

## EL PROYECTO NEOLIBERAL EN AMÉRICA DEL NORTE. EL TLCAN Y SU LEGADO: ¿OTRA INSTITUCIÓN ZOMBI?

JAMES MARTÍN CYPHER\*

El proyecto neoliberal de los tres países que conforman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) constituye un bloque de poder de gran concordancia. Este proyecto se mantiene vivo aun cuando sus postulados y presupuestos han sido refutados repetidamente por la evidencia empírica y mediante el análisis lógico. Muy a pesar de sus efectos negativos, el proyecto neoliberal no ha sido desbancado de su posición de hegemonía intelectual; una consecuencia que podría haberse esperado de la crisis económica de 2007-2013, cuyo origen se encuentra en Estados Unidos. En México, trastornado por los efectos indirectos de esta crisis, no hay señales de caída del proyecto neoliberal, sino todo lo contrario. Desde 1994, ciertamente las críticas al TLCAN se han acumulado, sin embargo éstas han tenido nulo efecto, a pesar de que las ideas dominantes de la economía política neoliberal han demostrado estar “muertas” desde hace tiempo, siguen dominando la escena política nacional e internacional. A esta dominancia se le ha señalado como el “efecto zombi” (muerto caminando) del neoliberalismo. En este mismo sentido, un ejemplo es el “capítulo muerto” del TLCAN sobre el petróleo, el cual ya ha comenzado a caminar nuevamente, pues este capítulo podría “revivir” a merced del capital privado transnacional, tal como fuera antes de su nacionalización en la tercera década del siglo XX. Así es el proceso evolutivo neoliberal del TLCAN en general: no hay fin, ni datos empíricos, ni argumentos lógicos pertinentes para oponerse al proceso, porque el proyecto del fundamentalismo de mercado se basa en el pensamiento metafísico mágico de Friedman y Hayek. Detrás de las instituciones zombis se encuentran los “hechiceros” que construyen

\* Profesor-investigador del Programa de Doctorado en Estudios del Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas.

el andamiaje conceptual institucional, basado en la idea “mágica” de un sistema socioeconómico supuestamente idóneo, autorregulado por “la mano invisible”; un sistema de “libertad” sin freno para las capas económicas dominantes bajo el amparo de “la ley” de la selva.

### ¿CÓMO PODEMOS ENTENDER EL NEOLIBERALISMO EN MÉXICO?

Para casi todos los mexicanos la interrogante que intitula esta sección parece absurda. El neoliberalismo mexicano es, supuestamente, la sola aplicación de los “diez mandamientos” del Consenso de Washington. Sin embargo, no es así, y esta concepción del neoliberalismo ha costado a los opositores del modelo y al país mismo una cantidad inmensurable de pena y luto. Hoy en día, más que nunca, el proyecto neoliberal está ganado terreno. El mejor ejemplo es la privatización del sector energético puesta en marcha desde finales de 2013. A esto se suma, la no menos grave, nueva Ley de Trabajo promulgada en los últimos días de 2012. Los excepcionalmente-lentos-en-reaccionar opositores no se dieron cuenta del patrón de estas fechas; de que el juego de hoy en día es hacer los movimientos en la gran política nacional cuando los mexicanos se encuentran dispuestos a entrar en las vacaciones navideñas. Esto es parte, pero no es todo de ninguna manera, del *fast policy* del enraizado neoliberalismo. Es poco probable que los tan golpeados mexicanos hayan estudiado las obras más llamativas sobre la estructura, las tácticas, la historia y la teoría ideológica del proyecto neoliberal, como han sido planteados por los escritos de Mirowski (2013), Mirowski y Plehwe (2009) y Peck (2012), entre otros.

Hay que reconocer, como ha sido bien establecido por los especialistas mencionados sobre el tema, que el neoliberalismo es una doctrina “zombi”. Las ideas medulares del neoliberalismo, como fueron presentadas en los diez mandamientos del Consenso de Washington, fueron rechazadas por completo a través argumentos lógicos y evidencia empírica pocos años después de ser proclamadas. Cuando se trata de entender el neoliberalismo se debe observar el proceso perpetuo que no da cabida al fin de la doctrina: 1) nacimiento; 2) fallecimiento, y 3) reanimación de las ideas y políticas “muertas en vida”. Y esto no es retórica. A fin de cuentas, la contrarrevolución neoliberal es “la reafirmación del poder de clase” (Peck, 2012: 31, 140). Igualmente, es una doctrina “institucionalmente revuelta y desordenada” (Peck, 2012:31).

El neoliberalismo, en términos pragmáticos, presenta varias fases. La primera fase es llamada “roll back” (hacer retroceder al Estado para cesar las prestaciones que ganó la clase trabajadora a lo largo del siglo pasado). La

segunda fase es “roll out” (la puesta en marcha de la nueva institucionalidad, como por ejemplo el TLCAN). Peck señala que el neoliberalismo es “una serie de derrotas prosaicas constantes” (Peck, 2012:23). Es decir, normalmente cuando concebimos de algo que se puede llamar una derrota, los protagonistas están echados por la tierra. Sin embargo, este no es el caso del neoliberalismo. Cualquier derrota es prólogo de un nuevo toque a las ideas que han sido apenas matadas. Cuando hay un cambio en las condiciones (porque sus ideas han fracasado) los neoliberales son aptos para llenar el cuadro y poner un escenario (casi) nuevo —es una “foto” que es el reflejo de sus objetivos—, pero son hábiles en presentar este escenario refrito más rápido que sus opositores. Pudieran hacer todo eso porque tienen sus tanques de pensamiento (*think tank*: grupos de intelectuales-ideólogos) bien financiados y sus “persuasores permanentes” (Peck, 2012: 177).

#### ¿CÓMO SE CONSTRUYE LA HEGEMONÍA INTELLECTUAL EN MÉXICO?

En cuanto al caso mexicano hay un aspecto en que debemos enfocarnos, una parte medular de la nueva institucionalidad formada en conjunto con el TLCAN y que ha sido ignorada por los propios mexicanos durante 20 años: hablamos de la Álamos Alliance creada en 1993. Las virtualmente desconocidas reuniones anuales de la Cumbre Álamos Alliance, reúnen una amplia gama de fabricantes de política económica de primer nivel, expertos y académicos de toda América Latina, Estados Unidos y Canadá. Con sede en Álamos, Sonora, las Cumbres de Álamos Alliance son estrictamente eventos *off-the-record*. Ni los periódicos locales, ni las fundaciones neoliberales como HACER (Hispanic American Center for Economic Research) han publicado nada, ni la más breve nota de lo que se conoce como el “Davos de México” (Valenzuela, 2013). HACER es una de las casi 300 fundaciones y asociaciones de extrema derecha dirigidas por los miembros de la Sociedad Mont Pèlerin (MPS), que ocupa el nivel más alto de un esfuerzo global organizado para impulsar el avance del poder de las clases de oligarcas económicos, mediante la subordinación de la sociedad a la supremacía de las fuerzas del mercado (Mirowski, 2013:37-88). En contraste con la amplia y efusiva cobertura de prensa dedicada a los ministros del gabinete mexicano y ex presidentes, los cuales buscan continuamente publicidad en la conferencia anual “Masters-of-the-Universe”, en Davos, las reuniones de Álamos Alliance pasan desapercibidas aun para los observadores más perspicaces de México.

