

PRINCIPIOS E INSTRUMENTOS DE UNA ESTRATEGIA POSNEOLIBERAL DE INDUSTRIALIZACIÓN EN MÉXICO

JOSÉ LUIS CALVA*

INTRODUCCIÓN

La política industrial ha sido atraída al centro de los debates económicos a raíz de la crisis de las cadenas de suministro, detonada por la pandemia y la guerra de Ucrania. El reconocido experto en políticas industriales, Dani Rodrik, profesor de Harvard, escribió en coautoría con Juhász y Lane, también expertos en la materia: “Los hacedores de políticas en todo el mundo adoptan la política industrial en busca de una amplia variedad de objetivos, tales como la resiliencia de las cadenas de suministro, las tecnologías verdes, las ventajas geopolíticas o los buenos empleos” (Rodrik, Juhász y Lane, 2023).

Dos años antes, en febrero de 2021, el gobierno de Joe Biden sorprendió al mundo con una ambiciosa orden ejecutiva de política industrial, específicamente enfocada en las cadenas de suministro (Biden, Feb/2021 y The White House, Jun/2021). Sus directrices se plasmaron en tres leyes de política industrial aprobadas por el Congreso de Estados Unidos: la Ley de Semiconductores y Ciencia, con una bolsa de 250,000 millones de dólares; la Ley de Empleos e Inversión en Infraestructura, con una bolsa de 550,000 millones de dólares; y la Ley de Reducción de la Inflación (IRA por sus siglas en inglés), con una bolsa de 394,000 millones de dólares dirigidos básicamente a incentivar inversiones en energías renovables. Se trata de “una nueva generación de políticas industriales [...] de inversiones del lado de la oferta para impulsar la capacidad económica estadounidense, tanto en términos generales como en sectores claves como los

* Investigador titular en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM; y miembro del Sistema Nacional de Investigadores.

semiconductores y las energías renovables” (Tyson y Mendoca, 2023). Por si fuera poco, en mayo de 2024, el gobierno de Biden anunció un arancel de 100% a los vehículos eléctricos importados desde China; de 50% a los semiconductores y paneles solares procedentes de China; y de 25% a otras importaciones desde China en las cuales el dragón industrial tiene ventaja competitiva (USTR, 2024). Como se ve, Alexander Hamilton (1791) no solo está vivo en materia de inversiones públicas y subsidios para el desarrollo industrial de Estados Unidos, sino también —cuando hace falta— en materia de proteccionismo comercial.

Frente a estos hechos, los partidarios del libre mercado pegaron el grito en el cielo. Sin embargo, como escribió el profesor Michael Spence, premio Nobel de Economía 2001: “aunque esto ponga los pelos de punta a los puristas del libre mercado”, “el objetivo de las políticas industriales es modificar los resultados de la actuación del mercado para ponerlos en concordancia con los objetivos económicos y sociales generales de un país” (Spence, 2023: 3). Si esto vale para los países industrializados de altos ingresos per cápita, con mayor razón vale para los países en desarrollo.

En general, las políticas industriales han sido componente fundamental de las más exitosas estrategias de desarrollo económico no solo en el presente (China, Taiwan, Corea del Sur, Singapur, India y un largo etcétera) sino también en la historia económica universal, por lo menos desde el siglo XV en Venecia e Inglaterra, principalmente; y más tarde en Estados Unidos, Alemania, Suecia y un largo etcétera (List [1841], 1979; Chang, 2004; Reinert, 2007 y Wade, 1999). La investigación económica realizada posteriormente ha confirmado una y otra vez la importancia de las políticas industriales en el desarrollo de las naciones. De manera puntual, al concluir una acuciosa investigación sobre las economías que después de 1950 lograron crecer a una tasa del 7% anual o mayor durante 25 años o más, de modo que poco más que quintuplicaron su PIB cada 25 años, la Comisión sobre Crecimiento y Desarrollo, patrocinada por la Fundación Hewlett, por varios gobiernos europeos y el Banco Mundial, e integrada por 22 expertos, entre ellos dos premios Nobel de Economía (Michael Spence y Robert Salow) afirmó: “Los gobiernos de las economías de alto crecimiento no fueron puristas del libre mercado. Ellos aplicaron una variedad de políticas que ayudaron a diversificar las exportaciones y sostener la competitividad. Estas incluyeron políticas industriales para promover la inversión en nuevos sectores y el manejo del tipo de cambio apoyado en controles selectivos de capital y acumulación de reservas”. Además, “ningún país ha logrado un rápido crecimiento sin mantener impresionantes tasas de inversión pública en infraestructura, educación y salud”, lo cual

“allanó el camino para que emergieran nuevas industrias y aumentaran las tasas de ganancia de las empresas privadas” (Commission on Growth and Development, 2008: 34).

LA ESTRATEGIA NEOLIBERAL DE INDUSTRIALIZACIÓN GUIADA POR EL MERCADO: SURGIMIENTO Y RESULTADOS

La experiencia de México es coincidente con las enseñanzas de la historia económica universal. La estrategia mexicana de industrialización liderada por el Estado –puesta en marcha a partir del gobierno de Lázaro Cárdenas y mantenida hasta 1982, con variantes de izquierda y de derecha dentro de los límites de esa estrategia– se formuló y desarrolló en el contexto del *consenso keynesiano* que emergió en medio de la Gran Depresión, el cual otorgaba confianza a las políticas macroeconómicas activas (monetaria y fiscal) para regular el ciclo económico y conseguir un alto nivel de ocupación, al tiempo que el *Estado de bienestar*, basado en impuestos progresivos, era aceptado como instrumento de cohesión social, ampliando las funciones tradicionalmente asignadas al Estado como proveedor de bienes públicos. Además, las políticas de fomento económico (incluidas las políticas comercial e industrial activas) llegaron a ser admitidas para compensar *fallas de mercado*, que favorecen intereses privados pero obstruyen la realización de los objetivos generales del desarrollo económico y social de las naciones. En México y otros países de América Latina, esta visión constituyó el corazón del paradigma de desarrollo económico que asumió el papel relevante del Estado en el ámbito macroeconómico, pero otorgando un énfasis mayor a las políticas activas de fomento económico: las mayores imperfecciones de los mercados subdesarrollados (mercados segmentados, oligopólicos, con información incompleta y asimétrica) e incluso la inexistencia de algunos mercados; el enorme rezago técnico y educativo; la escasez de empresarios capaces de realizar inversiones en gran escala; la dependencia de las exportaciones de productos primarios con precios relativos decrecientes; el dualismo económico (o multimodalismo) con fuertes segmentos precapitalistas; el subempleo estructural; y, en suma, la trampa de la pobreza, exigían que el Estado desempeñara un papel más activo en el desarrollo, incluyendo la regulación selectiva del comercio exterior y la promoción activa de la industrialización no solo con políticas generales de fomento económico, sino también con políticas sectorizadas o selectivas de desarrollo industrial.

