

La herencia del experimento neoliberal*

The heritage of the neoliberal experiment

*José Romero***

ABSTRACT

This work makes a recount on the ideological and economic heritage of 36 years of domination of neoliberalism in Mexico, as well as of the presence of exacerbated individualism, and the need to renew nationalism as a binding factor. All which becomes in a manufacturing sector dominated by transnational corporations with internal and external economic and political powers, and interests that do not necessarily match national ones; also, in a national entrepreneurship that avoids competition and takes refuge in sectors that produce goods and services that are not internationally tradable, in addition to a scientific and technological system disconnected from the production apparatus. All this makes it necessary to recover lost time through a more active role of the state in planning growth.

Keywords: Mexico; nationalism; growth; manufactures; FDI; science and technology.

JEL codes: E2, E24, E25, O4.

RESUMEN

Este trabajo hace un recuento de la herencia ideológica y económica del dominio del neoliberalismo en México tras 36 años, así como de la presencia de un individualismo exacerbado y de la necesidad de renovar el nacionalismo como factor aglutinante, los cuales devienen en un sector manufacturero dominado por empresas

* Artículo recibido el 10 de octubre de 2019 y aceptado el 29 de noviembre de 2019. Investigación realizada durante 2019 en la Ciudad de México. El autor agradece los generosos comentarios y sugerencias de Julen Berasaluce, Arturo Oropeza, Alicia Puyana y René Villarreal, así como de un dictaminador anónimo. Todos ellos ayudaron a mejorar este trabajo. Los errores remanentes y opiniones presentadas son responsabilidad exclusiva del autor.

** José Romero, El Colegio de México, Ciudad de México (correo electrónico: jromero@colmex.mx).

transnacionales con poderes económicos y políticos internos y externos, además de intereses que no necesariamente concuerdan con los nacionales; asimismo, en un empresariado nacional que evita la competencia y se refugia en sectores que producen bienes y servicios no comerciables internacionalmente, además de un sistema científico y tecnológico desconectado del aparato productivo. Todo esto hace necesario recobrar el tiempo perdido mediante un papel más activo del Estado en la planificación del crecimiento.

Palabras clave: México; nacionalismo; crecimiento; manufacturas; IED; ciencia y tecnología. Clasificación *JEL*: E2, E24, E25, O4.

INTRODUCCIÓN

Este trabajo se concentra en la estructura de la economía mexicana, por lo tanto, omite cuestiones relacionadas con el manejo de políticas de estabilización o manipulación de la demanda agregada. El artículo, como lo alude su título, pretende contrastar la estructura económica actual de algunos países con la de México, en concreto la estrategia seguida por los países económicamente más exitosos en la historia de la humanidad, como Alemania en el siglo XIX; Japón a finales del mismo siglo y a principios del XX; Corea, Taiwán y Singapur en la segunda mitad del siglo XX; China en el tercer tercio de dicho siglo y principios del XXI, y, más recientemente, Vietnam. Todos, países que, en lugar de ser castigados por no seguir los consejos de las teorías liberales o neoliberales, se vieron generosamente recompensados por la historia. Esta tradición tiene un largo pedigrí que comienza con Alexander Hamilton en los Estados Unidos y Friedrich List en lo que ahora es Alemania. La versión moderna de esta tradición se conoce como “Estado desarrollador”, término acuñado por Johnson (1982), al estudiar el vertiginoso desarrollo económico del Japón de la posguerra.

El Estado desarrollador busca el desarrollo capitalista acelerado, pero planifica mediante una estrategia racional consensuada, que conjunta la propiedad privada con la dirección del Estado. Los principales ingredientes de este plan incluyen: 1) un Estado fuerte y legítimo; 2) un nacionalismo arraigado capaz de llevar a la población a soportar sacrificios presentes para lograr el futuro desarrollo del país; 3) una burocracia eficiente y, dentro de ella, un pequeño cuerpo de élite con amplios poderes de planificación

económica y social; 4) políticas de fomento al ahorro (o de desincentivos al consumo); 5) cartelización de empresas nacionales para hacerlas más competitivas en el ámbito internacional; 6) exclusión de la inversión extranjera directa (IED) en las estrategias de crecimiento (o muy regulada, como en China); 7) un sistema financiero fuerte, controlado por el Estado, capaz de canalizar el ahorro nacional y los préstamos extranjeros a los sectores considerados estratégicos; 8) la selección de sectores importantes en función de su intensidad de capital, economías de escala, aprendizaje, innovación, etc.; 9) sectores clave con protección arancelaria, acceso a divisas y apoyos financieros en función de su desempeño, y 10) políticas educativa, tecnológica y científica ligadas al sector productivo con el fin de lograr el crecimiento acelerado y alcanzar a los países líderes.

Ninguno de los ingredientes antes señalados puede considerarse de forma aislada, sino que deben verse como parte de la estrategia global, para la cual cada pieza forma parte de un mecanismo. Desde esta perspectiva, ninguna política tiene sentido por sí misma; su relevancia estriba en que, en conjunto, contribuyen a lograr el objetivo último, que es la “grandeza de la nación”. Pero quizás el rasgo más característico del Estado desarrollador es el rechazo al modelo neoliberal como estrategia de desarrollo. Se refuta el papel del mercado como única guía para la asignación de recursos y la especialización de los países en la división internacional del trabajo, y se destaca un tipo de intervención estatal que fue conocido en Alemania como “capitalismo administrado” (véase Veblen [1915/2015: cap. VII]) en el desarrollo de ventajas comparativas nuevas.

En este sentido, Joseph Schumpeter observó que las ideas mercantilistas de algunos eruditos alemanes eran despreciadas por la gran mayoría de los economistas. Los economistas liberales de la época no podían más que encontrar errores en los trabajos de estos autores, lo que desarrolló una práctica para la cual era suficiente, en el momento de descartar cualquier trabajo, el simple hecho de que contuviera la menor pizca de mercantilismo (Schumpeter, 1954: 336). Los economistas a quienes este autor se refería eran de la tradición anglosajona, quienes, basándose en Adam Smith, encontraban mucho que criticar del análisis de los mercantilistas. Sin embargo, lo que nunca entendieron fue que el mercantilismo era una adaptación pragmática, una teoría de la práctica económica y no una teoría de cómo las economías debían funcionar (Woo-Cumings, 1999: 4-5).

Podemos definir al mercantilismo como un nacionalismo económico con dos propósitos: hacer a la nación tan próspera como sea posible en su dimensión económica y hacerla lo más poderosa posible en su dimensión política. El primer objetivo es bastante simple: el mercantilismo busca que la economía sea lo más grande y tecnológicamente avanzada posible. Esto se logra mediante la maximización del volumen y la eficiencia de la actividad económica que ocurre dentro de las fronteras del país (particularmente en industrias avanzadas o con aplicaciones militares). Los instrumentos utilizados para lograr la supremacía económica incluyen: 1) imposición de aranceles a las importaciones con alto valor agregado y limitación de los impuestos a la importación de materias primas o a productos que no compiten con la producción nacional; 2) limitación de los impuestos u otorgamiento de subsidios a las exportaciones con alto valor agregado e imposición de impuestos a las exportaciones de materias primas; 3) búsqueda de nuevos mercados para la exportación de productos avanzados con alto valor agregado a cambio de materias primas, y 4) inversión en infraestructura para detonar la productividad y mejorar la eficiencia general de la economía. Idealmente, el mercantilismo tiene como resultado que el país se especialice en la exportación de productos manufacturados, tecnológicamente avanzados, y, además, que importe materias primas y alimentos. Se espera que con estas acciones el país logre una balanza comercial superavitaria.

La supremacía política se logra simplemente haciendo que un país crezca más rápido que otros. Estas prácticas constituyen, al final del día, los medios para obtener fines nacionalmente defendibles, como la construcción del Estado, la autonomía nacional y la grandeza de la nación. Una revisión histórica de los países exitosos nos permite concluir que el crecimiento económico acelerado permite a un país “comprar” su libertad política y tener mayor poder de negociación frente a otros.

El presente artículo se centra en algunos de estos elementos necesarios para lograr el desarrollo: 1) el concepto de un proyecto colectivo en lugar de uno basado en el individualismo exacerbado; 2) un nacionalismo que cohesione a la población mediante un proyecto común para salir de su atraso económico; 3) la necesidad de contar con un sector manufacturero nacional, entrelazado profundamente con un sistema científico y tecnológico propio, el cual impulse el desarrollo de una economía fuerte y vigorosa que permita la independencia tecnológica y, eventualmente, alcanzar a los países líderes en unas cuantas décadas, y 4) la necesidad de planificar el crecimiento.

De esta forma, la sección I se concentra en el legado ideológico del neoliberalismo, no sólo en el campo económico sino en muchos aspectos de la vida y la cultura nacional que impiden una visión colectiva de país. La sección II explora el concepto de nacionalismo como mecanismo de defensa ante la apabullante dominación de los Estados Unidos sobre México, pero también como factor aglutinante y estimulante que alimenta un esfuerzo colectivo para lograr un rápido crecimiento económico. La sección III discute de forma teórica sobre los principales ingredientes necesarios para lograr crecimiento económico, y presenta experiencias de algunos países exitosos. La sección IV destaca la importancia del sector manufacturero en las economías desarrolladas y en desarrollo. La sección V discute el papel de las empresas transnacionales (ETN) en el desarrollo de los países atrasados, y muestra que las compañías extranjeras no reguladas constituyen un obstáculo para lograr un desarrollo acelerado. La sección VI muestra la estructura económica nacional, especialmente la del sector manufacturero, principal sector exportador que, a diferencia de lo que sucede en las principales potencias económicas y exitosas de desarrollo, en México se encuentra dominado por las ETN. Esto puede justificarse en ciudades-Estado como Singapur,¹ pero resulta inaceptable para un país como México, con más de 125 millones de habitantes. La sección VII pone de manifiesto la total desconexión existente entre el sistema científico y tecnológico nacional y el sistema productivo, especialmente manufacturero, lo que perpetúa nuestro atraso. Finalmente, se presentan las conclusiones.

I. HERENCIA IDEOLÓGICA

Después de 36 años de neoliberalismo en México, el individualismo se ha exacerbado y se ha extendido a todos los ámbitos de la sociedad. Lo que importa es el bienestar del individuo, no de la sociedad o la nación. Las garantías individuales ocupan el primer lugar ante la sociedad. En palabras de Margaret Thatcher: “No existe tal cosa como sociedad. Existen hombres y mujeres individuales, y también existen familias” (Chang, 2004: 124). Además del neoliberalismo económico, en México enfrentamos el político²

¹ Aunque, como veremos, incluso en Singapur la inversión extranjera se encuentra fuertemente regulada.

