

## DE LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA A LA NUEVA OLEADA DE REFORMISMO NEOLIBERAL

HÉCTOR GUILLÉN ROMO\*

### EL DESARROLLO “HACIA ADENTRO”: LA INDUSTRIALIZACIÓN DIRIGIDA POR EL ESTADO

Dejando de lado la polémica sobre si en las décadas después de la independencia se produjo un fuerte estancamiento (o incluso un retroceso) o un desarrollo económico relativamente aceptable, todo mundo está de acuerdo en considerar que el Porfiriato fue un periodo de crecimiento dinámico que la Revolución mexicana cortó súbitamente. Cabe señalar que durante el Porfiriato la política comercial no se orientaba únicamente a la exportación. En efecto, en este periodo se aplicó una política arancelaria focalizada para apoyar la substitución de importaciones en la industria de bienes de consumo, facilitando al mismo tiempo con reducciones en los aranceles el acceso de los productores manufactureros a los bienes de capital y bienes intermedios exteriores a bajo costo. La protección comercial selectiva formaba parte de una política más general para promover una rápida industrialización. La economía mexicana entró en una fase de lento crecimiento hasta que la organización política emanada de la Revolución logró estabilidad sentando las bases para una nueva fase de expansión económica.

Una de las múltiples causas de la Revolución mexicana fue el gran peso de las grandes empresas extranjeras y la extrema dependencia de la economía mexicana bajo Porfirio Díaz (Rouquié, 2013, pp. 210-213; Moreno-Brid y Ros, 2010, pp. 85-86). Los revolucionarios en el poder desde Carranza hasta Cárdenas, pasando por Calles, tuvieron conciencia de la debilidad de un Estado penetrado por las empresas de un vecino poderoso y amenazante. El país se dotó de instituciones originales para prevenir la desunión y asegurar la cohesión nacional. Pero esta organización cerrada no basta si los sectores

\* Universidad de París 8, Vincennes-Saint Denis.

más modernos y dinámicos escapan a la soberanía nacional. El Estado debe entonces ser el motor del crecimiento y volverse empresario. La nacionalización de producciones estratégicas destinada a sostener la economía se vuelve una prioridad. Tras haber puesto fin al arcaísmo del sector agrario y encuadrado mediante el corporativismo a las clases populares, el Estado modernizador va a dedicarse a estimular la industrialización del país, incluso antes de que la Segunda Guerra Mundial cree, como en toda América Latina, las condiciones favorables al desarrollo de una industria nacional para substituir las importaciones que se volvieron imposibles.

La Segunda Guerra Mundial provocó, por un lado, una fuerte demanda de productos mexicanos y, por otro, el rápido desarrollo de industrias de bienes de consumo corriente. Cuando la guerra acabó, el restablecimiento de los flujos comerciales puso fin a la protección automática de las nuevas industrias. Eran tan frágiles que las condiciones de su aparición las volvían poco competitivas. Estados Unidos, gran vencedor del conflicto y potencia industrial sin rival, amenaza el mercado interno. En estas condiciones, a partir de la segunda mitad de los cuarenta, México siguió un modelo de “desarrollo hacia adentro” con el propósito de consolidar y agrandar un sector industrial para satisfacer las necesidades del mercado interno. El inicio de la política proteccionista mexicana en el periodo posrevolucionario puede situarse en 1947 cuando el gobierno mexicano comienza a establecer restricciones cuantitativas a las importaciones y a substituir con tarifas *ad valorem* las específicas existentes.<sup>1</sup>

Aunque el FMI favorecía la política de apertura hacia el exterior como solución a los problemas de los países latinoamericanos, la CEPAL defendía el desarrollo hacia adentro. Los argumentos en favor del desarrollo hacia adentro o de lo que se conoce como la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) pueden clasificarse en argumentos de orden externo y de orden interno (Cardoso y Helwege, 1993, pp. 90-97; Guillaumont, 1995, pp. 166-168).

Los argumentos de orden externo en favor de la ISI se basan en una crítica de la teoría estática de la especialización y de los efectos dinámicos esperados de las exportaciones. A este respecto se destacaba la inestabilidad de los precios de los productos primarios, el deterioro de los términos de intercambio de los países subdesarrollados y los déficits de la balanza de pagos. Entre los argumentos de orden interno en favor de la ISI se destacaban el

<sup>1</sup> La conjunción del proteccionismo con una política de fomento al desarrollo financiero y de transporte, en el marco de una expansión muy equilibrada entre exportaciones y mercado interno, constituyó un auténtico prelude a “la industrialización dirigida por el Estado” predominante después de la Segunda Guerra Mundial (Cárdenas, 1999, p. 64; Bulmer-Thomas, 2000, pp. 321-374; Bértola y Ocampo, p. 164).

desempleo, la industria naciente, la naturaleza dinámica de la dotación de recursos y la integración de la economía.

En México, argumentos como los mencionados fueron utilizados durante la década de los cincuenta y de los sesenta para aumentar las tarifas arancelarias, extenderlas a un número cada vez mayor de bienes y finalmente sustituirlas por restricciones cuantitativas a la importación. Así, a medida que surgían empresas nacionales o multinacionales extranjeras dispuestas a producir los bienes importados se cerraban las fronteras para impedir la importación de dichos bienes. Los bienes de capital o los intermedios que no se producían internamente había posibilidades de adquirirlos en el exterior. En estas condiciones, a principios de los años setenta todos los bienes importables estaban sujetos a alguna barrera arancelaria o no arancelaria y la mayor parte estaba sujeta a controles cuantitativos.

Diversos estudios sobre la ISI mostraron que ésta alcanzó más rápidamente el sector de bienes de consumo que el de bienes intermedios y este último más rápidamente que el de bienes de capital. De hecho, la sustitución de importaciones fue una fuente de crecimiento en algunos sectores de tecnología simple, que requirieron mercados estrechos y que gozaron generalmente de una protección elevada. Una vez que estos sectores se “ocuparon”, el crecimiento comenzó a enfrentar obstáculos como oportunamente lo hizo notar la literatura sobre el desarrollo incluyendo la misma CEPAL. Se trataba de una industrialización limitada, superficial, sin que se establecieran, como lo indicó Hirschman, vínculos “hacia atrás”.

La limitación de la sustitución a ciertos sectores o actividades situados generalmente al final de la cadena productiva sin que el proceso se prosiguiera hacia atrás, hacía que la actividad industrial permaneciera dependiente del exterior para su aprovisionamiento en bienes de capital y en bienes intermedios. Se producía más bien una sustitución entre importaciones de tipo diferente que sustitución de las importaciones. A final de cuentas, debido a la evolución de la estructura de la demanda, podía acontecer que el coeficiente global de importación no disminuyera o incluso que aumentara.

La dependencia que de lo anterior resultaba no era inferior a la precedente. En efecto, la falta de divisas provocada por las dificultades de la balanza de pagos podía detener la producción o generar una subutilización del equipo, de tal suerte que no sólo la oferta disminuiría, sino que el empleo era inestable y los costos de producción aumentaban.

Los efectos del proteccionismo se hacían sentir sobre la estructura productiva, la estructura social, la distribución espacial de la población y las relaciones industriales:

• *Efectos sobre la estructura productiva.* La estructura productiva resulta generalmente de una cierta estructura de la protección que orienta la producción hacia los sectores protegidos. La utilización de restricciones cuantitativas acentuaba el papel de la protección en materia de asignación de recursos. Como señalan Bhagwati y Krueger (1978, 1973), este papel difiere del de las tarifas, ya que en general las licencias de importación sólo son cedidas por el gobierno a los utilizadores reales y no pueden ser revendidas. Así, con el otorgamiento de licencias el gobierno decidía la estructura de la producción no sólo entre categoría de bienes sino entre productores. Entre los bienes se facilitó la importación de los que se consideraban esenciales y se puso un freno a las importaciones de bienes de consumo final. Entre los productores el poder burocrático prefirió, mediando muchas veces la corrupción, a los mejor establecidos.

En este contexto, los efectos sobre la productividad de los recursos no se hacen esperar y se asiste a un hecho paradójico. En efecto, el argumento de la industria naciente señalaba que el objetivo de la protección era darle tiempo a la empresa para que adquiriera la experiencia necesaria para volverse competitiva y con el tiempo poder incluso exportar. Sin embargo, en muchos casos la restricción de la competencia generó el mantenimiento de rentas de la situación provocando una menor productividad y un desperdicio de recursos. En este sentido, se ha considerado que el costo de la protección ha resultado menos de una mala asignación de recursos que de la ineficiencia resultante de los efectos de tranquilidad de la protección. En esta misma perspectiva, se piensa que el modelo ISI aplicado en México, implicó una pauta de crecimiento extensivo con una contribución declinante del crecimiento de la productividad total de los factores desde los años cuarenta hasta principio de los ochenta (Solimano, 1998).

La protección elevada de los bienes producidos para reemplazar las importaciones se acompañaban de una protección débil y, en algunos casos, negativa, de las actividades de exportación. La relación de incitaciones relativas otorgadas a los dos tipos de actividad ilustra bien lo que se ha dado en llamar el sesgo contra la exportación.

La protección tal y como se practicó con tarifas y restricciones cuantitativas perjudicó a la exportación de diferentes maneras: los exportadores soportaron las consecuencias de los costos de producción más elevados en los sectores que competían con las importaciones, sufrieron un tipo de cambio real que se sobrevaluó, lenta pero continuamente entre 1955 y 1975 como respuesta a una inflación discreta, y que pudo mantenerse sobrevaluado precisamente por la protección. La penalización de las actividades exportadoras se constató en la agricultura. El tipo de cambio sobrevaluado redujo las ganancias de los exportadores de productos agrícolas y les dificultó la

competencia con los importadores de alimentos baratos. Los efectos negativos sobre la agricultura se manifestaron en la estructura social.

- *Efectos sobre la estructura social.* La protección provocó una distorsión en los precios relativos que actuó directamente sobre la distribución. Su principal efecto perverso fue favorecer a las categorías urbanas que realizaban actividades protegidas en detrimento de las categorías rurales no protegidas y consumidoras de productos de sustitución más caros que los productos análogos de importación. A este respecto, Little, Scitovsky y Scott subrayaron que el proteccionismo elevado provoca el deterioro de los términos de intercambio internos entre la agricultura y la industria. Este efecto favoreció el éxodo rural y desalentó la producción agrícola incluso la de exportación. Esto último se vio reforzado por la existencia de un tipo de cambio sobrevaluado que hacía que a un precio dado en moneda extranjera de los productos agrícolas exportados correspondiera un menor precio en moneda nacional y, por lo tanto, un menor precio pagado al productor. Paralelamente, el precio en moneda nacional de los productos importados, consumidos en mayor proporción por las categorías urbanas, fue inferior a lo que sería al tipo de cambio de “equilibrio”. Además, la protección elevada favoreció a los beneficios con respecto a los salarios, asegurando una alta rentabilidad en los sectores protegidos. Por todo lo anterior, se puede afirmar que la protección tuvo por efecto aumentar la desigualdad del ingreso personal y en términos de participación factorial. De un coeficiente de Gini de alrededor de 0.52 en 1950 se pasa a 0.56 en 1970.<sup>2</sup>

- *Efectos sobre la distribución espacial de la población.* La protección engendró un modelo de desarrollo regional en torno a las megalópolis (Katz, 2000, pp. 137-139). En la medida en que el modelo ISI implicaba una política de crecimiento industrial orientada hacia el interior en la que el mercado interno era el principal destino de la producción de las empresas del sector manufacturero, se incitó a las empresas industriales a instalarse en los grandes centros de consumo provocando un crecimiento rápido de las ciudades. Como las empresas que producían los bienes de consumo manufacturero se instalaron en las ciudades, las empresas productoras de bienes intermedios utilizados en la producción de bienes de consumo hicieron lo mismo, reforzando el crecimiento urbano. En razón de lo anterior, se observa simultáneamente en las ciudades un crecimiento importante de los servicios comerciales, financieros y educativos. Esto alimentó un flujo continuo y creciente de población proveniente de sectores como el agrícola y el minero que fueron penalizados por la protección otorgada al sector industrial.

<sup>2</sup> A título comparativo el coeficiente de Gini en Europa Occidental se sitúa entre 0.3 y 0.4 (Lustig y Székely, 1998, p. 583; Bulmer-Thomas, 2000, p. 565).

Además, en una economía proteccionista que abastecía casi exclusivamente el mercado interno, el sistema de transporte se limitaba a unir las grandes ciudades para facilitar el abastecimiento de bienes intermedios destinados a la industria manufacturera y poder encaminar los bienes hacia otros centros de consumo. Claro está que la construcción de la infraestructura de transporte aumentaba el efecto de atracción de las grandes ciudades. Finalmente, como el costo unitario del transporte de bienes de consumo era relativamente elevado, las empresas tendían a instalarse cerca de los centros de consumo masivo, lo que aumentaba la concentración geográfica de la actividad económica.