Con esta estrategia de industrialización liderada por el Estado, la economía mexicana se desarrolló de manera robusta durante casi medio siglo.

Pero durante el último tramo de su operación, los gobiernos de Echeverría y López Portillo incurrieron en severas fallas de manejo macroeconómico –principalmente en política cambiaria– que desembocaron en la crisis de la deuda de 1982 (Calva, 2021: 67-71). Después de la crisis, el nuevo grupo gobernante que arribó al poder con Miguel de la Madrid, en lugar de reordenar la economía mexicana utilizando los márgenes de maniobra disponibles y corrigiendo las fallas de manejo macroeconómico a tono con la experiencia internacional (Calva, 2021: 71-73), optó por realizar un viraje de ciento ochenta grados hacia una estrategia neoliberal de industrialización guiada por el mercado, la cual comenzó a instrumentarse a partir de 1983; y se ha mantenido hasta el presente¹ con variantes de izquierda y de derecha dentro de los límites de la estrategia (Calva, 2022: 55-58).

Bajo la visión purista del libre mercado, según la cual el intervencionismo gubernamental en la economía provoca distorsiones en el sistema de precios que derivan en asignaciones ineficientes de recursos, los funcionarios neoliberales procedieron a liberalizar abruptamente el comercio exterior y a dismantelar las políticas de fomento económico.² De acuerdo con la ortodoxia, al liberalizarse el comercio exterior y reducirse (e incluso suprimirse) internamente las intervenciones gubernamentales “distorsionantes” (es decir, las políticas sectoriales de fomento económico), los recursos productivos se dirigirían hacia las ramas donde la economía mexicana tiene ventajas comparativas (principalmente las ramas intensivas en mano de obra, provocando un rápido crecimiento de la demanda de fuerza laboral, que a su vez acrecentaría los salarios reales, modificando paulatinamente la escasez relativa de factores), al tiempo que *la exposición a la competencia externa obligaría a los empresarios mexicanos a introducir cambios tecnológicos y a elevar aceleradamente la productividad*; en tanto que la acumulación de capital no sólo permitiría sostener el desarrollo tecnológico, sino que dicha acumulación haría también factible el desplazamiento del patrón de ventajas comparativas hacia estadios sucesivamente superiores (intensivos en capital), maximizándose de este modo el crecimiento del ingreso y el bienestar. Como señaló el primer presidente neoliberal de México: “Seguimos un intenso proceso de racionalización [sic] de la protección comercial para inducir *mayor eficiencia y competitividad de nuestra economía nacional*” (De la Madrid, 1987). Asimismo, el principal ideólogo y operador político del segundo gobierno neoliberal reiteró: “Acelerar un proceso de liberalización comercial resulta conveniente para asegurar su irreversibilidad y, también, para que las empresas introduzcan los cambios necesarios e incrementen la productividad en poco tiempo” (Córdoba Montoya, 1990).

La apertura comercial fue realizada, en efecto, con asombroso celo y dinamismo. Durante la época del desarrollo estabilizador (1959-1970), el 57.2% de las importaciones –en valor– estaban sujetas a licencias de importación, porcentaje que pasó al 74.1% en el periodo 1971-1980; mientras que en 1989 solamente el 14.1% de las importaciones –en valor– estaban sujetas a licencias de importación, porcentaje que se redujo al 8.3% en 2023.³ Asimismo el arancel promedio ponderado, que en 1981 fue de 18.3%, quedó reducido al 6.1% en 1988 y al 0.75% en 2023 (véase cuadro 1).

De manera paralela, el gobierno procedió a dismantelar los instrumentos de fomento económico general y sectorial. La inversión pública federal se redujo del 12.4% del PIB en 1981 al 4.9% del PIB en 1988 y al 2.8% del PIB en 2023; y el gasto público en desarrollo económico sectorial (sin incluir el sector energético) se redujo del 5.4% del PIB en 1981 al 3.5% en 1988 y al 0.26% del PIB en 2023 (véase cuadro 1).

CUADRO 1

INDICADORES DE POLÍTICA COMERCIAL E INTERVENCIÓN GUBERNAMENTAL

Años	Apertura comercial		Inversión pública		Gasto público en desarrollo económico*	
	Importaciones controladas (%)	Arancel promedio pond. (%)	MMDP de 2018	% del PIB	MMDP de 2018	% del PIB
1980	60.00	n.d.	909,590.84	10.88	429,754.41	5.14
1981	85.50	18.30	1,126,051.91	12.38	492,586.01	5.41
1982	100.00	16.40	937,309.34	10.37	425,059.96	4.70
1988	22.10	6.10	422,144.07	4.88	299,706.42	3.47
1994	4.30	5.70	386,915.99	3.50	125,953.28	1.14
2000	6.20	8.34	362,319.19	2.60	75,722.45	0.54
2006	11.00	1.05	510,135.25	2.71	91,269.07	0.49
2012	8.30	0.57	894,897.16	4.39	113,392.30	0.56
2018	5.78	0.60	617,675.83	2.55	78,547.69	0.32
2023	8.30	0.75	698,390.42	2.79	66,137.04	0.26

* Corresponde a la partida del presupuesto de egresos denominada “desarrollo económico” pero sin incluir el sector energético.

FUENTE: Elaboración propia con base en, para aranceles: GATT (1993); Blanco (1994); Gitli (1990) y López (2023). Para inversión y gasto públicos SHCP (2024), deflactados con el IPIPIB Base 1980, 1993, 2003 y 2008; ensamblado en 1988, 2001 y 2016 (INEGI, 2024a). Para gasto público en desarrollo económico tomado del cuadro “Gasto programable del sector público presupuestario en clasificación funcional” (López, 2023).

De esta manera, al suprimir los apoyos en política comercial, en inversión pública y en fomento industrial, en aras del purismo del libre mercado, el gobierno dejó que los industriales mexicanos se las arreglaran como

pudieran, cada uno por su cuenta (a excepción de los favoritos a quienes permitió despacharse con la cuchara grande de los *precios monopolícos u oligopólicos*), con la transformación tecnológica de sus empresas, en espera de que las fuerzas espontáneas del mercado establecieran la asignación eficiente de los recursos. Para los puristas del libre mercado, la contribución nodal del Estado al crecimiento económico consistiría, simplemente, en la creación de un marco de estabilidad macroeconómica que sería la gran generadora del clima de confianza que automáticamente dinamizaría la inversión, el crecimiento industrial, el empleo manufacturero y el bienestar.

Sin embargo, los resultados de la estrategia neoliberal de industrialización guiada por el mercado han sido muy diferentes de los proyectados por los puristas del libre mercado. Para empezar, durante el periodo de operación de la estrategia de industrialización guiada por el mercado, el PIB manufacturero solo creció a una tasa media de 2.2% anual durante el periodo 1983-2023, con un crecimiento acumulado de 143% en 41 años. En contraste, durante el periodo de operación de la estrategia de industrialización liderada por el Estado, el PIB manufacturero creció 2,857.1% en 48 años (1935-1982), a una tasa media de 7.3% anual (véase cuadro 2).

