

# Perspectivas y prospectivas de la política industrial en México

(Perspectives and Prospects of Industrial  
Policy in Mexico)

*(Recibido: 12/enero/2016 –Aceptado: 20/septiembre/2016)*

*Miguel Heras Villanueva*<sup>\*</sup>  
*Carlos Gómez Chiñas*<sup>\*\*</sup>

## **Resumen**

En el presente artículo se analizan los efectos que ha traído consigo la liberalización comercial en términos de industrialización. Esta última está concentrada en bienes intermedios, configurando un reducido sector moderno con bajos niveles de arrastre a otros sectores de la economía. Dicha situación viene acentuando una mayor desigualdad, contradiciendo una serie de principios neoclásicos como el de igualación de los precios de los factores. La propuesta es configurar un cambio estructural centrado en la generación de conocimientos, con el propósito de alentar nuevos sectores productivos y una mayor división del trabajo, con actores vinculantes como los encargados de la política macroeconómica y un órgano guía de una nueva política industrial.

**Palabras clave:** política industrial, crecimiento, comercio, desigualdad.

**Clasificación JEL:** D63, F10, O25, O40.

<sup>\*</sup> Doctor en Ciencias Económicas, IPN. Profesor de la Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, <mikyheras@yahoo.com.mx>.

<sup>\*\*</sup> Profesor-Investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, nivel II. <cgom70@yahoo.com.mx>.

## **Abstract**

In this paper we analyze the effects that commercial liberalization has caused in terms of industrialization. The former is concentrated on intermediate goods, shaping a reduced modern sector with small dragging levels towards other sectors of the economy. Said situation is getting inequality worse, denning neoclassical principles as the factor price equalization. The proposal is to form a structural change based on the generation of knowledge on the purpose of making new productive sectors and a deepen work division, with the participation of those in charge of macroeconomic policy and an organ of leading a new industrial policy.

**Keywords:** Industrial policy, growth, trade, inequality.

**JEL Classification:** D63, F10, O25, O40.

## **Introducción**

El objetivo de este trabajo es analizar los efectos que ha traído consigo la liberalización comercial en términos de industrialización. Esta última está concentrada en bienes intermedios, configurando un reducido sector moderno con bajos niveles de arrastre a otros sectores de la economía. Dicha situación viene acentuando una mayor desigualdad, contradiciendo una serie de principios neoclásicos como el de igualación de los precios de los factores. La propuesta es configurar un cambio estructural centrado en la generación de conocimientos, con el propósito de alentar nuevos sectores productivos y una mayor división del trabajo, con actores vinculantes como los encargados de la política macroeconómica y un órgano guía de una nueva política industrial.

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

Por el contrario, en la década de los 70 el país se adentró en una polémica en cuanto a abrir sus fronteras al comercio internacional, por medio de la confrontación de aquéllos que pugnaban por la liberalización comercial y los que se oponían. El auge petrolero permitió que el país siguiera ejerciendo una política fiscal y comercial acorde a un proyecto de industrialización basado en la industria extractiva. Sin embargo, la crisis de la deuda a inicios de la década de los ochenta

del siglo pasado, con efectos en las cuentas gubernamentales y el aumento de los precios, provocó que México se sometiera a los lineamientos de ajuste planteados por los organismos multilaterales, los cuales estaban diseñados por una nueva corriente del pensamiento económico tanto fuera, como dentro del país.

Los ajustes llevados a cabo por el gobierno mexicano incluyeron casi de manera nodal a la liberalización comercial, objeto del segundo apartado. En éste se plantea la transición que sufrió la industria mexicana al relegar a la sustitución de importaciones por la promoción de exportaciones. Se muestra que el Estado mexicano fungió como garante de una nueva división internacional del trabajo, en la que el país funge como receptor de bienes intermedios para dedicarse a actividades de ensamblaje. Dicha división está focalizada en pocos sectores, beneficiando fundamentalmente a los trabajadores vinculados con los sectores exportadores.

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

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

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

## **I. La industrialización bajo una política económica proteccionista, dirigida por el Estado**

De la década de los 40 hasta los 70 del siglo pasado, el crecimiento de México se basó en una considerable intervención del Estado para acelerar el proceso

de industrialización por medio de la sustitución de importaciones (SI), fenómeno al cual se puede agregar una acelerada urbanización y el incremento de los niveles educativos (Kehoe y Meza, 2013). El proceso de industrialización básicamente se conjugó en tres etapas (1939-1958, 1959-1970 y 1971-1981), siendo la primera el resultado de una situación fortuita a escala internacional.

