

PROPUESTAS PARA UNA METODOLOGÍA DE POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO. HACIA UN DIÁLOGO ENTRE LOS NIVELES MACRO, MESO Y MICROECONÓMICOS

ENRIQUE DUSSEL PETERS*

Los flujos de inversión extranjera directa (IED) —lo atestiguan la contabilidad nacional de múltiples países y los *World Investment Report* de la UNCTAD y otros por parte de la CEPAL anualmente— han cobrado creciente relevancia en las últimas décadas como resultado de los nuevos encadenamientos mercantiles globales y nuevas formas de organización industrial con masivos impactos macroeconómicos, mesoeconómicos, microeconómicos y territoriales. La relevancia de estos flujos y sus efectos socioeconómicos son de la mayor trascendencia y han logrado un incremento importante en la cantidad y calidad de la investigación a nivel internacional y, en menor medida, en América Latina y el Caribe.

El presente capítulo busca —con base en el ejemplo de la IED— explicar la importancia de una perspectiva metodológica sobre la política industrial. Lo anterior nos parece indispensable considerando múltiples análisis existentes sobre problemáticas específicas del sector manufacturero en México y la creciente incapacidad de un efectivo diálogo con efectos importantes en la política industrial de México. Es decir, a inicios del sexenio de Enrique Peña Nieto (2012-2018) y antes, todos los partidos políticos y un amplio espectro de analistas concluían en la importancia de una política industrial; sin embargo, en estos años la política industrial no vislumbró cambios cuantitativos y cualitativos significativos. ¿A qué se debe esta “parálisis” sobre la temática?, ¿por qué continuamos ante una aparente preponderancia de una perspectiva macroeconómica sin capacidad de implementación política?

* Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México; coordinador del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la UNAM; y coordinador de la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China).

Es en este contexto, y habiendo participado personalmente en un grupo de estas diversas investigaciones y publicaciones internacionalmente durante más de dos décadas en América Latina y el Caribe y en México, considero de la mayor trascendencia lograr un diálogo explícito y transparente, particularmente respetuoso y puntual, sobre diversas metodologías y niveles de análisis de la IED, y más allá de múltiples enfoques conceptuales. El análisis entonces busca concentrarse en un diálogo metodológico desde la academia para también mejorar el intercambio con los sectores público y privado; no es el objetivo entonces realizar una revisión bibliográfica sobre los múltiples enfoques teóricos y conceptuales —de la teoría neoclásica, el estructuralismo y marxismo hasta el enfoque “eclectico” de Dunning, entre otros— ni de plantear un debate sobre la ciencia económica y su epistemología. Partiendo de varias décadas de análisis sobre la IED —con cientos de entrevistas de empresas extranjeras en México, América Latina y China, particularmente, así como estando al tanto de avances empíricos y conceptuales en este periodo—, parece más urgente que nunca hacer explícito el diálogo metodológico arriba señalado.

Como resultado de lo anterior, el capítulo se divide en tres apartados. El primero señala un grupo de antecedentes relevantes sobre resultados recientes sobre la IED —en la mayoría de los casos con ejemplos y referencias para los casos de México y de China, y que perfectamente pudieran ampliarse pero que sólo aumentaría las referencias y no contribuirían al núcleo de los argumentos propuestos—, con el objetivo de plantear en forma explícita la problemática actual para el análisis de la IED (y de otros aspectos socioeconómicos). El segundo apartado hará una propuesta para lograr un efectivo diálogo entre diversas disciplinas académicas con los sectores público y privado, entre otros. El tercer y último apartado presentará los principales aspectos cubiertos en el capítulo e invitará a cubrir un grupo de temas vinculados a la IED en América Latina y el Caribe (ALC), y particularmente México.