En segundo lugar, bajo la estrategia de industrialización guiada por el mercado el empleo en las manufacturas solo se incrementó a una tasa media de 1.1% anual, con un crecimiento acumulado de 57.5% anual en 41 años; mientras que durante el periodo de operación de la estrategia de industrialización liderada por el Estado, los puestos de trabajo en la manufactura crecieron a una tasa media de 3.8% anual, con un crecimiento acumulado de 502.3% en 48 años.

Desde luego, el “incremento de la productividad en poco tiempo” con el que soñó la tecnocracia neoliberal, resultó ser un *sueño guajiro*. Durante el periodo de operación de la estrategia de industrialización guiada por el mercado la productividad del trabajo en la industria manufacturera creció a una tasa media de 1.1% anual, con un crecimiento acumulado de 54.5% en 41 años; mientras que bajo la estrategia de industrialización liderada por el Estado la productividad del trabajo en la industria manufacturera creció a una tasa media de 3.4% anual, con un crecimiento acumulado de 390.9% en 48 años (véase cuadro 2).

Para colmo, bajo la estrategia de industrialización guiada por el mercado, los salarios manufactureros perdieron el 38.3% de su poder de compra en 41 años. En contraste, bajo la estrategia de industrialización liderada por el Estado los salarios reales de los trabajadores manufactureros crecieron a una tasa media de 2.7% anual, con un crecimiento acumulado de 250.3% en 48 años. (Obsérvese también en la última columna del cuadro 2 que los salarios

manufactureros crecieron 4.9% en los cinco años de gobierno de AMLO; pero obsérvese también que estos salarios crecieron 34.7% en el sexenio de Salinas y cayeron 50.6% en el sexenio de MMH: son variantes de izquierda y de derecha dentro de los límites de la estrategia neoliberal).

CUADRO 2
PRODUCTO INTERNO BRUTO, EMPLEO, PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR SEXENIOS Y ESTRATEGIAS

Periodos presidenciales	PIB manufacturero		Empleo manufacturero		Productividad del trabajo		Salarios reales manufactureros	
	Crecimiento sexenal (%)	TMC anual (%)	Crecimiento sexenal (%)	TMC anual (%)	Crecimiento sexenal (%)	TMC anual (%)	Crecimiento sexenal (%)	TMC anual (%)
Estrategia de industrialización liderada por el Estado								
1935-1940	62.19	8.39	19.41	3.00	35.82	5.24	18.15	2.82
1941-1946	51.88	7.21	26.63	4.01	19.94	3.08	-1.60	-0.27
1947-1952	50.48	7.05	30.42	4.53	15.38	2.41	12.52	1.98
1953-1958	48.86	6.85	38.34	5.56	7.60	1.23	35.91	5.25
1959-1964	64.02	8.60	26.61	4.01	29.55	4.41	27.07	4.07
1965-1970	72.06	9.47	21.12	3.25	42.05	6.03	19.34	2.99
1971-1976	39.25	5.67	18.54	2.88	17.47	2.72	45.96	6.51
1977-1982	36.37	5.31	21.46	3.29	12.28	1.95	-10.99	-1.92
Variación acumulada (%)								
Periodo 1935-1982	2,857.08	7.31	502.33	3.81	390.94	3.37	250.25	2.65
Estrategia neoliberal o de industrialización guiada por el mercado								
1983-1988	3.43	0.56	-4.37	-0.74	8.16	1.32	-50.58	-11.08
1989-1994	28.29	4.24	2.28	0.38	25.43	3.85	34.72	5.09
1995-2000	38.53	5.58	26.65	4.02	9.38	1.51	-21.26	-3.90
2001- 2006	4.27	0.70	-12.94	-2.28	19.77	3.05	11.76	1.87
2007-2012	3.94	0.65	-8.52	-1.47	13.61	2.15	-3.40	-0.57
2013-2018	14.22	2.24	28.69	4.29	-11.24	-1.97	4.64	0.76
2019-2023	6.93	1.35	20.81	4.84	-12.23	-3.21	4.87	1.20
Variación acumulada (%)								
Periodo 1983-2023	143.34	2.19	57.45	1.11	54.5	1.07	-38.26	-1.17

FUENTE: elaboración propia con base en: para PIB, Nafin (1978) e INEGI (2015 y 2024^a); para empleo Rendón y Salas (1987); Nafin (1986 y 1990) e INEGI (2024a); para salarios nominales Cárdenas (1987); Bortz (1986); Bortz y Velasco (1990); Gambriell (2006); EIM-INEGI (2020c); y SCNM-INEGI base 2013, (2020d); y para deflactor del salario INPC 1934-1950, INEGI (2015); 1950-1979, ICVO de Banxico en Nafin (1981); IPCB 1980-1983 Banxico (1990) e IPCB 1983-2023 INEGI (2024a).

No obstante, en el ámbito de la exportación de mercancías los logros de la estrategia económica neoliberal o de industrialización guiada por el mercado –también denominada estrategia de “industrialización orientada a las exportaciones (IOE)”– han sido espectaculares: las exportaciones manufactureras (medidas en dólares constantes deflactados con el IPIPIB de Estados Unidos) crecieron a una tasa media de 9.98% anual en el periodo 1983-2023; mientras que bajo la estrategia de industrialización liderada por el Estado las exportaciones manufactureras solo crecieron a una tasa media de 4.96% anual en el periodo 1950-1982. Sin embargo, el análisis por divisiones industriales muestra resultados divergentes: las exportaciones manufactureras de la industria química crecieron a una tasa media de 6.1% anual en el periodo 1983-2023 contra 12.1% anual en el periodo 1950-1982; las exportaciones de la industria siderúrgica, crecieron 7.2% anual contra 15.6% en el periodo 1950-1982; y las exportaciones de la industria de minerales no metálicos, crecieron 6.4% en el periodo 1983-2023 contra 11.3% anual en 1950-1982 (véase cuadro 3).

Más aún, en las industrias donde más se presume el buen desempeño de la estrategia neoliberal, los resultados son también especiales: en la división industrial de maquinaria y equipo las exportaciones manufactureras crecieron a una tasa media de 12.71% anual en el periodo 1983-2023; pero durante el periodo 1950-1982 estas exportaciones crecieron a una tasa media de 16.44% anual durante el periodo 1951-1982.