• *Efectos sobre las relaciones industriales.* El modelo ISI generó en diferentes ámbitos territoriales (Ciudad de México, Guadalajara, Puebla y Monterrey) una configuración productiva y de relaciones industriales calificada de cuasifordista o de fordismo periférico: “producción en masa para consumo nacional, eslabonamientos productivos nacionales estables, un sistema de relaciones industriales con prerrogativas para el trabajo (negociación colectiva)” (Alegria, Carrillo y Estrada, 1997, p. 195). No se califica plenamente de fordismo, ya que este último en su estado puro reposa no sólo sobre una producción masiva sino también sobre salarios elevados que permitan crear una demanda correspondiente. Dicho de otra manera, a la producción de masa no correspondía el compromiso salarial institucionalmente regulado que permitiera la expansión del consumo de masa. La debilidad de la institucionalización de la relación salarial conducía a la dominación de mecanismos competitivos en materia de formación de salarios.

Pero el modelo de industrialización substitutiva, aunque constituyó el núcleo dinámico de la industrialización, no operó en forma pura. En 1965 se introduce el Programa de Industrialización Fronteriza (Buitelaar, Padilla y Urrutia, 1999, pp. 39-40). Este programa implicaba una modificación marginal del modelo de industrialización hacia adentro, ya que impulsaba en la zona fronteriza una orientación hacia el mercado externo. Se mantenía el compromiso de proteger a las manufacturas contra la competencia internacional injertando en la ISI un nuevo conjunto de incentivos que hiciera posible la exportación de artículos manufacturados. En este sentido, la ISI coincide con lo que se ha denominado la primera generación de la industria maquiladora. Desde la introducción del Programa de Industrialización Fronteriza, la primera innovación en su género, hasta los primeros años de la década de los ochenta, la industria maquiladora fue relativamente homogénea. La ruptura de las cadenas productivas, denominadas también cadenas de valor, permitía segmentar la producción de un mismo bien en distintos lugares, incluyendo su ensamble final. En estas condiciones, se constataba la presencia predominante de plantas pequeñas y medianas de capital esta-

dounidense en actividades de ensamble tradicional desvinculadas productivamente de la industria nacional. El proceso productivo se limitaba al ensamble de partes y piezas provistas por la matriz extranjera. Los eslabonamientos productivos nacionales eran mínimos ante la incapacidad de los productores nacionales para competir con las importaciones en los mercados fronterizos por cuestiones de calidad y precio. Se utilizaba tecnología intensiva en el uso de mano de obra, sobre todo femenina, con baja o nula calificación, en un contexto caracterizado por la ausencia de organizaciones sindicales efectivas. En dichas plantas ensambladoras prevalecía una mayor preocupación por los volúmenes de producción que por la calidad del producto. Se trataba de producir masivamente productos estandarizados para mercados donde la competencia se realizaba en función del costo. Las actividades más usuales a las que se abocaron las maquiladoras de primera generación fueron la industria electrónica y la rama de la confección. La mayoría de las plantas maquiladoras de esta primera etapa se localizaron casi exclusivamente en la frontera norte. Constituían un enclave como las plantas bananeras de América Central. No generaban una derrama, esto es, un incremento del ingreso y del empleo del país (CEPAL, 1996). Dicha forma de operación de las empresas maquiladoras ha sido calificada como “taylorización primitiva”.

Aún más, el intento de transitar hacia un “modelo mixto” no se basó exclusivamente en la maquila. Desde principios de los setenta, con la administración de Luis Echeverría Álvarez, se introdujeron subsidios a la exportación y se establecieron políticas de promoción de exportaciones que otorgaban protección y diversos subsidios directos a las empresas que exportaran. Las multinacionales establecidas en México para aprovechar de un mercado nacional protegido son firmemente invitadas a exportar. Se instauraron requisitos de exportación pero de ninguna manera —como se afirma a menudo— se rechazó la inversión extranjera directa durante la fase de industrialización dirigida por el Estado. Se trataba de instaurar una estrategia de tipo mixto como la del modelo asiático capaz de combinar la protección del mercado interno con la promoción de exportaciones. Dicha estrategia intentaba sacar partido de las nuevas oportunidades que se abrían para exportar bienes manufacturados ligeros hacia los países industrializados.

La combinación de proteccionismo, de apoyo del Estado financiero y empresario al sector privado y de la política salarial (los salarios aumentan en términos reales), dio excelentes resultados durante tres décadas. En efecto, en la época del modelo ISI, con la maquiladora y el petróleo como complementos, los resultados en materia de crecimiento fueron muy positivos. México creció a una tasa media anual cercana a 6.5% desde principios de los cincuenta hasta principios de los ochenta, con una notable estabilidad fi-

nanciera externa e interna sobre todo a partir de 1955 que hizo que, durante un cierto tiempo, se hablara de desarrollo estabilizador. Incluso en algún momento llegó a hablarse de un “milagro mexicano” ya que “nunca, desde principios o mediados del siglo XIX, había estado México tan cerca de los niveles de ingreso de los países ricos como en 1980” (Ros, 2013, p. 15). Nuestro país se caracterizaba “no sólo por su dinamismo económico sino por la estabilidad conseguida en las dimensiones económicas más sensibles a los conflictos sociales o políticos, como serían la inflación o la estabilidad monetaria” (Cordera, Lomelí y Flores, 2009, p. 10). Sin embargo, la contrapartida del denominado milagro mexicano (era dorada de crecimiento con estabilidad que coincidió con el periodo de mayor estabilidad económica de la historia conocido como “los treinta gloriosos”) fue una muy desigual distribución de los frutos del crecimiento (Maddison, 1993, p. 214).

El modelo ISI combinaba mercados y propiedad privada con un Estado fuerte que regulaba y controlaba directamente ciertas áreas estratégicas de la economía como el petróleo. Las instituciones que operaban durante dicho modelo se caracterizaban por una lógica corporativa que articulaba desde el gobierno los intereses de empresarios, trabajadores y campesinos con el objetivo de controlarlos políticamente. Desde la Presidencia de la República se distribuían premios a los diferentes grupos a cambio de su apoyo. Los empresarios percibían diversos privilegios como protección tarifaria, subsidios, bajas cargas fiscales y créditos de la banca de desarrollo. Los trabajadores eran protegidos por sindicatos afiliados al PRI que les garantizaban derechos laborales y el acceso a programas sociales dirigidos a grupos organizados. El Presidente como una figura arbitral en la cima del poder político negociaba y distribuía parcelas de poder, de influencia y de privilegios entre sus aliados. Se trataba de un sistema autoritario donde la separación de poderes era débil y el poder ejecutivo imponía sus intereses frente al judicial y al legislativo, así como frente a los gobiernos locales. Sin embargo, el Estado-PRI que rompe huelgas, apresa sindicalistas independientes y aplasta cualquier movilización colectiva ofrece al mundo entero la imagen virtuosa de un Estado progresista enemigo de todas las dictaduras, Franco, Pinochet..., y simpatizante de las revoluciones, cubana, sandinista... (Rouquié, 2013).

Así, a principios de los ochenta la situación puede describirse de la siguiente manera: un modelo de industrialización substitutiva dominante con todo su dispositivo proteccionista vigente, una industria maquiladora en gestación y una economía mexicana fuertemente petrolizada. Todo esto dentro de un sistema caracterizado por los neoliberales, según lo expresan Bourdieu y Wacquant (2000) como estatal, restrictivo, cerrado, rígido, petrificado, superado, arcaico, colectivista, artificial y autocrático. De cualquier manera, el modelo ISI formaba parte de un proyecto de autodeterminación

nacional en materia económica, financiera, tecnológica y política, siguiendo los lineamientos del nacionalismo revolucionario, en un contexto de guerra fría y de bipolarización entre Estados Unidos y la Unión Soviética.

### EL DESARROLLO “HACIA AFUERA”

El modelo ISI fue exitoso, contrariamente a lo que a menudo afirman los neoliberales que lo consideran hoy una aberración y lo condenan. Probó su utilidad durante varias décadas protegiendo el desarrollo de una industria nacional y modernizando la economía mexicana. Dicho modelo modificó las ventajas comparativas en favor de las manufacturas y de las industrias inicialmente incipientes. Las dificultades se manifestaron con la crisis económica de 1976 (Guillén, 1984), pero el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo permitió que el “oro negro” ocultara los problemas estructurales de la economía mexicana y que ésta continuara creciendo a altas tasas por unos años más. El desarrollo de la industria maquiladora no fue la única desviación del modelo de industrialización substitutiva. Los abundantes descubrimientos de petróleo durante la segunda mitad de los setenta fueron la base para un intento de reorientación del modelo de acumulación hacia una economía exportadora de petróleo. La economía mexicana que presentó algunos síntomas de la “enfermedad holandesa”, se petrolizó en su estructura exportadora y en sus recursos fiscales con las consecuencias que todos conocemos.

Desde principios de los ochenta el modelo de industrialización substitutiva, o de industrialización dirigida por el Estado, según la expresión de Bértola y Ocampo, simplemente se agotó. Con la crisis de 1982, cuyos orígenes analizamos en su momento (Guillén, 1984), se terminó finalmente por comprender que la protección, cuyos principales beneficiarios fueron los industriales y los sindicatos, plagó la industria nacional de problemas de ineficiencia, altos costos y baja competitividad. La crisis de 1982 condujo a una ruptura radical con el modelo ISI. El presidente Miguel de la Madrid Hurtado lanza la transición a un Nuevo Modelo Económico (NME) que le da la espalda a medio siglo de historia de México. La liberalización de la economía y la promoción de las exportaciones están en el corazón de la nueva estrategia. En una primera etapa (1983-1985) se realiza únicamente una política ortodoxa de estabilización macroeconómica centrada en el control de los déficits y de la inflación. Pero a partir de 1985 se adopta, bajo la presión de la situación y del FMI, el NME orientado hacia el exterior. Un componente clave del NME fue la apertura comercial. Las tarifas aduanales disminuyen rápidamente. Las restricciones cuantitativas y las licencias de

importación desaparecen. El proceso de apertura unilateral se completa con el ingreso de México al Acuerdo General sobre las Tarifas y el Comercio (GATT) en 1986. Como resultado inunda el país una avalancha de productos manufacturados sin ninguna protección para la industria nacional. Poco después, en 1994, con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se institucionaliza la orientación neoliberal de la política económica (Guillén, 2001). El grado de apertura de México, medido como la suma de exportaciones e importaciones en términos reales con relación al PIB, pasa del 28% en 1994 al 48% en el año 2002 (Blázquez y Santiso, 2003, p. 6).

La liberalización comercial se acompañó de una liberalización financiera. En efecto, desde la postguerra hasta inicios de los ochenta el sector financiero estaba fuertemente regulado, el banco central fijaba las tasas de interés que las instituciones financieras podían pagar a los depositantes y el crédito se asignaba gracias a un complejo sistema de reservas y tasas de préstamo preferencial para sectores o actividades. Pero, entre mediados y finales de los ochenta el sistema financiero se desregula, se reprivatiza y se libera. A los no residentes se les va a permitir invertir en activos financieros domésticos prácticamente sin límite. Finalmente, el sistema bancario que había sido nacionalizado a inicios de los ochenta comienza a ser reprivatizado a principios de los noventa y se le permite a los bancos endeudarse en el extranjero (Guillén, 2002). Se trata de implementar el proyecto neoliberal realizando no sólo la apertura comercial y financiera sino toda una serie de reformas “estructurales” (Guillén, 1997) para facilitar “la evolución a una mayor integración a la economía mundial” (OCDE, 1996, p. 10). Para los reformadores neoliberales como Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo, el objetivo era construir un sistema de mercado, libre, abierto, flexible, dinámico, novedoso, creciente, individualista, auténtico y democrático (Bourdieu y Wacquant, 2000). Así, señala David Ibarra (2013, p. 37), se estaba transitando “de la primacía del desarrollo y el combate a la marginación social, hacia la libertad de mercados, la condena a toda interferencia gubernamental, la lucha antiinflacionaria y la instalación del Estado mínimo”.

En pocas palabras, se trataba de incorporarse al proceso de globalización galopante abandonando el proyecto de nación asociado al ISI, desmantelando un modelo y buscando implantar otro que resultara más promisorio que el sostenido durante 50 años por la coalición gobernante del Estado surgido de la Revolución. Se trataba de impulsar un proyecto neoliberal de “reorganización y revisión de las relaciones entre el Estado y el resto de la economía y su entorno, así como de las maneras, usos, costumbres, reglas” de “cómo el Estado decide su política económica y modula sus intervenciones en el resto de la sociedad” (Cordera, Lomelí y Flores, 2009, pp. 14-15).

El lanzamiento del proyecto neoliberal en México se realiza en un momento en el que el mercado mundial plantea nuevos requisitos. Se trata de responder rápidamente a una demanda que exige la reducción de los plazos de espera en el mercado y darle mayor importancia a la calidad sin descuidar los costos. Se constata una mayor preocupación por la producción en lotes que por la producción en masa y por la innovación del producto más que por la fabricación de productos estandarizados. Las grandes empresas asumen tales exigencias transfiriéndolas a lo que se ha denominado como filiales maquiladoras de segunda generación (Buitelaar, Padilla y Urrutia, 1999, pp. 50-52). En estas últimas se da un proceso de modernización productiva incorporando nuevas tecnologías, introduciendo nuevas formas de organización del trabajo, cambiando la administración de los recursos humanos y transformando las relaciones contractuales. Sin embargo, en la medida en que se trata de ensamblar partes y piezas importadas en zonas francas aprovechando incentivos impositivos de diverso tipo (incluyendo el impuesto sobre el ingreso) el proceso productivo tiene las características de un auténtico enclave, aunque los bienes ensamblados puedan ser de mediana o alta tecnología.