La contracción de la oferta de productos externos manufacturados durante la Segunda Guerra Mundial permitió impulsar a la industria naciente que satisfizo la demanda interna de bienes de consumo manufacturados (Ground, 1988; FitzGerald, 2003). Terminado el conflicto bélico, fue necesaria la implementación de medidas comerciales e industriales a efecto de proteger a dicha industria de la competencia externa. Entre las medidas de tipo comercial deben mencionarse al tipo de cambio,<sup>1</sup> los aranceles y cuotas a la importación, mientras que entre las de tipo industrial a las exenciones fiscales (impuestos a la importación para maquinaria y equipo que tuvieran como propósito fomentar el desarrollo industrial del país).

Mientras que el tipo de cambio, los aranceles y las cuotas a la importación protegieron a la industria mexicana de la competencia externa, el Estado intervino como inversionista en obras de infraestructura y sectores estratégicos. Lo anterior permitió que la economía mexicana avanzara en la senda de industrialización y sustitución de importaciones, específicamente, la sustitución de bienes de consumo.

Para la década de los sesenta, cuando México completó la etapa inicial de industrialización o sustitución de importaciones de bienes no duraderos (Furtaido, 1970), las políticas industrial y comercial pusieron énfasis en la sustitución de bienes duraderos, intermedios y de capital. Además de los aranceles y cuotas a la importación, se llevaron a cabo programas para promover la integración industrial local,<sup>2</sup> sin embargo, la tasa de cambio se mantuvo fija generando una sobrevaluación del peso, la que junto con una política fiscal prudente, permitió un crecimiento estable en el país con estabilidad de precios, período conocido como Desarrollo Estabilizador.

El logro de tal período fue acompañado de un continuo y permanente desequilibrio externo financiado con capital extranjero, así como de un creciente

<sup>1</sup> El peso se devaluó de 4.85 a 12.5 por dólar de 1948 a 1954, es decir, sufrió una devaluación de 158%. En este sentido, el tipo de cambio jugó un papel de nodal importancia como instrumento proteccionista en la primera etapa de la industrialización por la sustitución de importaciones.

<sup>2</sup> Las medidas en materia de integración industrial incluyeron el establecimiento de requerimientos de contenido doméstico en la industria automotriz, la publicación anual de listas de productos industriales con potencial para sustituir importaciones, además de programas de fabricación en los sectores de bienes intermedios y de capital (Ros, 1994: 172).

déficit gubernamental financiado con endeudamiento interno y externo.<sup>3</sup> En otras palabras, el proceso de crecimiento económico de la segunda etapa dio cabida a dos cuellos de botella que a su vez generaron dos brechas. La brecha de ahorro-inversión ( $S-I$ ) y la comercial o de divisas ( $X-M$ ), que en conjunto germinaron los déficit en cuenta corriente ( $S-I < X-M$ ).<sup>4</sup> Mientras que la política económica actuó sobre la primera, aceptó como dada a la segunda, apoyándose en el capital extranjero para financiar dicho desequilibrio.

El financiamiento del desequilibrio externo forzó a México a depender cada vez más del capital extranjero,<sup>5</sup> el cual se orienta al sector más dinámico de la economía, la industria manufacturera, configurando el grado de imperfección de la estructura de mercado. Dicho de otro modo, la penetración del capital extranjero a través de grandes corporaciones configuraría un mercado de carácter oligopólico, lo que permite a la economía mexicana avanzar en su senda de industrialización y sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital (Villarreal, 1981: 51-83).

Con el comienzo de la década de los setenta, la política industrial se diversifica al incluir la promoción de exportaciones y el fortalecimiento de la competitividad internacional, el desarrollo de industrias de bienes de capital, descentralización regional de actividades industriales, así como la regulación de la inversión extranjera.<sup>6</sup> Tales políticas maduraron a finales de la década con la puesta en marcha de programas de fabricación en dos sectores específicos, los automóviles y las microcomputadoras,<sup>7</sup> los cuales condicionaron la protección de importaciones e incentivos fiscales al logro de precios domésticos y de exportación.

<sup>3</sup> Con el fin de completar el proceso de industrialización, es decir, la segunda etapa de la SI, el Estado fomenta el ahorro interno del sector privado por medio de subsidios y exenciones fiscales, obligándole a financiar su gasto y déficit creciente a través del endeudamiento interno y externo (Villarreal, 1981: 82).

<sup>4</sup> Una versión más ampliada de dicha igualdad sugiere que el ahorro interno debe igualar a la inversión bruta fija ( $AI = FBK$ ). De ahí se desprende que  $AI - FBK = X - M + PNF + TCN$ , donde  $X$  representa a las exportaciones,  $M$  las importaciones,  $PNF$  al pago neto de factores y  $TCN$  a las transferencias corrientes netas. En primer término si  $AI > FBK$ , entonces no hay necesidad de ahorro externo. Por el contrario, si  $AI < FBK$ , existe necesidad de ahorro externo, lo cual tiene su contrapartida en un déficit de la balanza en cuenta comercial ( $X < M$ ) y de los demás componentes ( $PNF$  y  $TCN$ ) que conforman, conjuntamente con ésta, a la balanza en cuenta corriente (Almagro, 2013).

