

La economía mexicana en su laberinto neoliberal*

The Mexican economy in its neoliberal labyrinth

*José Luis Calva***

ABSTRACT

This article evaluates the performance of the Mexican economy during six governmental periods (of six years each) in which a neoliberal economic strategy was applied (1983-2018); as well as its effects on the functional distribution of income, employment and social welfare. It analyses the policy instruments of this economic strategy and contrasts them with the instruments of the State-led economic development strategy applied in Mexico during the 1935-1982 period. It also compares the results of both strategies. Mexico's real GDP grew at an annual rate of 6.1% in the 1935-1982 period, while in 1983-2018 the annual rate of growth was only 2.3%; real GDP per capita grew 3.2 and 0.7% annually, respectively. The author also presents a comparative analysis of the neoliberal strategy applied in Mexico *vis à vis* the heterodox development strategy applied in China during the 1982-2018 period, contrasting its results: in 1982, Mexico's economy was bigger than that of China; today, China's economy is 10 times bigger than the Mexican economy. Finally, the author presents a succinct analysis of the origins of neoliberalism in Mexico, its rise to power in the 1980s, and the international and national contexts of this process.

Keywords: neoliberalism; economic development strategies; economic policies.

* Artículo recibido el 3 de junio de 2019 y aceptado el 11 de junio de 2019. Los errores u omisiones son responsabilidad exclusiva del autor.

** José Luis Calva, investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM y miembro del Sistema Nacional de Investigadores (correo electrónico: jlcalva@unam.mx).

RESUMEN

Este artículo evalúa el desempeño de la economía mexicana durante seis sexenios de aplicación de la estrategia económica neoliberal (1983-2018), así como sus efectos en la distribución funcional del ingreso, el empleo y el bienestar social. Analiza los instrumentos de política económica de esta estrategia, en contraste con los instrumentos de la estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado aplicada en México durante el periodo de 1935 a 1982, así como sus resultados: el PIB real de México creció 6.1% anual en el periodo de 1935 a 1982, mientras que en el periodo de 1983 a 2018 sólo creció 2.3% anual; y el PIB per cápita real creció 3.2 y 0.7% anual, respectivamente. El autor presenta también un análisis comparativo de la estrategia neoliberal aplicada en México con la estrategia heterodoxa de desarrollo aplicada en China durante el periodo de 1982 a 2018, contrastando sus resultados: en 1982 la economía de México era mayor que la de China; hoy la economía de China es 10 veces mayor que la mexicana. Finalmente, el autor presenta un sucinto análisis de los orígenes del neoliberalismo en México, su ascenso al poder en la década de los ochenta y los contextos internacional y nacional de este proceso.

Palabras clave: neoliberalismo; estrategias de desarrollo económico; política económica.

INTRODUCCIÓN

La economía mexicana cumplió seis sexenios de ser un enorme laboratorio de experimentación neoliberal, *id est* de perseverante aplicación del decálogo “reformas estructurales” y “disciplinas macroeconómicas” recomendadas por los organismos financieros internacionales (FMI y Banco Mundial) a los países en desarrollo, que John Williamson (1991) sintetizó en el Consenso de Washington. Para los propósitos de este trabajo, conviene recordar los contenidos de este decálogo: liberalización del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera; orientación de la economía hacia los mercados externos; privatización de las empresas públicas; desregulación de las actividades económicas; estricta disciplina fiscal (equilibrio ingreso/gasto público como fin a ultranza, que cancela el papel activo de la política fiscal para regular el ciclo económico); erradicación de los desequilibrios fiscales previos, no mediante una mayor recaudación tributaria sino a través de la

reducción de la inversión y el gasto públicos (que trajo consigo la supresión o reducción de programas de fomento económico general y sectorial); una reforma fiscal orientada a reducir las tasas marginales de impuesto a los ingresos mayores, ampliando en contrapartida la base de contribuyentes, y un estricto marco legislativo e institucional para resguardar los derechos de propiedad (que se plasmó en reformas de las leyes agraria, de inversión extranjera, de propiedad intelectual, etc.). Se esperaba que este decálogo de políticas económicas condujera a nuestro país hacia la tierra prometida de mayores tasas de crecimiento económico y más altos niveles de bienestar.