Si bien las reformas neoliberales de principios de los ochenta eliminaron la política industrial tradicional con todos sus programas y subsidios, se continuó aplicando una política industrial de fomento a la maquila. Gracias a toda una serie de decretos y normas se siguió apoyando a la industria maquiladora orientada a la exportación de bienes intensivos en mano de obra escasamente calificada y en bienes intermedios importados. Se agregaron también otras políticas tendientes a fortalecer a las grandes empresas exportadoras del país otorgándoles incentivos fiscales a la importación de bienes intermedios y materias primas condicionados a su incorporación en bienes rápidamente reexportados. Ésta fue la única política industrial que sobrevivió a la ola neoliberal iniciada en los ochenta y continúa vigente, explicando el auge de las exportaciones de la maquila con escaso valor agregado localmente (Moreno-Brid, 2016, pp. 72-73).

Las maquiladoras de segunda generación, predominantes en la industria maquiladora desde principios de los ochenta, son principalmente extranjeras, sobre todo, estadounidenses y en menor medida asiáticas. Operan utilizando mano de obra con estudios secundarios, en la rama automotriz, electrónica y de la confección de prendas de vestir. Su integración con la industria nacional es baja aunque se comenzó a recurrir a proveedores nacionales. Las plantas se orientan menos al ensamble y más a los procesos de manufactura con un mayor nivel tecnológico. Este tipo de plantas siguen coexistiendo con la industria maquiladora tradicional imprimiéndole un perfil heterogéneo.

Pero lo más novedoso es que la reestructuración industrial en México se constituyó en dos espacios territoriales diferentes y, en alguna medida, con trayectorias de desarrollo independientes: el espacio territorial de la industria implantada durante la ISI en las zonas metropolitanas del centro de México y un nuevo espacio territorial en el norte del país (Alegría, Carrillo y Estrada, 1997). Se considera que se trata de dos trayectorias de industrialización diferentes que operan de manera paralela pero con distintos procesos y formas de organización social de la producción.

El primer eje de industrialización se constituyó en los estados del centro de México históricamente asociados al modelo ISI pero sometidos a un intenso proceso de reestructuración resultado del NME. Dicha reestructuración provocó cambios radicales aunque manteniéndose en

[...] la misma trayectoria: producción para el mercado nacional, pero bajo el modelo de apertura comercial y con orientaciones fuertes a la exportación; fortalecimientos de los eslabonamientos productivos nacionales de carácter competitivo, pero sustitución por insumos importados de aquellos que no cumplen con los requisitos de competitividad, debilitamiento de los sindicatos y de las prerrogativas del trabajo, pero mantenimiento de la negociación colectiva (Alegría, Carrillo y Estrada, 1997, p. 195).

El segundo eje de industrialización calificado de nortero-fronterizo se constituyó en los estados del norte gracias al crecimiento de la industria maquiladora y a nuevas actividades manufactureras exportadoras realizadas por empresas multinacionales. La capital de la maquila es Ciudad Juárez que acoge el número más grande de fábricas seguida de Tijuana, Mexicali y Tecate, ciudades fronterizas de Baja California. La implementación de cadenas de producción transnacionales es facilitada por la existencia de una red de ciudades gemelas a lo largo de la frontera. Del Golfo de México al Pacífico se escalonan las ciudades gemelas fronterizas de Matamoros-Brownsville y Nuevo Laredo-Laredo en Tamaulipas, de Piedras Negras-Eagle Pass en Coahuila, de Ciudad Juárez-El Paso en Chihuahua, de Nogales-Nogales en Sonora y de Mexicali-Calexico y Tijuana-San Diego en Baja California. Las maquiladoras lejos de fijar a la población en el interior de México, concentraron cerca de la frontera una población flotante en espera de la tierra prometida de los altos salarios americanos. En efecto, no es solamente la falta de empleo en México la que empuja a los mexicanos, a pesar de todos los peligros, a emigrar a Estados Unidos para ocupar empleos poco calificados y relativamente mal pagados en la agricultura y los servicios, sino las diferencias salariales. De hecho existe un mercado de trabajo binacional, legal o no, que beneficia tanto a México como a Estados Unidos (Rouquié, 2013, pp.

252-254). Este segundo eje opera desde su inicio con otra lógica: sin organizaciones sindicales efectivas salvo en casos excepcionales, con eslabonamientos productivos prácticamente nulos y con mercados de trabajo locales que operan diferente, por ejemplo, con una utilización mayoritaria de mujeres.

La reestructuración productiva agravó los antiguos desequilibrios regionales excluyendo aún más a los estados del sur del país, que habían sido marginados de la modernización propiciada por el modelo ISI. Se creía o se fingía creer que la globalización, el mercado y sus fuerzas modernizadoras bienhechoras aplanarían las diferencias regionales e inducirían naturalmente convergencias. Muy por el contrario un foso se ha creado. Las desigualdades de nivel de vida son tales entre el Sur y el Norte que los habitantes de Chiapas y Guerrero parecen pertenecer a un país diferente y alejado de aquel en que viven los habitantes de Baja California o Nuevo León. En el sur 60% de los trabajadores son remunerados con el salario mínimo o por debajo. En los estados del norte, el salario mínimo sólo concierne a 16% de los asalariados (Dussel, 2003, pp. 45-68). En el año 2000, en tanto que el ingreso medio por cabeza del país era de 5,900 dólares, el de Nuevo León superaba los 20,000 dólares. Los Estados de Chiapas, Oaxaca y Guerrero tenían más de 90% de analfabetos, Nuevo León sólo 3.3% y Baja California únicamente 3.6% (Rouquié, 2013, p. 373). Recientemente, en tanto que la participación del empleo informal en el empleo total rebasaba el 80% en Chiapas y Oaxaca sólo alcanzaba 40% en Nuevo León y Chihuahua (Ros, 2013, p. 49). Según el Informe sobre Desarrollo Humano de 2004, las regiones noreste y noroeste del país alcanzaron en 2002 los Indicadores de Desarrollo Humano (IDH) más elevados del país: 0.8241 y 0.8073 respectivamente. Las regiones centro y occidente se encontraban en una situación intermedia: 0.8014 y 0.7769 respectivamente. Por su parte, la región sur observaba el más bajo IDH 0.7420 (PNUD, 2005, p. 24). Las diferencias también se manifestaron por entidad federativa. En el Informe sobre Desarrollo Humano de 2011 en tanto que Nuevo León alcanzó con cifras del 2006 un IDH de 0.8713, Baja California 0.8544, Chihuahua 0.8549, Coahuila 0.8496, Sonora 0.8486, los estados del sur tuvieron un IDH bastante inferior: Chiapas 0.7336 y Oaxaca 0.7531 (PNUD, 2012, p. 41). Como vemos, lejos de suscitar una convergencia, el TLCAN transfirió al interior de México las asimetrías bilaterales.

El nuevo modelo económico ha propiciado un cambio en la estructura productiva y en la estructura de las exportaciones. En el caso de la estructura productiva, el sector manufacturero de México ha ganado en importancia, aunque sea mínimamente, pasando de representar el 18.9% del PIB en 1981 al 19.1% en 2007 (Moreno-Brid y Ros, 2010, p. 343). Pero es sobre todo

en la estructura de las exportaciones donde el cambio es radical. Las exportaciones petroleras que representaban en 1985 el 70% del total de las exportaciones caen al 9% en 2002 (Blázquez y Santiso, 2003, pp. 6, 11). Las exportaciones petroleras fueron substituidas por exportaciones de productos manufacturados y no por otras materias primas como en el caso de otros países de América Latina. El éxito de México como exportador de productos industriales se inició en los ochenta con la liberalización comercial (1985) y se confirmó en los noventa del siglo pasado con la firma del TLCAN (1994). El TLCAN se distingue por incluir nuevas áreas en los acuerdos que además de profundizar aquellas que ya formaban parte de la Organización Mundial del Comercio (servicios y propiedad intelectual) incorporan normas de inversión y reglas sobre compras gubernamentales. En estas nuevas condiciones, México se convirtió en uno de los líderes exportadores en el mundo y el líder en América Latina.

Las cifras que presentamos a continuación permiten apreciar el éxito de México como exportador de productos manufacturados durante la década de los ochenta. En términos de valor corriente, las exportaciones manufactureras mexicanas aumentaron considerablemente. Éstas pasan de 1,868 millones de dólares en 1980 a 11,567 millones en 1990. Para el conjunto de América Latina, las exportaciones manufactureras pasan de 15,015 millones de dólares en 1980 a 38,330 millones en 1990. Como vemos, México participó con el 41% del aumento del valor de las exportaciones manufactureras latinoamericanas en la década de los ochenta (Weeks, 1997, p. 333).

La tasa de crecimiento anual de las exportaciones manufactureras a precios constantes en América Latina pasa de 10.8% en la década de los setenta a 6.7% en la década de los ochenta. México evoluciona a contracorriente de esta tendencia global para América Latina. De 4.2% de crecimiento anual de las exportaciones manufactureras mexicanas en la década de los setenta se pasa a 13.2% en la década de los ochenta (Weeks, 1997, p. 336).

Finalmente, en tanto que las exportaciones manufactureras de América Latina como porcentaje del total de exportaciones pasan de 17.9% en 1980 a 33.1% en 1990, para México en los mismos años se da un cambio de 12.1% a 43.3% (Weeks, 1997, p. 337).

El éxito exportador mexicano lo confirman los datos de la primera década del 2000. En efecto, el crecimiento de las exportaciones desde inicios de los ochenta ha sido muy rápido (superior a 8% anual) y se ha acelerado tras la entrada en vigor del TLCAN, pasando de una tasa de 5.8% anual en el periodo 1982-1993 a 11.1% en el periodo 1993-2004. Las exportaciones crecieron en tal cuantía que pasaron de representar 27% del PIB en promedio en el periodo 1982-1984 a más de 60% en el periodo 2004-2006. El auge exportador se explica por varios factores entre los que destacan el derrum-

be del mercado interno (resultado de la política de ajuste aplicada durante la década perdida y reiterada durante la crisis de 1995 que empujó a los empresarios a exportar para compensar la caída de las ventas locales), la devaluación del tipo de cambio real frente al dólar americano provocada por la crisis de la deuda, el desplome del precio del petróleo en 1986 y la crisis de las reservas internacionales en 1995 (Moreno-Brid y Ros, 2010, pp. 242-243).

Tanto la liberalización comercial unilateral iniciada en 1985 como la entrada en vigor del TLCAN en 1994 contribuyeron notablemente a un cambio en la estructura de las exportaciones mexicanas. De haber sido una economía centrada en la exportación de productos petroleros, la economía mexicana pasó a desempeñar un papel importante en el mercado mundial de manufacturas, transformando radicalmente la gama de sus exportaciones. Entre 1985 y 1994 México alcanzó el quinto lugar entre los países que tuvieron un mayor incremento en el mercado mundial de exportaciones manufactureras, únicamente superado por China, Malasia, Singapur y Tailandia. Entre 1994 y 2004 con el TLCAN en operación, México alcanza el segundo lugar sólo superado por China. En el mismo sentido se ha señalado que entre 1985 y 2010, la parte de México en las exportaciones mundiales de manufacturas creció 2.5 veces. En ese mismo periodo las exportaciones manufactureras crecieron 25 veces más que las chilenas, 10.1 veces más que las argentinas y 3.2 veces más que las brasileñas, la mayoría de este incremento tomó lugar antes de que el TLCAN entrara en vigor en enero de 1994 (López, s/f, p. 3).

Como era de esperarse el éxito para penetrar el mercado mundial se reflejó en la estructura de las exportaciones. Como ya señalamos, desde mediados de los ochenta, crece la participación de las manufacturas en las exportaciones mexicanas, llegando a alcanzar 80% en 2007 (Moreno-Brid y Ros, 2010, pp. 244-246).