<sup>5</sup> Para 1965 la inversión extranjera en México controla una tercera parte de la producción manufacturera, con menos del 1% de empresas extranjeras en dicho sector (Villarreal, 1975).

<sup>6</sup> Los programas de promoción de exportaciones incluyeron el establecimiento de subsidios, eliminación de tarifas de insumos importados, la expansión de créditos a la exportación de corto plazo, el financiamiento de inversiones orientadas a las exportaciones, así como el surgimiento de la banca de desarrollo para alentar la penetración de productos mexicanos en el exterior (Ros, 1994:172).

<sup>7</sup> La industria automotriz, de microcomputadoras y cierto número de bienes intermedios y de capital, fueron alentadas bajo un esquema de promoción de exportaciones mediante la protección a importaciones. Además del

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

Con la década de los 70 el patrón de industrialización permite el incremento del coeficiente de exportaciones<sup>8</sup> de bienes duraderos y de capital, así como la apertura de la industria maquiladora a lo largo de la frontera norte. Lo singular del proceso fue que las empresas transnacionales impulsaron dicha expansión en sectores líderes (automotriz, maquinaria no eléctrica, electrodomésticos y químicos), mientras que la participación de las empresas públicas en la producción disminuye a pesar de su injerencia en sectores crecientes y de rápido crecimiento (industria de fertilizantes y petroquímica).

La segunda fase de industrialización en México determinó que en la década de los 70 tanto la sustitución de importaciones como la expansión de las exportaciones contribuyeran al aumento de la proporción de bienes de consumo duradero, intermedios y de capital en las exportaciones manufactureras, inexistentes dos décadas atrás. Tal tendencia incrementaría y determinaría el tipo de exportaciones mexicanas, intensivas en manufacturas de capital (Ros, 1994: 170-177).

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

La tercera etapa atestigua una polémica respecto a la política proteccionista, señalada como la culpable de generar costos excesivos en algunos sectores que

---

citado esquema, gozaron de acceso parcial y creciente a insumos a precios y calidad internacionales a cambio de logros en sus exportaciones. Sin embargo, no fueron los logros en la capacidad exportadora de estas industrias las que determinaron su expansión, sino más bien la expansión del mercado doméstico mexicano (Chenery *et al*, 1986).

<sup>8</sup> Es la relación que se establece entre el valor de las exportaciones ( $X$ ) y el valor de la producción ( $PIB$ ) durante un período. En otras palabras, mide el porcentaje de la producción que se exporta. Algebraicamente, la relación

se expresa como:  $CE_t^i = \frac{X_t^i}{PIB_t^i * 100}$

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

Al término del primer lustro de los años setenta se incrementa la inflación y las tasas de interés en los países industrializados. En 1976 la presión sobre la balanza de pagos obligó al gobierno mexicano a devaluar el peso, mientras que el modelo de industrialización comienza a dar señales de agotamiento. Sin embargo, las perspectivas de la crisis viran por el descubrimiento de vastas reservas de petróleo, por lo que la esfera del poder se concentra en la industrialización del país aprovechando las riquezas del petróleo (Moreno y Ros, 2008; Gazol, 2008).

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

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

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

Frente a la negativa de adherirse al GATT, el gobierno adoptó políticas fiscales y monetarias expansionistas. Al entrar al GATT el país tendría que haber adoptado medidas de corte ortodoxas, las cuales se oponían a las de proteger al mercado interno para adoptar una fase sucesiva de sustitución de importaciones.

Una nueva dinámica industrial preveía la aparición de nuevas industrias en nuevos sectores industriales con el estímulo de subsidios y protegidas con controles a la importación.

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

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

## **II. La industrialización bajo la apertura de la política económica orientada a la preeminencia del Mercado**

La situación macroeconómica del país se tornó compleja con la crisis de la deuda en 1982.<sup>9</sup> La política económica de ajuste incluyó primeramente la contención del gasto público y el cumplimiento de los pagos de la deuda externa. Posteriormente la estabilidad de los precios y la apertura comercial. Sin embargo, durante el período salinista se gestan con mayor vigor una serie de reformas, principalmente la firma

<sup>9</sup> En primer término, el gobierno de Miguel de la Madrid aplicó el Programa Inmediato de Reordenación Económica entre diciembre de 1982 y mayo de 1986. Sus principales objetivos consistían en reducir el crecimiento del gasto público, así como el cumplimiento de los pagos de la deuda externa. En segundo término, en diciembre de 1987 se creó el Pacto de Solidaridad Económica, implantando medidas como la reducción del déficit público, la apertura comercial y estabilizar los precios a través de la concertación. Posteriormente, en diciembre de 1988 el gobierno de Salinas conformó el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, cuya meta principal fue alcanzar una tasa de inflación de un dígito.

del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la liberación de la banca y la independencia de la banca central.

