-1172.
- Pacheco-López, P., “The effect of trade liberalization on exports, imports, the balance of trade, and growth: the case of Mexico”, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, no. 4, 2005b, pp. 596-619.
- Palley, Thomas, “A New Development Paradigm: Domestic Demand-Led Growth”, *Foreign Policy in Focus*, September, 2002.
- Palley, Thomas, “The Rise and Fall of Export-led Growth”, The Levy Economics Institute, Working Paper no. 675, Annandale-on-Hudson, 2011.
- Panico, Carlo, “Las políticas fiscales y monetarias en un ámbito comunitario”, *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 42, no. 164, 2011, pp. 55-70.
- Posner M., “International Trade and Technical Change”, *Oxford Economic Papers*, vol. 13, 1961, pp 323-341.
- Prebisch, Raúl, *The economic development of Latin America and its principle problems*, New York, CEPAL, 1950.

- Prebisch, Raúl, “Commercial policy in the underdeveloped countries”, *American Economic Review*, vol. 44, 1959, pp. 251-273.
- Ricardo, David, *Principios de economía política y tributación*, Ed. FCE, México, 1973
- Rodrik, Dany, “Políticas de diversificación económica”, *Revista de la CEPAL*, vol. 187, 2005, pp. 7-23.
- Rodrik, Dany, “Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank’s Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform”, *Journal of Economic Literature*, vol. XLIV, 2006, pp. 973–987.
- Rodrik, Dani, *La paradoja de la globalización*, Antoni Bosch, España, 2011.
- Rodríguez, Domingo y Francisco Venegas, “Efectos de las exportaciones en el crecimiento económico de México: Un análisis de cointegración, 1929-2009”, *EconoQuantum*, vol. 7, no. 2, 2011, pp. 55-71.
- Rodríguez, Octavio, *La Teoría del Subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo XXI Editores, Octava Edición, México, 1993.
- Romero, José. “Convergencia entre las economías de México y EUA”, *Ensayos*, vol. XXIX, no. 1, 2010, pp. 69-104.
- Romero, José, “La industrialización como motor del crecimiento” en *México frente a la tercera revolución industrial. Cómo relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI*, Oropeza, G., coord., UNAM/IIJ., México, 2013, pp. 319-342.
- Ros, Jaime, “Mexico’s trade and industrialization experience since 1960,” in G. K. Helleiner (ed.), *Trade policy and industrialization in turbulent times*, Routledge, Great Britain, 1994, pp. 170-216.
- Ros, Jaime, “Política fiscal, tipo de cambio y crecimiento en regímenes de alta y baja inflación: la experiencia de México” en *Los grandes problemas de México, Vol. IX. Crecimiento económico y equidad*, Lusting N., coord., El Colegio de México, México, 2010, pp. 109-132.

Ros, Jaime, *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*, COLMEX-UNAM, México, 2013.

Ros, Jaime y César Bouillon, “La liberalización de la balanza de pagos en México: efectos en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza”, en *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, EUDEBA, Buenos Aires, 2001, pp. 715-763.

Salama, Pierre, “China-Brasil: industrialización y desindustrialización temprana”, *Cuadernos de Economía*, Vol. XXXI, No. 56, Universidad Nacional de Colombia, 2012, pp. 223-252.

Sánchez, Juárez, *Insuficiencia dinámica manufacturera y estancamiento económico en México, 1982-2010. Análisis y recomendaciones de política*, UACJ, México, 2011.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 27-04-2015. Palabras del Secretario de Hacienda, durante La Convención Nacional de Industriales 2015. Disponible en: <<http://www.gob.mx/shcp/documentos/palabras-del-secretario-de-hacienda-durante-la-convencion-nacional-de-industriales-2015>>

Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 27-11-2015. Palabras del Secretario de Hacienda, durante su participación en la Reunión Anual de Industriales de la CONCAMÍN. Disponible en: <<http://www.gob.mx/shcp/articulos/palabras-del-secretario-de-hacienda-durante-su-participacion-en-la-reunion-anual-de-industriales-de-la-concamin>>

Singh, Ajit, “The state of industry in the third world in the 1980s: analytical and policy issues”, Working Paper, no. 137, Kellogg Institute for international studies, Notre Dame University, 1990.

Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Ed. FCE, México, 1999.

Sosa, Sergio, *Ensayos sobre macroeconomía mexicana*, Ed. Tlaxcallan, México, 2008.

Stiglitz, Joseph, “Some lessons from the East Asian miracle”, *The World Bank Research Observer*, vol. 11, no. 2, 1996, pp. 151-177.

- Suárez, Francisco, “Retórica, política económica y resultados del desarrollismo mexicano: 1932-1958”, en *Fundamentos de la política económica en México 1920-2010*, Romero, M., coord., Facultad de Economía-UNAM, México, 2012, pp. 191-236.
- Taylor, Lance y Rob Vos, “Liberalización de la balanza de pagos en América Latina. Efectos sobre el crecimiento, la distribución y la pobreza”, en *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, EUDEBA, Buenos Aires, 2001, pp. 15-75.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), *Trade and Development Report, 2014*, United Nations – UNCTAD, Geneva, 2014.
- Valderrama, A., H. Ríos y O. Neme, *Exportaciones manufactureras mexicanas: comercio intraindustrial y tecnología*, Plaza y Valdés editores, México, 2011.
- Vasquez, G. and O. Oladipo, “Have liberalisation and NAFTA had a positive impact on Mexico’s output growth? *Journal of Applied Economics*, vol XII, no. 1, 2009, pp. 159-180.
- Vázquez, Raúl, “Globalización y cambio estructural: el caso de la industria química en México”, *Argumentos*, vol. 71, 2013, pp. 69-93.
- Vernon, R. “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, 1966, pp. 190-207.
- Villarreal, René, “Del Proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones, al de desarrollo y sustitución de exportaciones”, *Comercio Exterior*, vol. 25, no. 3, 1975, pp. 315-323.
- Villarreal, René, *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). Un enfoque estructuralista*, Fondo de Cultura Económica, México, 1981.
- Villarreal, René, “Economía internacional. I. Teorías clásica, neoclásicas y su evidencia histórica”, *El Trimestre Económico, Lecturas*, no. 30, FCE, México, 1989.

Williamson, John, "What Washington Means by Policy Reform", en *Latin American adjustment: how much has happened?*, J. Williamson, ed., Institute for International Economics, Washington, D.C., 1990, pp. 7-38.

Wise, Carol, "The North American Free Trade Agreement", *New Political Economy*, vol. 14, issue 1, 2009, pp. 135-149.