Es importante preguntarse en qué ramas tuvo éxito el esfuerzo exportador de la manufactura mexicana constatado tras la instauración del modelo neoliberal. A este respecto se ha señalado que las tendencias del patrón comercial y de la estructura industrial constituyeron, salvo algunas excepciones, una extrapolación del pasado. Como al final del periodo substitutivo, se constataba la importancia de los bienes intermedios pesados, de los bienes de consumo durable y de los bienes de capital. Para aquellos que esperaban, siguiendo la lógica ortodoxa de la teoría de la especialización en función de las dotaciones productivas, una reorientación de las exportaciones hacia los bienes tradicionales con uso intensivo de mano de obra y recursos naturales, el resultado fue decepcionante. El auge de las exportaciones se realizó justamente en las industrias manufactureras con uso in-

tensivo de capital que se desarrollaron durante la ISI. Un tipo de cambio subvaluado y las reformas comerciales de mediados de los ochenta cayeron en un terreno fértil preparado por la ISI. En este sentido se puede considerar que la notable actuación de las exportaciones manufactureras en los ochenta, tras la instauración del modelo neoliberal, constituye “un legado del periodo de sustitución de importaciones y subraya su éxito de manera muy real: a pesar de sus costos produjo un cambio irreversible en la estructura de ventajas comparativas de la economía” (Ros, 1996, p. 164). México adquirió ventajas comparativas en el sector manufacturero durante el periodo del modelo ISI a diferencia de varios países de América del Sur como Chile y Argentina que consolidaron ventajas comparativas sobre todo en el sector productor de bienes primarios. Como resultado de ello, México se ha integrado a la economía internacional como exportador no sólo de petróleo sino también de manufacturas, tanto intensivas en trabajo (confección y ensamble de productos electrónicos) como de intensidad tecnológica media y alta (automóviles e industrias metalmeccánicas) (Moreno-Brid y Ros, 2010, p. 300).

En este mismo sentido se ha señalado que “descontadas las de petróleo, las exportaciones manufactureras se concentran en las provenientes de la industria maquiladora y de la industria automovilística (ambas establecidas desde los años sesenta). Las de la industria maquiladora porque la obligación de ésta es exportar (con o sin TLCAN), y las de la industria automovilística porque son producto del mandato impuesto a las armadoras por el gobierno mexicano (cuando “hacia todo mal”) y no se deben ni a la expresión de las fuerzas del mercado ni al Tratado” (Gazol, 2014).

Los datos de la década de los noventa confirmaron que los bienes manufacturados exportados por México son tecnológicamente más sofisticados que los exportados por otros países de América del Sur y Asia (Mortimore y Peres, 2001). En efecto, el índice de especialización tecnológica (IET) de México pasa de 0.650 en 1985, año de la apertura a 1.582 en 1998.<sup>3</sup> Esta última cifra es muy superior a la de los países del MERCOSUR (0.343), a la del conjunto de América Latina (0.526) y de China (0.534) y similar a la de República de Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán (1.508). Entre los países de América Latina y el Caribe, México es el que más aumentó su cuota en el mercado mundial pasando de 1.55 en 1985 a 2.24 en 1998 (Mortimo-

<sup>3</sup> EL IET es la relación entre la cuota de mercado de un país o grupo de países en sectores de alta y mediana tecnología y su cuota en los de baja tecnología. Un valor superior a uno indica que la cuota de mercado de un país o grupo de países en sectores de alta y mediana tecnología es mayor que su cuota en sectores de baja tecnología. Un aumento del IET en el tiempo indica un movimiento hacia cuotas de mercado relativamente mayores en mercados de alta y mediana tecnología (Mortimore y Peres, 2001, p. 41).

re y Peres, 2001, pp. 41-42). Si se agrupa a México y el Caribe por un lado y a América del Sur por el otro, se constata un contraste marcado en su desempeño comercial y en su competitividad internacional. En tanto que México y la Cuenca del Caribe aumentan su participación en el mercado internacional de 2.1 a 2.8% entre 1985 y 1998, lo contrario acontece en América del Sur donde dicha participación baja de 3.3 a 2.8% en esos mismos años (Mortimore y Peres, 2001, p. 41). Mientras que América del Sur aumenta su participación en sectores poco dinámicos en el comercio mundial (recursos naturales y manufacturas basadas en recursos naturales), México y la Cuenca del Caribe se especializan en manufacturas no basadas en recursos naturales y con un desempeño muy dinámico en el comercio mundial como es el caso de la industria automotriz, la electrónica y la de confección de prendas de vestir. Se trata, sobre todo, de exportaciones manufactureras ensambladas fundamentalmente por filiales de empresas multinacionales para el mercado estadounidense, en el cuadro de los sistemas internacionales de producción integrada. En estas condiciones, México y la Cuenca del Caribe hacen depender su crecimiento cada vez más de su integración a cadenas productivas globalizadas.

No obstante todos estos logros indudables, el NME ha sido incapaz de generar un crecimiento similar al del modelo ISI en el periodo 1940-1981. En efecto, la tasa de crecimiento del PIB entre 1940 y 1970 fue de 6.2% promedio anual, entre 1970 y 1981 de 6.8% promedio anual y entre 1981 y 2003 sólo fue de 2.1% promedio anual. En el caso del PIB per cápita las cifras correspondientes a los mismos periodos fueron respectivamente de 2.9, 4.1 y 0.3% (Moreno-Brid y Ros, 2010, p. 341). Esta incapacidad de alcanzar la tasa de crecimiento histórica llegando a un cuasi estancamiento en el caso del PIB per cápita, resulta de una serie de características del modelo industrial exportador que analizamos a continuación.

#### LOS LÍMITES DEL “DESARROLLO HACIA AFUERA”

Tres hechos caracterizan el NME impulsado en México: su desarticulación, su concentración y su baja aportación tributaria (Villarreal y Ramos, 2002, pp. 19-21, 241-250):

1) *La desarticulación de los eslabonamientos productivos*. El modelo secundario exportador ha mostrado un gran dinamismo al hacer que las exportaciones pasaran de 27 mil millones de dólares en 1990 a 166 mil millones de dólares en 2000. Este impresionante dinamismo se acompañó de un proceso de “substitución de exportaciones” que llevó a las exportaciones ma-

nufactureras a representar cerca del 90% del total (145 mil millones de dólares) desplazando a los bienes primarios y petroleros. Sin embargo, el modelo secundario exportador a pesar de ser dinámico tiene un bajo poder de arrastre interno. Por ejemplo, para el año 2000 del total de mercancías exportadas (166 mil millones de dólares), el 66% (110 mil millones de dólares) son importaciones y sólo 56 mil millones de dólares representan productos y componentes nacionales. Dos hechos explican este fenómeno: la industria maquiladora realiza cerca del 50% de las exportaciones totales (80 mil millones de dólares) y 55% de las exportaciones de manufacturas. De esos 80 mil millones de dólares, 62 mil millones corresponden a partes y componentes importados, por lo que la aportación neta de la maquila es de sólo 18 mil millones de dólares, sobre todo mano de obra, ya que los insumos nacionales representan menos del 3%. Por otra parte, las exportaciones manufactureras de la industria no maquiladora representaron 66 mil millones de dólares, pero tienen un fuerte contenido importado debido a la desarticulación de las cadenas productivas resultante de una errónea política de apreciación cambiaria con respecto al dólar que abarata los productos importados y de la ausencia de política industrial (Banco de México, 2001, p. 204).

Un estudio más reciente (Fujii y Cervantes, 2013) confirma que los eslabonamientos hacia atrás de los sectores exportadores se han venido debilitando y, por ello, el componente importado de la demanda derivada que ejerce el sector exportador ha aumentado significativamente. En dicho estudio se señala que para el año 2003, en tanto que las exportaciones manufactureras de la economía interna<sup>4</sup> que constituyen el 38% de las exportaciones manufactureras aportan el 67% del valor agregado nacional contenido en las exportaciones manufactureras, las exportaciones de la industria maquiladora que representan el 62% de las exportaciones manufactureras sólo aportan el 33% del valor agregado nacional. El bajo valor agregado nacional contenido en las exportaciones, sobre todo en las de la industria maquiladora, hace que la expansión de las exportaciones manufactureras se encuentre débilmente encadenada con el mercado interno. Además, como en la industria manufacturera mexicana de exportación prima el valor agregado directo (53% del valor nacional contenido en ellas es directo),<sup>5</sup> se puede hablar de un relativo aislamiento de los sectores exportadores con respecto al

<sup>4</sup> En la matriz de insumo producto de México se divide a la industria exportadora en industria maquiladora de exportación y en actividad exportadora de lo que el INEGI, constructora de la matriz, denomina economía interna.

<sup>5</sup> El valor agregado nacional contenido en las exportaciones manufactureras se divide en directo e indirecto. El directo considera el ingreso (salarios y beneficios) generado directamente por la actividad exportadora. El indirecto se refiere a los ingresos contenidos en los insumos incorporados en los productos exportados.

resto de la economía nacional. Dicho aislamiento explica que la contribución de las exportaciones al crecimiento económico mexicano sea débil.

Así, no obstante el auge exportador México registró siempre déficits comerciales, exceptuando los años de severas recesiones, dado que el superávit de las maquiladoras y de la industria petrolera no compensa el déficit en otras actividades. La liberalización comercial no sólo alentó las exportaciones sino que provocó un masivo y constante aumento de las importaciones. Las importaciones como porcentaje del PIB pasaron de 10.1% en 1982 a 37.7% en 2000 y 47.7% en 2007. Las exportaciones como porcentaje del PIB para los mismos años fueron respectivamente de 10.2%, 35.1 y 41.8%. Las exportaciones no han sido un motor importante en el crecimiento del sector manufacturero. Esto se explica por el hecho de que las exportaciones manufactureras son fuertemente dependientes de las importaciones de insumos con lo que se reduce su contenido nacional y se estrechan los vínculos con los proveedores nacionales. Este hecho acontece no sólo en el caso bien conocido de las maquiladoras que no utilizan más de 5% de productos intermedios locales sino en las empresas no maquiladoras exportadoras de manufacturas. Se estima que alrededor del 70% de las exportaciones manufactureras mexicanas se producen ensamblando insumos importados que llegan al país protegidos por esquemas preferenciales. La razón de ello son las facilidades impositivas de tales esquemas que permiten una reducción de costos de insumos estimada en 30% con respecto a los productores que dependen de proveedores nacionales. En estas condiciones, no debe sorprender que la economía mexicana haya incrementado su dependencia estructural de las importaciones. La elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones, sobre todo de bienes manufacturados, se ha más que duplicado en los últimos veinte años (Moreno-Brid y Ros, 2010, pp. 250-255).

Lo anterior explica que puedan existir importantes diferencias entre el aumento de las exportaciones manufactureras estimadas en valor bruto y el del PIB (valor agregado) manufacturero. Así, en nuestro país, el fuerte dinamismo de las exportaciones manufactureras después de 1980 y particularmente tras la firma del TLCAN corrió paralelo a un débil dinamismo del crecimiento de la producción (valor agregado) manufacturera: 3% entre 1994 y 2008, ligeramente superior al 2.2% entre 1980 y 1994 y muy por debajo del 8% alcanzado entre 1950 y 1974 (Bértola y Ocampo, 2013, p. 295).

En pocas palabras, aunque la producción local mexicana se orientó a vender mucho más en el exterior, lo hizo dependiendo cada vez más del uso de insumos importados, lo que le impidió crear suficientes eslabonamientos hacia atrás y hacia delante, condición indispensable para insertar a la economía de nuestro país en un sendero de crecimiento a largo plazo.

2) *La concentración de las ventas externas.* No más de 300 grandes empresas, la mayoría relacionadas con firmas transnacionales, realizan el 95% de las exportaciones de las empresas no maquiladoras. Una parte importante de estas ventas corresponde al intercambio integrado dentro de redes globalizadas de producción o comercio o a transacciones intrasectoriales o intracorporaciones. Esto ha posibilitado que las grandes empresas se consoliden fortaleciendo su capacidad competitiva y su penetración en los mercados internacionales. Por el contrario, la pequeña y la mediana empresa se han visto marginadas del proceso de exportación, contentándose con abastecer un debilitado mercado interno. En efecto, el tránsito del proteccionismo al libre cambio se realizó abruptamente colocando en una situación delicada a muchas pequeñas y medianas empresas sobre todo en la rama de textiles, juguetes y alimentos. Se eliminó el excesivo proteccionismo sin darles a las pequeñas y medianas empresas las condiciones para resistir a la competencia externa, ya que se optó por la apreciación cambiaria y se abandonó la política industrial. La ausencia de crédito para la pequeña y mediana empresa no ha hecho más que agrandar las dificultades iniciales resultantes de una exposición repentina a la competencia externa. Así, el sector manufacturero se caracteriza por una estructura dual. Por un lado, unas cuantas grandes empresas con poder oligopólico en el mercado interno, vínculos con las firmas transnacionales y acceso al capital extranjero que les permite tener un desempeño exitoso en el mercado de exportación. Por el otro, una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas carentes de crédito bancario y tecnología buscando sobrevivir a la competencia extranjera, sobre todo China.

Por otra parte, México concentra su comercio exterior con Estados Unidos con cuyo mercado realizamos cerca del 90% de nuestras exportaciones (con un predominio progresivo de la maquila que hacia mediados de la primera década del presente siglo representaba ya cerca de la mitad de dichas exportaciones) e importaciones. El crecimiento mexicano depende cada vez más de su integración a cadenas productivas estadounidenses globalizadas con lo que nos volvemos fuertemente dependientes del ciclo de la economía americana, como lo demostró la recesión de 2001 que se transmitió a nuestro país y, sobre todo, la crisis de 2008 que lo afectó a través de varios canales: el comercio exterior, los precios de ciertos bienes, la volatilidad del tipo de cambio, la caída de las remesas, la inversión extranjera directa y una severa reducción de la disponibilidad de recursos financieros externos (Guillén, 2013). La fuerte integración de la economía mexicana a la estadounidense se confirma al observar la perfecta integración de la evolución del crecimiento de la producción industrial de Estados Unidos y del PIB mexicano (Blázquez y Santiso, 2003, p. 11).