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

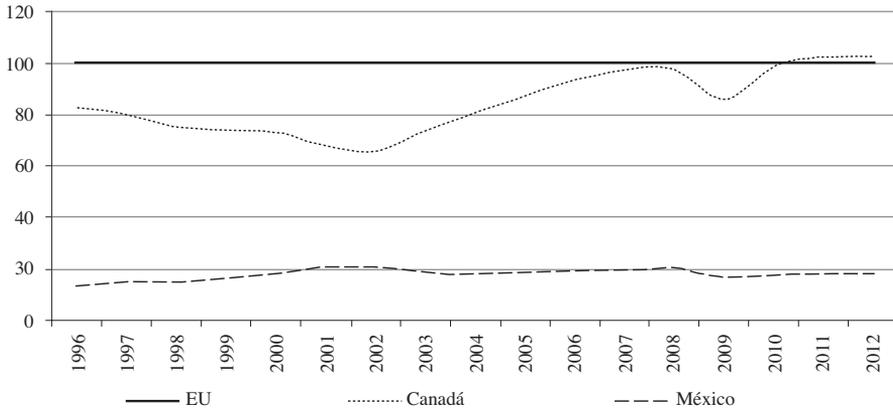
El objetivo de las reformas macroeconómicas y de libre comercio era animar la inversión local y extranjera, con el fin de que el país produjera bienes comerciables, específicamente productos intensivos en trabajo (factor abundante en el país), que en consecuencia impulsaría la economía en una trayectoria de alto y persistente crecimiento (Heras y Gómez, 2015).

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

En otras palabras, si los salarios de los trabajadores calificados aumentan y aquéllos de los no calificados disminuyen en un país abundante de capital humano, debería ocurrir lo opuesto en el país abundante de mano de obra no calificada<sup>10</sup> (Krugman, 2012). Infortunadamente, dicha convergencia no se cumple en México desde su integración formal al bloque comercial de América del Norte como lo demuestra la gráfica 1, la cual compara en forma de índice (tomando como referencia a Estados Unidos), los niveles salariales de los trabajadores de la industria manufacturera de las tres naciones que conforman el TLCAN.

<sup>10</sup> Krugman (2012), menciona la existencia de tres supuestos que desmienten la predicción de la igualación de los precios de los factores en un modelo de dos países: *i)* Ambos países producen ambos bienes; *ii)* Las tecnologías son iguales; y, *iii)* El comercio iguala realmente el precio de los bienes en los dos países.

**Gráfica 1**  
**Comparación salarial de trabajadores manufactureros**  
**de norteamérica (EU=1980)**



Fuente: Elaboración propia con datos del Bureau of Labor Statistics, ILC.

Además, diversos estudios demuestran que en México la liberalización comercial se acompañó de un incremento de los salarios de los trabajadores calificados, así como de una creciente desigualdad salarial (Taylor y Vos, 2001; Ganuza, *et al.*, 2001; Ros y Bouillon, 2001).<sup>11</sup> No bastando con ello, recientemente se ha demostrado que los efectos de las reformas en el ingreso per cápita, específicamente la venta de empresas propiedad del Estado a ciertos empresarios (telefonía, televisión y acero), agudizó la concentración del ingreso y la desigualdad (Esquivel, 2015).

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

<sup>11</sup> Estudios recientes en Estados Unidos muestran el ensanchamiento de la brecha de ingresos entre los trabajadores calificados y los no calificados. Esto ha provocado diversos movimientos en contra del libre comercio en dicho país, además de un discurso racista en contra de los trabajadores mexicanos, ya que, según ellos, están tomando los empleos que pertenecen a los habitantes de la Unión Americana a los dos lados del Río Bravo. Un ejemplo palpable se encuentra en Covarrubias (2015), quien califica a la pérdida del bienestar en el empleo de los estadounidenses en la icónica industria automotriz, como la “mexicanización de las relaciones de trabajo”.

Con la concentración industrial de tipo intrafirma e intraindustria resultado de la apertura comercial, se cumplió la predicción de Fajnzylber (2006) acerca de una redistribución regresiva del ingreso en el sector industrial debido a un mayor dinamismo de las empresas transnacionales. La dinámica global de dichas empresas determina el tipo de comercio exterior del país, espectro que permite entender los márgenes de exportaciones e importaciones de bienes que lleva a cabo nuestro país.