De manera también específica, el análisis por divisiones industriales muestra que la estrategia de industrialización guiada por el mercado no trajo consigo mayores tasas de crecimiento de la producción manufacturera en ninguna de las divisiones industriales. En las industrias pesadas de bienes intermedios, la industria química y petroquímica creció 1.3% anual en el periodo 1983-2023 contra 9.5% anual en el periodo 1950-1982; las industrias metálicas básicas crecieron a una tasa de 1.6% anual en 1983-2023 contra 10.4% anual en 1950-1982; y la industria de minerales no metálicos creció 1.6% anual en 1983-2023 contra 7.4% anual en 1950-1982. En las divisiones de bienes de consumo no duradero, los resultados de la estrategia neoliberal de industrialización han sido también decepcionantes (véase cuadro 4).

Para colmo, en las industrias donde más se presume el buen desempeño de la estrategia neoliberal, los resultados dejan mucho que desear: en la división industrial de maquinaria y equipo el PIB creció a una tasa media del 3.4% anual en 1983-2023, mientras que bajo la estrategia de industrialización liderada por el Estado su tasa media de crecimiento fue del 9.4% anual durante el periodo 1951-1982.

CUADRO 3
EXPORTACIÓN DE MANUFACTURAS POR DIVISIONES INDUSTRIALES
(MILLONES DE DÓLARES DE 2018)

Años	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles y prendas de vestir 1/	Productos de madera	Papel, impresas y editoriales	Industria química y petroquímica 2/	Productos de minerales no metálicos 3/	Industrias metálicas básicas	Maquinaria y equipo 4/	Otras industrias
Estrategia de industrialización liderada por el Estado									
1950	1,178.2	476.5	90.9	9.3	56.9	11.9	12.2	29.7	8.4
1960	1,727.4	391.4	34.7	39.7	176.7	54.9	46.2	64.9	23.8
1967	1,583.6	402.5	63.8	124.1	370.7	70.5	248.1	177.3	48.8
1970	2,352.5	1,135.2	55.5	147.2	738.3	103.8	215.7	501.6	110.8
1974	3,617.7	2,322.4	181.5	194.7	1,796.5	292.2	286.7	1,884.4	313.7
1976	3,487.7	2,036.7	146.2	192.1	1,086.7	357.5	257.9	1,350.3	310.4
1977	4,861.0	1,507.7	195.0	227.3	1,173.8	584.7	409.0	1,390.4	333.9
1980	4,298.4	1,548.8	163.9	263.1	2,617.5	347.1	129.6	2,970.2	242.6
1981	3,306.7	1,294.1	153.4	223.8	3,186.8	298.7	103.3	2,516.5	246.3
1982	3,187.6	856.4	134.4	196.8	2,124.8	361.5	279.8	2,449.2	201.4
TMCA									
1960-1980	6.38	8.01	7.57	9.71	16.01	12.08	5.09	23.49	12.51
1950-1982	3.49	2.04	1.36	11.10	13.29	12.48	11.41	16.44	11.56
Estrategia neoliberal o de industrialización guiada por el mercado									
1982	3,187.6	856.4	134.4	196.8	2,124.8	361.5	279.8	2,449.2	201.4
1994	2,370.1	5,503.4	889.1	951.5	6,083.4	1,641.3	4,597.8	59,737.1	2,665.4
2000	5,122.9	18,075.9	1,407.4	1,957.9	11,845.9	3,001.9	7,553.0	157,320.3	4,789.8
2012	12,793.4	8,789.5	640.1	2,146.7	22,103.7	3,727.0	27,084.4	242,834.8	10,170.8
2018	18,123.7	8,232.3	1,005.3	2,091.3	21,847.3	4,017.7	20,045.5	307,434.7	14,546.0
2019	19,192.8	8,003.0	1,103.0	1,992.6	21,541.4	4,145.8	19,575.4	312,593.5	15,329.3
2020	20,047.3	7,054.1	1,184.3	2,010.0	20,492.2	3,956.7	19,220.7	274,147.4	14,582.8
2021	22,750.8	8,665.0	1,593.6	2,120.5	24,005.3	4,564.9	25,142.9	298,456.7	16,816.0
2022	24,404.3	9,397.3	1,583.4	2,419.4	26,257.9	4,877.3	25,920.2	324,105.9	17,275.6
2023	24,458.2	9,272.1	1,253.0	2,255.9	24,400.1	4,652.4	21,884.5	330,954.7	16,682.5
TMCA									
1983-1993	-1.29	17.00	19.99	17.41	12.07	16.59	27.96	30.89	29.36
1994-2012	8.40	3.22	-2.31	3.34	5.90	3.45	10.29	8.99	5.91
2013-2018	5.98	-1.09	7.81	-0.43	-0.19	1.26	-4.89	4.01	6.14
2019-2023	6.18	2.41	4.50	1.53	2.23	2.98	1.77	1.49	2.78
1983-2023	5.10	5.98	5.60	6.13	6.13	6.43	11.22	12.71	11.37

1/ Incluye Industria del cuero; 2/ Incluye productos del caucho y plástico; 3/ Excepto derivados de petróleo; 4/ Incluye productos metálicos.

FUENTE: Elaboración propia con base en: para el periodo 1950-1969, CEPAL-NAFIN (1971); para el periodo 1970-1984, NAFIN (1986). Para el periodo 1985-2023, INEGI (2024e).

CUADRO 4
 PIB MANUFACTURERO POR DIVISIONES INDUSTRIALES: 1950-2023
 (MILLONES DE PESOS DE 2018)

Año	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles y prendas de vestir 1/	Productos de madera	Papel, imprentas y editoriales	Industria química y petroquímica 2/	Productos de minerales no metálicos 3/	Industrias metálicas básicas	Maquinaria y equipo 4/	Otras industrias	Total
Estrategia de desarrollo liderado por el Estado										
1950	81,904	61,266	7,505	17,662	16,872	13,434	4,573	21,701	11,180	236,097
1960	158,488	83,229	23,406	24,498	45,283	29,213	26,074	62,325	24,231	476,745
1970	280,812	159,253	41,520	56,521	113,123	72,800	56,620	174,058	53,966	1,008,675
1980	454,879	254,719	78,926	101,207	275,509	129,192	113,744	394,092	47,903	1,850,170
1981	474,321	269,227	78,436	106,412	302,061	133,363	119,318	432,178	54,156	1,969,472
1982	495,805	256,395	77,465	107,140	309,539	129,932	108,244	378,936	52,042	1,915,497
TMCA										
1950-1982	5.79	4.57	7.57	5.80	9.52	7.35	10.39	9.35	4.92	6.76
Estrategia neoliberal o de desarrollo guiado por el mercado										
1982	495,805	256,395	77,465	107,140	309,539	129,932	108,244	378,936	52,042	1,915,497
1994	649,698	246,604	74,379	144,802	409,921	174,130	139,160	517,128	67,988	2,451,820
2000	824,968	344,040	88,001	180,141	535,138	202,515	212,153	944,070	98,356	3,506,128
2012	1,090,718	263,656	85,780	212,906	572,013	235,354	191,464	1,066,039	120,963	3,943,757
2018	1,258,160	278,727	84,612	249,218	496,070	247,874	195,280	1,376,347	155,754	4,525,772
2023	1,349,052	239,458	77,224	253,688	522,750	247,225	204,562	1,492,734	167,659	4,807,700
TMCA										
1983-1993	2.18	-0.46	-0.55	2.50	2.26	2.27	1.75	2.25	2.25	1.89
1994-2012	2.94	0.41	0.86	2.21	1.95	1.84	2.02	4.24	3.20	2.75
2013-2018	2.41	0.93	-0.23	2.66	-2.35	0.87	0.33	4.35	4.30	2.32
2019-2023	1.40	-2.99	-1.81	0.36	1.05	-0.05	0.93	1.64	1.48	1.22
1983-2023	2.47	-0.17	-0.01	2.12	1.29	1.58	1.56	3.40	2.89	2.27

1/ Incluye Industria del cuero; 2/ Incluye productos del caucho y plástico; 3/ Excepto derivados de petróleo; 4/ Incluye productos metálicos.