ANTECEDENTES SOBRE LA INVESTIGACIÓN DE LA IED EN ALC Y EN MÉXICO

Los más recientes flujos de IED global reflejan una enorme complejidad, diversidad y diferenciación. El último documento del *World Investment Report* (UNCTAD, 2015), por ejemplo, indica que en 2014 los flujos totales de IED internacionales representaron 1.23 billones (o *trillions* en inglés) de dólares y 499 mil millones de dólares en los países en vías de desarrollo, 159 mil millones de dólares tan sólo en ALC. A nivel global, las fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés) registraron casi 400 mil millones de

dólares, mientras que las nuevas inversiones tipo *greenfield* lo hicieron con alrededor de 700 mil millones de dólares en una variedad de modalidades y sectores. Las ventas de las filiales extranjeras representaron en 2014, 36.4 billones de dólares, con activos por 102 billones de dólares y exportaciones por 7.8 billones de dólares. Según la misma fuente, el empleo de las filiales de las empresas extranjeras generó 75 millones de empleos en el mundo.

La extensión y profundidad de la IED no sólo es global, sino que también se registra a nivel nacional. En México, por ejemplo, la IED promedió durante 1999-2015 anualmente casi 25 mil millones de dólares entre la agricultura, industria y servicios, los cuales se desagregan en 16 sectores económicos para 31 entidades federativas y con información trimestral y anual; durante varios años del periodo 1999-2015, se registró además la información de la IED por clase económica (658 clases de actividad en la manufactura), con lo que dio la posibilidad de contar con información por clase de actividad¹ y entidad federativa por trimestre. Por último, en 1999-2015 se registraron 54 964 sociedades que presentaron flujos de IED (SE, 2016). Este es el universo de análisis de la IED en México en la actualidad.

Todo lo anterior es significativo para comprender la complejidad, profundidad y extensión del análisis sobre la IED a nivel global y en México, por poner un ejemplo; el análisis se complejiza incluso mucho más si se buscan comprender productos y procesos que se realizan en empresas específicas —de Bimbo, Huawei y la IBM— que realizan miles de productos y docenas de miles de procesos.

Sin la intención de realizar una revisión bibliográfica extensa, sino que con la intención de presentar la problemática a desarrollarse puntualmente en el siguiente apartado, ¿cuáles han sido los diversos enfoques sobre el análisis de la IED en México en las últimas décadas?

Primero, llama en primer lugar la atención el relativamente reducido número de análisis —más allá de descripciones de las estadísticas públicas nacionales e internacionales— que existen sobre el tema.²

En segundo lugar, la gran mayoría de los estudios sobre la IED desde los ochenta —y con muy pocas excepciones—³ son de carácter macroeconómi-

¹ Las clases de actividad incluyen actividades del sector industrial y de clases tan variadas como la “elaboración de sopas y guisos preparados” (311 303), “fabricación de cemento hidráulico” (369 111) o “fabricación de partes accesorios para el sistema de frenos de automóviles y camiones” (384 125), entre cientos de otras (Dussel Peters *et al.*, 2007:321-350).

² Para un reciente análisis amplio sobre la IED china en México, véase Dussel Peters y Ortiz Velásquez (2016).

³ Para una revisión puntual, véase Dussel Peters *et al.* (2007). Una importante excepción hasta finales de los noventa del siglo XX, sin lugar a dudas fue el histórico libro de Casar *et al.*

co, agregado y descriptivo. Estos análisis, por ejemplo, vinculan a la IED con la apertura arancelaria con la atracción de IED y un incremento de las exportaciones (Máttar y Peres, 1997; Unger, 1985). En la tradición de la escuela estructuralista, por otro lado, el análisis de la IED es parte de una argumentación macroeconómica donde la debilidad de la inversión, particularmente la pública, es causa del lento crecimiento (Moreno-Brid y Ros, 2010);⁴ la IED es resultado entonces de un grupo de variables macroeconómicas como: el tipo de cambio real, la liberalización comercial, una reasignación de recursos sesgado hacia el consumo y la creciente fragilidad financiera (Moreno-Brid y Ros, 2010:266-267). Congruentemente, las propuestas según este enfoque no sólo debieran considerar un tipo de cambio real competitivo, una reactivación de la inversión, una reforma del sector financiero y una política industrial que hiciera frente a las estructuras macroeconómicas existentes.⁵

Tercero, es importante reconocer un grupo creciente de análisis sectoriales vinculados a la IED. Estudios sectoriales para la manufactura (Brown Grossman y Domínguez Villalobos, 1999), la industria maquiladora (González Aréchiga y Barajas Escamilla, 1989) y segmentos de cadenas de valor (Padilla Pérez, 2014),⁶ así como múltiples estudios de caso (Álvarez, Carrillo y González, 2014; Dussel Peters, 1999), por sólo señalar algunos, han aumentado significativamente.