Entre las muchas poderosas personas que se sabe han participado en las reuniones en Álamos, y que constituyen la inspiración más venerada por los Chicago Boys de Chile, se encuentra Arnold Harberger. Él ha sido cabeza del cártel en más de una ocasión, incluso en 2012. Después de haber servido como el “director académico” de Álamos Alliance por largo tiempo hasta el año 2012, este “padrino” de la economía del libre mercado de América Latina, participó de nuevo en la XXI Cumbre en febrero de 2014.

Como en años anteriores, la Cumbre de 2013 reunió a un número de individuos que forman parte de la estructura organizativa de la “Fundación Internacional para la Libertad” (FIL), con sede en Perú y fundada por Mario Vargas Llosa en 2002. Con fuertes vínculos con la Fundación Heritage, el Instituto Cato, y al menos otros 27 centros políticos de derecha en Estados Unidos, América Latina y España (y con un “Consejo académico” que incluye a Harberger), la FIL es una organización que actualmente coordina a los más altos círculos de poder reaccionarios en un amplio esfuerzo por deslegitimar gobiernos progresistas en América Latina. Chilenos afiliados con arraigados vínculos a tanques de pensamiento neoliberal—incluyendo el Centro de Estudios Públicos (con vínculos con Harberger) y Libertad y Desarrollo— han sido distinguidos participantes de las Cumbres de Álamos Alliance. Asimismo, entre los chilenos que han participado en las Cumbres de años recientes se encuentran el economista y ex secretario del Tesoro Rolf Lüders (2012, 2013, 2014), Ernesto Lafontaine (2013), y el ex presidente del Banco Central chileno, Vittorio Carbo (2013).

#### LOS HIJOS LEGÍTIMOS DE FRIEDMAN EN MÉXICO

En la exclusiva reunión llevada a cabo en 2013, se encontraban al menos dos participantes vinculados al tanque de pensamiento con base en Washington, Instituto Cato, y su principal organizador Roberto Salinas León, cuyos lazos y cargos con las elites de poder son múltiples: 1) miembro de la Sociedad Mont Pèlerin (MPS) desde 1992; 2) miembro de la Junta Directiva de la FIL; 3) director del Mexico Business Forum; 4) director general de Política Económica de TV Azteca; 5) hijo del antiguo miembro de MPS, Roberto Salinas Price. También estuvo presente Ian Vásquez, director del Centro de Libertad y Prosperidad del Instituto Cato. Entre los Chicago Boys mexicanos participantes en 2013, se encuentran José Manuel Suárez Mier—calificado como uno de los pocos auténticos Chicago Boys mexicanos—y el Dr. Carlos Hurtado López, subsecretario de Presupuesto durante la presidencia de Fox (2000-2006), ambos doctores graduados de la Universidad de Chicago. La Cumbre de 2014 trajo de vuelta a múltiples actores

—todos doctores graduados de la Universidad de Chicago— como Suárez Mier junto con Herminio Blanco —protegido de Carlos Salinas y “jefe negociador” del TLCAN—, Agustín Carstens y Francisco Gil Díaz, quien ha mantenido una estrecha relación con Harberger (Valenzuela, 2014).

La aportación de Estados Unidos a la conferencia de Álamos Alliance en 2014 fue Anne Krueger, miembro de la MPS (al igual que Harberger) y ex directora adjunta del FMI. El vínculo entre Álamos Alliance y MPS (como lo ha demostrado la reiterada presencia de Harberger y M. Friedman) pone de manifiesto el profundo compromiso, tanto de la clase política como de la MPS, con el proyecto neoliberal en México. Encabezada por Hayek y Friedman, la Sociedad Mont Pèlerin fue fundada en 1947 como contrapeso al ascenso de las políticas económicas nacionales keynesianas y desarrollistas después de la Segunda Guerra Mundial. Desde su creación, la MPS ha operado como una organización privada a la cual sólo se puede tener acceso por invitación, lo que cuidadosamente limita la membresía a algunos estridentes economistas libertarios involucrados en “la construcción y despliegue de [una] elaborada maquinaria social diseñada para recopilar, crear, debatir, difundir y movilizar las ideas neoliberales” (Mirowski, 2009: 432). Muy especialmente, éstos han promovido sin cesar la idea de que las fuerzas del mercado no reguladas deben tener toda la libertad para definir y redactar los parámetros sociales (lo que es ahora la ideología hegemónica). La mejor medida del poder y alcance de las reuniones de la Cumbre de Álamos Alliance es la constante inclusión de los miembros más prepotentes de la elite de los hacedores de la política económica mexicana. La meta primordial es mantener la irreversibilidad de la reestructuración institucional de México impulsada por el TLCAN. Limitada a sólo 30 invitados, la Cumbre de Álamos Alliance ha reunido a los ideólogos del sector empresarial más importantes de México, permitiéndoles establecer lazos y formular estrategias políticas conjuntamente con las más altas esferas internacionales del neoliberalismo. En señal de los estrechos vínculos entre la oligarquía económica de México y el Estado, la Cumbre de 2012 contó con la presencia de Mario Sánchez Ruiz, presidente del Consejo Coordinador Empresarial (la organización empresarial cumbre en México, la cual ha devenido cada vez más en la entidad privada más importante en la toma de decisiones de las políticas nacionales conforme ha ido avanzando la era neoliberal). El personaje principal de la Cumbre de 2013 fue el presidente Carlos Salinas (1988-1994), quien estuvo acompañado por Pedro Aspe, otrora secretario de Hacienda. En cuanto a estos dos, es suficiente comprender que son los que manejan los hilos detrás del trono del gobierno nacional actual (2013-2019).

EL FIN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE  
TAL COMO FUE CONCEBIDO EN ESTADOS UNIDOS

Después de más de 20 años del TLCAN ¿es posible hacer un balance definitivo de los efectos sobre la economía mexicana? Con cada año que pasa desde el 1 de enero de 1994, esta tarea se torna aún más difícil. No es posible, ni en un extenso libro, hacer un balance definitivo de los efectos del TLCAN en México. Los economistas carecen de una metodología que separe los aspectos de la economía directamente impactados por el TLCAN del resto de la economía. La relación de estos dos campos, los impactados directa e indirectamente, es dinámica. Si bien este dinamismo dificulta una medición rigurosa de los impactos del TLCAN, debe destacarse el hecho de que en los últimos 20 años la sociedad mexicana ha sido alterada fundamentalmente a causa de los cambios estructurales de las políticas neoliberales y sus efectos.