Esta visión de la economía representó un viraje radical respecto de la estrategia económica sobre la cual se había fincado el desarrollo económico de México durante los 50 años previos. Desde los años treinta, y sobre todo a partir del gobierno de Cárdenas (1934-1940), se había puesto en marcha una estrategia de desarrollo liderado por el Estado cuyos instrumentos principales de política económica fueron los siguientes. En primer lugar, políticas de fomento económico general que incluyeron: formación de recursos humanos, construcción pública de infraestructura, formación de un sistema financiero funcional al desarrollo mediante la creación de un sistema de bancos nacionales de desarrollo y la regulación y la supervisión del sistema de banca comercial (mediante reservas obligatorias depositadas en el banco central, cajones de asignación selectiva de créditos y regulación de las tasas de interés); desarrollo de un sector energético nacional mediante grandes empresas públicas de petróleo (Pemex) y electricidad (CFE), y creación del marco legislativo e institucional indispensable para regular el sano funcionamiento de los mercados. En segundo lugar, políticas de fomento sectorial para impulsar el desarrollo de ramas productivas prioritarias de la industria manufacturera mediante paquetes de instrumentos promocionales que incluyeron: regulación del comercio exterior, otorgamiento de créditos preferenciales a las actividades prioritarias (a través de la banca nacional de desarrollo, o de la banca comercial mediante créditos con tasas de interés preferenciales fijadas por el Banco de México); subsidios y estímulos a industrias nuevas y necesarias, exenciones fiscales a industrias exportadoras y a inversiones elegibles; sistema de compras de gobierno favorable a la industria mexicana; asociación gobierno-empresarios, con capital de riesgo, en proyectos industriales específicos; inversiones directas del Estado en industrias estratégicas (petroquímica, fertilizantes, acero, etc.); además de las políticas de fomento agropecuario

que incluyeron: grandes inversiones públicas en infraestructura, investigación y transferencia de tecnología, sistema de precios de garantía, crédito preferencial, seguro agrícola, etc. En tercer lugar, políticas de regulación de la inversión extranjera directa para subordinarla a los intereses nacionales de industrialización, orientándola hacia ramas no reservadas exclusivamente al capital nacional o hacia ramas en las que sólo podía acceder en asociación con capital nacional, así como para asegurar la transferencia de tecnología a las empresas nacionales. En cuarto lugar —último en orden, pero no en importancia—, políticas macroeconómicas (monetaria, fiscal y cambiaria) activas y prudentemente manejadas (con excepción de los años setenta y principios de los ochenta, cuando se perdió la medida en la política cambiaria y fiscal, como veremos adelante), orientadas al crecimiento sostenido del PIB y del empleo. La ideología económica y social de la Revolución mexicana, plasmada en el *contrato social* de 1917 y consolidada bajo el gobierno de Lázaro Cárdenas, había asignado al Estado estas funciones, desechando la ideología liberal del *laissez faire, laissez passer* (Vernon, 1967; Solís, 1970; Hansen, 1971; Wilkie, 1978; Ortiz, 1998; Cárdenas, 1996; Villarreal, 1988, y Reyes Osorio, 1974).

Bajo esta estrategia de desarrollo liderado por el Estado, el PIB se incrementó 15.9 veces (1592.7%) durante el periodo de 1935 a 1982, al haber crecido a una tasa media de 6.1% anual, lo que implicó un incremento de 340.4% en el PIB per cápita, que creció a una tasa media de 3.2% anual (*vid infra*).

A partir de 1983 la estrategia económica neoliberal —apegada a la ideología ortodoxa que atribuye al intervencionismo económico del Estado la causa de los males económicos— se orientó a transferir a los agentes privados y al mercado, gradual pero sostenidamente, las funciones económicas anteriormente asignadas al Estado. La idea-fuerza que había servido de fundamento a la estrategia económica precedente, según la cual la industrialización tardía exigía una amplia intervención del Estado, para regular el comercio exterior, la inversión extranjera y el sistema financiero, y promover activamente el desarrollo del aparato productivo, fue descalificada¹ y

¹ De manera reiterada, la crítica tecnocrático-neoliberal del modelo sustitutivo de importaciones magnificó las debilidades de la industrialización sustitutiva. Por ejemplo, el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (Secofi, 1990: 165) 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 regu-

remplazada por la “visión moderna”, según la cual la liberalización y la reducción de la presencia del Estado en la economía permitirían aprovechar plenamente las oportunidades que ofrecía la globalización, al favorecer la asignación más eficiente de los recursos productivos y el logro de mayores tasas de crecimiento económico.