No existe, sin embargo, un diálogo explícito entre los estudios macroeconómicos y los aquí señalados.

HACIA UN REPLANTEAMIENTO METODOLÓGICO PARA EL ANÁLISIS DE LA IED (Y DE LA POLÍTICA INDUSTRIAL)

Parece justo comenzar por lo real y lo concreto, por el supuesto efecto; así por ej., en la economía, por la población que es la base y el sujeto del actor social

(1990) con un análisis de organización y con un significativo esfuerzo de examinar la información desagregada existente entonces.

⁴ Así, las políticas macroeconómicas —fiscal, monetaria, cambiaria— no han logrado generar una tasa de crecimiento resultado de un bajo nivel de la utilización de la capacidad productiva. Bajos niveles de productividad —y la causalidad de Kaldor entre productividad y crecimiento—, así como una política industrial con base en sectores, una alta elasticidad de demanda, pudieran cambiar la estructura productiva generada en México desde la década de los ochenta (Ros, 1995). Estos argumentos se han sofisticado y actualizado (Loría, 2005; Moreno-Brid y Ros, 2010).

⁵ Para un análisis más reciente, véase Ros Bosch (2015).

⁶ El Colegio de la Frontera Norte, particularmente Alfredo Hualde y Jorge Carrillo, así como diversos grupos de investigación vinculados con Clemente Ruiz Durán y Leonel Corona en la Universidad Nacional Autónoma de México, entre otros, han realizado contribuciones importantes en este ámbito.

de la producción en su conjunto. Sin embargo, si se examina con mayor atención, esto se revela como falso. La población es una abstracción si de lado de lado, p. ej., las clases de que se compone. Estas clases son, a su vez, una palabra huera si desconozco los elementos sobre los cuales reposan, p. ej., el trabajo asalariado, el capital, etc. [...] Si comenzara, pues, por la población, tendría una representación caótica del conjunto y, precisando cada vez más, llegaría analíticamente a conceptos cada vez más sutiles hasta alcanzar las determinaciones más simples. Llegado a este punto, habría que reemprender el viaje de retorno, hasta dar de nuevo con la población, pero esta vez no tendría una representación caótica de un conjunto, sino una rica totalidad con múltiples determinaciones y relaciones [...] Lo concreto es concreto porque es la síntesis de múltiples determinaciones, por lo tanto, unidad de lo diverso (Marx, 1857:21).

¿En qué consiste entonces explícitamente la problemática y discusión metodológica? No se trata, al menos inicialmente, de un debate conceptual y de causalidad para comprender a la IED, entre por ejemplo autores neoclásicos, marxistas, estructuralistas, etc., sino que de la falta explícita —y con significativas consecuencias, también conceptuales— de integrar una metodología macroeconómica, mesoeconómica, microeconómica y territorial. Más allá de las posturas conceptuales iniciales, ¿es actualmente efectivamente válido plantear, por ejemplo, que una elasticidad para la economía mexicana (o incluso para la manufactura) de la IED con respecto al tipo de cambio, exportaciones y/o empleo sean “cualitativamente significativas” considerando que, como vimos para el caso mexicano, existen cientos de actividades económicas por entidad federativa?, ¿la calculada elasticidad será válida para cada una de estas actividades económicas por entidad federativa? La pregunta pareciera atentar contra cualquier sensatez académica —la respuesta es no—, pero sin embargo, la mayor parte de estos estudios no permiten —no “abren una puerta a un diálogo” explícito— para un análisis mesoeconómico, microeconómico y/o territorial, con lo cual caen en un determinismo metodológico que ni permite un efectivo diálogo ni mucho menos un proceso de aprendizaje entre los diversos niveles de análisis. El tema es incluso más complejo al integrar casos de estudios a nivel de empresa con cientos de productos y procesos.