El derrumbe económico y social de 1994-1995, las políticas en contra de los sindicatos y la reacción de los sectores populares, los efectos de las privatizaciones —incluyendo el rescate del sector financiero por parte del gobierno durante el *crack* de 1994-1995—, el auge del sector informal, la derrota del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y la siguiente “docena trágica” con el Partido de Acción Nacional (PAN) en el poder, son algunos de los elementos fundamentales del mencionado cambio estructural; sin embargo, estos son solamente los factores “endógenos” que dejan de lado los abrumadores cambios exógenos, de los cuales también hay mucho que decir dados sus enormes efectos en el curso de los últimos 20 años. Definir hasta qué punto las mencionadas alteraciones de la sociedad mexicana son efectos del TLCAN y hasta qué punto son efectos de otras fuerzas y/o iniciativas, presenta la complejidad de aislar los casos para identificar la relación causa-efecto, lo cual no es, de manera alguna, una tarea sencilla. A pesar de la dificultad de medir de una manera precisa el impacto del TLCAN, un intento de evaluación (aun cuando sea más cualitativo que cuantitativo) es, sin duda, sumamente importante.

El reto teórico sería examinar los cambios relativos a las políticas que se derivan de la nueva institucionalidad del TLCAN y otros cambios vinculados a las fuerzas circundantes impulsadas para poner en pie al TLCAN como por ejemplo, la ley de Inversión Extranjera Directa (IED) de diciembre de 1993. Este cambio clave otorgó al capital foráneo el derecho de ser dueño mayoritario de casi todas las actividades económicas, salvo el sector de la energía. Esta ley borró, literalmente, la ley de 1973 que dio preferencia al Estado y al sector privado mexicanos para desarrollar los sectores de la economía, permitiendo en ciertos casos la incorporación de capital extranjero con parti-

cipación minoritaria. Bajo la nueva norma de 1993, la cual fue el corazón y propósito del TLCAN, en vez de imponer nuevas políticas de “libre comercio” para así aumentar el comercio exterior, las inversiones directas de los socios del TLCAN tuvieron preferencia en la compra de activos mexicanos e IED *greenfield*. La prioridad planteada por la nueva norma fue abrir espacio para el incremento de la “producción conjunta”, principalmente en la industria automotriz. Es decir, las plantas de ensamblaje cien por ciento estadounidenses ubicadas en México serían la contribución de Estados Unidos, mientras que la contribución mexicana sería la mano de obra barata con sindicato blanco. Otra motivación de la nueva norma para el Estado mexicano y sobre todo para el gran capital mexicano —especialmente para los conglomerados de Monterrey—, fue el acceso directo al vasto mercado estadounidense. Sin embargo, el acceso mexicano fue para Estados Unidos un asunto menor en relación con los beneficios que se vislumbraban de la producción conjunta. Entonces: 1) atraer una ola de IED que llenará el hueco dejado por la contracción del Estado en cuanto a la inversión pública como consecuencia del régimen neoliberal, y 2) otorgar posibilidades al gran capital mexicano de realizar economías de escala con exportaciones crecientes desde sus instalaciones hacia Estados Unidos, fueron los factores claves y determinantes para montar las nuevas instituciones involucradas en la consolidación del mal nombrado “Tratado de Libre Comercio”.

#### CAPÍTULO ZOMBI NÚMERO 6 DEL TLCAN: EL CAPÍTULO SOBRESALIENTE EN 1991

“El petróleo es el centro de los intereses geopolíticos de Estados Unidos en la integración económica de América del Norte; uno de los principales objetivos de Estados Unidos en las negociaciones comerciales con México y Canadá ha sido el de obtener acceso seguro a los recursos de petróleo de sus vecinos” (Dillon, 1993:315). Sin duda alguna, lo escrito por Dillon en aquel entonces fue una aseveración muy acertada. El proyecto de Estados Unidos de privatizar Petróleos Mexicanos (PEMEX) había fracasado hasta diciembre 2013, cuando el presidente Peña Nieto firmó la legislación para dismantelar las consolidadas políticas de nacionalización del sector energético.

En octubre de 1991, durante las negociaciones originales entre México y Estados Unidos, en una reunión en Zacatecas, los representantes estadounidenses fueron forzados a reconocer que el capítulo 6 del TLCAN —sobre la energía— era letra muerta (Cameron y Tomlin, 2000:XII, 36-37). Los negociadores estadounidenses insistieron en que no era posible continuar

con las negociaciones si se dejaba de lado el anhelado asunto de abrir la Inversión Extranjera Directa (IED) en la industria petrolera y otorgar el “derecho” a las transnacionales de conducir sus exploraciones, libres de cualquier regulación mexicana, en el territorio nacional. Sin embargo, la única manera para el equipo del presidente Carlos Salinas de legitimar el proyecto neoliberal, era abandonar por completo las negociaciones para la desnacionalización del petróleo. Esto fue en aquel entonces. Ahora los ciudadanos mexicanos están atravesando una nueva etapa del proyecto neoliberal.

Sin duda alguna, el asunto más sobresaliente en cuanto al TLCAN, después de 20 años, es precisamente que los petroleros estadounidenses han ganado ya su larga batalla. Lo irónico del asunto es que, si bien han derrotado por completo la visión desarrollista mexicana, en los primeros meses de 2014 los oligarcas petroleros de Houston mostraron signos de desconfianza acerca de la capacidad de los líderes del Estado mexicano de entregar los hidrocarburos comprometidos a las empresas transnacionales (Krauss, 2014:F1, F6). El temor es que hoy en día México no es un país confiable: el mismo gobierno mexicano no respeta ni sus propias leyes, dicen los petroleros de Houston. No es posible conocer en este momento si este temor es real o se trata de un juego de palabras y posiciones. Ante esta incertidumbre de las “capacidades” del Estado mexicano, los petroleros se plantean el cuestionamiento de ¿por qué invertir en este momento? Por otro lado, las grandes empresas automotrices estadounidenses no muestran esta desconfianza, pues no dudan de poder obtener sus ganancias en cualquier momento y que sus inversiones están aseguradas por el poder y fuerza del Estado mexicano. Es probable que hasta que se den a conocer los detalles de las leyes secundarias del sector petrolero durante el curso de 2014, las empresas petroleras estadounidenses empezarán a tomar posesión de la renta petrolera mexicana y lo que queda del sector público en la matriz de gasoductos, refinerías, etc. Entonces, es posible que la entrega de la riqueza del subsuelo mexicano a las oligarcas de Houston y otros cuantos, llegue a sus últimas etapas. Es decir, podemos —después de 20 años del TLCAN— afirmar que el negocio del siglo XX terminará, como fue imaginado desde un principio, con un robo, que por su magnitud, puede ser el robo del siglo XXI, ejecutado frente a los ojos de todos y a plena luz del día. No hay otra manera de interpretar los intentos del Estado mexicano en cuanto a la política petrolera actual que como una política de estrangulamiento de PEMEX, que deja a la empresa sin recursos para reemplazar su capital de trabajo en los yacimientos petroleros del país. Esto lo constata el hecho de que PEMEX ha sido forzada a abandonar, casi por completo, su actividad más importante: la exploración y perforación de nuevos pozos, dado que en cualquier