3) *La baja participación tributaria.* El crecimiento jalado por las exportaciones tiene una incidencia negativa a nivel tributario. En efecto, las exportaciones no pagan el impuesto al valor agregado por lo que no se generan ingresos tributarios con este estilo de crecimiento. Además, la estrategia de crecimiento hacia afuera convirtió a la maquila en el sector líder de la economía apoyado en mano de obra barata y una fiscalidad privilegiada. Las importaciones de maquila están exentas de aranceles y el resto paga aranceles muy bajos. Así, el crecimiento jalado por el exterior aunque es dinámico no permite elevar el coeficiente tributario. En estas condiciones, no es de extrañar que México tenga una de las más bajas cargas tributarias del mundo con consecuencias negativas en la formación de capital.

La baja recaudación impositiva vuelve al sector público fuertemente dependiente de otras formas de financiamiento entre las cuales destacan los ingresos de Pemex. Dichos ingresos y otras fuentes diversas aportaron el 5.1 del PIB a los ingresos públicos en 2001. De hecho el petróleo aportó aproximadamente el 26% de los ingresos públicos en el periodo 1999-2001 (Blázquez y Santiso, 2003, p. 15). Este comportamiento se agravó en la primera década del presente siglo en la que Pemex contribuyó con 40% de los ingresos del Estado lo que representó 8% del PIB (Moreno-Brid y Ros, 2010, p. 320). Si bien la dependencia petrolera se redujo en términos de la estructura exportadora esta continúa vigente en términos fiscales provocando la volatilidad de los ingresos públicos como resultado de la volatilidad del precio del petróleo. Por otro lado, la transferencia al fisco de la renta petrolera gracias a un régimen fiscal confiscatorio ha tenido para Pemex terribles consecuencias: pérdidas y reducción de su capacidad inversora que explica por qué nuestro país importa el 50% de las gasolinas, una parte importante del gas, y que la producción de petroquímicos y fertilizantes sea minúscula.

Así, una liberalización comercial brusca y no selectiva, una sobrevaluación cambiaría cercana al 30% (en el periodo 2000-2007) y una ausencia de política industrial generaron una desprotección neta de la planta productiva nacional.

El sesgo antiexportador del modelo ISI es reemplazado por el sesgo proimportador del modelo secundario exportador. Bajo el NME se constata una desustitución de importaciones y un aumento de la elasticidad-ingreso de las importaciones. Ambos hechos jugaron un papel central en el aumento del déficit comercial que estuvo en el corazón de la crisis financiera de 1994-1995. En los primeros años del presente siglo se confirma la tendencia estructural al alza del déficit del sector manufacturero no maquilador compensado parcialmente con los excedentes de la industria maquiladora y del petróleo. Si bien en el modelo neoliberal se pone el acento en el creci-

miento empujado por las exportaciones, “lo que casi siempre se deja en la penumbra es el impacto de la liberalización neoliberal de los flujos externos en las importaciones, las que experimentan una verdadera estampida. Con lo cual el impacto del crecimiento exportador se ve casi anulado” (Valenzuela, 2014, p. 38). En efecto, el aumento de la elasticidad-ingreso de las importaciones aunado a la apreciación cambiaria elevó la propensión a importar contrayendo el multiplicador keynesiano del ingreso. La actividad manufacturera se ha vuelto más una actividad de “maquila”, intensiva en insumos importados, que en una auténtica industria de transformación generadora de valor agregado e integrada al sistema productivo nacional.

En pocas palabras, debido a una apertura comercial excesiva y precipitada el éxito exportador proviene del sector de la maquiladora que aunque exporta mucho requiere de muchas importaciones para ejercer su actividad. En estas condiciones no debe extrañar “que desde hace más de dos décadas el déficit comercial manufacturero —a pesar de su auge exportador— sea el eje gravitacional del déficit comercial total; ambos tendiendo a expandirse aún en épocas de lento o desacelerado crecimiento en el ritmo de actividad” (Moreno-Brid, 2016, p. 69).

Como vemos pasamos de una debilidad estructural caracterizada por una baja capacidad de exportación, una insuficiente integración industrial y una monoexportación petrolera, a otra caracterizada por la concentración de nuestras relaciones comerciales con Estados Unidos, país que vivió en 2008 una de sus crisis más profundas.

En estas condiciones, a pesar del éxito exportador del NME los problemas estructurales de la economía mexicana persisten: un crecimiento lento, un bajo coeficiente de inversión, una baja carga tributaria, y un empeoramiento de la distribución del ingreso. En materia de evolución de la pobreza los resultados no son muy halagadores. A este respecto dos expertos en el tema señalan que “la evolución de la pobreza en México muestra un signo desalentador: en 2000 los niveles de ésta son los mismos que había hace más de 30 años. Los logros alcanzados durante el periodo de sustitución de importaciones han sido devastados por las innumerables crisis sufridas desde inicios de los ochenta” (Damián y Boltvinik, 2003, p. 531). Posteriormente, la situación no mejoró. Así, según datos del Coneval, 18.4% de los mexicanos sufrían en 2008 de pobreza alimentaria (incapacidad de comprar una canasta básica), 25.1% de pobreza de capacidades (insuficiencia de ingreso para adquirir el valor de la canasta alimentaria y realizar los gastos necesarios en salud y educación) y 47.5% de pobreza de patrimonio (insuficiencia para efectuar los gastos en salud, educación, vestido, vivienda y transporte) (Elizondo, 2011, p. 75). Para 2013, según datos de Coneval, 11.5 millones de mexicanos vivían en la pobreza extrema y 41.8 millones en pobreza modera-

da. Actualmente, 53% de la población vive en la pobreza y cerca de 20 millones de personas no disponen de ingresos suficientes para obtener cuando menos la canasta alimentaria básica. Pero, el fenómeno social más espectacular, sin duda consecuencia del nuevo modelo neoliberal, es la expansión del “sector informal” de la economía. Microempresas no registradas, autoempleo, trabajo precario o no remunerado permiten absorber o esconder el alza del desempleo. La supresión del ejido, la crisis de la agricultura tradicional, las privatizaciones y las quiebras provocadas por la apertura y la desreglamentación acrecentaron brutalmente la economía subterránea. Se estima que el 44% de los trabajadores de las ciudades no están declarados y carecen de cobertura social. Los gastos sociales reflejan la debilidad del sistema impositivo. Con un poco más de 9% del PIB (contra alrededor 20% en Brasil y Argentina) están a la altura de algunos países africanos que no son auténticos modelos del Estado de bienestar. Aunque Progres y posteriormente Oportunidades trató de responder a partir de 1997 a la pobreza y a la precariedad que afectó a millones de familias mexicanas, no bastaron para calmar el malestar social suscitado por el ascenso de la exclusión en un país donde el régimen se vanagloriaba de su capacidad de integración. La estabilidad, sin embargo, prevaleció a pesar de la ausencia de una red de seguridad para todos. El temor a la violencia así como el aparato corporativo activo contribuyeron a la resignación de los más desfavorecidos. El sector informal urbano y la emigración a Estados Unidos (incluidos trabajadores altamente calificados con estudios superiores) constituyeron válvulas de escape que permiten calmar las tensiones sociales. Los envíos de fondos de los emigrantes que superan los ingresos de las exportaciones petroleras amortiguaron la pobreza. Dichos envíos pasaron de cuatro mil millones de dólares en 1995 a 20 mil millones de dólares en 2005 (Rouquié, 2013, pp. 342-343). La importancia de dichos envíos para la economía mexicana provocó un cambio de actitud de los poderes públicos con respecto a los migrantes. En la época eufórica y nacionalista del “desarrollo estabilizador”, los migrantes eran prácticamente considerados como malos ciudadanos que huían la tarea exaltante de construir el Estado revolucionario para ponerse al servicio del Imperio. A partir de la presidencia Salinas, los emigrados, vectores de la interdependencia aparecen como actores importantes de la integración norteamericana. Se trata de ciudadanos a los que el Estado mexicano está obligado a defender incluso en Estados Unidos (Rouquié, 2013, p. 368).

En síntesis como lo ha señalado David Ibarra

[...] las reformas neoliberales trastocaron la integración de los grupos ganadores y perdedores del país: gana la derecha, pierde la izquierda de tradición

revolucionaria; gana la economía, pierde rectoría la política; gana la especulación financiera, pierde la producción real. En materia distributiva, por ejemplo entre 1980 y 2008, la participación del trabajo en el producto se redujo de 45 a 30%, asimismo, el gasto del sector público se contrajo de 40 a 20% del mismo producto, restando mando e influencia al Estado y a los trabajadores (Ibarra, 2013, p. 38).

Además de todos los inconvenientes antes mencionados con el paso del modelo ISI al NME se ha modificado, no siempre en el buen sentido, el papel de México en la economía mundial.

#### EL LUGAR DE MÉXICO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL Y EL PROCESO DE DIVERGENCIA CON RESPECTO A ESTADOS UNIDOS

Los promotores de las reformas neoliberales consideraban que los cambios en la estructura de incentivos económicos, la introducción de mayor competencia en el mercado y una política económica estable mejorarían la posición de México en la economía mundial. A este respecto, un primer balance se pudo efectuar a mediados de los años noventa en que ya habían surtido efecto las reformas neoliberales de De la Madrid y Salinas.

La participación de México en los intercambios corrientes mundiales mejoró entre 1967 y 1996. A nivel de los ingresos su participación pasó de 0.8% en 1967 a 1.0% en 1996. A nivel de los gastos se pasó de 1 a 1.5% en esos mismos años (Lafay *et al.*, 1999, p. 88).

Para cada país se puede calcular el grado de apertura como la relación entre el promedio de sus ingresos y gastos corrientes con respecto a su producto interno bruto. El cálculo se efectúa tomando como denominador el PIB medido en paridad del poder de compra (PPC) expresado en dólares corrientes. Así, se obtiene el grado real de apertura que para México evolucionó de la siguiente manera: 5.8% en 1967, 5.5% en 1973, 10.2% en 1980, 9.1% en 1986, 12.5% en 1991 y 18.4% en 1996. El alza del grado de apertura manifiesta una integración creciente de la economía mexicana a los intercambios internacionales, aunque el grado de apertura es inferior al grado de apertura mundial promedio (27.3%) y al de nuestros socios en el TLCAN (Canadá 48% y Estados Unidos 19.2%) (Lafay *et al.*, 1999, p. 91).

La distribución geográfica de las exportaciones de mercancías a nivel mundial muestra el dinamismo de las exportaciones mexicanas. En 1967, las exportaciones mexicanas representaban el 0.6% de las exportaciones mundiales de mercancías. Dichas exportaciones pasan a representar 0.9% en 1980, 1.1% en 1986, 1.2% en 1991 y 1.8% en 1996. Este último porcentaje

ubicaba a nuestro país en el lugar 16 entre los exportadores mundiales (Lafay *et al.*, 1999, p. 118).

La distribución geográfica de las importaciones a nivel mundial muestra también la fuerte integración de México al comercio mundial. En efecto, en 1967 México realizaba el 0.9% de las importaciones mundiales de mercancías, cifra que aumenta a 1.1% en 1980, a 1.4% en 1991 y a 1.5% en 1996 (Lafay *et al.*, 1999, p. 121).

La participación más activa de México en el comercio mundial se ha visto acompañada de otras tendencias menos alentadoras.

A este respecto, la primera constatación es el aumento de la participación de México en la estructura de la población mundial: de representar 1.3% en 1960 se pasa a 1.5% en 1980 y a 1.6% en 1996. Este último porcentaje correspondía a 95.5 millones de mexicanos de una población mundial evaluada en 5771.8 millones (Lafay *et al.*, 1999, p. 14).

La segunda constatación es una disminución de la participación de México en la estructura de la producción mundial. De representar 1.7% de la producción mundial en 1960, se pasa a 2.1% en 1973 y a 2.5% en 1980 en el ocaso del modelo ISI. A partir de ahí, con la instauración del NME la disminución comienza: 2.3% en 1983, 2.3% en 1991 y 2.2% en 1996 (Lafay *et al.*, 1999, p. 20).

Por lo que toca a la repartición geográfica del ingreso mundial la situación de México tampoco ha mejorado. En el año de 1996, el PIB mexicano era de 326 mil millones de dólares, lo que representaba el 1.1% de un PIB mundial evaluado en 29,334 mil millones de dólares. Si bien en 1960, el PIB mexicano representaba un porcentaje aún menor del PIB mundial, 1.0%, posteriormente mejora pasando a representar 1.3% en 1973 y 1.8% en 1980, un poco antes del abandono del modelo ISI. A partir de ahí, se opera con el NME una neta regresión que sitúa el PIB mexicano en 0.9% del PIB mundial en 1986, aumentando a 1.4% en 1991 para volver a caer a 1.1% en 1996 (Lafay *et al.*, 1999, p. 32).