² La teoría de elección racional, o modelos con actores racionales, supone que las decisiones individuales constituyen una base explicativa completa de todo fenómeno social. Esto se conoce como

y el jurídico,³ que han ido ganando terreno en los medios académicos, organizaciones no gubernamentales, medios de comunicación y círculos de opinión. Estas ideas son consideradas universales e incuestionables, a pesar de ser un planteamiento anglosajón de las potencias dominantes, ajeno a la mayor parte de los países del este de Europa, Asia y América Latina:

El neoliberalismo es una forma de gobernar los problemas públicos. El neoliberalismo no es simplemente un cambio en la economía, el neoliberalismo es una nueva forma de gobernar y entender los problemas colectivos. El concepto clave en el pensamiento neoliberal es el mercado. La transición del liberalismo clásico al “nuevo liberalismo” es que se abandona la idea de que el rol de los gobiernos es simplemente dejar que los mercados existentes funcionen. Desde la perspectiva neoliberal, el gobierno debe crear activamente las condiciones para el desarrollo de nuevos mercados. Esto no sólo implica un cambio en la forma de administración de la economía, cambia también cómo se concibe y organiza la solución a los problemas públicos. Lo que hace el gobierno neoliberal es crear políticas públicas que empujan a sectores enteros a que sean organizados según los atributos que los economistas le asignan al mercado [Ossandón, 2019].

Esta forma de ver el mundo es lo que Ramonet (1995) denominó “pensamiento único” y que otros desarrollaron de forma más extensa (Foyer y Thiollet, 1998). Sus principales rasgos son la preeminencia de la instancia económica sobre la política y la consideración del mercado como el único medio para una asignación eficaz de los recursos. Como corolarios de estos dos pilares, Ramonet citaba la globalización (desaparición de fronteras económicas), la competitividad para sobrevivir en el mercado, la división internacional del trabajo para bajar los costos salariales, la moneda fuerte (como consecuencia de la disciplina monetaria) y, en general, una reducción tendencial del Estado en todas sus formas.

“individualismo metodológico” e implica que las decisiones individuales y sus interacciones no sólo deberían explicar, sino que *de facto* son explicativas de todas las interacciones económicas y sociales. La construcción de individualismo metodológico, propuesta por Carl Menger, fundador de la escuela austriaca, se combina con tomadores de decisión, que optimizan su bienestar individual con base en la información disponible. Esta simplificación no considera muchos otros elementos que desde lo colectivo influyen al individuo, por ejemplo, que las preferencias tengan un origen social. Véase Arrow (1994).

³ Para los neoliberales, en un recorrido que procede de los liberales clásicos y toma forma con la economía austriaca, el papel del gobierno ha de ser mínimo, con el fin de no interferir en los derechos del individuo, previos a la propia ley. Se concibe al propio sistema jurídico como garante de las relaciones contractuales entre individuos, frente a otro tipo de criterios sociales que son negados. Véase Escalante (2015).

Esta concepción, aún viva en nuestro país, constituye un verdadero obstáculo para alcanzar la paz social, mejorar el medio ambiente, llegar a un acuerdo en un proyecto de crecimiento económico y obtener el lugar que le corresponde a México en el mundo: el de una gran nación.

II. EL NACIONALISMO

Es precisamente la actividad colectiva, y no el beneficio individual, la que se puso en marcha para lograr la grandeza de la nación e incitó a los nacionalistas alemanes, japoneses, coreanos, chinos y vietnamitas a corregir la “inconsistencia de *statu quo*” *vis-à-vis* las potencias extranjeras. El desarrollo económico fue una receta para superar la depresión económica y liberarse de la dominación de las potencias occidentales. Una manera de entender la relación entre nacionalismo y crecimiento económico es invocando a José Ortega y Gasset y su concepto sobre la palabra “incitación” (Woo-Cumings, 1999: 6):

Por esto la palabra que más sabor de vida tiene para mí y una de las más bonitas del diccionario es la palabra “incitación”. Sólo en biología tiene este vocablo sentido. La física la ignora. En la física no es una cosa incitación para otra, sino sólo su causa. Ahora bien: la diferencia entre causa e incitación es que la causa produce sólo un efecto proporcionado a ella. La bola de billar que choca con otra transmite a ésta un impulso, en principio, igual al que ella llevaba: el efecto es en física igual a la causa. Mas cuando el aguijón de la espuela roza apenas el ijar del caballo pura sangre, éste da una corveta magnífica, generosamente desproporcionada con el impulso de la espuela. La espuela no es causa, sino incitación. Al pura sangre le bastan mínimos pretextos para ser exuberantemente incitado, y en él responder a un impulso exterior es más bien dispararse. Las corvetas equinas son, en verdad, una de las imágenes más perfectas de la vida pujante y no menos la testa nerviosa, de ojo inquieto y venas trémulas del caballo de raza. Así debió ser aquel maravilloso animal que se llamó *Incitatus* y Calígula nombró senador romano [Ortega y Gasset, 2011: 22].

La legitimidad de las intervenciones económicas del Estado en Asia oriental y la determinación del desarrollo de su población revelan un fenómeno neurálgico, un verdadero problema en la comprensión de polí-

tica comparada. Para Hirschman (1958), éste es el fenómeno más importante a considerar en la estrategia del desarrollo económico (Woo-Cumings, 1999: 7). Al respecto escribió:

Si tuviéramos que pensar en términos de un “agente aglutinante” para el desarrollo, ¿no estaríamos simplemente diciendo que el desarrollo depende de la capacidad y la determinación de una nación y sus ciudadanos a organizarse para el desarrollo? Tal vez esto no sea tan tautológico y vago como suena. Centrándose en la determinación, por ejemplo, estamos tomando una de las características específicas de los procesos de desarrollo en los países subdesarrollados de hoy, es decir, el hecho de que están rezagados. Esta condición los obliga a hacer de su desarrollo un proceso más intencionado y menos espontáneo que lo que ocurre en los países donde primero se produjo ese proceso [Hirschman, 1958: 8].

Como Hirschman, Johnson (1982) coloca al término “aglutinante” para entender el desarrollo de Asia oriental en el contexto de “desarrollo tardío” y del nacionalismo revolucionario. No habla de un nacionalismo idealizado, sino del que surgió de la guerra y el imperialismo y se manifestó de varias maneras: comunismo en Corea del Norte; Estado desarrollador capitalista en Japón, Corea del Sur y Taiwán, y socialismo de mercado en China y Vietnam. También por esta razón los Estados desarrolladores de Asia oriental tienen mucho en común con las naciones europeas en cuestiones de desarrollo de finales del siglo XIX, y menos con las sociedades en desarrollo contemporáneas de América Latina y otros lugares. De hecho, Hirschman (1968) argumenta que estos contextos de ausencia de inseguridad desafiante explican por qué América Latina no pudo evolucionar a lo largo de la senda del “desarrollo tardío”.

En los países exitosos de desarrollo tardío, la libertad individual fue cómodamente sacrificada en aras de la liberación colectiva; las personas renunciaron a su autonomía y se convirtieron en miembros de una sociedad, representada metafóricamente como un organismo.

En el caso alemán, Fichte (1808) habla de la nación a partir de un gran individuo. Rüdiger Safranski (2007), en su obra seminal sobre el movimiento romántico alemán, señala que después de 1800 se dio una tendencia creciente entre los románticos a pensar en la dirección del colectivo. Destaca que el mito y la religión ofrecen a las personas un sentido de inclusión y pertenencia.

Friedrich Schlegel (1803/1973),⁴ quien resume su pensamiento político en sus conferencias filosóficas presentadas en Viena entre 1804 y 1806, consideraba al republicanismo, pese a que ocho años antes le había parecido la forma más perfecta de gobierno, como un camino a la discordia civil, la destrucción y la confusión. Para él, sólo la monarquía podía ser un verdadero guardián de la paz, no una monarquía constitucional, sino el orden jerárquico medieval de la aristocracia bajo la guía moral de la Iglesia. El concepto de nación, escribe, requiere que todos sus miembros deben constituirse, por así decirlo, como un solo individuo. Esta personalidad corporativa ficticia se convierte en un celoso guardián de la vida del individuo único y real que comprende y se compromete al molde.

Para formar una verdadera nación, Schlegel advertía que era necesario algo parecido a una familia estrechamente tejida e incluyente, la cual exigiera que todos sus miembros se mantuvieran unidos por lazos de sangre para que siguieran siendo descendientes de los mismos antepasados. Cuanto mayor fuera la comunidad de sangre, más fuerte la perseverancia del pasado, y más personas formarían una nación. Schlegel veía en la unidad de la lengua el testimonio indiscutible de la descendencia común. Las aspiraciones democráticas del nacionalismo cívico se transformaron inteligentemente en una forma simbólica de participación; no se trataba de una participación del razonamiento independiente de personas con una causa común claramente definida, sino de la participación de miembros en un cuerpo, en un organismo más grande en el que ningún miembro es autosuficiente y el todo asume control total de sus órganos y extremidades. En palabras de Müller (1809), el Estado es la “totalidad de todas las preocupaciones humanas”. Este modo de concebir lo político fundamenta sus argumentos en la naturaleza, en la religión, o en ambos. El concepto romántico del Estado patriarcal era una expresión de rechazo de la nueva era del liberalismo. La libertad individual se consideraba una amenaza a un orden establecido y declarado sacrosanto.

Según Müller, el hombre no debe actuar para y por sí mismo. Sus obras sólo deben seguir las hazañas de los antepasados. Müller creía que los errores de la Revolución francesa se originaron en la creencia de que el Estado fue diseñado para garantizar la seguridad y la prosperidad de sus miembros. No creía que el Estado estaba ahí para sus ciudadanos, sino que los miembros tenían que sacrificar sus necesidades para la nación. El nacionalismo alemán sirvió de

⁴ Estos párrafos están basados en el trabajo de Dusche (2010).

modelo para otros pueblos. En este contexto, el nacionalismo desempeña un papel particularmente importante. Sin la aportación ideológica del nacionalismo, el proyecto de construcción de una nación se hace muy difícil.