yacimiento los pozos ya establecidos tienen contados los años de producción. Así, en 2005, PEMEX perforó 105 pozos (tasa realmente inadecuada porque a este ritmo ni siquiera se podrían reponer los pozos agotados) y en 2013 solamente 40 pozos, con un ritmo anual de 20 pozos para 2014, según muestran las cifras oficiales para el primer trimestre de 2014, una caída de 80% entre 2005 y 2014 (Miranda, 2014:25). Hay una lógica en estas cifras: la lógica entreguista consolidada, porque no hay duda que México tiene abrumadores recursos petroleros no desarrollados. En contraste, en Estados Unidos, el promedio mensual en el primer trimestre de 2014 fue de 1 799 torres de perforación (*rotary drilling rigs*) en operación para desarrollar nuevos pozos de crudo y gas. Asimismo, en aquel país no es cosa notable terminar una perforación en tres semanas o menos.

#### EL TLCAN: BALANCE DE SU PRIMERA DÉCADA

Con bombo y platillo el TLCAN fue reanalizado “después de diez años” por el Banco Mundial (Lederman, Malloney y Servin, 2004) y un sinnúmero de comentaristas, organizaciones y economistas. Vale la pena revisar este momento clave, pues resulta mucho más factible intentar entender los logros y fallas del TLCAN en un tiempo relativamente corto (diez años) que en periodo de tiempo más amplio (20 años), dado que nada es estático en la economía política. Asimismo, rescatar el análisis de diez años resulta valioso, pues el discurso en aquel entonces fue más contundente de lo que ha sido en 2014. Cada año hay cambios, algunos marginales y otros de gran envergadura, incluyendo los profundos cambios estructurales. Así para los analistas, después de un periodo de tiempo, en una situación en donde el aislamiento de los factores de causa y efecto siempre es más discutible, los resultados empíricos y analíticos son menos impactantes y confiables. En este sentido, es más razonable analizar el periodo 1994-2004 para entender la problemática mexicana relativa al TLCAN y para presentar un sumario de los trabajos publicados alrededor de 2004 sobre el tema.

En el análisis de un periodo corto del TLCAN —desde su entrada en vigor hasta antes de diciembre de 2001, cuando China fue aceptada como miembro de la Organización Mundial de Comercio (OMC)—, podría parecer que en México el tratado funcionó en sus primeros años de vida tal como los promotores del proyecto habían pronosticado. El promedio neto anual de IED entre 1991-1993 fue 4.5 mil millones de dólares (mmdd). En 1994 este monto se incrementó más del doble hasta alcanzar 10.9 mmdd. Entre 1995-2000, en promedio, México recibió 12.3 mmdd anuales por concepto de IED (CEPALSTAT, 2014). Aún más, en los últimos momentos de la eu-

foria ilusionista del *boom* de las maquilas (2001), México recibió 27.6 mmdd. La economía mexicana creció a un ritmo real de 5.5% por año entre 1996-2000, con un incremento de las exportaciones (empujadas por la IED en sectores claves como el automotriz y electrónico) desde 15% del PIB en 1993 hasta 35% en 2000 (Moreno Brid y Ros, 2009:274). Casi todo el aumento de las exportaciones en relación al Producto Interno Bruto (PIB) se explica desde el aumento de las exportaciones manufactureras. El “nuevo modelo” neoliberal fue presentado como una combinación de políticas lo suficientemente eficaces para jalar la economía mexicana a través de las exportaciones. En esencia, la fuerza motriz de la economía se montó en la “producción compartida” (ya mencionada) entre el capital extranjero y la mano de obra mexicana en las nuevas fábricas establecidas a lo largo del país. Desde este enfoque, según los hacedores de la política económica nacional, el efecto de arrastre (basado en los modelos keynesianos y desarrollistas) por parte de un mercado interno creciente a través de la demanda agregada, no constituiría más que un factor de menor impacto. Sin embargo, aun cuando los números de la IED fueron muy positivos, ésta fue mayormente en actividades improproductivas: entre 1998-2001, más del 50% de la IED correspondió a la compra de activos financieros (Matar *et al.*, 2003:132-133; CEPAL, 2004:41).

Ante el auge de la IED y el desplazamiento de la composición de las exportaciones hacia bienes manufactureros, disminuyó en consecuencia la importancia y el papel de los recursos naturales, situación que muchos observadores (sobre todo los economistas ortodoxos y la clase política mexicana) interpretaron como un cambio en la estructura básica de la economía mexicana. Es cierto e innegable que el sector exportador sufrió una profunda recomposición; sin embargo, esto no significa que en consecuencia toda la estructura de la economía mexicana haya cambiado también. Resultado de esta lectura fue la tendencia de aumentar las importaciones de bienes intermedios y de capital a la par (o aún más) del crecimiento de las exportaciones. Estas consideraciones dejan ver que el sector exportador fue desarticulado desde la estructura básica de la economía (Cypher, 2001). Es decir, mientras el sector exportador creció —liderado por la industria maquiladora y automotriz—, la capacidad de la economía nacional no exportadora de producir insumos usados por el sector exportador no creció. La productividad de las industrias de manufacturas exportadoras aumentó, pero la economía total registró solamente un ritmo de crecimiento de la productividad de 2% entre 1997-2002 (Dussel Peters, 2004:125). Esta falta de crecimiento adecuada de la productividad muestra grandes ausencias en la política económica mexicana según la CEPAL, como: 1) el “mejoramiento de la competitividad internacional de las manufacturas”;

2) la “transferencia y asimilación de tecnología”; 3) la “capacitación de recursos humanos”; 4) la “profundización y creación de encadenamientos productivos”; 5) el “desarrollo empresarial local”; 6) la “evolución de una plataforma de ensamblaje hacia un centro integral de manufacturas”; 7) el “mejoramiento de la base y la infraestructura científica”; 8) una “alta propensión a la inversión tecnológica” (CEPAL, 2004:32). Es pertinente especificar que esta lista expresa sólo algunos conceptos relativos a los llamados “efectos dinámicos”, los cuales —según algunos— vendrían solamente con la aplicación de un enfoque desarrollista sobre la economía nacional en combinación con una estrategia de incremento del comercio exterior. No obstante, los efectos dinámicos no se obtendrán con la actitud pasiva y rentista del gobierno mexicano neoliberal.