Como sabemos, dividiendo la producción real por la población se obtiene el producto real por habitante que como una primera aproximación puede considerarse como un indicador del nivel de desarrollo del país. Para 1996 éste se evalúa en 7,103 dólares frente a una media mundial de 5,543 dólares, lo que lo sitúa en 128, la base 100 siendo la media mundial del año. Realizando el mismo ejercicio, se obtiene 132 en 1960, 139 en 1973 y 162 en 1980. De ahí comienza con el abandono del modelo ISI y la instauración del NME una fuerte regresión del nivel de desarrollo de nuestro país relativamente a la media mundial: 141 en 1986, 141 en 1991 y 128 en 1996 (Lafay *et al.*, 1999, p. 24).

Un segundo balance se pudo efectuar hacia mediados de la primera década del siglo XXI para evaluar el desempeño de las políticas neoliberales y ver si existía un proceso de convergencia de nuestro país con respecto a los países de alto ingreso de la OCDE (Moreno-Brid y Ros, 2010, pp. 296-298).

Los resultados de dicha evaluación muestran que durante más de dos décadas de políticas neoliberales el crecimiento económico sufrió una importante merma con relación a lo observado durante el funcionamiento del modelo ISI. En tanto que durante el periodo 1940-1981 la tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita fue de 3.2%, en el periodo neoliberal de 1981 a 2006 fue sólo de 0.6%. Este pobre desempeño se debe en parte a la caída del ingreso per cápita durante la década perdida. Sin embargo, incluso si dejamos de lado este negro periodo de la historia económica mexicana el crecimiento económico ha sido relativamente modesto: entre 1990 y 2006 la tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita fue únicamente de 1.6 por ciento.

Pero no sólo la tasa de crecimiento del PIB per cápita había estado muy por debajo de su comportamiento con anterioridad a la crisis de la deuda sino que México estaba perdiendo terreno frente al mundo, frente a los países de altos ingresos de la OCDE, frente a los países de Asia del Este, del Pacífico y del Sur. En efecto, la relación entre el PIB per cápita de México y el del mundo pasa de 1.7 en 1981 a 1.4 en 1990 y a 1.3 en 2006. La relación entre el PIB per cápita de México y el de los países de la OCDE con altos ingresos pasa de 0.5 en 1981, a 0.4 en 1990 y a 0.3 en 2006. La relación entre el PIB per cápita de México y el de los países de Asia del Este y Pacífico pasa de 12.1 en 1981 a 6.6 en 1990 y a 2.8 en 2006. La relación entre el PIB per cápita de México y el de los países de Asia del Sur pasa de 11.1 en 1981, a 7.7 en 1990 y a 5.3 en 2006.

El retroceso se constata también cuando se compara la evolución del PIB per cápita de México con respecto a la de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos. En efecto, durante el periodo sustitutivo de 1940 a 1981, el PIB per cápita de México como porcentaje del de Estados Unidos pasa de 26.4% a 35.6%. En el periodo neoliberal que se inicia en 1981 comienza una disminución del porcentaje que alcanza sólo 25% en 2006, “inferior al porcentaje alcanzado en 1870 en los inicios del proceso de crecimiento económico moderno de México” (Moreno-Brid y Ros, 2010, pp. 20, 24).

La regresión de México bajo el neoliberalismo se puede observar también comparando la evolución del PIB per cápita de nuestro país con la de algunos otros países de América Latina y Asia. Así mientras que en 1980, al final del periodo ISI, el PIB per cápita de México representaba 111% del de para 2008, tras casi tres décadas de NME, las proporciones cambiaron: el PIB

per cápita de México representa sólo 60% del de Chile, 91% del de Tailandia, 118% del de China, 126% del de Colombia (Maddison, 2008).

A fin de cuentas con el abandono de la industrialización substitutiva de importaciones y la instauración del nuevo modelo económico, México se encuentra en una situación en la cual dispone de una mayor parte de la población mundial, ha disminuido su participación en la estructura de la producción mundial y en la del ingreso mundial, sufriendo al mismo tiempo una regresión en términos de su nivel de desarrollo relativo a nivel mundial. La esperada convergencia con los países ricos de la OCDE no sólo no se ha confirmado sino que se transformó en un proceso de divergencia que ha aumentado la brecha del desarrollo. En síntesis, los últimos treinta años aparecen históricamente como un periodo de retroceso económico que llevó al país al “estancamiento estabilizador” (Cordera, 2015, p. 14). Como lo ha resumido bien un analista de la economía mexicana: “Sí, en efecto, las exportaciones mexicanas han crecido de manera notable (se han multiplicado por siete durante la vigencia del TLCAN), pero ocurre que México es posible que sea de los pocos países (si es que no es el único), en el que un aumento de las ventas al exterior ha corrido paralelo con menores ritmos de crecimiento económico: cuando ‘todo se hacía mal’ y las exportaciones eran reducidas, México crecía; cuando ‘todo se hace bien’ y las exportaciones son mayores, México se estanca y registra un desempeño mediocre” (Gazol, 2014).

La razón del rezago de la economía mexicana se encuentra en el crecimiento mediocre de las últimas décadas (que hace de México uno de los países con menor crecimiento de los últimos treinta años), muy por debajo de la norma histórica que caracterizó a México durante cuatro décadas antes de los ochenta del siglo pasado. Como ha sido bien documentado, el crecimiento mediocre no resulta de la ausencia de reformas estructurales de orden microeconómico como las emprendidas por Peña Nieto, sino de una baja tasa de inversión pública que se manifestó en una baja tasa de acumulación de capital, de una política fiscal procíclica y de una política monetaria que ha provocado una tendencia recurrente a la apreciación del tipo de cambio real del peso, lo que afectó negativamente la rentabilidad de la inversión (Ibarra, 2008).

## LOS EFECTOS DEL TLCAN

El comportamiento diferencial, en función del tipo de especialización, frente a la crisis financiera internacional de los préstamos subprime tuvo consecuencias a nivel de la jerarquía de los países latinoamericanos. En efecto, hace

algunos años el potencial de crecimiento de México fue considerado, por los neoliberales mexicanos, como resultado de la firma del TLCAN, superior al de Brasil. La firma del TLCAN (junto con la adhesión de México a la OCDE) se consideraba como la coronación del proyecto neoliberal, la entrada al primer mundo y la afirmación de un futuro promisorio que llevaría al país a la expansión y a la modernización liberado del riego del sobreendeudamiento, la mono exportación y el intervencionismo estatal a ultranza. Efectivamente, la frontera con Estados Unidos fue considerada por los neoliberales promotores e impulsores del TLCAN como una oportunidad para que la economía mexicana se volviera más competitiva. El intercambio con Estados Unidos proporcionaría insumos de calidad y alentaría la producción de mercancías de mejor calidad y más bajo precio. La proximidad geográfica abarataría el intercambio de productos respecto de otros países de ingreso comparable al de México. La ubicación geográfica de nuestro país no sólo disminuiría el costo de mover nuestros productos al mercado más grande del mundo sino que permitiría importar aquello en lo que México no es competitivo. En pocas palabras, se pensaba que el TLCAN favorecería un cambio de paradigma económico pero esto no aconteció. Si bien una parte de la economía mexicana se modernizó, desde hace varios años como consecuencia de la crisis que hizo resaltar los efectos negativos del TLCAN y las debilidades estructurales de México, la jerarquía prometida en América Latina pareció invertirse confirmando la emergencia de Brasil como líder regional.

Estados Unidos compra 80% de las exportaciones mexicanas y 90% de nuestras exportaciones manufactureras. Los procesos de producción americano y mexicano están fuertemente entrelazados debido a la relocalización de una parte de la producción americana en las maquiladoras mexicanas. La industria maquiladora no significa la exportación de productos mexicanos, sino la existencia de una fuerza de trabajo barata que se repercute en el costo de los productos terminados. En efecto, como ya señalamos la mayoría de los insumos son importados y el valor agregado local es muy débil. En estas condiciones, en el periodo post TLCAN se constató en México una fuerte exposición al ciclo económico americano con una variación de la producción industrial americana, explicando alrededor de 40% de las fluctuaciones del PIB mexicano con una repercusión el trimestre siguiente (Bellefontaine, 2010, p. 17). Pero los vínculos entre México y Estados Unidos no se limita a la simple integración de los intercambios comerciales: las transferencias de fondos de los trabajadores migrantes, la inversión extranjera directa, la inversión de portafolio y el turismo constituyen también canales de trasmisión que vinculan vigorosamente las economías americana y mexicana.

Los principales efectos del TLCAN se hicieron sentir en los sectores de la economía mexicana que habían estado hasta entonces protegidos. La baja de los derechos aduanales impuso una reorganización y una modernización de la industria automotriz mexicana, a costa de los trabajadores sindicalizados de México. El sector bancario y el de las telecomunicaciones se abrieron a la inversión y la propiedad extranjera. Uno de los efectos más importantes se operó en la agricultura mexicana donde, por ejemplo, el maíz americano más barato substituyó al maíz mexicano.<sup>6</sup> El resultado esperado fue la emigración: los campesinos mexicanos migraron a las ciudades industriales del norte en plena expansión, hacia los tugurios de la Ciudad de México alimentando la informalidad y hacia Estados Unidos donde la población de migrantes clandestinos aumentó sensiblemente. Como señaló James Galbraith (2009, pp. 124-127), el maíz se fue para el sur y los hombres se fueron al norte. Así, la libre circulación de capitales, la inversión irrestricta de las multinacionales y las perturbaciones generadas por el librecambio de productos agrícolas combinaron sus efectos para dividir a México en tres espacios: una zona fronteriza norteaña próspera pero totalmente subordinada a Estados Unidos y sometida a las expansiones y recesiones del vecino del norte; un centro industrial declinante preocupado por los problemas sociales y un sur pobre y atrasado sumido en el estancamiento agrícola y abandonado a una rebelión latente.

El TLCAN profundizó el dualismo agrícola entre un sector comercial y el sector ejidal. El primero productor de bienes exportables como las frutas y las verduras sacó provecho de la firma del TLCAN: las exportaciones agrícolas aumentaron 50% en dólares constantes durante el periodo 1994-2003 comparativamente al periodo 1989-1993. Por el contrario, el sector ejidal productor de bienes importables, como los granos básicos y el frijol, fue afectado negativamente por una avalancha de importaciones que crecieron 53% entre los periodos arriba mencionados (Moreno-Brid y Ros, 2010, p. 263).

Cesan, a mediados de los ochenta, las tendencias regionales generales, hacia una desconcentración de la actividad económica en torno a los centros industriales de las zonas metropolitanas de la Ciudad de México, Nuevo León y Jalisco y hacia una convergencia en los niveles de ingreso de los di-

<sup>6</sup> Seis millones de toneladas de granos de maíz, de los cuales 40% son transgénicos, afluyen cada año de Estado Unidos. Como resultado del TLCAN, México no pudo impedir la importación masiva de maíz: fuertemente subsidiado por la administración de Washington, éste amenaza la producción local ya que es vendido a mitad de precio. En 2007, Estados Unidos exportaba 11% de su maíz hacia México. 30% del maíz consumido en México provenía de Estados Unidos. Se estima que entre 1994 y 2002, el precio del maíz mexicano cayó 44% obligando a numerosos pequeños campesinos a abandonar el campo (Robin, 2008, p. 263).

ferentes estados de la república. Se asiste desde entonces a un proceso de divergencia provocado por un crecimiento más rápido de los estados del norte con una mayor orientación hacia la exportación y un mejor desempeño de las inversiones. Los estados del sur se rezagan con la excepción de Quintana Roo, que ha aprovechado la expansión turística (Moreno-Brid y Ros, 2010, p. 284). Desde 1995, 90% de las nuevas inversiones extranjeras directas se concentran en cuatro estados, ninguno en el sur de México (Rouquié, 2013, p. 401). Así se puede afirmar que la acentuación de las desigualdades regionales acompañó el proceso de creciente integración económica internacional a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

#### ALGUNAS DEBILIDADES ESTRUCTURALES DE MÉXICO

Entre las más importantes debilidades estructurales de México, que se manifestaron con particular fuerza durante la crisis de los subprime destacan:

- Monopolios u oligopolios privados de un excepcional poderío resultados de un proceso de privatización donde se operó una selección “amistosa” y concentrada de los adquirientes de empresas públicas (la oleada de privatizaciones que conoció México después de 1992, casi de un día para otro catapultó a algunos individuos como Carlos Slim, a la lista de las más grandes fortunas mundiales). En México, la privatización lejos de contribuir a un funcionamiento óptimo del mercado y acercarnos a un régimen de libre competencia, contribuyó a una concentración sectorial reforzando las estructuras oligopólicas. La compañía de cemento Cemex representa 60% del mercado nacional. Cinco de los catorce bancos privatizados cubren 80% de la actividad del sector. Existen monopolios y cuasi monopolios en la harina de maíz, las bebidas, la cerveza y el vidrio. El holding Carso de Carlos Slim representa 4.6% del PIB mexicano y 40% de las operaciones de la bolsa de valores de México. Desde la venta del monopolio público de telecomunicaciones Telmex, el grupo de Slim domina el mercado con el 87% de la red de telefonía fija y 74% del mercado celular (Telcel y América Móvil). El pluralismo tampoco priva en el caso de los medios audiovisuales. Televisa y TV Azteca constituyen un duopolio sin rival (Rouquié, 2013, p. 452).
- La apertura económica de México condujo a una reestructuración del aparato productivo para adaptarlo a las necesidades de la economía americana, lo que desembocó en una excesiva dependencia del ciclo económico americano. La sincronización de la economía mexicana

con la de Estados Unidos es ahora casi total. Cuando Estados Unidos tose, México tiene fiebre, al grado que algunos economistas se preguntaron si México no trocó su porvenir de gran país emergente por una dependencia que se suponía que le aportaría una prosperidad sin riesgo (Rouquié, 2013, p. 374).