El nacionalismo alemán permitió la unificación alemana y la superación del subdesarrollo; sin embargo, una vez logrados esto último y el poderío económico, este proceso se tradujo en imperialismo. El uso brutal del nacionalismo en la primera Guerra Mundial (1914-1918) fue un evento decisivo para advertir a las personas de todo el mundo sobre el potencial destructivo del nacionalismo. Pero no sólo fueron los alemanes: los británicos y los franceses lucharon contra los alemanes con gran brutalidad, alimentados por la invocación de sus respectivas identidades y compromisos nacionalistas.

Si una de las maldiciones del nacionalismo es la violencia y la brutalidad que puede generar, también hay otras cargas. El nacionalismo puede cegar la visión sobre otras sociedades, y esto puede desempeñar un papel terrible, especialmente cuando un país es inusualmente poderoso frente a otro.⁵

La doble actitud hacia el nacionalismo japonés es una característica generalizada del pensamiento indio durante los años previos a la independencia. Rabindranath Tagore⁶ alabó la importancia de la experiencia japonesa en el desarrollo económico y social como algo que dio esperanza y cierta base de confianza en sí mismos a los países fuera de Occidente. De hecho, hubo una admiración generalizada en la India por Japón, por su demostración de que una nación asiática podría rivalizar con Occidente en el desarrollo industrial y el progreso económico. Así, Tagore señaló con gran satisfacción que Japón había “dejado, con pasos gigantescos, siglos de inacción”. Esto fue inspirador para otras naciones fuera del oeste. “Se ha roto —dijo Tagore— el hechizo bajo el cual estuvimos atormentados durante siglos, considerando el subdesarrollo como la condición normal de ciertas razas que viven en ciertos límites geográficos.” En este sentido, la contribución del nacionalismo japonés fue claramente significativa. Sin embargo, Tagore también criticó duramente el surgimiento del nacionalismo agresivo en Japón y su actitud imperialista (Tagore, 1917/1991: 17).

Asímismo, el nacionalismo en los países oprimidos puede ser un factor de liberación. Exactamente dos años antes de la independencia de la India, el 15

⁵ El resto de esta sección está basado en Sen (2008).

⁶ Rabindranath Tagore, artista, dramaturgo, músico y novelista bengalí, fue galardonado con el Premio Nobel de Literatura en 1913; así, se convirtió en el primer laureado no europeo en obtener este reconocimiento (véase https://es.wikipedia.org/wiki/Rabindranath_Tagore).

de agosto de 1945, en su último mensaje a la nación, Subhas Chandra Bose⁷ escribió: “No hay poder en la tierra que pueda mantener a la India esclavizada. La India será libre y en poco tiempo”. Esa confianza, basada en un compromiso decidido con la gran causa de poner fin a la dominación imperial de la India, saca a relucir un rostro enormemente atractivo del nacionalismo. Puede inspirar y motivar a la gente de un país sometido a la esclavitud del dominio extranjero y sin confianza en sí mismo, dada una situación de sometimiento, a salir de su postración. La sentencia nacionalista que Bose articuló sobre la incapacidad de cualquier poder en la tierra para mantener a la India esclavizada puede verse en el contexto de la necesidad de superar lo que Rabindranath Tagore había llamado “la peor forma de servidumbre”, es decir, “la esclavitud de la dejación, que mantiene a los hombres sin esperanza y sin fe en sí mismos”.

El pensamiento nacionalista en nombre de una nación en la que uno nace puede ser bastante poderoso, pero este sentimiento no está inevitablemente limitado y restringido por el accidente del nacimiento. Hay elementos de elección subyacentes al pensamiento nacionalista. Esto es importante de reconocer, ya que la comprensión del papel de la elección es de suma relevancia para tener una visión responsable de las decisiones y las prioridades de cada uno de nosotros. Las personas pueden, por supuesto, cambiar sus nacionalidades, y claramente hay un gran papel de elección allí. Una persona también puede estar suficientemente satisfecha con su nacionalidad y, sin embargo, puede optar por trabajar por la causa de la independencia nacional de otro país, o por la dignidad y el bienestar de una nación extranjera.

Es importante resaltar que el papel positivo del nacionalismo no tiene que influir sólo en quienes resultan ser víctimas de la dominación extranjera y de las indignidades relacionadas impuestas a una nación sometida. De hecho, la lucha contra la subyugación nacional no necesita limitarse sólo a las personas que nacen en la nación reprimida. La búsqueda de justicia contra el cautiverio puede inspirar a otros provenientes de lugares distintos, pero que eligen unirse a esa lucha, movidos por la causa de la independencia y la regeneración de una nación dominada, y con el interés de desarrollar un vínculo estrecho con esa sociedad desvalida.

⁷ Subhas Chandra Bose fue un nacionalista indio cuyo desafiante patriotismo lo convirtió en un héroe en su país, pero al intentar liberar a la India del dominio británico se alió con la Alemania nazi y el Japón imperial, lo que le dejó una reputación cuestionable.

Debido a la posibilidad de tal identificación elegida y no sólo heredada, abierta a cualquier persona en el mundo, el nacionalismo no necesita tener la calidad parroquial que de otro modo podría haber tenido por estar confinado localmente, partiendo del lugar de nacimiento. Hay algo potencialmente universal en el nacionalismo, de particular relevancia cuando la causa involucrada es la de los oprimidos del mundo.

No es difícil ver que el nacionalismo puede ser una bendición que ofrece beneficios significativos y sustanciales. Éste puede ser un mecanismo de defensa ante los ataques de otros nacionalismos más poderosos y beligerantes. Para ilustrar el punto, consideremos las hambrunas irlandesas de la década de 1840, que cambiaron la naturaleza de Irlanda de manera decisiva. Condujeron a un nivel de emigración, incluso en las condiciones más terribles de viaje, que apenas se ha visto en algún otro lugar del mundo. La población irlandesa, incluso hoy en día, es sustancialmente más pequeña que hace más de 160 años, en 1845, cuando comenzó esta crisis (Sen, 2008: 42).

Las hambrunas irlandesas pudieron evitarse, si los que estaban a cargo de la autoridad pública hubieran hecho algo por remediar la tragedia. Las políticas públicas para prevenir o no desastres están influenciadas por consideraciones políticas, sociales y culturales que determinan las prioridades de la administración, las cuales a su vez están influenciadas por las actitudes de los administradores. Este tipo de fenómeno se repitió en 2017 con la escasa respuesta del gobierno del Donald Trump ante el desastre sufrido en Puerto Rico con el huracán María.

De hecho, como ha señalado Joel Mokyr (1983): “Gran Bretaña consideraba a Irlanda como una nación extraña e incluso hostil”. Este alejamiento afectó muchos aspectos de las relaciones irlandés-británicas. Por un lado, desalentó la inversión de capital británico en Irlanda, lo que contribuyó a su subdesarrollo. Pero lo más preocupante fue una asombrosa insensibilidad respecto de las hambrunas y el sufrimiento en Irlanda, y la ausencia de cualquier intento decidido por parte de Londres para prevenir la indigencia y el hambre en dicho país. Richard Ned Lebow ha argumentado que la pobreza en Gran Bretaña se atribuía típicamente a los cambios económicos y sus fluctuaciones, pero se consideraba que la pobreza irlandesa era generada por la pereza, la indiferencia y la ineptitud, por lo que la “misión de Gran Bretaña no se veía con el fin de aliviar al irlandés de la angustia, sino para civilizar a su gente y llevarlos a sentirse y actuar como seres humanos” (Mokyr, 1983: 291-292). Es difícil pensar que la administración de Londres hubiese permitido que ocurrieran

hambrunas en Inglaterra como las de Irlanda en la década de 1840. Había claramente un sentido de superioridad de los ingleses sobre los irlandeses.

La tendencia a culpar a las víctimas abunda en las historias del dominio de un pueblo sobre otro. De nuevo, se ejemplifica en las hambrunas de la década de 1840, cuando el gusto irlandés por la papa se agregó a la lista de las calamidades que, según los ingleses, hacían que los nativos en gran medida sufrieran la hambruna. Charles Edward Trevelyan, el jefe del Tesoro en Londres durante esta época, quien tuvo un papel importante en la formulación de políticas públicas en Irlanda, se tomó la libertad de especular: “Apenas existe una mujer de la clase campesina en el occidente de Irlanda cuyo arte culinario exceda el de hervir una papa”. Al parecer, allí vemos el nacimiento de una explicación excelente de una hambruna: ¡la gente se moría de hambre porque las campesinas irlandesas no eran capaces de cocinar algo más que una papa! (Woodham-Smith, 1962: 76).

Este problema cultural también es profundamente político en su sentido más amplio, y el nacionalismo cultural puede crear una gran división entre el gobernante y el gobernado, lo que hace una gran diferencia en la forma en que se administra una nación dependiente. La actitud británica hacia Irlanda, incluido el profundo escepticismo del carácter irlandés visto por los administradores en Londres, corresponde con otros casos de prejuicio nacional que desempeñaron un papel sustancial en la falta de gobernanza colonial. El famoso comentario de Winston Churchill de que la hambruna de Bengala de 1943 había sido causada por la tendencia de las personas en esa región de la India a reproducirse como conejos pertenece a esta tradición general de culpar a la víctima. Esta manera de pensar tuvo un efecto profundo al retrasar, de manera crucial, el alivio de esa hambruna desastrosa y fácilmente prevenible. Las demandas del nacionalismo cultural se fusionan bien con la asimetría del poder y pueden tener efectos devastadores (Sen, 2008: 42).

El nacionalismo puede ser lo suficientemente productivo en muchos contextos. En México, por ejemplo, el nacionalismo puede desempeñar un papel esencial en la emancipación del dominio estadounidense y lograr cohesión interna. El nacionalismo mexicano podría ayudar a hacer frente a la dominación y el sometimiento, y rechazar como realidades los estereotipos que los Estados Unidos nos han impuesto para explicar nuestro subdesarrollo: flojos, violadores, narcotraficantes, corruptos, racialmente inferiores, etc. Al igual que los ingleses hicieron con los irlandeses y los indios, los Estados

Unidos culpan a México de sus desgracias mediante estereotipos. El nacionalismo podría ayudar a superar la división ideológica que existe en el país, si todos nos abocamos a la reconstrucción nacional. Con un gobierno fuerte y una unidad nacional basada en un nacionalismo que busque la dignidad del país, México puede llegar a ocupar el lugar que se merece en el mundo como una gran nación. Este nacionalismo no debe ser sectario, debe incluir a cualquier persona de cualquier nacionalidad o clase social que apoye ese fin. El propósito del nacionalismo mexicano debe ser buscar la unidad nacional y no la división.