Asimismo, los economistas ortodoxos pronosticaban que estos “efectos dinámicos” —por la supuesta capacidad organizativa de la “mano invisible”— ayudarían a enfrentar los problemas de la desarticulación del aparato productivo mexicano. Sin embargo, la industria extranjera en México no ha ampliado la red de proveedores nacionales, razón por la cual, entre otras, la gran ola de IED no ha surtido efectos positivos en términos de derrame de beneficios. Según un estudio llevado a cabo por la CEPAL acerca de los proveedores mexicanos, la razón de la ausencia de encadenamientos se debe a la falta de:

Una cultura “produccionista” [en su lugar se observa una cultura rentista] entre las 815 firmas de proveedores no transnacionales que se ubican en el sector automotriz. [...] la actividad más apremiante de resolver [...] es justamente la de la cultura empresarial moderna. Es de ella de donde se derivan prácticamente los demás problemas y también es ahí donde se puede construir una plataforma más importante para plantear soluciones. Se entiende por cultura empresarial el conjunto de conocimientos, actitudes y habilidades existentes en los ejecutivos de alto nivel de las empresas, que hace propender a la mejora continua (pequeña, gradual, progresiva y constante) en todas las áreas de organización, buscando acercarla cada vez más a los mejores estándares de desempeño empresarial observados en el mundo actual. Éste es la principal dificultad que enfrenta [las Pymes y empresas nacionales] (CEPAL, 2003:131).

A principios de los años noventa, para legitimar el proyecto del TLCAN, se echaron al aire promesas vagas del mejoramiento de los estándares de vida de los mexicanos. Pero para la primera mitad del año 2001, la mayoría de los encuestados indicaba que el TLCAN no había mejorado las condiciones de vida en México (Morena, 2002:169). Esto significó un crudo viraje de la euforia general de los mexicanos a fines de 1993, cuando tenían la confianza

de que, según el presidente Carlos Salinas, México estaba en el umbral del primer mundo. Los líderes de la nueva política planteaban que en poco tiempo el ingreso per cápita de los trabajadores en México y Estados Unidos convergería. Muy al contrario de este equivocado supuesto, aumentó la brecha entre los ingresos de las personas de cada país. Consistente con las teorías de crecimiento en países subdesarrollados promulgadas por pensadores clásicos como Arthur Lewis y Celso Furtado, cuando hay un excedente de mano de obra y cuando crecen las exportaciones y el PIB, tal crecimiento no se traduce en un aumento salarial. En este caso, el TLCAN combinado con el Pacto de Solidaridad Económica de noviembre 1987 (el cual destruyó la capacidad tan limitada de los sindicatos de vincular un aumento en la productividad de la mano de obra con el mejoramiento real de los salarios) dejó desamparada a la clase trabajadora (Cypher, 1992:255-256). Dada la nueva institucionalidad entre el Estado y el gran capital, por un lado, y los obreros, por otro lado, entre 1993 y 2000 los salarios promedio se cayeron en 24%, en términos reales (Moreno Brid y Ros, 2009:274). De lo anterior se concluye que el efecto del TLCAN para la mayoría de la población mexicana fue negativo; además, es menester indicar expresamente, que este efecto negativo fue precisamente la intención directa y propósito de la nueva política mexicana que se acordó en el TLCAN (Cypher y Delgado Wise, 2012).

#### DESPUÉS DE LOS AÑOS DORADOS DEL TLCAN: LOS EFECTOS “EXÓGENOS”

México entró en un nuevo entorno a partir de marzo de 2000, cuando la bolsa de valores NASDAQ —la bolsa donde cotizaban las empresas denominadas “dot.com”, las cuales en su momento fueron consideradas como el modelo idóneo y que dio lugar a la llamada “nueva economía”— se derrumbó. Antes de la caída de la bolsa, los economistas estadounidenses habían pontificado sin fin acerca del “hecho” de que los ciclos de negocios eran cosa del pasado. Sigue creciendo la economía estadounidense, sigue creciendo la demanda de bienes manufactureros “mexicanos” (los cuales son realmente bienes manufactureros estadounidenses, dado el nimio valor agregado de la mal pagada mano de obra mexicana) y siguen creciendo las rentas recibidas por parte de la oligarquía mexicana vía sus parques industriales, etc., en donde fueron ubicadas las empresas transnacionales (ETNs). Este sueño absurdo de crecimiento perpetuo se dislocó oficialmente a partir de marzo de 2001 —si no es que antes— cuando Estados Unidos entró en su primera recesión desde julio de 1990.

Pasando los “años dorados” del TLCAN, entre 1996 y 2000, México entró en un nuevo escenario a partir de 2001, donde China funcionó como imán para la IED. Este país, a partir de aquel entonces, ha funcionado como base internacional para las actividades productivas del sector manufacturero. El nuevo núcleo masivo de producción se asentó principalmente en Shenzhen, Provincia de Guandong (la primera Zona Económica Especial de China), el cual tuvo el objetivo primordial de exportar esta nueva producción hacia Estados Unidos.

La explosión de las exportaciones manufactureras de China no fue causalidad; las ETNs estadounidenses previeron el futuro de China como una máquina exportadora sin paralelo desde fines de la década de los noventa. En aquel entonces, las ETNs apostaron gran cantidad de sus inversiones a China. Aún más, el hecho menos conocido es la ola de inversiones puesta en marcha en aquel país en materia de investigación y desarrollo (IyD) tecnológico. Tales inversiones de alto grado cualitativo y de gran importancia se catapultaron de un promedio de 80 millones de dólares entre 1994-1998 hasta más de 500 mdd para 1999 y 2000 (Mirowski, 2011:19). Las inversiones del gobierno chino en maquinaria y equipamiento, infraestructura de transporte y puertos de alta tecnología, evidenciaron que las exportaciones manufactureras chinas estaban destinadas a desplazar los bienes “mexicanos”. Ausente, en el caso mexicano, de tales inversiones cualitativas gubernamentales y sobre todo inversiones privadas y públicas en IyD, para facilitar un proceso de mejoramiento del valor agregado en los bienes exportados.

Del año 2000 en adelante —hasta la actualidad—, el desempeño de la economía estadounidense ha sido débil. Baste mencionar la crisis de 2007-2012, la cual hizo caer a esta economía en el peor bache desde la Gran Depresión de 1929. México, por su parte, se ha postrado a los pies de aquel país, cuando la clase política y la oligarquía mexicana ha apostado todo a la quimera de un mercado creciente a perpetuidad de las exportaciones manufacturadas mexicanas. Autoubicado en su camisa de fuerza del TLCAN, este efecto de seguimiento es una muestra más de la teoría de “la dependencia del sendero” y las capacidades de autoengaño e incompetencia de las más altas capas socioeconómicas de México.