Ciertamente, todavía a finales de los años ochenta, cuando Williamson sintetizó el Consenso de Washington, el casi nulo crecimiento de las economías latinoamericanas —y de la mexicana, en particular— era atribuido al escaso tiempo de maduración de las reformas, pero se esperaba que a partir de los años noventa advendría la gran derrama de beneficios del cambio en las políticas económicas.² Por eso, cuando Williamson sintetizó el Consenso de Washington como el decálogo de políticas económicas que los países en desarrollo debían aplicar para alcanzar el crecimiento acelerado y sostenido, lanzó una suerte de “reto al destino”, al proponer la tasa de crecimiento económico como el criterio objetivo para evaluar las bondades del decálogo milagroso.

¿La reforma de las políticas económicas ha dado por resultado la restauración del crecimiento sostenido? Éste, después de todo, es la prueba de la reforma [...] La única objeción seria para considerar el crecimiento como prueba del éxito de la reforma es que haya alguna razón para esperar un intercambio (*trade off*) entre el crecimiento y la distribución equitativa del ingreso [...] Pero como no hay razón para creer que los países con escaso crecimiento económico hayan compensado este fracaso con una mejora en la distribución del ingreso, parece legítimo concentrarse en el crecimiento económico como medida del éxito. (Williamson, 1991: 103)

I. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO BAJO LA ESTRATEGIA NEOLIBERAL

La punta de lanza de la estrategia económica neoliberal fue la apertura comercial unilateral y abrupta. De acuerdo con la ortodoxia, se esperaba que

laciones excesivas u obsoletas impusieron costos elevados e innecesarios, desalentando la productividad y propiciando una asignación ineficiente de recursos”.

² Como señaló Williamson (1991: 15): “Desde 1983, los años ochenta estaban siendo etiquetados como la ‘década perdida’ para el desarrollo económico de América Latina. Este sombrío pronóstico se ha visto más que justificado por los hechos”. “Sin embargo, hay razones para esperar que la década de 1990 pueda ser diferente.” Esta esperanza era compartida por las tecnocracias neoliberales de México y América Latina.

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 en las que la economía mexicana tiene ventajas comparativas (principalmente las ramas intensivas en mano de obra, lo que provocaría 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 también haría factible el desplazamiento del patrón de ventajas comparativas hacia estadios sucesivamente superiores (intensivos en capital), maximizando de este modo el crecimiento del ingreso y el bienestar. Como señaló el primer presidente neoliberal de México: “Seguimos un intenso proceso de racionalización [léase desmantelamiento abrupto: JLC] 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: 17).

La apertura comercial fue realizada, en efecto, con asombroso celo y dinamismo.³ Durante la época del desarrollo estabilizador (1959-1970), 57.2% de las importaciones —en valor— estaba sujeto a licencias de impor-

³ Como si diera cuenta de una hazaña benemérita, el presidente Miguel de la Madrid describió la apertura comercial unilateral y abrupta del siguiente modo: “En 1984 se llevó a cabo la primera etapa, en la cual se eximió de permiso previo a 2844 fracciones de la tarifa de impuesto general de importaciones [de un sólo plumazo se derrumbó la más fuerte barrera que protegía la producción nacional de casi 3000 artículos]; en mayo de 1986, el número de fracciones liberadas llegó a 7306. Posteriormente, en julio del presente año [1987], las fracciones aún sujetas a permiso previo eran únicamente 427 de un total de 8310”. Pero esto no fue todo. “Mediante el Programa de Desgravación Arancelaria, se redujo a la fecha el nivel arancelario a un rango de 0 a 40%, lo que se compara con el rango de 0 a 100% que existía en 1983.” Además, “como parte del proceso de racionalización de la protección, se han venido sustituyendo los precios oficiales de importación [que antes constituían una barrera adicional contra el *dumping* practicado por los industriales extranjeros] por el régimen de valoración aduanera [...] el 20 de julio se suprimieron los precios oficiales restantes, con excepción de 53” (De la Madrid, 1987). Finalmente, el *úrase* presidencial denominado Pacto de Solidaridad Económica, firmado en diciembre de 1987, dio a conocer que la tarifa arancelaria máxima para importaciones se reducía a 20 por ciento.

tación, porcentaje que pasó a 74.1% en el periodo de 1971 a 1980; mientras que en 1988 solamente 22.1% de las importaciones —en valor— estaba sujeto a licencias de importación, porcentaje que se redujo 5.8% en 2018. Asimismo, el arancel promedio ponderado, que en 1982 fue de 16.4%, quedó reducido a 6.1% en 1988 y a 0.6% en 2018 (véase cuadro 1).