III. CRECIMIENTO ECONÓMICO

El interés en la identificación de los principales elementos que determinan el crecimiento económico es tan antiguo como la disciplina económica (Petraikos y Arvanitidis, 2008). Sin embargo, el proceso subyacente de este fenómeno no está todavía adecuadamente conceptualizado (Helpman, 2009) y continúa sin ser plenamente comprendido. Parte del problema puede atribuirse a la falta de una teoría generalizada o unificadora y a la forma miope de la economía convencional para abordar el tema (Artelaris, Arvanitidis y Petraikos, 2007). A pesar de la falta de una teoría unificadora, existen varias pistas de cómo acelerar el crecimiento económico (Chappelow, 2019).

La primera es mediante el aumento de la cantidad de bienes de capital físico en la economía. La adición de capital a la economía tiende a incrementar la productividad de la mano de obra. Una mayor cantidad de maquinaria y equipo moderno mejora la productividad de los trabajadores. Sin embargo, se requieren dos elementos para lograr un proceso exitoso: ahorro nacional y que el nuevo capital sea del tipo correcto, que se coloque en el lugar y el momento adecuados para que los trabajadores realmente lo usen productivamente.

Otra manera de lograr mayor crecimiento económico es mediante la innovación tecnológica. La tecnología mejorada permite a los trabajadores producir más con el mismo *stock* de bienes de capital, al combinarlos de formas novedosas y más productivas. Al igual que el crecimiento del capital, la tasa de crecimiento técnico depende en gran medida de la tasa de ahorro e inversión, ya que éstos son necesarios en la investigación y el desarrollo.

También se puede tener una fuerza de trabajo mejor calificada. Se requiere que los trabajadores se vuelvan más hábiles en sus actividades, aumenten su

productividad a través de la capacitación en habilidades mediante prueba y error, y tengan un aprendizaje que permita entender por qué y cómo se hace, para ejercer mejor su actividad. Otro elemento necesario es el capital social e institucional, que se refiere a la implementación de tendencias conductuales hacia una mayor confianza social, reciprocidad e innovaciones políticas o económicas, como crear un ambiente propicio para motivar el crecimiento y la innovación. Éstos son elementos que pueden aumentar la productividad de la economía.

La necesidad de mejorar la capacidad de la mano de obra y de crear ciencia y tecnología propias nos lleva a recordar lo sucedido en la India poco después de su independencia. Durante los meses de noviembre y diciembre de 1950, Jawaharlal Nehru, ex primer ministro de la India, realizó un viaje por el interior del país en el que señaló que la India “necesita doctores, ingenieros y científicos en grandes números para poder convertirse en una nación fuerte y poderosa”. Enfatizó que en el mundo moderno “la ciencia es muy importante, una nación puede convertirse en poderosa y lograr el progreso de sus habitantes sólo si destaca en ciencia, matemáticas e ingeniería”. La ciencia y la tecnología recibieron su especial atención, ya que quería que la India se convirtiera en un país con “temperamento científico” (Rasgotra, 2013).

Nehru adquirió este interés durante sus años de estudio en Inglaterra, en sus varias visitas a los países europeos occidentales y, más tarde, a Rusia. Durante sus estudios y viajes, había observado que la ciencia y la tecnología eran los dos grandes motores del progreso y el poder en Occidente.

La decisión de Nehru de crear, en la década de los cincuenta, los primeros grandes centros tecnológicos de la India cambió el rumbo del futuro del país y por eso es que hoy, de las naciones en desarrollo, la India es el mayor productor de *software* del mundo, y formador de ingenieros en tecnología y en la industria farmacéutica, entre otros campos.

Además de la capacitación de la fuerza de trabajo y de la implementación de la ciencia y la tecnología, también se requiere la adquisición de maquinaria y equipo moderno que incorpore el desarrollo tecnológico reciente. La fabricación exitosa de nuevos productos necesita nuevo capital físico con la nueva tecnología incorporada; pero no sólo se trata de acumular habilidades y capital físico para desatar el genio del crecimiento, como lo demuestra el caso de la Unión Soviética y Europa del Este durante el periodo de la llamada Guerra Fría. La formación de recursos humanos, los

incrementos en el ahorro, y la acumulación de capital físico no garantizan por sí solos el crecimiento sostenido o la innovación.

El énfasis de los “acumulacionistas”⁸ (Nelson, 2005: 51) está en la recomendación de determinadas tasas de inversión en capital físico y humano.⁹ Según este enfoque, si se invierte a esas tasas, el crecimiento se da por sí mismo, lo cual es falso: la lógica es la inversa. Es el éxito económico, inducido por la innovación, el que hace que se requiera personal más calificado y equipo moderno de producción. El mensaje de los teóricos de la asimilación es que la inversión está inducida por el éxito del espíritu empresarial. El desarrollo industrial exitoso requiere innovación y aprendizaje para dominar las tecnologías modernas; de estos factores aplicados eficazmente depende la inversión en capital tanto físico como humano, no al revés. Véase Nelson (2005).

Para generar un ambiente propicio para la innovación y despertar al “genio del capitalismo” es indispensable que el país cuente con una estructura propia. Sobra decirlo, pero vale la pena recordarlo: ningún país desarrollado o de desarrollo tardío exitoso se construyó sin una industria nacional, y en algunos casos apoyándose parcialmente en IED. Estos países se desarrollaron con base en productores nacionales, públicos o privados, que avanzaron tecnológicamente desde la copia, pasando por la obtención de licencias tecnológicas, hasta asociarse estratégicamente en algunos casos con la inversión extranjera (bajo una estrecha supervisión y con reglas muy claras); finalmente, se vieron forzados a realizar su propia investigación y desarrollo, cuando ya no había a quien imitar (Romero y Berasaluce, 2019).

IV. LA IMPORTANCIA DEL SECTOR MANUFACTURERO

No está de más recordar, antes de analizar la situación mexicana, que es en el sector manufacturero donde tiene lugar la mayor parte de la innovación y de donde se irradia el cambio tecnológico a los demás sectores. Los países con sectores manufactureros importantes registran altas tasas

⁸ El acumulacionismo se refiere a la teoría neoclásica convencional.

⁹ La teoría marxista critica el concepto de capital humano. La interpretación de las habilidades y la educación como un aspecto del trabajo refuerza la concepción del trabajo en sí como una mercancía, en lugar de considerar a los trabajadores como seres humanos. Véase Bowles y Gintis (1975).

de crecimiento y balanzas comerciales positivas, como Japón, Alemania, China y Corea del Sur, entre otros. Los países donde las manufacturas han perdido peso muestran déficits comerciales y/o estancamiento económico, como los Estados Unidos, el Reino Unido, Argentina, Brasil o México.¹⁰

En un estudio elaborado en 2003 por el Instituto Nacional de Estándares y Tecnología (NIST) se menciona que de 1977 a 2002 la productividad laboral en toda la economía en los Estados Unidos se incrementó 53%, mientras que la productividad del sector manufacturero lo hizo 109%. El sector manufacturero estadounidense es la columna vertebral de esa economía; es responsable de más de 90% de las patentes que se registran anualmente en los Estados Unidos, a pesar de que las manufacturas sólo representan 14% del PIB y 11% del empleo (U. S. Department of Commerce, 2004). En un estudio más reciente, Berger (2013) señala, una vez más, la importancia de las manufacturas, y lamenta la contracción relativa que ha sufrido este sector en los Estados Unidos (Locke y Wehausen, 2014).

Rodrick sostiene que el nivel de vida de un país no depende del volumen de comercio sino de su nivel de industrialización (Rodrik, 2009: 16), es decir, de lo que sucede con el sector manufacturero. Si este sector no es dinámico, el resto de la economía tampoco lo podrá ser. Por lo tanto, es central para el futuro económico de un país contar con un sector manufacturero propio, dinámico y competitivo. México requiere un sector manufacturero propio, fuerte e integrado con el resto de su economía para que se convierta efectivamente en el motor del crecimiento y en el promotor de la competitividad y de los niveles de vida de su población.

El mayor desafío para México es pasar del crecimiento basado en recursos abundantes, especialmente de mano de obra barata, al crecimiento basado en alta productividad e innovación. Esto requiere un Estado que planifique el desarrollo, como ha sucedido en los países de Asia del este, así como la creación y el fortalecimiento de un sector manufacturero nacional, inversiones en infraestructura y la construcción de un sistema educativo de alta calidad que fomente la creatividad y apoye los avances en ciencia y tecnología, los cuales deben estar estrechamente vinculados con el sector productivo (Basri y Putra, 2016).

¹⁰ Cálculos propios con información de los Indicadores del desarrollo mundial (WDI, por sus siglas en inglés) del Banco Mundial (2018).

V. EMPRESAS TRASNACIONALES (ETN)¹¹

No da lo mismo que el sector manufacturero mexicano esté en manos extranjeras o nacionales. Análisis empíricos cuidadosos de varios países, así como la evolución de la economía de la tecnología muestran la importancia de crear capacidades tecnológicas nacionales propias para lograr un crecimiento económico sostenido a largo plazo. Estos estudios plantean serias dudas en cuanto a si invitar a las ETN a un país es la mejor manera de promover la industrialización (Fransman y King, 1984; Fransman, 1986; Haque, Bell, Dahlman, Lall y Pavitt, 1996).

Hay un consenso creciente de que la aceptación del paquete completo ofrecido por las ETN, el cual incluye financiamiento, tecnología y capacidad de gestión, no es la mejor forma de lograr el desarrollo industrial de un país a largo plazo. Los autores mencionados consideran que es mucho mejor estimular las empresas nacionales y construir “paquetes” propios usando habilidades gerenciales propias, con algún *outsourcing* en caso necesario.

Esta crítica a las ETN no implica que los países no puedan desarrollarse si se apoyan en ETN. Singapur es un ejemplo que se usa para justificar la presencia de ETN en países en desarrollo. Sin embargo, cabe señalar que el gobierno de Singapur, si bien invitó a las ETN, no tomó una actitud de *laissez-faire* hacia ellas; por el contrario, deliberadamente dirigió la IED hacia sectores estratégicos. Además, por otro lado, dadas las características de Singapur, que es una ciudad-Estado con su particular economía política, este ejemplo parece más una excepción que una regla, y un mal ejemplo a seguir por países en desarrollo.