Con este “modelo raquíutico”, no sorprende que la porción de PIB recibida por la clase trabajadora (la remuneración de los asalariados) haya sido únicamente del 27% en 2012, porción que bajó desde 35.3% al inicio del TLCAN en 1994 (Vidal, 2013:B2). Entre 2001 y 2013, la tasa real de crecimiento anual del PIB por persona fue de un petrificado 0.9% (CEPALSTAT, 2014). Cuando se combinan los datos de la aún más sesgada distribución del ingreso anual a favor de la oligarquía y la clase política, y la casi inmóvil

tasa de crecimiento anual del PIB por persona, no hay otra conclusión que los ingresos reales de los asalariados han caído a partir de 2001, sino antes. Desde la perspectiva de las capas altas, el TLCAN posiblemente ha sido “exitoso”, no obstante, aún para ellas la situación de cuasi-estagnación no es algo favorable. Empero, el impacto negativo se ha concentrado en los obreros con ingresos basados en el salario mínimo oficial y en los trabajadores con precarios ingresos provenientes de la economía informal.

Desde 2001, salvo algunos años excepcionales, como 2004, cuando la tasa de crecimiento estadounidense fue alta, y los años electorales de 2006 y 2012, cuando se observaron efectos alentadores dados los gastos federales desatados por “el ciclo político de negocios”, México registra más de una década de crecimiento cuasi-estancado: con salarios congelados, pobreza en aumento y (hasta que llegó la crisis estadounidense de 2008-2012 y la “puerta dorada” se cerró con candado) olas y olas de mexicanos huyendo de su país natal para arriesgar todo en el mercado laboral informal estadounidense.

#### EVALUACIÓN DEL MODELO EN 2004

Según el Banco Mundial (BM), en un intento de hacer un balance global del TLCAN en 2004, uno de los efectos de este tratado fue el crecimiento cumulativo del PIB por persona en México de alrededor de 4% entre 1993 y 2003; crecimiento mayor de lo que se hubiera podido esperar en el periodo 1994-2003 sin el TLCAN (Lederman *et al.*, 2004). No obstante, el crecimiento estimado por el BM resulta incluso inferior a la magnitud del crecimiento pronosticado por los neoclásicos en términos de los efectos “estáticos” de un acuerdo de comercio exterior que elimina las tarifas y barreras entre dos países. Aún más, este empuje no ha otorgado el grado de dinamismo capaz de cambiar la economía del país. Por ello, los neoclásicos altamente reconocidos, han calificado los acuerdos de disminución y eliminación de tarifas arancelarias entre dos países como algo “trivial”. Hoy en día, los especialistas enfatizan casi únicamente los efectos dinámicos, enfatizando la construcción de ventajas comparativas dinámicas y menospreciando los efectos “estáticos” como reducciones en tarifas e intercambio por sí mismo.

Aun en el caso en que se aceptara la conclusión del BM, no podría concluirse que el TLCAN haya tenido un efecto positivo (aunque minúsculo), dado que es necesario contextualizar al TLCAN como una opción o una estrategia entre otras posibilidades. ¿Qué resultado se hubiera podido esperar para México entre los años 1993-2004 si el dinero, la propaganda, la

energía política y la coordinación de las fuerzas productivas hubieran sido dirigidas no al modelo híperexportador, sino hacia un mejoramiento e intensificación del proyecto de industrialización por sustitución de importaciones, como fue el caso en Asia? Si de construir un proyecto nacional de acumulación basado en una política industrial modelada de conformidad con lo que hicieron países como Corea, Taiwán, Tailandia y Malasia hubiera sido el caso, México no estaría hoy en día en un callejón sin salida. Sin duda, hubo alternativas al sendero del modelo neoliberal. De hecho, estas alternativas fueron discutidas de una manera disciplinada por Carlos Tello y Rolando Cordera en un momento coyuntural (Cordera y Tello, 1981). Cuesta mucho imaginar resultados tan pésimos como los que plantea el BM (un mejoramiento de alrededor de 0.4% por año), si hubiera existido un intento serio de reordenar el aparato productivo bajo una política industrial con énfasis en la creación de puestos de trabajo y en la construcción de instituciones, para dotar a México de la capacidad de aprovechar las posibilidades dinámicas del comercio exterior que hemos mencionado anteriormente.

Hay que reconocer que en el estudio mencionado, el BM aplicó modelos estadísticos y metodologías econométricas poco usadas o que directamente no habían sido utilizadas anteriormente. Un intento de examinar estos métodos lo llevó a cabo en dos versiones el “Center for Economic and Policy Research” de Washington, D.C. (Weisbrot *et al.*, 2004). Después de una cuidadosa y compleja discusión sobre metodología y técnicas estadísticas, descartaron por completo la conclusión del BM acerca de los efectos y estímulos positivos del TLCAN sobre el crecimiento económico:

La evidencia presentada por el Banco Mundial para hacer esta alegación [que el crecimiento económico se aceleró por el TLCAN] está basada en pruebas hechas con datos errados. La misma prueba, basada en fuentes que utilizan datos normales/estandarizados, mostró que el efecto del TLCAN sobre el crecimiento fue negativo. Al contrario de las declaraciones del reporte del Banco Mundial, el análisis propio del Banco, correctamente aplicado, debería haber sugerido que el efecto del TLCAN es que ha bajado el crecimiento económico en la última década (Weisbrot *et al.*, 2004).

## Y ¿DESPUÉS DE 20 AÑOS?

En los últimos diez años del TLCAN los cambios en la economía nacional han sido marginales. Los flujos de IED continúan llegando, persisten las estrategias enfocadas a la industria manufacturera de exportación, etc.; sin

embargo, con relación al flujo de capital a nivel mundial, México se encuentra rezagado, según el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE): en 1993 la relación IED/PIB fue de 1%, y en 2012 de 1.1%, mientras que el promedio de esta relación a nivel mundial fue de 0.9% en 1993 y de 1.9% en 2012 (COMCE, 2014a:14). Es decir, a partir del inicio del TLCAN, México fue un país “promedio” en cuanto a la proporción de IED a nivel mundial. Con 20 años del TLCAN, México tiene un nivel relativo de IED, medido como una porción del PIB, de alrededor de 42% inferior del promedio mundial.

Tal vez lo más notable en cuanto al modelo, es que el patrón de comercio exterior ha cambiado. Por un lado, en relación con las cifras de 2001, las exportaciones manufactureras han disminuido. En 2001 las exportaciones manufactureras constituían un 92% de las exportaciones a Estados Unidos, proporción que disminuyó a 81% para 2013 (Dussel y Ortiz, 2013:42). En cuanto a las importaciones manufactureras, en 2013, menos de la mitad (43%) son bienes producidos en Estados Unidos, siendo estos productos en su mayoría insumos intermediarios y bienes de capital. En 2001, más de dos terceras partes de estas importaciones provienen de Estados Unidos. En contraste, hoy en día, cerca de 20% de tales importaciones proceden de China.