Lo anterior es de la mayor relevancia y no significa que “ante la cantidad de árboles” no se pueda concluir en ningún aspecto concluyente sobre la IED. Por el contrario, la propuesta es que los diversos niveles analíticos y metodológicos requieren de hacer explícita la posibilidad de una metodología dinámica —y contraria a una “determinista”— donde efectivamente sólo y únicamente el respectivo nivel analítico y metodológico fuera el significativo para comprender el comportamiento de la IED. O, para ser más

explícito y ojalá contundente: ni es válido plantear que el tipo de cambio real —con base, por ejemplo, de un análisis econométrico para la manufactura— efectivamente afectará a todas las actividades económicas por igual —es decir, concretamente el coeficiente puede ser muy alto, positivo y significativo para la manufactura en su conjunto, pero incluso pudiera ser negativo e igual de significativo para algunas, muchas o incluso la mayoría de las actividades económicas y en respectivas entidades federativas del propio sector manufacturero—, como tampoco sería válido, con base en una única actividad económica (por ejemplo la automotriz, electrónica o farmoquímica) buscar generalizar para la totalidad de la manufactura o incluso la economía en su conjunto.

¿Cuál sería entonces la propuesta metodológica para sobrellevar estos diversos determinismos, ignorancias y falta de diálogo? Partiendo del debate y la discusión en torno a la competitividad —desde Fajnzylber, Porter y otros autores más recientes—, tres argumentos son relevantes.

Primero. Los encadenamientos mercantiles globales y sus segmentos. Los trabajos de Gereffi, Bair y Miguel Korzeniewicz, entre otros, han destacado la enorme importancia de la inserción de empresas en encadenamientos mercantiles globales (*global commodity chains*) y en segmentos específicos (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Bair y Dussel Peters, 2006). Desde esta perspectiva, los encadenamientos mercantiles globales son resultado de diversos segmentos con características diferentes: en la cadena hilo-textil-confección, por ejemplo, los segmentos de investigación y desarrollo pueden apropiarse de un valor agregado muy superior al segmento especializado en el ensamble de partes y componentes. El tema es de crítica importancia para el análisis y propuestas de política vinculadas a la inserción exterior ante su posibilidad de concreción: existen en el Sistema Armonizado a diez dígitos alrededor de 17 mil productos que son registrados en el comercio exterior —de piñas, semiconductores, calcetines y bebidas, por ejemplo— y cuyas características divergen sustancialmente en términos de las propias empresas, su tamaño, la tecnología empleada, financiamiento, empleo y su calidad, requerimientos de capacitación, capacidad de aprendizaje y escalamiento, condiciones comerciales, etc.⁷ En contra de cualquier determinismo macroeconómico —el tipo de cambio real como la principal variable para comprender el desempeño exportador—, ¿será que se desconocen las diferencias entre estos 17 mil productos (de una piña a un semiconductor) sus respectivos procesos?

⁷ Desde entonces, estos autores han presentado múltiples casos empíricos y nuevas formas de organización industrial con base en productos y procesos específicos, particularmente Gereffi, Humphrey, Schmitz y Messner (sobre el concepto de la *global governance*).

Segundo. La competitividad sistémica y la eficiencia colectiva. En abierta crítica tanto a Michael Porter como a la visión de la competitividad propuesta por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), una serie de autores, al menos desde la década de los noventa, han señalado la importancia de integrar los niveles micro, meso y macro de la competitividad (Esser *et al.*, 1994). Es decir, y a diferencia de una perspectiva que prioriza tanto los aspectos macro o microeconómicos, esta escuela de pensamiento destaca que la competitividad debe comprenderse a nivel micro, meso y macro; el énfasis exclusivo en uno de estos niveles analíticos lleva a una comprensión y a propuestas de políticas insuficientes y simplistas en el sentido que no reconocen la complejidad de los procesos socioeconómicos en tiempo y espacio. Con base en estos autores, es importante el nivel mesoeconómico o institucional (Meyer-Stamer, 2001, 2005), así como del grado de integración interempresa que permite diversos grados de aprendizaje, innovación y eficiencia colectiva. Así, el complejo tejido institucional público (federal, provincias/entidades federativas, ciudades y municipios) con los organismos empresariales y en colaboración con los sectores académicos, expertos y demás interesados y afectados es un elemento crítico de la competitividad, aunado a los niveles macroeconómicos y microeconómicos (o a nivel de empresa).