Las experiencias de las cinco estrellas de Asia del este, a saber, Japón, Corea, Taiwán, China y Vietnam, especialmente durante los primeros años de la industrialización, también proporcionan información interesante sobre el papel de las empresas trasnacionales en el desarrollo económico. Si bien es cierto que no todos estos países han sido hostiles a la tecnología o al capital extranjero, tienen claridad de que, si la situación lo permite, prefieren el uso de tecnología de capital bajo gestión nacional, en lugar de depender de las ETN. Los desarrollos teóricos y los estudios empíricos sugieren que, a largo plazo, la mejora de la productividad puede lograrse

¹¹ Esta sección está basada en Chang (2004).

mejor mediante una estrategia de industrialización que pone énfasis en la construcción de capacidades locales de gestión y tecnológicas, y que recurre a las ETN de forma selectiva y estratégica para acelerar ese proceso.

Históricamente no existe ningún país que haya logrado el desarrollo a través de la IED. Sólo cuando un país ha alcanzado cierto nivel de desarrollo es que puede beneficiarse de la IED. Ninguna compañía trasnacional ha transferido alguna vez tecnología a un país en desarrollo por motivación propia; siempre ha sido bajo la presión del gobierno anfitrión.

Otros peligros graves que suelen estar asociados con la IED son la capacidad y el interés de las ETN de entrometerse en los asuntos internos de los países anfitriones. Los intereses de las ETN no siempre coinciden con los del país. Éstas pueden remover gobiernos que no favorecen sus intereses y remplazarlos con personas que sí sean afines. De forma menos dramática, pero igual de efectiva, las ETN capturan a las “cámaras empresariales nacionales” de los países anfitriones para que éstas elaboren y cabildeen políticas que les beneficien, muchas veces en detrimento de los intereses nacionales.

Se argumenta, aunque de forma anecdótica, que las ETN son cada vez más “transnacionales” y, por lo tanto, “sin Estado”. Este proceso, se plantea, no se produce simplemente debido al gran aumento de la proporción de las actividades de estas compañías que se ubican fuera de los países de origen, sino a que, lo más importante, reubican sus actividades “fundamentales” como la investigación y el desarrollo (I+D), e incluso de la sede corporativa, fuera de los países de origen (este proceso se describe como “integración compleja”). El surgimiento del concepto de “coche mundial” o “coche global” en la industria del automóvil o el establecimiento de centros de I+D en los Estados Unidos o Europa por las empresas de países en desarrollo son algunos de los casos más citados en apoyo de este argumento (Chang, 2004).

Sin embargo, la razón por la cual algunos países desarrollados o en desarrollo invierten en los centros tecnológicos de otros países desarrollados es para conocer o apropiarse de la tecnología del otro, no para trasladar sus centros de investigación a esos territorios. Además, gran parte de las empresas trasnacionales es apoyada por sus gobiernos de origen, y es en esos países donde se localiza la mayor parte de sus proveedores y donde llevan a cabo la mayoría de su investigación y desarrollo. Es también en los países de origen de estas empresas donde se toman las decisiones de

en qué países se lleva a cabo cada fracción del proceso de fabricación de un producto. Es en este sentido, y otros más, que un país que deja el corazón de su estructura económica en manos de extranjeros se convierte en un país dependiente o subordinado y pierde su libertad.

VI. LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL MEXICANA

En contraste con lo que han hecho los países exitosos del este de Asia y otras partes del mundo, el 1° de diciembre de 1982 México abandonó la estrategia de crecimiento liderada por el Estado y adoptó una política neoliberal que llevó en corto tiempo a una apertura indiscriminada de bienes y capitales, y al desmantelamiento de todos los programas sectoriales. Estas medidas se tradujeron en una reducción en el peso de las manufacturas en el PIB y en la extranjerización del sector manufacturero mexicano.¹² Actualmente, las manufacturas mexicanas están dominadas por empresas extranjeras. Los sectores manufactureros mexicanos forman parte de cadenas globales de valor para surtir el mercado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La razón de ser de estas empresas, muchas de ellas asiáticas y europeas, es aprovechar las ventajas del TLCAN.¹³ Cuando estas ventajas desaparezcan, las firmas abandonarán el país. Las empresas europeas y asiáticas prácticamente no exportan desde México a la Unión Europea o a los países asiáticos.

Las empresas manufactureras transnacionales, en general, trasladan a México procesos de producción fragmentados e intensivos en mano de obra con escaso nivel tecnológico. Esto se ve reflejado en el incremento en la proporción de las importaciones de bienes intermedios y la escasa relevancia de importaciones de bienes de capital en las importaciones totales. A principios de la década de los ochenta, las importaciones de bienes intermedios representaban 40% del total de importaciones. Para 2018, habían duplicado su peso relativo y llegaron a 80% del total. Las importaciones de bienes de capital representaban alre-

¹² En 1994 el valor agregado del sector manufacturero representaba 17.4% del PIB, y en 2018, 15%, muy por debajo de los países asiáticos y países desarrollados como Alemania y Japón en ese último año. Cálculos propios con datos de los WDI (Banco Mundial, 2018).

¹³ Las exportaciones mexicanas tienen un valor equivalente a 30% del PIB, 85% de las cuales se dirige a los Estados Unidos y Canadá y 80% de las exportaciones totales está constituido por productos manufacturados. Cálculos propios con información del Banco de Información Económica del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2019).

CUADRO 1. *Principales grupos de bienes manufacturados exportados por México, 2018*

<i>Productos automotrices</i>	36.27%
<i>Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos</i>	18.36%
<i>Maquinaria y equipos especiales para industrias diversas</i>	15.93%
<i>Equipo profesional y científico</i>	4.75%
<i>Alimentos, bebidas y tabaco</i>	4.62%
<i>Otras industrias manufactureras</i>	16.21%

FUENTE: INEGI (2019).

dedor de 60% del total de importaciones a principios de la década de los ochenta, pero para 2018 la participación se había reducido a 10%.¹⁴ El poco peso de las importaciones de bienes de capital y el gran peso de las importaciones de bienes intermedios en las importaciones totales revelan el tipo de industrialización mexicana: un sector manufacturero que produce tanto para el mercado interno como para el internacional, con un alto contenido de bienes intermedios importados y con escasa sofisticación tecnológica.

Para ilustrar la dependencia mexicana de la IED conviene estudiar detalladamente los principales productos exportados y las empresas que realizan dichas exportaciones. En la composición de las exportaciones manufactureras mexicanas destacan productos automotrices; equipos y aparatos eléctricos y electrónicos; maquinaria y equipos especiales; equipo profesional y científico, y alimentos, bebidas y tabaco (véase cuadro 1).

Con información de la revista *Expansión* (2017) sobre las 500 empresas más grandes de México según su volumen de ventas,¹⁵ podemos ver cuáles son las principales empresas exportadoras de manufacturas y su nacionalidad. Como ilustración, nos concentramos en los tres principales sectores exportadores de México: *a*) productos automotrices, *b*) equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, y *c*) maquinaria y equipo. Éstos representan 70.6% de las exportaciones de manufacturas mexicanas en 2018. Dentro de las 15 empresas armadoras de automóviles no encontramos ninguna mexicana, y dentro de las 30 empresas de autopartes, sólo seis están registradas como nacionales (véanse cuadros 2 y 3).

¹⁴ Cálculos propios con base en el INEGI (2019).

¹⁵ Las 500 empresas más importantes de México (2017). Escogimos los datos de 2017 porque en este listado aparece la nacionalidad de las empresas. Véase <https://www.manufacturando.mx/tabla-las-500-empresas-mas-importantes-de-mexico-de-expansion-2017>

CUADRO 2. *Principales armadoras de automóviles en 2017*

<i>Lugar</i>	<i>Compañía</i>	<i>País</i>	<i>Ventas</i>
6	General Motors de México	Estados Unidos	321 905
8	Fiat Chrysler de México	Estados Unidos	273 020
12	Nissan Mexicana	Japón	200 000
15	Ford de México	Estados Unidos	177 164
16	Volkswagen de México	Alemania	175 147
27	Honda de México	Japón	113 000
46	Toyota Motor Sales de México	Japón	73 600
50	BMW Group México	Alemania	68 000
77	Daimler México	Alemania	39 191
105	Kia Motors México	Corea del Sur	30 000
112	Kenworth Mexicana	Estados Unidos	28 194
189	Hyundai Motor de México	Corea del Sur	15 000
197	Mazda Motor de México	Japón	14 500
235	Navistar International	Estados Unidos	10 753
402	Peugeot México	Francia	4 000

FUENTE: *Expansión* (2017).

Dentro del segundo grupo, referido a equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, encontramos 12 empresas, todas extranjeras excepto una (véase cuadro 4). Finalmente, en el tercer grupo, referente a maquinaria y equipo, se registran nueve empresas, de las cuales sólo dos se reportan como mexicanas (véase cuadro 5).

En resumen, dentro de estos tres sectores exportadores se encuentran 66 de las 500 empresas más grandes en México, y, de éstas, sólo nueve son mexicanas (14%).¹⁶ El listado del Grupo Expansión considera 56 actividades económicas de las cuales 19 son manufactureras. Podemos agrupar estas 56 en empresas manufactureras y otras actividades. En la gráfica 1 mostramos, para el grupo manufacturero, la aportación de las empresas mexicanas a las ventas

¹⁶ El listado de *Expansión* no define el criterio para considerar a una empresa mexicana. Puede ser 100% de capital nacional, mayoritariamente mexicana con alguna participación extranjera o con alguna participación mexicana.

CUADRO 3. Principales empresas de autopartes

<i>Lugar</i>	<i>Compañía</i>	<i>Sector</i>	<i>País</i>	<i>Ventas</i>
36	Magma Internacional México	Automotriz y autopartes	Canadá	95 763
44	Nemak		México	79 244
61	Lear Corporation México		Estados Unidos	50 198
67	Johnson Controls México		Estados Unidos	46 757
79	Autoliv México		Suecia	37 400
82	Metalsa		México	37 000
90	Continental Tíre de México		Alemania	35 000
106	Valeo México		Francia	29 808
153	American Axle Manufacturing de México		Estados Unidos	19 858
164	Adient México		Irlanda	17 879
168	Robert Bosch México		Alemania	17 600
179	Rassini		México	16 340
182	Industrias Martinrea de México		Canadá	16 107
188	BorgWarner México		Estados Unidos	15 051
199	Nexteer Automotive México		Estados Unidos	14 323
221	Superior Industries de México		Estados Unidos	11 450
226	Posco México		Corea del Sur	11 000
227	Bridgestone de México		Japón	10 984
277	Federal Mogul		Estados Unidos	8 527
288	Gescrap Autometal México		España	8 106
295	Linamar de México		Canadá	7 798
297	Katcon Global		México	7 667
308	ArvinMeritor de México		Estados Unidos	7 293
358	Tupy México		Brasil	5 031
374	SKF de México		Suecia	4 628
388	Kuo Transmisiones		México	4 296
426	Wabtec de México		Estados Unidos	3 433
437	Yorozu Automotive de México		Japón	3 200
440	JK Tornel		India	3 174
453	Kuo Refacciones		México	2 862

FUENTE: *Expansión* (2017).