Las exportaciones crecieron a una tasa nominal anual de 10.1% entre 2004 y 2012 (CEPALSTAT, 2014). Es decir, a un ritmo marcadamente inferior del ritmo de las exportaciones entre 1994 y 2000, cuando en promedio llegaron a una tasa de 18.4% anual durante los “años dorados” del TLCAN. Y según COMCE —la organización empresarial cupular en el comercio exterior—, el contenido nacional de las exportaciones (consistiendo casi únicamente en la mano de obra) era solamente de 28.8% en 2013, tasa inferior de los logrados en 2011 y 2012 (COMCE, 2014b:48). Esta disminución del contenido nacional es resultado de un modelo ineficaz basado en el incremento de las exportaciones, cuyos supuestos efectos de derrame habrían de generar un aumento en las capacidades y aprendizaje de las firmas exportadoras y no exportadoras mexicanas que forman parte de la cadena de proveedores de las ETNs. En un escenario en el que las exportaciones de las ETNs se incrementan sin que suceda el derrame, las capacidades de los proveedores no aumentan provocando que se queden rezagadas en términos de capacidades, conocimiento y tecnología. Como consecuencia de este modelo ineficaz, en el sexenio anterior casi 600 empresas mexicanas dejaron de exportar (COMCE, 2014c:54-55).

De las más de cinco mil empresas que participan en las exportaciones manufactureras, solamente 50 (casi todas ETNs) despacharon 41% de las exportaciones en 2012 (COMCE, 2014c:52-53). En vez de ser un sector

promulgando “retornos crecientes” nacionales, es el nexo de la desarticulación. La magnitud de esta desarticulación y sus consecuencias, ha sido calculada recientemente analizando el comportamiento del manufacturero antes de los primeros pasos hacia el neoliberalismo a partir de 1982, año en que se presentó un incremento del sector manufacturero cuyo efecto sobre el PIB fue mayor a la unidad ( $>1.0$ ). Si bien en aquella época el sector manufacturero tenía una participación aproximadamente en el PIB de 17%, el efecto “multiplicador” emanando de las manufacturas fue tan fuerte que un incremento en el PIB real de este sector causó un incremento en el PIB real proporcionalmente aún mayor: relación vigente entre 1960-1982, pero que seguramente comenzó antes (Moreno Brid, 2013:223). A partir de 1982 en adelante, esta relación de incremento del PIB manufacturero con efecto “multiplicador” sobre el PIB real, cesó. De hecho, el colapso del multiplicador llegó a su peor momento precisamente en 1995-1996, permaneciendo en la actualidad un “multiplicador” de sólo alrededor de 0.7%. Hoy en día, y durante los años de vigencia del TLCAN, cuando hay un incremento en la producción del sector manufacturero, el estímulo al PIB está ausente. Según el investigador antes citado, existen dos razones: primero, un aumento en la producción real del sector manufacturero implicaría un aumento desproporcionado en la importación de bienes de insumo (porque así prefieren las ETNs). Es decir, “un incremento en el grado de la penetración de los bienes importados más que compensó por el dinamismo de las exportaciones [manufactureras]” (Moreno Brid, 2013:223). Segundo, dado que la capacidad de exportar fue determinada por la capacidad de importar insumos, el estímulo para la economía por el aumento en la inversión de capital productivo (necesario para sostener la capacidad de producir aún más) es en realidad recibido fuera del país, socavando el efecto “multiplicador” interno (Moreno Brid, 2013:224). Adicionalmente a estos asuntos tan importantes, es necesario revisar los efectos netos de la IED y, sobre todo, el flujo neto de recursos durante el TLCAN. Lo que se ha denominado la “transferencia neta de recursos” hace referencia al ingreso neto de capitales (incluidos la IED, los flujos netos de compras de bonos y otros pasivos, errores y omisiones), menos el saldo en la cuenta de renta de factores (utilidades repatriadas e intereses netos). Para México, esta cifra ha sido positiva en promedio, a un ritmo anual de solamente 4.7 mmdd entre 1994 y 2013 (CEPALSTAT, 2014). Esta cifra anual de transferencias netas de recursos es una medida que incluye factores no señalados, como: 1) las inversiones en el extranjero de los grupos nacionales de poder; 2) la repatriación de las utilidades por parte de las ETNs; 3) las fugas de capital, y 4) cobros extraordinarios sobre “préstamos” entre las empresas matrices de las ETNs y sus sucursales ubicadas en México. Los datos más recientes indican que en promedio, el total de la

transferencia neta en 2013 (8.94 mmdp) fue solamente del 0.075% del PIB, una cantidad insignificante. Esta cifra resulta aún más insignificante frente al concepto de que la problemática del desarrollo nacional será resuelta por las fuerzas libres del mercado, siguiendo los diez mandamientos del Consenso de Washington y bajo la estrategia de exportar a toda costa y orar por más y más IED. El lema mexicano, inspirado en el concepto de las fuerzas libres del mercado, “la mejor política del desarrollo es ninguna política” no funciona.

Otro cambio en los años recientes, es que México se ha incorporado a la nueva lucha frenética por conseguir el control sobre los minerales de América Latina (AL), aunque su entrada ha sido relativamente tardía. El auge de las *commodities* comenzó entre 2002 y 2003 en América del Sur. En México este auge tomó lugar lentamente. A partir de 2007, posiblemente antes, una porción creciente e impresionante de IED no tenía que ver con el modelo actual, sino que con el modelo porfiriano. Generosamente, el gobierno dio concesiones mineras cubriendo más del 25% del territorio nacional. Este importante cambio “exógeno”, hace aún más difícil evaluar el papel y la legacia del TLCAN en los últimos diez años. Las concesiones mineras explicarían en buena medida el crecimiento en las exportaciones de los últimos siete-ocho años, factor omitido por los apologistas del TLCAN.

## REFLEXIONES FINALES

La importancia de la Álamos Alliance reside en su tarea de hacer prevalecer la hegemonía ideológica del neoliberalismo en México. Asimismo ésta debe ser entendida como una de las varias estructuras institucionales interdependientes que han surgido y ganado fuerza en México desde principios de 1990, cuando México apostó (y perdió) en la idea de que el TLCAN provocaría la transformación institucional necesaria para catapultar al país hacia un Estado de “país desarrollado”. Esta fantasía sólo tiene posibilidades de realizarse simbólicamente: la pírrica incorporación a la OCDE, no casualmente en 1994, reveló nuevamente las pretensiones vacías del proyecto neoliberal de México. Para 2004, sino es que antes, el TLCAN ya había demostrado ser una idea “muerta”; hoy el TLCAN —la institución zombi paradigmática de México— continúa y promete continuar fallando en el futuro. Se ha revivido el capítulo clave “muerto” de 1991 de las negociaciones en materia de energía del TLCAN. La derrota absoluta del proyecto nacionalista y desarrollista de México —que comenzó formalmente en la década de 1980— se vincula, en última instancia, al sector energético, especialmente a PEMEX. Hoy, con la reforma energética privatizadora, la con-

trrrevolución antipopulista finalmente se ha consumado. Este es el cambio verdaderamente nuevo y notable con respecto al TLCAN después de 20 años. Ahora, la privatización del sector energético probablemente pruebe ser el más importante de los muchos pasos andados en el pasado y que en conjunto han constituido la totalidad del proyecto neoliberal en México con el TLCAN como abanderado.