Tercero. La endogeneidad territorial. Si bien los enfoques anteriores son relevantes en el contexto de la dominancia de enfoques exclusivamente microeconómicos o macroeconómicos de la competitividad, adolecen de una perspectiva de endogeneidad territorial, es decir, de la forma específica en los que los territorios se integran a estos encadenamientos mercantiles globales y a la forma específica de competitividad sistemática que logran (Dussel Peters, 2008). Es decir, no son las empresas, sino que los territorios el punto de partida socioeconómico de análisis (Bair y Dussel Peters, 2006; Vázquez Barquero, 2005). Desde esta perspectiva, es importante incorporar tanto los aspectos sistémicos de la competitividad —y mucho más allá de una perspectiva primitiva de la microeconomía y la macroeconomía—, así como de la “endogeneidad territorial”: partir de los respectivos territorios y su potencial de eficiencia colectiva en términos territoriales, los segmentos de encadenamientos mercantiles globales a los que se integran desde una perspectiva “glocal” —global y local—, así como sus condiciones y efectos desde una perspectiva de política económica.

El anterior concepto de endogeneidad territorial, por otro lado, también permite un debate —crítico y constructivo— con otros ámbitos más vinculados a la política, entre otros: el grado de endogeneidad territorial específico se logra dependiendo del segmento concreto —en espacio y tiempo— y global del encadenamiento mercantil, sus condiciones de competitividad

sistémica y del grado de integración en el territorio específico. Los resultados de este diagnóstico permiten una propuesta de política socioeconómica, tecnológica, de financiamiento, educativa o del tema concreto a tratarse muy superior al elaborado usualmente por colegas macroeconomistas que buscan atenerse a racionalidades y hechos estilizados que usualmente reflejan más ignorancia y hasta soberbia, que especialización y tiempo dedicado al estudio. Se cae así en temas poco fructíferos: que “toda” devaluación debiera crear incentivos a la exportación (con base en crecientemente sofisticadas técnicas econométricas y resultantes elasticidades agregadas), que menores tasas de interés “siempre” mejoran las condiciones de inversión, que programas procíclicos incrementan la demanda y producción, etc. En cada uno de estos casos constantemente surgen las preguntas: ¿a qué sector concretamente se busca afectar o incentivar?, “¿a los productores de limón o potenciales productores de semiconductores u otro de los más de cinco millones de empresas en el país?” Recetas de política “macroeconómica general” en muchos casos más bien parecen reproducir ignorancia y desconocimiento sobre las actividades específicas en tiempo y espacio.

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

Los apuntes arriba esbozados señalan a que la investigación sobre la IED se ha enriquecido significativamente en las últimas décadas, aunque metodológicamente no ha logrado sobrellevar las barreras entre autores que parten de la microeconomía, macroeconomía y otros. Cada uno, desde su trinchera, pareciera “claramente” abordar la temática y llegar a conclusiones. En muy pocos casos se sobrelleva este determinismo explícitamente. En Dussel Peters *et al.* (2003, 2007) se busca este inicial diálogo aunque, autocriticamente, no se hace ni explícito ni se sobrelleva, es decir, persisten las diversas “racionalidades” —microeconómica, mesoeconómica, macroeconómica y territorial— sin llegar a conclusiones explícitas, mucho menos concretar el diálogo metodológico explícito aquí propuesto.