FUENTE: Elaboración propia con base en Banxico (1969); para 1950-1959 INEGI (2024a).

Ahora bien: ¿por qué el crecimiento espectacular de las exportaciones manufactureras bajo la estrategia de industrialización guiada por el mercado (1983-2023) no trajo consigo un mayor crecimiento del PIB manufacturero o por lo menos igual al observado durante el periodo de operación de la estrategia de industrialización liderada por el Estado (1935-1982)?

La clave consiste en que el sector exportador de la industria manufacturera se ha convertido en gran medida en *economía de enclave*, desvinculada del resto de la economía nacional. En un minucioso análisis cuantitativo, el profesor Héctor Vázquez Tercero encontró que el componente importado de las exportaciones manufactureras de la industria no maquiladora pasó del 15.3% en 1985, al 38.6% en 1990, al 41.1% en 1995 y al 47.2% en 1999 (Vázquez, 2000: 892); de modo que el sector exportador de la industria manufacturera “no maquiladora” se estaba pareciendo cada vez más a la industria maquiladora. Para comparar: el componente importado de las exportaciones manufactureras de las maquiladoras fue de 75.1% en 1985, de 74.4% en 1990 y de 75.2% en 1999 (Vázquez, 2000); y en 2006 el componente importado de las exportaciones de maquiladoras fue de 77.4% (INEGI, 2024d). En 2007, el INEGI suspendió la estadística especial de la industria maquiladora,⁴ que fue subsumida en el concepto de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX),⁵ cuyas estadísticas indican que el componente importado de las exportaciones manufacturadas de las IMMEX pasó de 48.5% en 2010 al 52.5% en 2018 y al 53.9% en 2023, mostrando igualmente la “maquilización” de la industria manufacturera de exportación (INEGI, 2024f y 2024g). En consecuencia, las exportaciones manufactureras han reducido progresivamente sus efectos de arrastre sobre la industria nacional, como lo han observado destacados expertos: “se ha venido consolidando una reducida planta industrial de avanzada exportadora, con poco arraigo y encadenamiento al resto de la economía nacional” (Arjona y Unger, 1996: 198; véase también Dussel Peters, 2003 y Cardero y Galindo, 2007).

Finalmente, para captar de manera sumaria la fortaleza de cualquier estrategia de industrialización hay que observar el comportamiento de la productividad total de los factores (PTF). (Recuérdese que este indicador refleja la eficiencia agregada en la utilización de recursos mediante la adopción de avances tecnológicos, mejoras organizativas y cambios en la estructura industrial). Los resultados se presentan en el cuadro 5.

Obsérvese que bajo la estrategia de industrialización liderada por el Estado, la PTF creció a una tasa media de 1.3% anual durante el periodo 1962-1980, mientras que bajo la estrategia de industrialización guiada por el mercado, la PTF en la industria manufacturera no creció: disminuyó a

una tasa promedio de -0.24% anual en el periodo 1991-2022. Peor aún: en todas las divisiones de la industria manufacturera, la estrategia neoliberal ha traído consigo tasas negativas de incremento de la PTF, incluyendo las industrias que se presumen como las más exitosas bajo el neoliberalismo: en la división de productos metálicos, maquinaria y equipo, la PTF decreció a una tasa media de -0.77% anual en el periodo 1991-2022, mientras que bajo la estrategia de industrialización liderada por el Estado, la PTF en la división industrial de productos metálicos, maquinaria y equipo creció a una tasa media de 2.2% anual durante el periodo 1962-1980.

CUADRO 5

PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA TASAS MEDIAS ANUALES DE CRECIMIENTO

<i>Divisiones de la industria manufacturera</i>	<i>Estrategia liderada por el Estado 1962-1980</i>	<i>Estrategia neoliberal 1991-2022</i>
Total de la industria manufacturera	1.32	-0.24
Alimentos, bebidas y tabaco	0.99	-0.25
Textiles, prendas de vestir, e industria del cuero	0.75	-0.63
Industria de la madera y productos de madera	-2.32	-0.44
Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	3.56	-0.21
Industria química y petroquímica	2.50	-1.54
Productos de minerales no metálicos	2.46	-0.63
Industrias metálicas básicas	1.43	-2.11
Productos metálicos, maquinaria y equipo	2.21	-0.77
Otras industrias manufactureras	n.d.	-1.18

FUENTE: Elaboración propia con base en Hernández Laos y Velasco (1990) e INEGI (2024h).

“Por sus obras los conoceréis”, reza el proverbio bíblico. El decepcionante desempeño de la industria manufacturera durante el periodo 1983-2023 no es algo extrínseco a la estrategia neoliberal de industrialización sino su resultado intrínseco. Por una parte, las “reformas estructurales” apegadas a las prescripciones del Consenso de Washington (la apertura comercial unilateral, abrupta e indiscriminada, combinada con la severa reducción de las políticas activas de fomento sectorial y, en general, con el achicamiento del papel del Estado en el desarrollo económico), provocaron la pérdida de eslabones completos de las cadenas productivas, destruidos por el crecimiento vertiginoso del componente importado; *eo ipso*, generaron una creciente desvinculación entre la economía de mercado interno y un sector exportador que, lejos de ejercer un robusto efecto de arrastre sobre la planta productiva mexicana, transmite la mayor parte de sus efectos multiplicadores sobre la producción, la inversión y el empleo fuera del país, tendiendo a convertirse en industria cuasi maquiladora (o,

lo que es lo mismo, en una *economía de enclave*); y profundizaron la brecha tecnológica no solo entre nuestro país y los países desarrollados, sino también entre las distintas ramas de la industria nacional.