Existen muchas razones que anticipan esta conclusión, una de ellas es que alrededor de 500 mil km<sup>2</sup> de fondos marinos ricos en petróleo en el Golfo de México nunca han sido sometidos a pruebas sismográficas; otra es que México posee la sexta reserva de gas de lutita más grande del mundo (más de 54 500 mil millones de pies cúbicos de acuerdo con la estimación de la Agencia de Información de Energía de Estados Unidos en 2014). Cualquiera que sea la medida usada, es innegable que las reservas de México son vastas, cuyas rentas fluirán, ciertamente, casi por completo a las arcas de las transnacionales del petróleo. Contra la bien establecida tendencia entre las naciones del hemisferio sur —las cuales han sido naciones productoras desde mucho tiempo—, de reservar el sector petrolero para el desarrollo de las empresas estatales y nacionales, la elite del poder en México ha puesto de manifiesto, una vez más, su vocación pasiva y rentista. En resumidas cuentas, si nos enfocamos en el desempeño actual de los hacedores de política nacional o en los acontecimientos de los últimos 20 años, se concluye que en el proceso evolutivo del TLCAN no existen datos empíricos, ni argumentos lógicos pertinentes para oponerse a la trayectoria establecida, dado que el proyecto neoliberal se fundamenta en el pensamiento metafísico-mágico de Friedman, Hayek y los “Juniors” de Álamos.

#### BIBLIOGRAFÍA

- CEPALSTAT (2014), “México, Perfil Nacional Económico”, en *Bases de Datos*, disponible en <[http://interwp.cepal.org/cepalstat/WEB\\_cepalstat/Perfil\\_nacional\\_ec onómico.asp?Pais=MEX&idioma=e](http://interwp.cepal.org/cepalstat/WEB_cepalstat/Perfil_nacional_ec%20onómico.asp?Pais=MEX&idioma=e)>.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2003), *La inversión extranjera directa, 2003*, Santiago, Chile, CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2004), *La inversión extranjera directa, 2004*, Santiago, Chile, CEPAL.
- Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) (2014a), “IED queda a deber a 20 años del TLCAN”, en *Revista Comercio Exterior y Logística*, edición 60, enero, pp. 12-17.
- Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) (2014b), “Cae contenido nacional de firmas maquila-

- doras”, *Revista Comercio Exterior y Logística*, edición 60, enero, pp. 48-50.
- Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE) (2014c), “Concentran 100 firmas la mitad de las exportaciones”, en *Revista Comercio Exterior y Logística*, edición 60, enero, pp. 52-55.
- Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), Cordero, Rolando y Carlos Tello, (1981), *México, la disputa por la nación*, México, Siglo XXI.
- Cypher, James (1992), *Estado y capital en México*, México, Siglo XXI.
- Cypher, James (2001), “Developing Disarticulation within the Mexican Economy”, en *Latin American Perspectives*, vol. 28, núm. 3, pp. 11-37.
- Cypher, James y Raúl Delgado Wise (2012), *México a la deriva*, México, M.A. Porrúa.
- Dillon, John (1993), “The Petroleum Sector under Continental Integration”, en Ricardo Grinspun y Maxwell Cameron (eds.), *The Political Economy of North American Free Trade*, New York, NY, St. Martin’s Press, 315-330.
- Dussel Peters, Enrique (2004), “Who Reaps the Productivity Growth in Mexico”, en Gerardo Otero (ed.), *Mexico in Transition*, London, Zed Books, 121-137.
- Dussel Peters, Enrique y Samuel Ortiz Velásquez (2013), *Monitor de la manufactura mexicana*, año 9, núm. 10, noviembre, disponible en <<http://www.dusselpeters.com/publicaciones/monitor.html>>.
- Krauss, Clifford (2014), “‘Saudi America’: Mirage?”, en *New York Times*, 22 de abril, F1, F6.
- Lederman, D., W. Malloney y L. Serven (2004), *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean Countries*, Washington D.C., World Bank.
- Máttar, Jorge; Juan Carlos Moreno Brid y Wilson Peres (2003), “Foreign Investment in Mexico after Economic Reform”, en Kevin Middlebrook y Eduardo Zepeda (eds.), *Confronting Development, Assessing Mexico’s Economic and Social Policy Challenges*, San Diego, California, U C San Diego Center for US-Mexican Studies, pp. 123-162.
- Miranda, Juan Carlos (2014), “Cayó 2% de petróleo en el primer trimestre, PEMEX”, *La Jornada*, 25 de abril.
- Mirowski, Phillip (2009), “Defining Neoliberalism”, en Mirowski, Phillip y Dieter Plehwe (eds.), *The Road from Mont Pélerin*, Cambridge, MA, Harvard University Press, pp. 416-455.
- Mirowski, Phillip (2011), *Science Mart, Privatizing American Science*, Cambridge, MA, Harvard University Press.

- Mirowski, Phillip (2013), *Never Let a Serious Crisis go to Waste*, London, Verso.
- Mirowski, Phillip y Dieter Plehwe (2009), *The Road from Mont Pèlerin*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Morena, Alejandro (2002), "Mexican Public Opinion toward NAFTA and FTAA", en Edward Chambers y Peter Smith (eds.), *Nafta in the New Millennium*, San Diego, California, U.C. San Diego Center for US-Mexican Studies, pp. 167-212.
- Moreno Brid, Juan Carlos (2013), "Industrial Policy, A Missing Link in Mexico's Quest for Export-Led Growth," en *Latin American Policy*, vol. 4, núm. 2, pp. 216-237.
- Moreno Brid, Juan Carlos y Jaime Ros (2009), *Development and Growth in the Mexican Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- Peck, Jamie (2012), *Constructions of Neoliberal Reason*, Oxford, Oxford University Press.
- Valenzuela, Ricardo (2013), "México, Alianza Álamos 20", en *Hacer Latin American News*, 21 de enero, disponible en <<http://www.hacer.org/latam/?p=24513>>.
- Valenzuela, Ricardo (2014), "Alianza Álamos, una cumbre, muchas preguntas, debates y respuestas", *El Librepensador*, 6 de marzo, disponible en <<http://www.ellibrepensador.com/2014/03/06/alianza-alamos-una-cumbre-muchas-preguntas-debates-y-respuestas/>>.
- Vidal, Gregorio (2013), "Remuneraciones de los trabajadores, distribución del ingreso y capacidad de crecimiento de la economía", en *El Universal*, 8 de noviembre, Sección de Cartera, B2.
- Weisbrot, Mark, David Rosnick y Dean Baker (2004), "NAFTA at Ten, The Record", Washington, D.C., Center for Economic and Policy Research, marzo, disponible en <[http://www.cepr.net/documents/publications/nafta\\_2004\\_03.pdf](http://www.cepr.net/documents/publications/nafta_2004_03.pdf)>.