CUADRO 4. Principales empresas de electrónica

<i>Lugar</i>	<i>Compañía</i>	<i>Sector</i>	<i>País</i>	<i>Ventas</i>
28	Flextronics Manufacturing México	Electrónica	Singapur	68 170
47	Samsung México	Electrónica de consumo	Corea del Sur	110 000
49	Sanmina-sci Systems de México	Electrónica	Estados Unidos	34 962
55	Jabil Circuit de México	Electrónica	Estados Unidos	56 915
60	LG Electronics México	Electrónica de consumo	Corea del Sur	72 000
92	Arcadyan Technology México	Electrónica de consumo	Taiwán	2 301
149	Mabe	Electrónica de consumo	México	51 305
150	Hp Inc. México	Electrónica de consumo	Estados Unidos	20 000
173	Huawei México	Electrónica de consumo	China	20 000
347	Toshiba de México	Electrónica de consumo	Japón	17 000
423	Plexus Electrónica	Electrónica	Estados Unidos	3 484
491	Alcatel Onetouch	Electrónica de consumo	China/Francia	5 396

FUENTE: *Expansión* (2017).

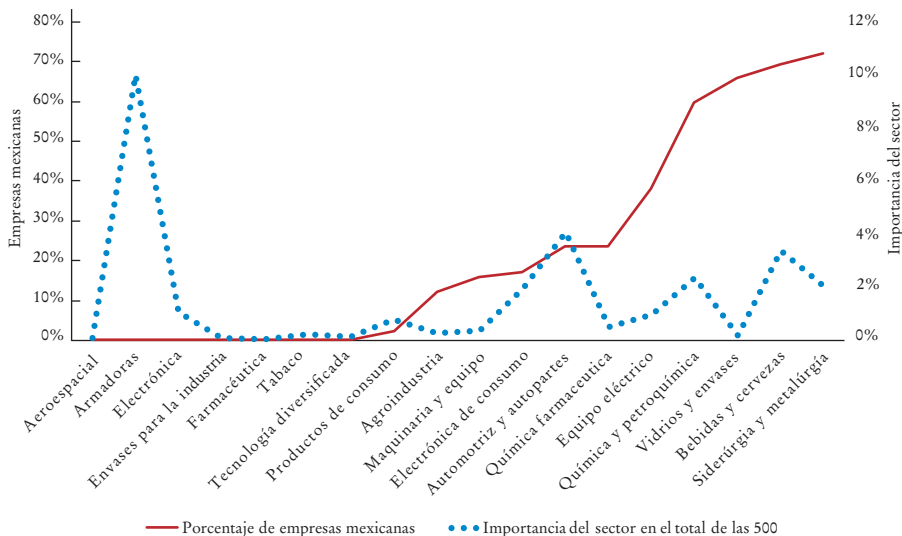
CUADRO 5. Principales empresas en maquinaria y equipo

<i>Lugar</i>	<i>Compañía</i>	<i>País</i>	<i>Ventas</i>
177	ThyssenKrupp de México	Alemania	16 531
204	Cummins México	Estados Unidos	13 800
342	Corporación EG	México	5 500
354	Sandvik Mexicana	Suecia	5 143
429	Stabilus México	Luxemburgo	3 384
432	Cerrey	México	3 308
433	Stanley Black & Decker México	Estados Unidos	3 302
470	Carrier Enterprise México	Estados Unidos	2 637
496	Crisa Libbey México	Estados Unidos	2 177

FUENTE: *Expansión* (2017).

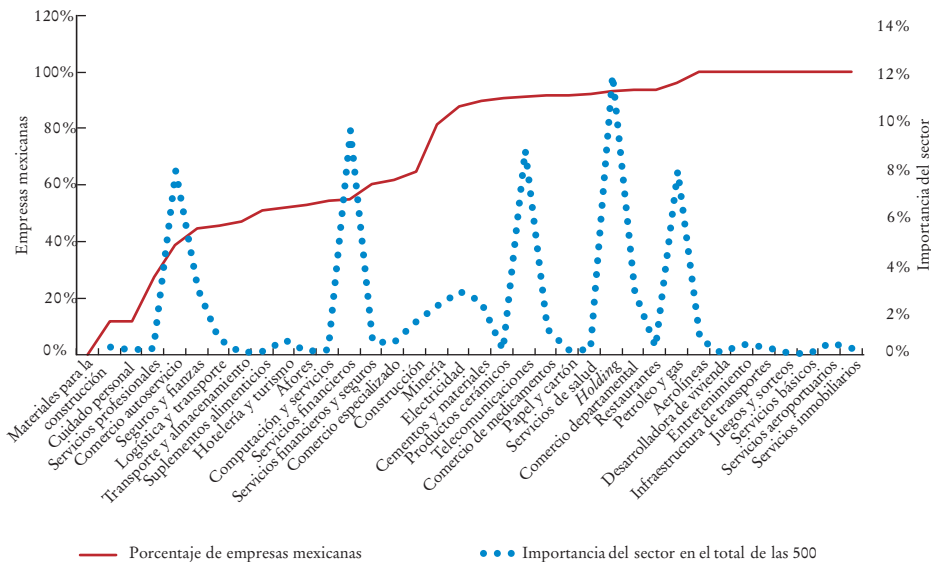
totales de cada actividad y la importancia de la actividad dentro de las ventas totales de las 500 empresas más grandes. En la gráfica 2 hacemos lo mismo para el resto de los sectores.

GRÁFICA 1. *Empresas manufactureras*



FUENTE: *Expansión* (2017).

GRÁFICA 2. *Empresas en el resto de los sectores*



FUENTE: *Expansión* (2017).

De las gráficas 1 y 2 se desprende que los empresarios mexicanos prefieren participar en sectores no comerciables internacionalmente, esto es, no están expuestos a la competencia internacional. Prefieren sectores protegidos como el financiero, las telecomunicaciones, la minería, el comercio, los restaurantes, etc., o bien, actividades que dependen de concesiones o de ser contratistas del gobierno. En la medida de lo posible prefieren no participar en las manufacturas.

Los cuadros y gráficas anteriores muestran cómo el sector manufacturero mexicano está dominado por empresas extranjeras. Esta situación es grave porque, como vimos, estas empresas tienen establecidas redes de proveedores y centros de diseño e investigación y desarrollo en sus países, pero no tienen ningún incentivo para trasladarlos a México, y menos aún cuando el gobierno mexicano no les impuso algún tipo de compromiso de integración nacional o la obligación de asociarse con empresarios nacionales, aspecto que pudo haber facilitado la transferencia de tecnología. Es por eso que vemos poco contenido nacional de las exportaciones o de los productos fabricados en México para el mercado interno, lo que también explica la eterna e infructuosa lucha por lograr “metas de contenido nacional” en las cadenas de valor.

Desde sus orígenes, la teoría del desarrollo prevenía acerca de los peligros que conlleva la especialización de los países en desarrollo en exportaciones de actividades fragmentadas de procesos de producción globales, motivada por la competencia internacional entre empresas transnacionales de países desarrollados. Para los países en desarrollo el dominio de estas empresas es desafortunado por dos razones: *a)* porque se traslada la mayor parte de los efectos secundarios y acumulativos de la inversión desde el país donde se invierte hacia el que realiza la inversión, y *b)* porque lleva a los países en vías de desarrollo a actividades que ofrecen menos campo para el progreso técnico y en las que se obtienen menos economías internas y externas. Estos factores de “radiación dinámica”, prácticamente ausentes en los países en desarrollo, son los que han revolucionado las sociedades de los países desarrollados (Singer, 1961: 173).

VII. DESARROLLO CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO

Como se discutió en la sección IV, en el sector manufacturero ocurre la mayor parte de la innovación que se registra en el mundo. Si en México este

sector está en manos de empresas transnacionales, cabe preguntarse qué caso tiene hacer investigación y desarrollo propios. Las empresas transnacionales cuentan con sus propios centros de investigación y desarrollo localizados fuera de nuestras fronteras, y sus conexiones con el mundo académico, universidades y centros de investigación, en sus países de origen.

Para contrastar lo que sucede en México, conviene revisar lo que hizo China para entender lo irracional de nuestras políticas tecnológicas y de desarrollo en general. La decisión del Comité Central del Partido Comunista Chino sobre ciencia y tecnología se tomó del 2 al 7 de marzo de 1985, cuando se manifestó claramente la voluntad política del Estado a través del discurso de Deng Xiaoping, quien señaló: “Tanto la reforma científica como la tecnológica tenían la finalidad de emancipar a las fuerzas productivas del país a través de un nuevo sistema económico que permitiera a su vez el progreso tecnológico y el crecimiento económico, los cuales estaban ligados de manera indisoluble” (China Institute of Reform and Development, 2012: 166-169).

Desde ese momento los componentes tecnológico-científicos se orientaron al nuevo desarrollo económico del país y fueron obligatorios e indisolubles, integrados a un sistema estratégico. También se señaló que la ciencia moderna y la tecnología eran los factores cruciales para el desarrollo productivo de China, y que el Partido Comunista en su totalidad apoyaba todo esfuerzo en ese sentido para recuperar el tiempo de atraso que tenía el país. La decisión igualmente señaló que, a través de esa estrategia, debería haber un proyecto de apropiación y desarrollo mediante planeación y administración adecuadas de los temas clave.

Asimismo, la decisión subrayó que dentro de la estrategia deberían desaparecer las divisiones entre ciencia, tecnología, empresa, academia, educación y el aparato productivo, sumándose todos, así, hacia un esfuerzo común que permitiera a China alcanzar a los países desarrollados. Por ello, la cooperación, la colaboración, la creación de institutos de investigación, el rediseño de instituciones y el enfoque de la educación nacional y de las empresas deberían asegurar el máximo aprovechamiento de las fuerzas científicas y tecnológicas del país. De manera congruente con ello, el 27 de mayo de 1985 se emitió también la *decisión* sobre el sistema de la reforma educativa del país con el fin de orientarlo a estos objetivos.