Por otra parte, la ortodoxia macroeconómica que erige el control de la inflación y el cumplimiento de las metas de balance fiscal en objetivos prioritarios a ultranza, ha mutilado el papel contracíclico de las políticas fiscal y monetaria, *id est*: aumentar el gasto público y el crédito para estimular la actividad económica cuando ésta cae en recesión o se enfila hacia ella. Como resultado, se ha acentuado la volatilidad del crecimiento de la economía real, trayendo consigo una alta subutilización promedio de la capacidad industrial instalada, con las consiguientes repercusiones sobre la tasa media de crecimiento del PIB manufacturero en el largo plazo. Además, en la búsqueda de la estabilidad de precios como objetivo prioritario a ultranza, el tipo de cambio ha sido utilizado –de manera casi permanente– como ancla antiinflacionaria, lo cual ha originado una casi crónica sobrevaluación de nuestra moneda, con efectos adversos sobre la competitividad–precio de los productos mexicanos no solo en el mercado exterior, sino también en el interno (frente a las importaciones).⁶ De esta manera, México ha sido privado de una de las más poderosas palancas para impulsar el desarrollo económico: un tipo de cambio permanentemente competitivo que, para decirlo con Dani Rodrik, “es de facto la forma de política industrial más eficaz que se pueda imaginar” (Rodrik, 2009: 2).

La explicación abstracta del fracaso de la estrategia neoliberal de industrialización orientada a las exportaciones puede resumirse así: las realidades de la economía (en general) y del comercio internacional (en particular) no se ajustan al modelo teórico del neoliberalismo. Las imperfecciones de los mercados, los rendimientos crecientes a escala, los factores institucionales que condicionan el desarrollo y la difusión del conocimiento y la tecnología, así como las sinergias del desarrollo de sectores productivos específicos (fenómenos que han sido rigurosamente analizados por la investigación económica, justificando las intervenciones gubernamentales: List [1841], 1979; Schumpeter [1912], 1997; Krugman, 1986; Wade, 1999; Chang, 2004; Reinert, 2007 y Rodrik, 2011a), están fuera de la visión neoliberal. Además, la importancia crucial de las políticas macroeconómicas activas (monetaria, fiscal y cambiaria) en la inducción del crecimiento robusto y sostenido del producto nacional y del empleo, están también fuera de la visión neoliberal.

Por eso hay que poner punto final a la estrategia de industrialización guiada por el mercado. Nuestra industria manufacturera requiere ser reencauzada hacia un nuevo ciclo largo de desarrollo acelerado y sostenido

mediante una nueva estrategia de industrialización liderada por el Estado propia del siglo XXI.

HACIA UNA NUEVA ESTRATEGIA DE INDUSTRIALIZACIÓN LIDERADA POR EL ESTADO PROPIA DEL SIGLO XXI

A la luz de las evidencias empíricas internacionales, es decir de las experiencias de países que han realizado procesos exitosos de industrialización (incluyendo desde luego China), así como en atención a los problemas estructurales de México y a sus potencialidades de desarrollo, los *objetivos fundamentales* que debe trazarse una nueva estrategia mexicana de industrialización son los siguientes: 1) incrementar la articulación interna de la planta productiva mexicana, reduciendo las desigualdades en su desarrollo; 2) lograr el *financiamiento endógeno* de la industrialización, es decir una balanza comercial manufacturera no maquiladora equilibrada, de modo que sea factible el crecimiento industrial autosostenido, para lo cual es necesario *que la estrategia industrial camine* –al estilo japonés, coreano o chino– *sobre los dos pies*: el del *fomento efectivo de las exportaciones manufactureras* y el de la *sustitución eficiente de importaciones*; 3) cerrar sistemáticamente la brecha tecnológica y de estructura industrial entre México y los países líderes, impulsando las industrias de avanzada tecnología; 4) inducir una elevada tasa de generación de empleos manufactureros.⁷

En congruencia con estos objetivos es necesario, de entrada, formular *una estrategia sectorizada de desarrollo industrial*. Según enseñan las industrializaciones exitosas de Japón, Corea y China, pero también la práctica de las políticas industriales de los países occidentales hoy desarrollados, una eficiente *política industrial* arranca de la definición de las ramas industriales (o industrias relevantes) existentes o susceptibles de ser creadas, cuya *promoción vertical* –es decir, con políticas sectorizadas– puede acarrear los mayores beneficios: 1) ramas industriales o industrias que –en función de las economías de escala y/o del dinamismo de la demanda internacional– contribuyen más, o pueden contribuir más, a cerrar la *brecha de divisas manufactureras no maquiladoras* (incrementando el ingreso de divisas por exportaciones y/o reduciendo el egreso de divisas vía sustitución de importaciones); 2) las industrias de avanzada tecnología con mayores externalidades positivas (o efectos multiplicadores), existentes o susceptibles de crearse, cuyo desarrollo puede ser incentivado mediante apoyos públicos que equilibren la brecha entre los beneficios privados y los beneficios sociales de la inversión en esas áreas; 3) las ramas que más contribuyen o pueden contribuir a la generación acelerada de empleos, en función

de sus densidades de capital y de las elasticidades-ingreso de la demanda interna y externa de sus productos. En general, las externalidades o ganancias agregadas que traen consigo las redes o complejos productivos, deben ser consideradas en la selección de industrias promovidas con políticas específicas, impulsando para este fin el desarrollo de micros, pequeñas y medianas industrias (sobre criterios sectoriales y regionales específicos) como parte nodal de estos encadenamientos productivos.

Los *instrumentos fundamentales de política industrial* para lograr estos objetivos sectorizados –así como los objetivos generales– son los siguientes:

Primero: políticas macroeconómicas favorables al desarrollo manufacturero, comenzando por una política de tipo de cambio real *competitivo* (definido como la tasa de cambio que asegura una balanza manufacturera no maquiladora superavitaria o equilibrada),⁸ a fin de coadyuvar a la *competitividad-precio* de los productos industriales mexicanos tanto en los mercados externos como en el mercado interno (frente a las importaciones); y, desde luego, políticas monetaria y fiscal contracíclicas, que induzcan el crecimiento sostenido de la producción industrial y del empleo. Además, dos paquetes de políticas generales de desarrollo son indispensables: una política de regulación bancaria que –mediante tasas de interés activas (de préstamo) razonablemente competitivas– fomente la *inversión productiva* por encima de la especulativa; y una *política de comercio exterior pragmática*, por lo menos similar a la que aplican nuestros principales socios comerciales (utilizando al máximo los márgenes de maniobra que tenemos en la OMC y aún dentro del T-MEC –sin demérito de su renegociación futura– en aranceles, salvaguardas, normas técnicas, disposiciones contra prácticas desleales de comercio y otros mecanismos de protección no arancelarios), a fin de apoyar nuestra planta industrial de manera equitativa en el disparejo campo de juego del comercio internacional.