Marx plantea —véase la cita al inicio del segundo capítulo de este capítulo— que la crítica de la economía política debiera lograr que los conceptos se enriquezcan constantemente con el análisis histórico y empírico, es decir, en contra de un determinismo conceptual sin considerar el “tiempo y espacio”, es decir, ni la explotación, ni el tipo de cambio real, ni funciones de producción con base en capital y trabajo son suficientes si no logran un dinámico y constante enriquecimiento histórico y empírico. Los conceptos —en todas estas corrientes conceptuales— se convierten en abstracciones que con el tiempo son irrelevantes y reflejan, particularmente, desconoci-

miento e ignorancia socioeconómica. Desde esta perspectiva, el planteamiento metodológico por supuesto que tiene implicaciones conceptuales.⁸

En lo que concierne a la IED, el análisis resulta en la necesidad de lograr una apertura metodológica —la macroeconomía debiera permitir y considerar que una elasticidad dice poco sobre las cientos de actividades económicas y miles de procesos y productos de la IED en México; estudios de caso, de igual forma, debiera permitir y considerar que los resultados ni son generalizables y que existen variables macroeconómicas que pudieran ser significativas— para sobrellevar determinismos que en muchos casos reflejan falta de conocimiento. Para el caso específico de la IED, es tanto relevante definir y asociar un grupo de variables macroeconómicas significativas para la IED como el análisis mesoeconómico o institucional, microeconómico y territorial.

El diálogo propuesto, además, no es sólo relevante para la academia, sino que particularmente para concretar un diálogo efectivo con los sectores público y privado. La exigencia en estos sectores es puntualizar y concretar propuestas con base en un análisis y conocimiento concreto —y no con base en abstracciones irrelevantes con poco conocimiento y generalizaciones que ignoran las diferencias entre “plátanos y semiconductores”, los cientos de actividades económicas, miles de productos del Sistema Armonizado y docenas de miles de procesos—, y que respeten y conozcan las diferencias en “tiempo y espacio”. El planteamiento metodológico propuesto, un diálogo entre causalidades y niveles metodológicos microeconómicos, mesoeconómicos, macroeconómicos y territoriales, bajo el concepto de “endogeneidad territorial”, no sólo permite enriquecer el conocimiento sobre productos, procesos, instituciones, territorios y respectivas variables socioeconómicas macroeconómicas, sino plantear un análisis, reflexión y propuestas diferenciadas. Una política industrial o el fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, así como el financiamiento al sector productivo y a la ciencia y tecnología, por ejemplo y desde esta perspectiva, en muchos casos sólo es el punto de partida —y no final— del análisis y las propuestas; cada uno de estos aspectos requieren de una concreción puntual en tiempo y espacio según procesos y productos en segmentos de cadenas de valor específicas. Las abstracciones y generalidades, de otra forma, resultan irrelevantes, autocomprensivas —¿quién estará en contra de las microempresas? Aunque en muchas organizaciones industriales como

⁸ La temática, que no puede ser abordada en este lugar, bien pudiera llevar a toda una reforma de planes de estudio, por ejemplo de escuelas de economía, que permitieran este diálogo respetuoso, entre diversos niveles metodológicos con respectivos instrumentos y resultados. No es el lugar, sin embargo, de desarrollar esta temática.

resultado de la intensidad de capital y de los requisitos específicos, este estrato de empresas no tiene cabida— y socialmente inadecuadas.