En la conferencia “Trabajo tecnológico”, realizada en Pekín durante 1985, se señaló que la ciencia debe servir al sistema de producción. Zhao Ziyang,

en su discurso, declaró que “la construcción económica debe basarse en la ciencia y la tecnología, mientras que el trabajo científico y tecnológico debe orientarse a la construcción económica”. La Academia China de Ciencias (CAS) es la institución más alta de China, y con esta jerarquía y empoderamiento subrayó que la investigación, por más básico que sea su carácter, no puede ser una investigación por sí misma: debe integrarse con la producción. Lo más importante para los científicos chinos es que el esfuerzo científico debe de estar al servicio de la producción de todo tipo bienes, tanto civiles como militares.¹⁷

En México, a principios de la década de los setenta, durante el sexenio de Luis Echeverría (1970-1976), los funcionarios mexicanos se dieron cuenta de que el modelo de industrialización de México requería modificaciones de fondo; se necesitaba modernizar el sector productivo nacional para hacerlo más eficiente y poder exportar. Urgía una política de desarrollo integral con la que la ciencia y la tecnología fueran piezas centrales del crecimiento (conocían lo estaban haciendo en esos momentos Japón, Corea del Sur y Taiwán). Para tal propósito se promulgaron varias leyes y se crearon varias instituciones que le daban coherencia a una política de desarrollo industrial integral: *a)* El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, en diciembre de 1970; *b)* el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, en diciembre de 1970; *c)* la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, en diciembre de 1972; *d)* la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, en diciembre de 1973, y *e)* la Ley de Invencciones y Marcas, en diciembre de 1975.¹⁸

Con los cambios que se dieron a partir de la crisis de la deuda en 1982, se dio la llegada de empresas manufactureras transnacionales cuyo propó-

¹⁷ Las seis divisiones académicas de la CAS son: *a)* División de Matemáticas y Física, *b)* División de Química, *c)* División de Biología, *d)* División de Ciencias de la Tierra, *e)* División de Ciencias Tecnológicas y *f)* División de Ciencias Técnicas de la Información.

¹⁸ Esas medidas hubieran sido muy exitosas y oportunas, pero se cometió el error de no esperar a que dieran fruto las reformas. Se intentó reactivar el crecimiento de la peor manera, vía expansión del gasto público y mantenimiento del tipo de cambio fijo (que estaba en 12.50 pesos por dólar desde 1954). Con estas medidas se incrementaron los déficits fiscales y en cuenta corriente, así como la deuda pública, y con ello se echó todo por la borda. El sexenio terminó en una crisis de balanza de pagos. Por primera vez desde 1948, México recurrió al Fondo Monetario Internacional (FMI) en busca de apoyo financiero. En septiembre de 1976, firmó una Carta de Intención con dicha institución. Luego vino la política de dispendio de José López Portillo y, con ello, la crisis de deuda, que desembocó en la reforma neoliberal, el desmantelamiento del sector productivo nacional y el final de la búsqueda de un desarrollo independiente.

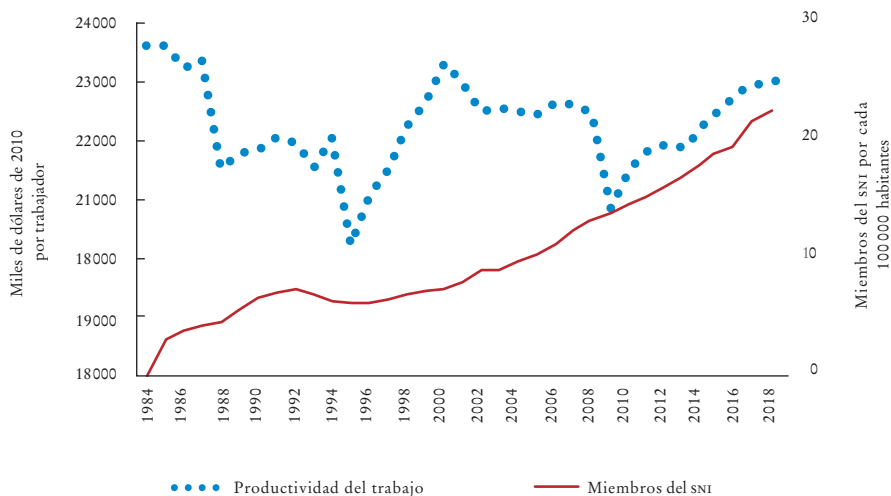
sito principal era exportar a los Estados Unidos, con lo que la existencia de un “Instituto Mexicano de Comercio Exterior” carecía de sentido. La Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, cuyo principal eje era el de facilitar la transferencia de tecnología a empresas nacionales y evitar el cobro excesivo de regalías, fue transformada y utilizada por las empresas trasnacionales para proteger sus derechos de propiedad en detrimento de la inversión nacional. La Ley de Inventiones y Marcas complementaba la Ley de Transferencia de Tecnología para fomentar la investigación nacional, pero luego se convirtió en un instrumento para el registro de patentes extranjeras en territorio nacional.

La Ley de Inversión Extranjera, del 27 de diciembre de 1993, dejó de regular la inversión extranjera y promover la inversión nacional, y comenzó a promover la IED como pieza central de la nueva estrategia de crecimiento. Lo que quedó de la estrategia integral para promover la inversión nacional y fomentar la innovación de principios de la década de los setenta fue el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt). Éste estaba originalmente pensado como un mecanismo para transferir tecnología a las empresas nacionales, ayudándolas a usar tecnologías nuevas, a entender las tecnologías transferidas y, eventualmente, a crear tecnologías nuevas.

Puesto que ya no existe una política industrial que fomente la industria nacional y el sector manufacturero está en manos de empresas trasnacionales, cabe preguntarse: ¿cuál es el sentido del Conacyt? Este consejo surgió como pieza de un mecanismo que formaba parte de la política industrial y de desarrollo integral del país, pero al desmantelarse todos los programas industriales, quedó como un “engrane” suelto de un mecanismo que ya no existe. El Sistema Nacional de Investigadores (SNI) siguió existiendo como un muerto viviente, sin relación con el sistema productivo, y terminó creando una dinámica propia.

Para dar una idea de lo que sucede con la ciencia y la tecnología en México, basta echar una mirada a lo ocurrido en el SNI. Éste se creó en 1984, en plena gestación de la era neoliberal, con 2315 miembros. Para 2019 el número había crecido a 30548. En 35 años la cantidad de investigadores se había multiplicado 13.2 veces. Mientras esto sucedió, la productividad del trabajo¹⁹ prácticamente se mantuvo estancada (con una ligera tendencia al descenso, véase gráfica 3). Esto implica un nulo impacto del incremento del

¹⁹ La productividad del trabajo es considerada la mejor medida de avance tecnológico (Romero, 2018).

GRÁFICA 3. *Beneficiarios del SNI y productividad del trabajo*

FUENTES: WDI, Banco Mundial y SNI-Conacyt.

número de investigadores en el SNI (y su producción académica) sobre la productividad de la economía y el bienestar de sus habitantes.

En el cuadro 6 se muestra la composición por áreas de los integrantes del SNI. Sus diferentes disciplinas también pueden ser reagrupadas en tres áreas: ciencias sociales y humanidades, ciencias médicas, y ciencias y tecnología. Al analizar la composición por áreas, sorprende que el Conacyt incluye las ciencias sociales y humanidades dentro del SNI, las cuales, en conjunto, representan 31% del total de investigadores (9 105). Estas áreas, aunque evidentemente importantes, no están relacionadas directamente con la producción nacional de bienes y servicios, y deberían de estar organizadas en otra institución. Pero, de todos modos, cabe preguntarse: ¿el país requiere que 31% de los investigadores mexicanos estén dedicados a las ciencias sociales y humanidades?²⁰ Véase cuadro 7.

Dentro de los principales grupos que, podría presumirse, están más ligados a la producción económica, destaca el área de ciencias con 34% del total,

²⁰ Con 1346 sociólogos, 1257 economistas y 894 historiadores, que sumados nos dan 11.45% del total de miembros del SNI.

CUADRO 6. *Composición por áreas en 2019*

Área	Título	2018
Área I	Físico-matemáticas y ciencias de la tierra	15.4%
Área II	Biología y química	15.1%
Área III	Ciencias médicas y de la salud	11.9%
Área IV	Humanidades y ciencias de la conducta	14.9%
Área V	Ciencias sociales	16.1%
Área VI	Biotecnología y ciencias agropecuarias	12.2%
Área VII	Ingenierías	14.5%

FUENTE: SNI-Conacyt.

CUADRO 7. *Distribución de miembros vigentes del SNI en 2019*

Campos	Porcentaje	Investigadores
Ciencias sociales y humanidades	31%	9470
Ciencias médicas	13%	3948
Ciencias	34%	10242
Tecnología	23%	6887

FUENTE: elaboración propia con datos del Conacyt.

sin duda el grupo más apoyado, con 10 832 investigadores, distribuidos en las nueve disciplinas que se muestran en el cuadro 8.

¿Cuál es la lógica de tener a 4 081 investigadores dedicados a ciencias de la vida, 2 300, a física, 1 067, a matemáticas y 1 083, a química? ¿A qué sectores de la sociedad benefician estas investigaciones? ¿Por qué existe esa estructura? ¿Merece seguir invirtiendo estos recursos en estas investigaciones, o convendría replantear todas las inversiones en investigación y desarrollo, en el marco de una política industrial del país, donde la ciencia y la tecnología formen parte del engranaje y no sean una pieza suelta?

El problema es que esta estructura se formó de manera anárquica, sin ninguna planeación, y no está vinculada con la generación de conocimientos útiles para el sector manufacturero o productivo del país. El sector productivo no los necesita, porque su corazón, el sector manufacturero,

CUADRO 8. *Composición del área de ciencias*

<i>Disciplina</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Astronomía y astrofísica	270	2.63%
Biología	32	0.32%
Ciencias de la tierra y del espacio	985	9.62%
Ciencias de la vida	4 081	39.85%
Ciencias del mar	5	0.05%
Física	2 300	22.45%
Matemáticas	1 067	10.42%
Química	1 083	10.58%
Geografía	418	4.08%

FUENTE: SNI-Conacyt.

está en manos de extranjeros. No hay conexión entre el sector académico y el sector productivo, y la falta de vínculos entre estos dos sectores inhibe el desarrollo de ambos. Un sector científico sin conexión con el productivo limita su propio desarrollo, pues no estimula ni pone a prueba las investigaciones que aporta. Es precisamente la interrelación entre el proceso científico y el proceso de fabricación la clave de la simbiosis que despierta el genio del capitalismo, como lo demuestra la experiencia de todos los países exitosos del mundo.