Segundo: *políticas de fomento económico general*, principalmente construcción de infraestructura (vías de comunicación, electrificación, obras hidráulicas, etc., que coadyuven a la reducción de costos y al incremento de la competitividad); *formación de recursos humanos* (que comprende –además de asegurar a la población las condiciones básicas de nutrición y salud– la educación formal, la capacitación laboral, así como el fomento de una nueva cultura de trabajo y gestión del proceso productivo, basada en la cooperación entre empresarios y trabajadores para elevar la productividad y compartir sus beneficios). Finalmente, desarrollo de un sistema nacional amplio y eficiente de investigación científico-técnica, no solo para generar tecnologías propias, sino también para apoyar a las empresas en el conocimiento, selección, adquisición y adaptación de tecnologías

apropiadas; y promoción de la competencia en los mercados, acotando las prácticas oligopólicas.

Tercero: instrumentos horizontales de fomento manufacturero (considerados por la OCDE como políticas “neutrales” o no distorsionantes), como son los subsidios o incentivos múltiples a la investigación, a la innovación tecnológica y a la transferencia de tecnología; apoyos crediticios con tasas preferenciales para micros, pequeñas y medianas industrias (similares a los existentes en Estados Unidos, Francia, Corea del Sur o Brasil); estudios de mercado y promoción externa de productos (socializando algunos costos por apertura de nuevos mercados), así como capacitación empresarial y asesoría a través de la banca nacional de desarrollo y de las dependencias de comercio y fomento industrial.

Cuarto: instrumentos sectorizados de política industrial. En función del aterrizaje sectorial de los objetivos y las prioridades de la estrategia general de industrialización, los instrumentos *sectoriales* de política industrial (protección comercial selectiva y temporal dentro de los márgenes de maniobra que tenemos en el T-MEC y en la OMC; acceso a crédito preferencial; compras públicas; apalancamiento o asociación con *capital de riesgo* por la banca de desarrollo; subsidios especiales, etc.) deben graduarse e integrarse en paquetes específicos como una suerte de *trajes a la medida*, monitoreando el desempeño de los sectores beneficiados, según lo muestran las experiencias de industrializaciones exitosas.

En suma: de la visión neoliberal que concibe la industrialización de México como un simple efecto del libre accionar de la mano invisible del mercado, hay que pasar a una visión realista de la industrialización, donde el Estado asuma el liderazgo y cumpla eficazmente sus responsabilidades en el desarrollo, desplegando una creativa y multifacética política industrial propia del siglo XXI.

NOTAS

¹ Además de los datos duros sobre políticas comerciales y de fomento industrial expuestos adelante, recuérdese que en una resonante conferencia matutina, AMLO afirmó: “si el modelo neoliberal se aplicara sin corrupción, no sería del todo malo. Es que se puede tratar del modelo económico más perfecto, pero con el agravante de la corrupción, no sirve nada; entonces el fondo es ese, el que impera la corrupción” (López, 2022). No hay duda: el purismo de libre mercado ha sido también asumido por el gobierno de AMLO.

² De manera reiterada, la tecnocracia neoliberal realizó una crítica severa –pero infundada, como veremos adelante– de la estrategia de industrialización liderada por el Estado. Por ejemplo, el Programa nacional de modernización industrial y del comercio

exterior 1990-1994, señaló: “el proceso de industrialización realizado en el marco de una economía cerrada a la competencia del exterior”, generó altos costos y bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y una asignación ineficiente de recursos”; “las regulaciones excesivas u obsoletas impusieron costos elevados e innecesarios, desalentando la productividad y propiciando una asignación ineficiente de recursos” (SECOFI, 1990).

³ Con base en GATT (1993); Gitli (1990); Flores Quiroga (1998); Blanco (1994) y Secretaría de Economía (2015).

⁴ De los años 1990 los flujos externos de bienes de capital, insumos y productos finales de las maquiladoras no se incluían en las cuentas de comercio exterior, figurando la actividad maquiladora en la balanza de pagos como “servicios de transformación”. En el Sistema de Cuentas Nacionales de México, hasta antes de la aparición de los cálculos Base 1993, “la maquila de exportación estaba incluida en cada uno de los agregados que componen las cuentas de producción de la industria manufacturera, pero no se incorporaban los insumos importados ni en la producción ni en el consumo intermedio”, puesto que en la internación temporal de insumos y en el envío al exterior de los productos finales “no existe un traspaso en la propiedad del bien”, es decir, no hay comercio propiamente dicho. Sin embargo, por disposiciones del Fondo Monetario Internacional se “convino en que los bienes que ingresan para un proceso de maquila y los que resulten del mismo se computen dentro de los bienes importados y exportados del país, aun cuando no exista un traspaso real de la propiedad del bien” (INEGI, 1997).

⁵ El 1 de noviembre de 2006 se publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), con el cual se integraron en un solo Programa los correspondientes al Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y el de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, denominado PITEX. Como resultado de lo anterior, “en la estadística de comercio exterior ya no se distinguirá a las empresas maquiladoras del resto de las firmas exportadoras de productos manufacturados. Por lo tanto, la exportación manufacturera se difundirá en un solo rubro”.

⁶ Véase Bresser-Pereira (2024) y Calva (2024).

⁷ Como ha observado Dani Rodrik: “Puede que vivamos una era post-industrial [...] pero los países que ignoran la solidez de su sector manufacturero lo hacen por su cuenta y riesgo”. “Los servicios de alta tecnología requieren conocimientos especializados y crean pocos puestos de trabajo [...] El sector manufacturero, por otro lado, puede absorber gran cantidad de trabajadores con una especialización moderada, dándoles puestos de trabajo estables y buenos beneficios. Por tanto, para la mayoría de los países sigue siendo una importante fuente de empleos bien remunerados” (Rodrik, 2011b).

⁸ Para el detalle de la argumentación y su *modus operandi* en la práctica véase Calva (2000); Bresser-Pereira (2024) y Calva (2024).

BIBLIOGRAFÍA

Arjona, Luis y Unger, Kurt (1996), “Competitividad internacional y desarrollo tecnológico: la industria manufacturera mexicana frente a la apertura comercial”, *Economía Mexicana*, Vol. V, Núm. 2, México: CIDE.