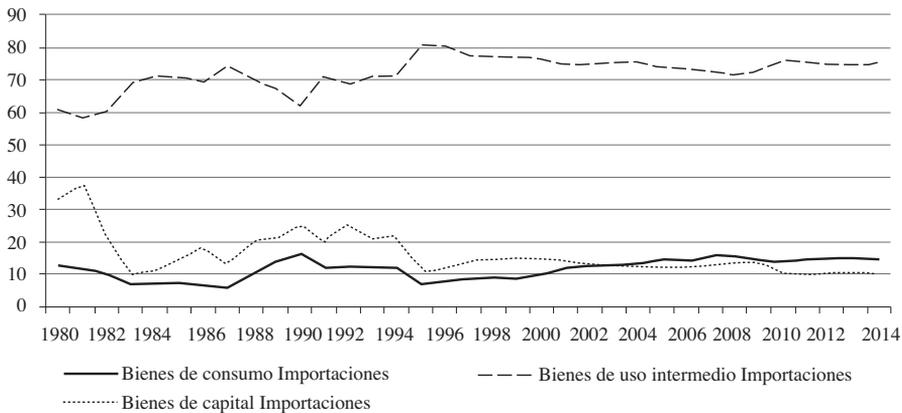
Quizá uno de los resultados más tangibles del país por haber emprendido la estrategia de industrialización orientada al mercado interno, es el hecho de que los montos crecientes de exportaciones manufactureras estuvieron asociados a incrementos también crecientes de importaciones de bienes intermedios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

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

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

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

**Gráfica 2**  
**México: importaciones por tipo de bien (%)**



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

En suma, la composición porcentual de las importaciones totales ha cambiado en favor de los bienes intermedios y en contra de los bienes de capital, mientras que la participación de los bienes de consumo ha sido más o menos constante (ver gráfica 2). Es decir, la economía mexicana ha transitado hacia un proceso de crecimiento en el que el motor del mismo, el sector exportador, tiende a estar desligado del resto de la economía y que, además, exhibe una alta dependencia de insumos importados, en su mayoría bienes intermedios. Este resultado es la consecuencia de la tendencia hacia la especialización en la industria maquiladora de exportación en México a partir de la instauración de las políticas de ajuste y del TLCAN particularmente (Dussel, 2009; Avendaño y Vázquez, 2012).<sup>12</sup>

Una visión más conservadora del punto de vista anterior sugiere que México ha sido pionero en la integración de sus empresas residentes (multinacionales) en cadenas de producción globales, en busca de generar valor añadido, en un contexto

<sup>12</sup> Para un análisis más detallado de lo anterior véase Avendaño y Vázquez (2012), quienes afirman que, debido a la estructura productiva de la economía mexicana y a su tendencia hacia la especialización en el sector maquilador exportador, una tasa de crecimiento de 1% anual implica un deterioro de la balanza de pagos. En otras palabras, el crecimiento de la economía mexicana está condenado a generar déficit externos por el mero hecho de crecer. El soporte teórico se encuentra en la ley de Thirlwall, la cual afirma que la tasa de crecimiento de largo plazo de una economía está dada por el cociente de la tasa de crecimiento de sus exportaciones a la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones.

en que la expansión de las cadenas de producción mundiales significa que la mayoría de los productos son ensamblados a partir de insumos procedentes de numerosos países. Puesto que México ha promovido el desarrollo del sector exportador como uno de los principales motores del crecimiento económico, su éxito se debe a la relevancia dada a las importaciones como base de sus exportaciones, es decir, que las importaciones cuentan tanto como las exportaciones (Lami, 2012).

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

### **III. Hacia los desafíos de la industrialización influida por la Economía del Conocimiento**

Los resultados de la liberalización comercial, de una menor intervención del Estado en la actividad económica, así como de las políticas monetaria y fiscal de corte ortodoxo, han sido la concentración del ingreso (principalmente en el último percentil de la población) y una menor tasa de crecimiento. La creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, a la par del inicio de la globalización financiera en torno a 1990, provocó que la gestión de las economías nacionales se sometiera al comercio y a las finanzas internacionales (y no a la inversa como logro del multilateralismo de Bretton Woods).

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

Entre las nuevas reglas se puede mencionar un entorno más restrictivo en el uso de subvenciones públicas, prohibiciones a las reglas que exigían a las empresas utilizar productos nacionales o limitar sus importaciones en función de sus exportaciones, restringiendo con ello aspectos importantes de política industrial (Rodrick, 2011). Algunas cifras dan cabida de que la actividad exportadora se encuentra concentrada en el país, como resultado del entorno globalizador citado: 500 empresas concentran 83% de las exportaciones (a partir de una elevada relación de insumos intermedios), 5 de 19 sectores manufactureros concentran más del 70% de las exportaciones totales, mientras que 8 entidades concentran más del 75% del total de las exportaciones.