Los académicos en México se han convertido en un estamento con intereses propios, combativos, que defienden sus prerrogativas, pero que aportan muy poco a la sociedad y que también se resisten al cambio. Existe, sin duda, mucho talento en estos 30 548 investigadores apoyados por el Estado, pero éste podría organizarlos mejor para relanzar el desarrollo del país.

CONCLUSIONES

Los retos que enfrenta la economía después de 36 años de reformas neoliberales son monumentales. El país se encuentra dominado por la ideología neoliberal no sólo en el ámbito económico, sino también en el político y el jurídico. En materia económica encontramos un país que no crece lo suficiente; se observan problemas sociales como estancamiento de los ingre-

sos, pobreza y desigualdad, que se manifiestan en violencia y generaron, además, un gran flujo migratorio durante los primeros años de las reformas neoliberales.

México presenta una estructura económica enfocada a la exportación de productos manufactureros con poco contenido nacional, provenientes de sectores dominados abrumadoramente por empresas transnacionales. Su razón de ubicarse en México es aprovechar las ventajas que ofrece el TLCAN. Por ello, no sorprende que nuestras exportaciones se concentren en los Estados Unidos y Canadá, y que estas ETN no tengan interés en exportar a otros países, ya que generalmente sus conglomerados atienden a otras regiones geográficas desde sus subsidiarias localizadas en otros países del mundo.

La estructura tecnológica utiliza muy poca maquinaria y equipo, lo que nos indica que nos hemos especializado en los fragmentos más intensivos en mano de obra y menor contenido tecnológico para la cadena de valor de los productos exportados.

Dado que el sector manufacturero, a nivel mundial, es el principal generador de tecnología y competencia económica entre los países dominantes, se da principalmente entre quienes dominan la tecnología y, por lo tanto, las manufacturas. No es de extrañarse que nuestro país se encuentre tecnológicamente atrasado y dependiente. En México, debido a que el sector manufacturero está dominado por extranjeros, no hay interés ni condiciones para crear tecnología propia.

Los sectores científico y tecnológico se encuentran desconectados del sector productivo nacional, con 30% de los investigadores enfocados en ciencias sociales y humanidades, y el resto carente de estructura que evidencie alguna conexión con el aparato productivo nacional. Como se establece en países como China, por más básico que sea su carácter, la ciencia y la investigación no pueden justificarse por sí mismas: deben integrarse con la producción, lo que en México es evidente que no sucede.

Hemos perdido más de 36 años en un experimento neoliberal. El pueblo de México, según lo expresado en las urnas, pide un cambio que todavía no logra estructurarse. Se requiere un plan integral para reestructurar la economía, “mexicanizarla” y generar empresarios manufactureros nacionales que usen tecnología provista por una academia nacional que justifique su existencia, así como un Estado que busque el desarrollo acelerado, que haga proyecciones mediante un plan racional consensuado y que conjunte la propiedad

privada con la dirección del Estado, aspecto que demanda un capitalismo administrado, que en Asia se conoce como Estado desarrollador.

Estamos muy lejos de tener una estrategia de este tipo y existen intereses contrarios a estas ideas, principalmente de los beneficiarios de la estrategia actual. Tenemos cámaras industriales dominadas por empresas transnacionales que cabildan para que todo siga igual, un estamento académico que vive para sí y un gobierno que todavía no se decide a liderar el crecimiento.

Sin embargo, hay que ser realistas: no se puede hacer en un sexenio lo que se destruyó en seis. Estamos en una transición, el antiguo régimen todavía no muere y el nuevo todavía no nace, pero hay que ayudar a que lo haga. El gobierno debe comenzar al aceptar su papel de rector y promotor del desarrollo. Debe planificar la economía, no con empresas estatales, sino en asociación con el sector privado nacional, en sectores estratégicos, como lo han hecho todos los países exitosos. Todas las políticas económicas deben actuar de forma coordinada. Es imperativo sistematizar las políticas fiscal, monetaria, comercial, industrial, educativa, crediticia, etc., para que el proyecto sea exitoso. Todavía no hemos llegado a ese nivel de conciencia, pero tenemos tiempo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arrow, K. (1994). Methodological individualism and social knowledge. *The American Economic Review*, 84(2), 1-9.
- Artelaris, P., Arvanitidis, P., y Petrakos, G. (2007). *Theoretical and Methodological Study on Dynamic Growth Regions and Factors Explaining Their Growth Performance* (papers DYNREG02). Dublín: Economic and Social Research Institute.
- Banco Mundial (2018). Indicadores del desarrollo mundial. Banco Mundial. Recuperado de: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>
- Basri, F., y Putra, G. A. (2016). *Escaping the Middle Income Trap in Indonesia: An Analysis of Risks, Remedies and National Characteristics*. Yakarta: Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Berger, S. (2013). *Making in America. From Innovation to Market*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Bowles, S., y Gintis, H. (1975). The problem with human capital theory: A Marxian critique. *The American Economic Review*, 65(2), 74-82.

- Chang, H. J. (2004). *Globalization, Economic Development and the Role of the State*. Londres y Nueva York: Zed Books.
- Chappelow, J. (2019). *Economic Growth*. Investopedia. Recuperado de: <https://www.investopedia.com/terms/e/economicgrowth.asp>
- Dusche, M. (2010). Origins of ethnic nationalism in Germany and repercussions in India. *Economics and Political Weekly*, 45(22), 37-46.
- Escalante, F. (2015). El Estado neoliberal. En *Historia mínima del neoliberalismo* (pp. 237-264). México: El Colegio de México.
- Fichte, J. G. (1808). *Reden an die deutsche Nation* (5ª ed.). Hamburgo: Gröls Verlag.
- Foyer, J., y Thiollet, J. P. (1998). *La Pensée unique: le vrai procès*. París: Economica/JM Chardon.
- Fransman, M. (1986). *Technology and Economic Development*. Londres: Frank Cass.
- Fransman, M., y King, K. (eds.) (1984). *Technological Capability in the Third World*. Londres y Basingstoke: Macmillan.
- Fulin, C. (2013). *Panorama of Reform and Opening Up In China (1978-2012)*. Beijing: China Intercontinental Press.
- Haque, I., Bell, M., Dahlman, C., Lall, S., y Pavitt, K. (1996). *Trade Technology and International Competitiveness*. Washington, D. C: Banco Mundial.
- Helpman, E. (2009). *The Mystery of Economic Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Hirschman, A. O. (1958). *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Hirschman, A. O. (1968). The political economy of import substitution industrialization in Latin America. *The Quarterly Journal of Economics*, 82(1), 1-32.
- INEGI (2019). Banco de Información Económica. INEGI. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy. 1925-1975*. Stanford: Stanford University Press.
- Expansión* (2017). Las 500 empresas más importantes de México. *Expansión*. Recuperado de: <https://expansion.mx/empresas/2017/08/03/ranking-2017-las-empresas-mas-importantes-de-mexico>
- Locke, R. M., y Wellhausen, R. L. (2014). *Production in the Innovation Economy*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Mokyr, J. (1983). *Why Ireland Starved: A Quantitative and Analytical History of the Irish Economy. 1800-1850*. Londres: Allen & Unwin.

- Müller, A. H. (1809). *Elemente der Staat-skunst*. Leipzig: Sander.
- Nelson, R. R. (2005). *Technology Institutions and Economic Growth*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Ortega y Gasset, J. (2011). *El Origen Deportivo del Estado*. Oleiros, La Coruña: Universidad de la Coruña.
- Ossandón, J. (2019). ¡Abajo el neoliberalismo! Pero, ¿qué es el neoliberalismo? Ciper. Recuperado de: <https://ciperchile.cl/2019/11/08/abajo-el-neoliberalismo-pero-que-es-el-neoliberalismo/>
- Petrakos, G., y Arvanitidis, P. (2008). Determinants of Economic Growth. *Economic Alternatives*, 1, 11-30.
- Ramonet, I. (1995). *La Pensée unique*. Le Monde Diplomatique. Recuperado de: <https://www.monde-diplomatique.fr/1995/01/RAMONET/6069>
- Rasgotra, M. (2013). *Science and Technology in China, Implications and Lessons for India*. Nueva Delhi: Sage Publications.
- Rodrik, D. (2009). *Growth after the Crisis*. Cambridge, Mass.: Harvard Kennedy School.
- Romero, J. (2018). *Productividad total de los factores o productividad del trabajo* (cuadernos de trabajo núm. DT-2018-8). México: El Colegio de México.
- Romero, J., y Berasaluce, J. (coords.) (2019). *Estado desarrollador: casos exitosos y lecciones para México*. México: El Colegio de México.
- Safranski, R. (2007). *Romantik. Eine deutsche Affäre*. Fráncfort del Meno: Fischer Taschenbuch.
- Schlegel, A. (1803/1973). 'Reise nach Frank-reich' in Europe (vols. 1 y 2, facsimilar). Fráncfort del Meno: Wissenschaftliche Buchgesellschaft.
- Schumpeter, J. A. (1954). *History of Economic Analysis*. Londres: Allen & Unwin.
- Sen, A. (2008). Is a nationalism a boon or a curse? *Economic and Political Weekly*, 43(7), 39-44.
- Singer, H. W., (1961). The distribution of gains between investing and borrowing countries. En B. Okun y R. W. Richardson (eds.), *Studies in Economic Development* (p. 173). Nueva York: Holt, Rienhart and Winston.
- Tagore, R. (1917/1991). *Nationalism*. Londres: MacMillan.
- U. S. Department of Commerce (2004). *Manufacturing in America: A Comprehensive Strategy to Address the Challenges to U. S. Manufacturers*. Washington, D. C.: U. S. Department of Commerce.
- Veblen, T. (1915/2015). *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. Kitchener, Canadá: Batoche Books.

- Woo-Cumings, M. (1999). *The Developmental State*. Ithaca: Cornell University Press.
- Woodham-Smith, C. (1962). *The Great Hunger: Ireland 1845-49*. Londres: Hamish Hamilton.