Consideramos, entonces, que estas reflexiones debieran ser el punto de partida para una política industrial en México, es decir, el resultado de este planteamiento no es concluir la importancia de implementar una política industrial [sic] —aspecto reiterado desde hace décadas en México—, sino que es el punto de partida para generar instrumentos con una perspectiva de competitividad sistémica y endogeneidad territorial, y desde una perspectiva macro, meso y micro.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, Lourdes, Jorge Carrillo y María Luisa González (coords.) (2014), *El auge de la industria automotriz en México en el siglo XXI. Reestructuración y catching up*, México, UNAM/El Colegio de la Frontera Norte.
- Bair, Jennifer y Enrique Dussel Peters (2006), “Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras”, en *World Development*, vol. 34, núm. 2, pp. 203-221.
- Casar, José I.; Carlos Márquez Padilla, Susana Marván, Gonzalo Rodríguez G. y Jaime Ros, (1990), *La organización industrial en México*, México, Siglo XXI/ILET.
- Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso, (1994), “La política industrial de México, 1988-1994”, en Fernando Clavijo y José I Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial. El Trimestre Económico*, México, pp. 27-92.
- Dussel Peters, Enrique (1999), “La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa”, en *Desarrollo Productivo*, núm. 55, CEPAL, pp. 1-69.
- Dussel Peters, Enrique, (2000), *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Boulder, Colorado, Lynne Rienner Publishers.
- Dussel Peters, Enrique, (2008), “GCCs and Development: A Conceptual and Empirical Review”, en *Competition and Change*, vol. 12, núm. 1, pp. 11-27.
- Dussel Peters, Enrique; Luis Miguel Galindo Paliza y Eduardo Loría Díaz (2003), *Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro*, México, BID-INTAL/UNAM-Facultad de Economía.
- Dussel Peters, Enrique; Luis Miguel Galindo Paliza, Eduardo Loría y Michael Mortimore (2007), *Inversión extranjera directa en México: desempeño*

- y potencial. *Una perspectiva macro, meso, micro y territorial*, México, Secretaría de Economía/Siglo XXI/UNAM/CECHIMEX.
- Dussel Peters, Enrique y Samuel Ortiz Velásquez (2016), *Monitor de la OFDI de China en México*, México, Red ALC-China.
- Esser, Klaus; W. Hillebrand, Jörg Meyer-Stamer y Dirk Messner (1994), *Systemische Wettbewerbsfähigkeit. Internationale Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und Anforderungen an die Politik*, Berlin, German Development Institute.
- Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewicz, (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger.
- Loría, Eduardo (2005), “El impacto de la inversión extranjera directa en el empleo sectorial en México: un análisis prospectivo”, en *Análisis Económico*, vol. XX, núm. 44, pp. 5-34.
- Máttar, Jorge y Wilson Peres, (1997) “La política industrial y de comercio exterior en México”, en Peres, Wilson (coord.), *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el caribe en los años noventa*, Siglo XXI Editores, México, pp. 219-260.
- Meyer-Stamer, Jörg, (2001), *Was ist meso? Systemische Wettweberbsfähigkeit: Analyseraster, Benchmarking-Tool und Handlungsrahmen*, INEF-Report 55.
- Meyer-Stamer, Jörg (2005), “Systemic Competitiveness Revisited. Conclusions for Technical Assistance in Private Sector Development”, en *Mesopartner*, Workin Paper 14, Duisburg, pp. 1-43.
- Ros, Jaime (1995), “Mercados financieros, flujos de capital y tipo de cambio en México”, en *Economía Mexicana*, vol. 4, núm. 1, pp. 5-67.
- Marx, Karl (1857), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*, México, Siglo XXI.
- Moreno Brid, Juan Carlos y Jaime Ros, (2010), *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ros, Jaime (2001), *Development Theory and The Economics of Growth*, Ann Arbor, The University of Michigan Press.
- Ros, Jaime (2015), *Grandes problemas. ¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?*, México, El Colegio de México/UNAM.
- Ros, Jaime y Juan Carlos Moreno Brid (2010), *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*, México, FCE.
- Secretaría de Economía (2016), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México*, enero-diciembre, México, Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras/SE.
- Unger, Kurt (1985), *Competencia monopólica y tecnología en la industria mexicana*, México, El Colegio de México.

United Nations Conference on Trade and Development (2015), *World Investment Report 2015*, Ginebra, UNCTAD.

Vázquez Barquero, Antonio (2005), *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Barcelona, Antoni Bosh Editor.

Política industrial para el siglo XXI
volumen 7 de la colección
México: 2018-2024: Nueva estrategia de desarrollo,
coordinada por José Luis Calva,
se terminó en 2018
en Juan Pablos Editor, S.A.
2a. Cerrada de Belisario Domínguez 19
Col. del Carmen, Alcaldía de Coyoacán
México, 04100, Ciudad de México
<juanpabloseditor@gmail.com>



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

OBJETIVOS

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

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

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

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