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

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

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

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

En la década de los 1990 es incorporado al lenguaje industrial el término *competitividad*, entendida como la capacidad de alcanzar una mayor presencia en los mercados internacionales, por medio de planes encauzados al sector manufacturero (en su totalidad o hacia *clusters* específicos como el calzado y la electrónica) y su

vinculación con el desarrollo tecnológico y la inserción internacional. Sin embargo, las políticas de competitividad aplicadas se han focalizado más en incrementar la eficiencia de sectores existentes que en crear nuevos sectores, lo que es consistente con la búsqueda de una mayor penetración en los mercados internacionales, principalmente sobre la base de ventajas comparativas estáticas (recursos naturales y mano de obra no calificada). Tal patrón de especialización es poco intensivo en conocimiento e ineficiente desde la perspectiva ambiental.

Las actividades que caracterizan la revolución tecnológica en curso tienen un bajo peso en esa estructura, con los consiguientes impactos negativos sobre la brecha de productividad respecto a la frontera tecnológica. De acuerdo con la CEPAL (2014), superar ese candado implica cambiar la estructura de rentabilidades relativas en favor de sectores intensivos en conocimiento, resultado que solo se puede obtener mediante políticas orientadas a lograr un cambio estructural progresivo, es decir, políticas industriales tendientes a crear nuevos sectores,<sup>13</sup> sean ellos manufactureros, primarios o de servicios, impulsando a la par trayectorias ambientalmente sustentables en las nanotecnologías, las biotecnologías y las tecnologías de la información y las comunicaciones, con sus concreciones en materia de generación de nuevas fuentes de energía y mejoría sustancial de los servicios urbanos. ¿Cómo avanzar en dicha tarea?

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

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

<sup>13</sup> La conformación de nuevos sectores se logra básicamente por medio de dos mecanismos: *i)* Negociaciones comerciales internacionales para asegurar el acceso a los mercados, como el acuerdo trilateral de libre comercio en México y sus vecinos del norte; y, *ii)* Atracción de inversión extranjera directa para desarrollar plataformas de exportación. Si bien México viene poniendo en marcha estos mecanismos, parecieran ser todavía insuficientes para lograr tal fin.

Un nuevo discurso de política industrial requiere entonces la conformación de un nuevo Estado<sup>14</sup> en un renovado ambiente político que genere un cambio estructural. Una prioridad sobre la base de la legitimización política es la institucionalidad<sup>15</sup> concretizada en una renovada banca de desarrollo y un órgano guía de la política industrial, para tomar decisiones respecto a qué sectores promover (con encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, incluido el apoyo a los sectores de productividad intermedia para vincularse de manera más dinámica con empresas más grandes o sectores de mayor liderazgo en productividad), cómo difundir capacidades tecnológicas, cómo articular políticas industriales con el manejo macroeconómico, dónde invertir recursos fiscales para potenciar los alcances y la velocidad del cambio estructural, y cómo incorporar al proceso de transformación a aquellos sectores cuyas inversiones y puestos de trabajo se pueden ver amenazados con el progreso técnico (CEPAL, 2014; Cimoli *et al*, 2015).

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

Las palabras del ex Secretario de Hacienda, Luis Videgaray, durante la Convención Nacional de Industriales (marzo de 2015), así como en la Reunión anual de industriales de la CONCAMÍN (noviembre de 2015), reflejan un cambio de tono en cuanto a la referencia del término política industrial en el marco de la citada ley,

<sup>14</sup> El punto de vista de que el mercado puede ser capaz de asignar los recursos de manera eficiente, está en duda incluso por parte de sus más fuertes defensores. Un ejemplo se encuentra en Krugman (1994), quien pensaba que los avances tecnológicos, más no la globalización, eran causantes del aumento de la desigualdad en Estados Unidos. Sin embargo, cambió de parecer por los datos recientes en la desigualdad de los trabajadores de su país (agudizada sobremanera por la crisis de 2008 a causa de la libre movilidad y mínima regulación de capitales), además de la caída del ingreso en ciertos sectores, debido a los efectos del comercio internacional en un ambiente de globalización, es decir, competencia desigual entre naciones en el ámbito salarial.

<sup>15</sup> La construcción de instituciones en un ambiente estimulante de sectores intensivos en conocimiento, a favor del aprendizaje y la innovación, conlleva una elevada división del trabajo. Todo lo contrario sucede en la sociedad polarizada actual, con un pequeño sector moderno, baja diversificación y alta informalidad, con efectos en una alta concentración del ingreso en los pocos sectores más avanzados (los cuales están ligados al mercado externo) en términos tecnológicos, intensidad del capital y uso de conocimientos. En dicho ambiente, el peso de la informalidad y la baja productividad actúan como un freno a la distribución y la innovación (Cimoli *et al*, 2015).

y como contrapartida a los lineamientos del Consenso de Washington que suscitó la célebre frase de que la mejor política industrial es la que no existe.