- Una competencia creciente de otros países emergentes como China (textiles, electrónicos y piezas para automóviles), India (textiles) y Corea del Sur (automóvil) en el mercado americano. Cuando se firmó el TLCAN no se contempló en el cálculo la emergencia de China con una mano de obra más barata y abundante que la mexicana. Sin embargo, tras el ingreso de China a la OMC en 2001, este país desplazó a México en muchos sectores en el comercio con Estados Unidos. Las importaciones provenientes de México, que representaban 5% de todas las importaciones de Estados Unidos antes de la firma del TLCN, aumentaron hasta 10% en 2001. No obstante, desde 2003 la presencia de México en el mercado americano se fue rezagando hasta 2010 año en que se inicia una recuperación. China se convirtió en el principal socio comercial de Estados Unidos. En tanto que en 2001, 7% de las importaciones de Estados Unidos provenían de China, para 2009 dicho porcentaje se elevaba a 15% (Elizondo, 2011, p. 118).
- Una base fiscal excesivamente reducida (10% del PIB) y un sistema impositivo altamente regresivo. La débil presión fiscal mexicana, que hace que el presupuesto sea dependiente de los ingresos petroleros (más de 35% de los ingresos totales durante los últimos años), se explica por un código impositivo pletórico, complejo y no equitativo (con una multiplicidad de regímenes preferenciales y exoneraciones), una colecta ineficaz del impuesto, una evasión fiscal masiva, una importante economía informal y la ausencia de una articulada protesta popular.
- Cuentas públicas fuertemente dependientes de ingresos petroleros volátiles y una empresa pública petrolera (Pemex) claramente ineficiente. Pemex se convirtió en “la vaca lechera de la República”. En 2005, sus pérdidas superaban su cifra de negocios. Su endeudamiento se cuadruplicó entre 1998 y 2005. Además de la carga fiscal impuesta a la empresa, Pemex sufría de la falta de inversión que resultaba de ella y de una ineficiencia operacional reconocida. A diferencia de otras compañías petroleras públicas como Petrobras en Brasil, Statoil en Noruega e incluso Petro China en China en la misma época, Pemex no era administrada como empresa industrial siguiendo criterios de rentabilidad. Su presupuesto estaba incorporado al presupuesto federal y no disponía de ninguna autonomía de gestión. Su producción estaba disminuyendo. México, exportador de bruto, comenzó a importar gasolina y gas. A pe-

sar, o más bien a causa de efectivos pletóricos, la productividad de Pemex era de las más débiles: 87 barriles por día y por empleado contra 195 en Petrobras y 300 en Shell. México, que conmemoró en 2008 el setenta aniversario de la nacionalización de la industria petrolera, ya no era el tercero sino el séptimo productor mundial de hidrocarburos. Durante el sexenio de Felipe Calderón, la extracción conoció una disminución significativa: de 3.7 millones de barriles por día en 2006 a 2.7 millones en 2010. La situación de Pemex se volvió crítica. Sus inversiones son insuficientes y sus reservas probadas se estrechan. El gran yacimiento de Cantarell se está agotando y ningún descubrimiento importante de yacimiento explotable fue realizado recientemente. Pemex no dispone de los medios ni de la tecnología indispensable para una explotación *offshore* en agua profunda donde residirían enormes riquezas petroleras. Carente de capacidad de transformación —ninguna refinería ha sido construida desde hace dos décadas y algunas obsoletas han sido cerradas—, México debe importar 40% de su consumo de productos terminados, sobre todo de Estados Unidos (Rouquié, 2013, pp. 380, 448).

- Infraestructura de un nivel insuficiente. Los indicadores internacionales muestran que México ocupa el lugar 68 de 134 países en materia de infraestructura. La pérdida de competitividad de la economía mexicana se explica en buena medida por los altos costos del transporte resultado de la débil inversión en infraestructura portuaria, el escaso crecimiento y el deterioro de la red carretera y el franco retroceso del transporte ferroviario (Cordera *et al.*, 2009, p. 22).
- Violencias vinculadas a los cárteles de la droga, a las bandas especializadas en el secuestro, la extorsión y en general al crimen organizado que provocan inseguridad pública creciente y frenan el crecimiento.

El patrimonio material pero sobre todo la integridad física y emocional de las familias mexicanas están en franco riesgo. El crimen organizado desafía al Estado mexicano en su función básica, proteger a la población, y ha infiltrado buena parte de la actividad económica y social en un número significativo de localidades del territorio nacional. El hecho de que en los últimos años se hayan incrementado dramáticamente los asesinatos por la actividad del crimen organizado, evidencia con toda crudeza una situación de emergencia en la seguridad pública de México. Asimismo, delitos como el robo a transeúntes, asaltos a casas particulares y el secuestro de personas, que con frecuencia terminan en el asesinato de las víctimas, expresan que la ilegalidad y la violencia son una constante en la vida cotidiana de México. Lo anterior significa que esté en peligro buena parte de la población, sin importar su nivel de ingresos, su lugar de

residencia o el tipo de actividad. Esta sensación de temor constante por la integridad propia y de las personas cercanas, es una manifestación nítida de pérdida de bienestar y de calidad de vida (Cordera *et al.*, 2009, p. 44).

Si bien el costo humano provocado por la violencia y el crimen es ampliamente tratado por los medios de comunicación, las consecuencias económicas no han sido abordadas. A este respecto habría que considerar el costo directo en seguridad por parte de las empresas y el gobierno, la repercusión negativa en el turismo, sobre todo internacional y el impacto negativo en la inversión extranjera directa.

- Corrupción generalizada en la burocracia, los empresarios, los sindicatos, el ejército, la policía, etc. Los mercados de la fayuca que colocan el contrabando y las imitaciones (“piratería”) hasta en los centros de las ciudades (como el famoso barrio de Tepito en la Ciudad de México) gozan de protecciones oficiales. Lo mismo acontece con el narcotráfico. En ciertas regiones, las interrelaciones entre los hombres de negocios, los políticos y los narcotraficantes es una realidad a la que estamos cada vez más acostumbrados los mexicanos. No olvidemos que el comercio de la droga representa para México, al menos, algo como 20 mil millones de dólares por año, lo que representa una fuerza de destrucción irresistible que escapa a cualquier control y que amenaza con imponer su poder no sólo a las autoridades locales sino también nacionales. Los riesgos de infiltración y de cooptación son elevados en México debido a la singularidad del sistema político y a la concentración del tráfico en un pequeño número de estados. El Estado de derecho en México es aún una aspiración. Sin embargo el riesgo de un narco-Estado es tanto más limitado que los ingresos obtenidos del tráfico de estupefacientes, son infinitamente más débiles y diluidos en una gran economía como la mexicana que en Estados de dimensiones más reducidas como Honduras, Guatemala o incluso Colombia (Rouquié, 2013, pp. 410, 425).
- Instituciones inadecuadas al nuevo modelo económico. Gracias a la Revolución, México construyó instituciones que le aportaron estabilidad. Bajo Plutarco Elías Calles y sobre todo Lázaro Cárdenas, se implementó un régimen “de obreros y campesinos”, social en el dominio agrario y “progresista” en política extranjera. La Constitución de 1917 otorgó a los asalariados derechos y condiciones de trabajo excepcionalmente avanzadas para la época, que sólo serán introducidas en Europa muchos años más tarde. El nuevo modelo económico sólo puede imponerse atacando las instituciones heredadas del pasado. La “rees-

tructuración productiva” no puede efectuarse sin modificar las prácticas sindicales. La modernización de las relaciones de trabajo que requiere el imperativo de la productividad no es compatible con el sindicato corporativo y su burocracia nacional. Modernizar la economía implica salir del marco corporativo democratizando los sindicatos burocráticos y corruptos. Además las instituciones que habría que restablecer son justamente aquellas que fueron desmanteladas o debilitadas y que permitían llevar a cabo políticas industriales o de desarrollo agrícola. Aunado a esto, la debilidad del Estado de derecho en México hace que la capacidad de ejecución de los contratos resulte endeble. Debido a deficiencias de la justicia, la aplicación de los contratos y los procedimientos de insolvencia son problemáticos, lo que repercute en un aumento del costo de hacer negocios.

#### UNA NUEVA OLEADA DE REFORMISMO NEOLIBERAL

Durante la crisis financiera México perdió varios lugares en la jerarquía internacional. Fueron las grandes economías emergentes como China e India, las que salieron reforzadas de la crisis relativamente a los grandes países de industrialización antigua. Tras más de 25 años de irrupción del modelo neoliberal en México (que el PAN no cuestionó —ni mucho menos— cuando llegó al poder con Fox y Calderón), el sector externo vuelve a presentarse como uno de los factores que más contribuye a la inestabilidad y no al crecimiento como propugnaban los defensores del dogma neoliberal. México fue en América Latina el país más afectado por la crisis financiera americana. Las cuentas externas comerciales, y en menor medida de capital, constituyeron el mecanismo de transmisión por excelencia de la crisis de los subprime hacia el interior de nuestro país. La severidad de la crisis se encontró también sin duda asociada a la ausencia de una respuesta más agresiva en materia de política económica contracíclica. En estas condiciones, la contracción del nivel de actividad económica en 2009 fue superior a la de 1983 durante la crisis de la deuda e incluso mayor a la de 1995 durante la crisis del tequila. La caída de las exportaciones repercutió directa e inmediatamente sobre el ritmo de crecimiento, estrechando el mercado interno sin corregir el déficit comercial que se mantiene elevado en 2008, en razón de la inelasticidad de muchas importaciones. En la cuenta de servicios, caracterizada por la creciente importancia del ingreso por remesas de los trabajadores mexicanos en Estados Unidos, se observa una reducción de dichas remesas que afecta sobre todo a los mercados regionales y locales más vinculados con la emigración. Finalmente, en la cuenta de capitales de la balanza de pagos mexicana se revierten las tendencias favorables: la inversión extranjera directa,

que por lo general viene a comprar activos existentes y a consolidar mercados oligopólicos, disminuyó sensiblemente su ritmo de entrada y el crédito exterior comenzó a escasear.

Como durante la gran crisis de los años treinta, un nuevo modelo de acumulación podría haber emergido de la crisis estructural de finales de los años 2000. La reactivación económica y las políticas anticrisis aplicadas en América Latina (centradas más en el apoyo a la demanda que a las infraestructuras), tras el estallido de la crisis internacional, podrían haber servido de base para definir un nuevo modelo de acumulación incluyente. Se podría haber tratado de aprovechar la crisis internacional para disminuir las desigualdades de ingresos favoreciendo con ello al mercado interno como aconteció, aunque de una manera un poco diferente durante la gran crisis de los años treinta.

La reactivación del crecimiento del PIB y el regreso masivo de capitales a los mercados financieros reforzaron las políticas que pretendían cerrar el paréntesis de la crisis y regresar al modelo de acumulación secundario-exportador excluyente propugnado por el Consenso de Washington. Para los partidarios de este último, las crisis en serie (crisis de los subprimes, crisis de la deuda soberana...) no deberían conducir a un laxismo monetario ya que un laxismo creciente aumentaría la especulación poniendo gravemente en peligro la recuperación de la economía mundial. El regreso a las políticas anteriores a la crisis fue tanto más importante en la medida en que el regreso de capitales contribuyó a la apreciación de las monedas nacionales, lo que resultó positivo para los inversionistas extranjeros (que obtienen más dólares por unidad de moneda local) y negativo para los exportadores de productos manufacturados (que soportan una baja de su competitividad como resultado de un alza del costo salarial expresado en dólares, no siempre compensado por una baja del valor de sus importaciones de insumos y equipos). México, con un comercio exterior casi exclusivamente orientado a Estados Unidos y con un sector bancario donde privan los intereses extranjeros continuó el modelo de acumulación secundario-exportador excluyente a pesar de la explosión de actividades ilegales y la descomposición social que se está viviendo.

Así, para poner fin a lo que hasta la propia OCDE calificó de “tres décadas de crecimiento lento, de débil productividad, de presencia generalizada del sector informal en el mercado de trabajo y de fuertes desigualdades de ingresos” (OCDE, 2015, p. 4), el gobierno de Peña Nieto lanzó un vasto programa de orientación neoliberal aprobado en el Pacto por México firmado por los tres principales partidos políticos en diciembre de 2012. Con este antecedente, importantes medidas estructurales fueron aprobadas por ambos poderes de la Unión en el campo de telecomunicaciones y competencia, edu-

cación, energía, sector financiero, mercado de trabajo y sistema fiscal. Como era de esperarse en febrero de 2014 dicha aprobación fue alabada por la calificadora internacional Moody's, quien aumentó la calificación de los bonos de México de un escalón haciéndolos pasar de Baa1 a A3 con perspectiva estable.