- Banco de México (Banxico) (1969), *Cuentas nacionales y acervos de capital, consolidadas y por tipo de actividad, 1950-1967*, México: Banco de México, S.A., junio, 1969.
- Biden, Joe (2021), *Executive order on America's supply chains* LIGA 14017, febrero 2021.
- Blanco, Herminio (1994), *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2018), "Teoría del nuevo desarrollismo: una síntesis", en Calva, José Luis (coord.), *Macroeconomía del desarrollo con equidad*, México: Juan Pablos Editor y Consejo Nacional de Universitarios, en: <https://www.consejonacionaldeuniversitarios.mx/macroeconomia-del-desarrollo-con-equidad/>
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (2024), "Teoría del nuevo desarrollismo: una síntesis revisitada en 2024", en Calva, José Luis (coord.), *Políticas Macroeconómicas para 2024-2030*, CNU, en proceso editorial.
- Bortz, Jeffrey Lawrence (1986), *Los salarios industriales en la Ciudad de México, 1939-1979*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Calva, José Luis (2000), *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, México: Plaza & Janés.
- Calva, José Luis (2021), "Estrategias de industrialización en México", en Basave Kunhardt, Jorge (coord.), *La política industrial en México. Antecedentes, lecciones y propuestas*, México: IIEC-UNAM.
- Calva, José Luis (2022), "Neoliberalismo económico en el gobierno de AMLO y escenarios económicos de futuro", en Sánchez Vargas, Armando; Nava Bolaños, Isalia y Ramírez López, Berenice (coords.), *Nuevos horizontes económicos. Propuestas para México. Tomo I*, México: IIEC-UNAM.
- Calva, José Luis (2024), "Políticas macroeconómicas para el desarrollo sostenido del PIB y del empleo en México 2024-2030", en Calva, José Luis (coord.), *Políticas Macroeconómicas para 2024-2030*, CNU, en proceso editorial.
- Cárdenas, Enrique (1987), *La industrialización mexicana durante la Gran Depresión*, México: Colegio de México.
- Cardero, María Elena y Galindo, Luis Miguel (2007), "Del modelo de sustitución de importaciones al modelo importador-exportador: evaluando la experiencia reciente", en Calva, José Luis (coord.), *México en el mundo: inserción eficiente*, México: Miguel Ángel Porrúa-UNAM-Cámara de Diputados, LX Legislatura.
- CEPAL-NAFIN (1971), *La política industrial en el desarrollo económico de México. Anexo Estadístico*, México, Agosto.
- Commission on Growth and Development (2008), *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*, The World Bank, Washington, D.C.
- Córdoba Montoya, José (1990), "Diez lecciones de la reforma económica mexicana", Nexos, México.

- Chang, Ha-Joon (2004), *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Madrid: Editorial Catarata.
- De la Madrid Hurtado, Miguel (1987), *Quinto Informe de Gobierno*, México.
- Dussel Peters, Enrique (2003), *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, México: FE-UNAM, CANACINTRA.
- Flores Quiroga, Aldo (1998), *Proteccionismo versus librecomercio. La economía política de la protección comercial en México, 1970-1994*, México: FCE.
- Gambrill, Mónica (2006), “El impacto del TLCAN en las remuneraciones de la industria de la transformación en México”, en Gambrill, Mónica (ed.), *Diez años del TLCAN en México*, México: UNAM-CISAN.
- GATT (1993), *Mecanismo de examen de las políticas comerciales, México. Informe de la Secretaría*. Ginebra: GATT.
- Gitli, Eduardo (1990), “México: notas para un balance de la política comercial del sexenio 1983-1988”, en Gitli, Eduardo (coord.), *Estudios sobre el sector externo mexicano*, México: UAM.
- INEGI (1997), *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. 1988-1996*, Aguascalientes, México.
- INEGI (2015), *Estadísticas históricas de México 2014-2015*, México.
- INEGI (2024a), *Banco de Información Estadística. Sistema de Cuentas Nacionales*, en: <https://www.inegi.org.mx/app/indicadores/?tm=0>
- INEGI (2024b), *Banco de Información Económica, indicadores económicos de coyuntura*, en: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI (2024c), *Banco de Información Económica, Series que ya no se actualizan, Sector manufacturero, Encuesta Industrial Mensual (EIM)*, en: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI (2024d), *Banco de Información Económica, Manufacturas, Encuesta mensual de la industria INEGI (EMIM), Base 2018*, en: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI (2024e), *Banco de Información Económica, Sector externo*, en: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/> consultada 1-julio-2024.
- INEGI (2024f), *Banco de Información Estadística, Manufacturas, Industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX)*, en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx>, consultado el 11 de abril de 2024.
- INEGI (2024g), *Banco de Información Estadística, Perfil de las empresas manufactureras de exportación*, en: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx>, consultado el 11 de abril de 2024.
- INEGI (2024h), *Productividad Total de los Factores*, en: <https://www.inegi.org.mx/temas/ptf/default.html#Tabulados>
- Hamilton, Alexander (1791), *Report on Manufactures*, en: <https://founders.archives.gov/documents/Hamilton/01-10-02-0001-0007>

- Hernández Laos, Enrique y Edur Velasco (1987), “El ciclo del salario en México”, en Lechuga Montenegro, Jesús (coord.), *El dilema de la economía mexicana*, UAM-A - Ediciones de Cultura Popular.
- Hernández Laos, Enrique (1990), “Productividad y competitividad en las manufacturas mexicanas, 1960-1985”, *Revista Comercio Exterior*, vol. 40, núm. 7, México, Julio, pp. 658-666.
- Krugman, Paul (1986), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge, MA, The MIT Press.
- List, Federico [1841] (1979), *Sistema de economía nacional*, Editorial Fondo de Cultura Económica, México.
- López Obrador, Andrés Manuel (2023), *Quinto Informe de Gobierno. Anexo estadístico*, México.
- Nacional Financiera (Nafin) (1981), *La economía mexicana en cifras*, México.
- Nacional Financiera (Nafin) (1986), *La economía mexicana en cifras*, México.
- Nacional Financiera (Nafin) (1990), *La economía mexicana en cifras*, México.
- Reinert, Erick (2007), *La globalización de la pobreza. Como se enriquecieron los países ricos y por qué los países pobres siguen siendo pobres*, Crítica, Barcelona.
- Rendón Gan, María Teresa y Carlos Salas (1987), “Evolución del empleo en México: 1895-1950”, *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 2, núm. 2, México.
- Rodrik, Dani; Juhász, Réka y Lane, Nathan (2023), “Economist reconsider industrial policy”, *Project Syndicate*, 4 de agosto.
- Rodrik, Dani (2011a), *La paradoja de la globalización*, Barcelona, Antoni Bosch.
- Rodrik, Dani (2009), “El FMI necesita ideas nuevas para los controles de capital”, *Project Syndicate*, 11 de noviembre.
- Schumpeter, Joseph (1997) [1912], *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- SECOFI (1990), *Programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior 1990-1994*, México.
- SHCP (2024), *Estadísticas Oportunas*, en: [http://presto.hacienda.gob.mx/Estopor Layout/](http://presto.hacienda.gob.mx/EstoporLayout/)
- Spence, Michael (2023), “In defense of industrial policy”, *Project Syndicate*, 5 de mayo de 2023.
- The White House (2021), *Executive order on America’s supply chains*, 24 de junio de 2021.
- Tyson, Laura y Mendonca, Lenny (2023), “America’s new era of industrial policy”, *Project Syndicate*, 2 de enero de 2023.
- Vázquez Tercero, Héctor (2000), “Medición flujo neto de divisas en la balanza comercial de México”, *Revista Comercio Exterior*, octubre.
- Wade, Robert (1999), *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*, México: FCE.