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

## **Conclusiones**

Nuestro país lleva más de 30 años transitando por una vía de muy bajo crecimiento económico, después de haber experimentado una larga fase de crecimiento desde la posguerra hasta inicios de la década de los ochenta del siglo pasado. Dicha fase se caracterizó por una activa participación del Estado en la economía, una política industrial activa, así como una acelerada urbanización y el incremento de los niveles educativos.

Lo anterior se debe a una senda de política económica que relegó el papel del Estado como garante de la política comercial, financiera e industrial, por mencionar a las principales, a partir de la crisis de la deuda en 1982. El relegar al Estado de la guía de dichas políticas, obedecía a la creencia de que el mercado asignaría de manera eficiente los recursos y los factores en mercados competitivos.

El libre comercio en un entorno globalizador provocaría que los precios de los factores se igualarían con aquéllos de nuestros vecinos del norte. Sin embargo, las cifras y la realidad muestran que las disparidades en términos de ingreso e igualdad se han acentuado. Los sectores beneficiados en este período han sido los que están vinculados con el sector exportador, mejorando los ingresos de los trabajadores calificados.

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

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

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

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

## Bibliografía

- Agosin, Manuel and David Chancí (2015), “Export diversification dynamics in Latin America,” in Lopez Ricardo, Oliver Morrissey and Kishor Sharma (eds.), *Handbook on Trade and Development*, Edward Elgar Publishing, USA, pp. 288-309.
- Almagro, Francisco (2013), *Cuentas nacionales y balanza de pagos. Aplicaciones al análisis de la macroeconomía de México*, Instituto Politécnico Nacional, México.
- Avendaño, Blanca y Juan Vázquez (2012), “¿Modelo de crecimiento exportador o modelo de estancamiento exportador? El caso de México, 1961-2010”, *Investigación Económica*, Vol. LXXI, Núm. 282, octubre-diciembre, Facultad de Economía, Distrito Federal, pp. 93-108
- Bureau of Labor Statistics (2015), “International Labor Comparisons”, en <http://www.bls.gov/fls/#compensation>, consultado en noviembre de 2015.
- Chenery, Hollis, Sherman Robinson and Moshe Syrquin (1986), *Industrialization and growth: a comparison study*, Oxford University Press, USA.
- Cimoli, Mario, Basilio Pereima y Gabriel Porcile (2015), “Cambio estructural y crecimiento”, *Serie Desarrollo Productivo*, No. 197, Naciones Unidas - CEPAL, Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2014), *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo*, Naciones Unidas – CEPAL, Santiago de Chile.
- Covarrubias, Alejandro (2015), “Cómo ir y regresar del infierno: la desestructuración de los mercados y la mexicanización de las relaciones de trabajo de las Tres de Detroit o El fin de una era”, *Norteamérica*, Año 10, No. 1, México, CISAN-UNAM, Enero-junio, pp. 67-100.
- Diario Oficial de la Federación. DOF 06-05-2015. Decreto por el que se expide la Ley para Impulsar el Incremento Sostenido de la Productividad y la Competi-

- tividad de la Economía Nacional, y se adiciona un artículo 21 Bis a la Ley de Planeación. Poder Ejecutivo. Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- Dussel, Peters (2009), "Manufacturing competitiveness: toward a regional development agenda", in K.P. Gallagher, Peters Dussel y T.A. Wise, *The future of North American trade policy: lessons from NAFTA*, Boston University Press, Boston, pp. 27-33. Disponible en <<http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/PardeeNAFTACH2PetersManufNov09.pdf>>
- Esquivel, Gerardo (2015), *Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político*, OXFAM, México.
- Fajnzylber, Fernando (2006), "Una visión renovadora del desarrollo de América Latina", *Libros de la CEPAL*, No. 92, CEPAL, Santiago de Chile.
- FitzGerald, E. (2003), "La CEPAL y la teoría de la industrialización por medio de la Sustitución de Importaciones" en *Industrialización y Estado en la América Latina*, Cárdenas, Enrique, José Ocampo y Rosemary Thorp (Comps.), El Trimestre Económico, Lecturas, No. 94, FCE, México, pp. 85-137.
- Flores, Aldo (1998), *Proteccionismo versus libre comercio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, FCE, México.
- Furtado, Celso (1970), *Economic development of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros y Rob Vos (2001), "Efectos de la liberalización sobre la pobreza y la desigualdad", en Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros y Rob Vos (Eds.), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Buenos Aires, Eudeba, pp. 79-116.
- Gazol, Antonio (2008), "La apertura comercial veinte años después" en *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, Cordera Rolando y Carlos Javier Cabrera (Coords.), El Trimestre Económico, Lecturas, No. 99, FCE-UNAM, México, pp. 173-201
- Ground, Richard (1988), "The genesis of import substitution in Latin America", *CEPAL Review*, No. 36, pp. 179-203.
- Hausmann, Ricardo, Jason Hwang and Dani Rodrik (2007), "What you export matters", *Journal of Economic Growth*, Vol. 12, Issue 1, pp. 1-25.
- Heras, Miguel y Carlos Gómez (2015), "Exportaciones en México; un análisis de cointegración y causalidad (1980-2012)", *Norteamérica*, Año 10, No. 1, México, CISAN-UNAM, Enero-junio, pp. 103-131.
- Kehoe, Timothy y Felipe Meza (2013), "Crecimiento rápido seguido de estancamiento: México (1950-2010)", *El Trimestre Económico*, Vol. LXXX (2), Núm. 318, pp. 237-280.