De todas las reformas estructurales quizás la más emblemática y más trascendente sea la del sector energético. En efecto, la declinación de la producción de Pemex desencadenó una profunda reforma del sector de los hidrocarburos. El Congreso adoptó en agosto de 2014 una legislación secundaria con el propósito de aplicar una reforma constitucional aprobada a finales de 2013. Dicha reforma abandonó el principio constitucional que otorgaba exclusividad a la nación en la apropiación y aprovechamiento de los hidrocarburos, así como exclusividad del Estado en las actividades de energía calificadas de estratégicas. Se creó el Fondo Mexicano del Petróleo para la Estabilización y el Desarrollo, fideicomiso público administrado por el Banco de México, organismo encargado de acordar las licencias y de la seguridad y la protección del ambiente en el sector energético. Las nuevas autoridades van a supervisar la apertura del sector a la competencia y deberán —según los promotores neoliberales de la reforma— vigilar que se realice una utilización más eficiente del *stock* de recursos nacionales. Pemex, cuya forma de gobierno se reformará, dejará de ser el guardián del sector de la energía. México autoriza de ahora en adelante, la entrada de inversionistas nacionales y extranjeros en los sectores de prospección, producción y transporte de hidrocarburos, así como en el refinado y la comercialización, lo que —también según los promotores de la reforma— debería atraer un volumen considerable de nuevas inversiones. Aunque Pemex es muy eficaz en la exploración de los yacimientos en tierra y en aguas poco profundas, incluso se le considera como una de las mejores empresas en el mundo, los neoliberales piensan que no posee ni la tecnología, ni el capital humano, ni los recursos necesarios para emprender la prospección en aguas profundas. De ahí la voluntad del gobierno de Peña Nieto de asociar a esta exploración a las grandes sociedades petroleras que disponen de una tecnología de punta.

Entre los resultados esperados por los neoliberales de la reforma —sin ninguna fundamentación sólida— destacan: una producción de petróleo crudo de tres millones de barriles diarios en 2018 y 3.5 millones en 2025, una producción de ocho mil millones de pies cúbicos diarios de gas en 2018 y de 10.4 mil millones en 2025, un crecimiento adicional del PIB en 2018 y de 2% adicional en 2025 y la creación de 0.5 millones de puestos de trabajo en 2018 y de 2.5 millones en 2025 (Aguilera *et al.*, 2014, p. 122). Sin embargo, parece que estos alegres cálculos se hicieron sin tomar en cuenta los con-

tratiempos impuestos por la coyuntura. Desde mediados de mayo de 2014, los precios del petróleo en el mercado internacional se desplomaron. El barril bruto mexicano descendió por debajo de 50 dólares cuando unos meses antes se vendía a 100 dólares. Las consecuencias no se hicieron esperar: una crisis presupuestal del Estado mexicano y una dificultad creciente para que las grandes compañías se interesen en explotar el petróleo mexicano en aguas profundas, ya que con un precio del barril tan bajo los márgenes de beneficio serán menores.

De cualquier manera, con esta reforma se asiste a una mercantilización de la riqueza petrolera. La visión sobre el significado para la nación de los recursos naturales muta: de ser un recurso estratégico para la nación pasa a ser una simple mercancía objeto de transacción en los mercados energéticos. Uno de los principales objetivos de la reforma energética es la maximización de las ventas de crudo al exterior acentuando el sesgo exportador de la industria petrolera mexicana. Se tiene la intención de continuar usando los excedentes petroleros para permitir la permanencia de un coeficiente impositivo de los más bajos del mundo en ausencia de una reforma radical (como la propuesta desde 1960 por Nicolás Kaldor) que grave auténticamente al capital. Así, con el nuevo paradigma petrolero propuesto se está retornando a la situación de un enclave colonial primario exportador que conoció nuestro país hace un siglo. No creemos que este sea el camino para darle un nuevo curso al desarrollo mexicano.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguilera Gómez M, Alejo F.J, Navarrete J. E, Torres R.C (2014), “Consideraciones sobre la Reforma de la Industria Petrolera en México” *Economía*, vol. 11 N°33.
- Alegría T, Carrillo J y Estrada J A (1997), “Reestructuración productiva y cambio territorial, un segundo eje de industrialización en el norte de México”, Santiago de Chile, *Revista de la CEPAL*, núm. 61, abril.
- Banco de México (2001), *Informe Anual*.
- Banco de México (2002), *Informe Anual*.
- Balassa Bela (1983), “La política de comercio exterior de México”, *Comercio Exterior*, marzo.
- Bellefontaine S (2010), “Mexique: après la tempête...” *Conjoncture*, BNP-PARIBAS, Febrero.
- Bértola L y Ocampo J. A (2013), *El desarrollo económico de América Latina desde la Independencia*, México, Fondo de Cultura Económica.

- Bhagwati J (1978), *Anatomy and Consequences of Trade Control Regimes*, National Bureau of Economic Research, Ballinger Publishing Company.
- Blázquez J y Santiso J (2003), “México, ¿un ex-emergente?”, *Documentos de trabajo* N°2/03, BBVA, Abril.
- Bourdieu P y Wacquant L (2000), «La nouvelle vulgate planétaire», Paris, *Le Monde Diplomatique*, Mayo.
- Buitelaar R.M, Padilla R, Ruth Urrutia R (1999), *Centroamérica, México y República Dominicana, maquila y transformación productiva*, Cuadernos de la CEPAL N°85, Santiago de Chile.
- Bulmer-Thomas V (2000), *La historia económica de América Latina desde la independencia*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Cárdenas E (1999), “Lecciones Recientes sobre el Desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro” en México, *Transición Económica y Comercio Exterior*. México, Banco Nacional de Comercio Exterior- Fondo de Cultura Económica.
- Cardoso E y Helwege A (1993), *La Economía latinoamericana, Diversidad, tendencias y conflictos*, México, Fondo de Cultura Económica.
- CEPAL (1996), México, *La industria maquiladora*, Santiago de Chile.
- Cordera, R (2015), “La ‘Gran Transformación’ del Milagro Mexicano. A 20 años del TLCAN: de la adopción a la adaptación”, *Problemas del Desarrollo*, 180 (46), enero-marzo.
- Cordera, R (2009), “De crisis a crisis, del cambio de régimen económico a la transición inconclusa” *Economíaunam* N° 17, Mayo-Agosto.
- Cordera, R (2009), “México frente a la crisis: hacia un nuevo curso de desarrollo”, *Economíaunam* N° 18, Septiembre- Diciembre.
- Damián A y Boltvinik J (2003), “Evolución y características de la pobreza en México”, *Comercio Exterior*, Junio.
- Dussel Peters E (2003), “La polarización de la economía mexicana, aspectos económicos y regionales” en Bailey J (dir.), *Impactos del TLC en México y Estados Unidos*, México, Porrúa.
- Elizondo Mayer-Serra C (2011), *Por eso estamos como estamos, La economía política de un crecimiento mediocre*, México, Debate.
- Fujii G. G y Cervantes M R (2013), “México, Valor agregado en las exportaciones manufactureras” *Revista de la CEPAL* N° 109, abril.
- Galbraith J K (2009), *L'Etat prédateur*, Paris, Seuil.
- Gazol Sánchez A, (2014), “Sobre las ‘culpas’ del TLCAN” en Correo del Sur (suplemento), *La Jornada de Morelos*, 12 de enero.
- Guillaumont P (1985), *Economie du Développement*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Guillén Romo, H. (1984), *Orígenes de la crisis en México 1940-1982*, México, ERA.

- Guillén Romo, H. (1997), *La contrarrevolución neoliberal*, México, ERA.
- Guillén Romo, H. (2001), “De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina” *Comercio Exterior*, México, Mayo.
- Guillen Romo, H (2002), “Evolución del régimen macrofinanciero mexicano”, *Comercio Exterior*, México, julio.
- Guillen Romo, H. (2013), *Las crisis De la Gran Depresión a la primera gran crisis mundial del siglo XXI*, México, ERA.
- Ibarra, C (2008), “La paradoja del crecimiento lento de México”, *Revista de la CEPAL N° 95*, agosto.
- Ibarra, C (2013), “Crisis y reformismo en México” *Configuraciones N° 35, Revista de la Fundación Pereyra y del Instituto de Estudios para la Transición Democrática*, julio-diciembre.
- Katz I, (2000), “El impacto regional del tratado de libre comercio” en Leycegui B y Fernández de Castro R (coordinadores) *¿Socios naturales? Cinco años del tratado de libre comercio de América del Norte*, México, ITAM-Miguel Ángel Porrúa,
- Krueger A O (1973), “Exchange Control, Liberalization and Economic Development”, *American Economic Review*, Mayo.
- Lafay G, Herzog C, Freudenberg M y Ünal-Kesenci D (1999), *Nations et Mondialisation*, Paris, Economica.
- Lopez J (s/f), “Trade and financial liberalization revisited. Mexico’ experience”, *Documento de trabajo*, México, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Lustig N. C y Székely M (1998), “México, evolución económica, pobreza y desigualdad” en Ganuza E, Taylor L y Morley S, *Política macroeconómica y pobreza en América Latina y el Caribe*, Madrid, PNUD, CEPAL, BID, Ediciones Mundi-Prensa.
- Maddison, A (2008), *Historical Statistics of the World Economy, 1-2008 AD*, Universidad de Groningen.
- Maddison, A. (1993), *La economía política de la pobreza, la equidad y el crecimiento: Brasil y México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Moreno-Brid J.C. y Ros Bosch J (2010), *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana, Una perspectiva histórica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Moreno-Brid, J.C. (2016), “Política macro e industrial para un cambio estructural y crecimiento: gran pendiente de la economía mexicana” *Problemas de Desarrollo*, n° 185, abril-junio.
- Mortimore M y Peres W (2001), “La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe”, Santiago de Chile, *Revista de la CEPAL*, N° 74, Agosto.
- OCDE (1996), *Politiques de libre-échange au Mexique*, Paris.

- OCDE (2015), *Etudes économiques de l'OCDE, Mexique*, Paris, enero, (Síntesis).
- PNUD (2005), *Informe sobre el Desarrollo Humano México, 2004*, México.
- PNUD (2012), *Informe sobre el Desarrollo Humano México, 2011*, México.
- Robin M M (2008), *Le monde selon Monsanto, De la dioxine aux OGM, une multinationale qui vous veut du bien*, Paris, La Découverte.
- Ros J, (1996), "México en los años noventa, ¿Un nuevo milagro económico? Algunas notas acerca del legado económico y de políticas de la década de 1980" en Cook M L. Middlebrook K. L, Molinar Horcasitas J (editores) *Las dimensiones políticas de la reestructuración económica*, México, Cal y Arena.
- Ros Bosch J (2013), *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*, México, El Colegio de México-Universidad Nacional Autónoma de México.
- Rouquié A (2013), *Le Mexique, un Etat nord-américain*, Paris, Fayard.
- Solimano A (1998) (compilador), *Los caminos de la prosperidad, Ensayos del crecimiento y el desarrollo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Valenzuela Feijóo J. C (2014), "Crecimiento y factores de demanda, México, Argentina y Brasil" *Mundo Siglo XXI*, N° 33.
- Villarreal R, y Ramos de Villarreal R (2002), *México competitivo 2020, Un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*, México, Océano.
- Weeks J (1997), «El sector manufacturero en América Latina y el nuevo modelo económico» en Bulmer- Thomas V (compilador), *El nuevo modelo económico en América Latina, Su efecto en la distribución del ingreso y en la pobreza*, México, Fondo de Cultura Económica.

*Mercado interno e inserción  
de México en el mundo*  
volumen 3 de la colección  
*México: 2018-2024: Nueva estrategia de desarrollo,*  
coordinada por José Luis Calva,  
se terminó en 2018  
en Juan Pablos Editor, S.A.  
2a. Cerrada de Belisario Domínguez 19  
Col. del Carmen, Alcaldía de Coyoacán  
México, 04100, Ciudad de México  
<juanpabloseditor@gmail.com>



# **CNU**      **CONSEJO NACIONAL DE UNIVERSITARIOS** **POR UNA NUEVA ESTRATEGIA DE DESARROLLO**

## **OBJETIVOS**

**Primero:** conjuntar nuestros esfuerzos para formular desde una perspectiva universitaria un sistema integral de propuestas viables de políticas públicas capaces de superar el pobre y errático desempeño mostrado por la economía mexicana durante las últimas décadas, fortalecer la cohesión social de nuestra nación y abrir los cauces de un desarrollo sustentable, incluyente, equitativo y democrático.

**Segundo:** contribuir de manera organizada a la formación de la conciencia ciudadana sobre la apremiante necesidad de que nuestro país adopte una nueva estrategia de desarrollo.

**Tercero:** contribuir a enriquecer el contenido y a elevar la calidad del debate político y social sobre los grandes problemas nacionales.

Estos objetivos los realizaremos con espíritu de servicio a la nación y visión de Estado, con plena independencia respecto a los partidos políticos.