- Krugman, Paul (1994), "Technology's Revenge", *The Wilson Quarterly*, autumn, pp. 57-64.
- Krugman, Paul, Marc Melitz y Maurice Obstfeld (2012), *Economía internacional. Teoría y política*, Pearson, Madrid.
- Lamy, Pascal (2012), "La política comercial de México: experiencia y avenidas de futuro", en Leycegui, Beatriz (coord.), *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 31-36.
- Leycegui, Beatriz (2012), "Momento de decisiones: corte de caja, retos y construcción de la agenda comercial internacional", en Leycegui, Beatriz (coord.), *Reflexiones sobre la política comercial internacional de México 2006-2012*, México, Miguel Ángel Porrúa, pp. 99-116.
- Moreno-Brid, Juan y Jaime Ros (2008). "Las reformas del mercado desde una perspectiva histórica" en *El papel de las ideas y las políticas en el cambio estructural en México*, Cordera Rolando y Carlos Cabrera (Coords.), El Trimestre Económico, Lecturas, No. 99, FCE-unam, México, pp. 41-81.
- Moreno-Brid, Juan, Juan Rivas y Jesús Santamaría (2005), "Mexico: economic growth exports and industrial performance after NAFTA", *Serie Estudios y Perspectivas*, No. 42, CEPAL, México.
- Rodrik, Dani (2011), *La paradoja de la globalización*, Antoni Bosch, España.
- Ros, Jaime (1994), "Mexico's trade and industrialization experience since 1960," in G. K. Helleiner (ed.), *Trade policy and industrialization in turbulent times*, Routledge, Great Britain, pp. 170-216.
- Ros, Jaime (2013), *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*, COLMEX-UNAM, México.
- Ros, Jaime y César Bouillon (2001), "La liberalización de la balanza de pagos en México; efectos en el crecimiento, la desigualdad y la pobreza", en Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros y Rob Vos (Eds.), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Buenos Aires, Eudeba, pp. 715-763.
- Salama, Pierre (2012), "China-Brasil: industrialización y desindustrialización temprana", *Cuadernos de Economía*, Vol. xxxi, No. 56, Universidad Nacional de Colombia, pp. 223-252. Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=282124593009>>
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 27-04-2015. Palabras del Secretario de Hacienda, durante La Convención Nacional de Industriales 2015. Disponible en: <<http://www.gob.mx/shcp/documentos/palabras-del-secretario-de-hacienda-durante-la-convencion-nacional-de-industriales-2015>>

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público [SHCP], 27-11-2015. Palabras del Secretario de Hacienda, durante su participación en la Reunión Anual de Industriales de la CONCAMÍN. Disponible en: <<http://www.gob.mx/shcp/articulos/palabras-del-secretario-de-hacienda-durante-su-participacion-en-la-reunion-anual-de-industriales-de-la-concamin>>
- Singh, Ajit (1990), “The state of industry in the third world in the 1980s: analytical and policy issues”, *Working Paper*, No. 137, Kellogg Institute for international studies, Notre Dame University.
- Taylor, Lance y Rob Vos (2001), “La liberalización de la balanza de pagos en América Latina. Efectos sobre el crecimiento, la distribución y la pobreza”, en Ganuza, Enrique, Ricardo Paes de Barros y Rob Vos, (Eds.), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*, Buenos Aires, Eudeba, pp. 15-75.
- Villarreal, René (1975), “Del Proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones, al de desarrollo y sustitución de exportaciones”, *Comercio Exterior*, vol. 25, núm. 3, pp. 315-323.
- Villarreal, René (1981), *El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975). Un enfoque estructuralista*, Fondo de Cultura Económica, México.