Complementariamente, después de firmar en 1986 la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, hoy Organización Mundial de Comercio), la tecnocracia neoliberal —en búsqueda de cierta reciprocidad en la apertura comercial realizada inicialmente de manera unilateral— emprendió negociaciones bilaterales, regionales y subregionales de tratados comerciales, comenzando por el TLCAN, hasta colocar a México en una posición insólita: es el segundo país con mayor número de tratados comerciales en el mundo (Secretaría de Economía [SE], 2015).

De manera paralela, el gobierno procedió a dismantelar los instrumentos de fomento económico general y sectorial. La inversión pública federal se redujo de 10.4% del PIB en 1982 a 4.9% del PIB en 1988 y a 2.7% del PIB en 2018; y el gasto económico sectorial (concepto en el que incluimos las partidas energéticas, agrícolas y manufactureras del presupuesto público federal) se redujo de 12.4% del PIB en 1982 a 6.3% en 1988 y a 3.7% en 2018 (véase cuadro 1).

Entre tanto, las demás reformas en la política económica contempladas en el Consenso de Washington fueron también aplicadas. Como lo constató el propio Williamson, los gobiernos neoliberales de México destacaron tempranamente como discípulos ejemplares en la aplicación del decálogo: fuerte “superávit fiscal primario”, austeridad fiscal “extrema”, reducción de las tasas máximas de ISR, liberalización financiera (realizada a partir de 1988 y culminada en 1992, después de que Williamson escribió el texto aquí citado), orientación de la economía hacia el exterior, apertura comercial acelerada, “impresionante liberalización” de la inversión extranjera, privatización de las empresas públicas, y desregulación de las actividades económicas (Williamson, 1991). A esto hay que agregar un punto no analizado por Williamson: la ortodoxia en política monetaria que trajo consigo la reforma de la Ley del Banco de México, que le otorgó autonomía y le confirió como mandato macroeconómico único el control de la inflación, *contrario sensu* del mandato dual que tienen los bancos centrales de los Estados Unidos y Canadá: el control de la inflación y la sostenibilidad del crecimiento del PIB y del empleo.

A seis sexenios de aplicación de las prescripciones del Consenso de Washington, en condiciones cercanas a un experimento de laboratorio, los

CUADRO 1. *Indicadores de política comercial e intervención gubernamental*

Año	Apertura comercial		Inversión pública		Gasto público en fomento económico ^b	
	Importaciones controladas ^a	Arancel ponderado	MMDP de 2010	Porcentaje del PIB ^c	MMDP de 2010	Porcentaje del PIB ^c
1981	85.50	18.30	754 150.19	12.38	843 043.1	13.84
1982	100	16.40	627 743.72	10.37	721 976.3	11.93
1988	22.10	6.10	282 722.34	4.88	500 544.9	8.65
1993	10.70	11.40	245 228.63	3.30	342 375.9	4.61
1994	4.30	5.70	271 738.09	3.50	369 040.9	4.75
2001	6.10	3.99	236 655.50	2.18	351 955.4	3.24
2006	11	1.05	343 905.05	2.71	497 263.9	3.92
2012	8.30	0.57	631 538.01	4.39	803 256.5	5.59
2018	5.78	0.60	442 805.86	2.66	618 548.7	3.17

^a Porcentaje de su valor total.

^b Incluye gasto público en fomento de la industria manufacturera, del sector energético y del sector agropecuario.

^c Porcentajes del PIB a precios corrientes.

FUENTE: elaboración propia con base en GATT (1993); Blanco (1994); Gitli (1990), y Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP, 2018). Para PIB y deflactor del PIB con base en INEGI (2019a, 2019b y 2019c), con ensambles en 1988, 2001 y 2016.

resultados de la estrategia económica neoliberal son decepcionantes. Ciertamente, en el ámbito de la exportación de mercancías sus logros han sido espectaculares: las exportaciones no petroleras crecieron a una tasa media de 8.9% anual durante el periodo de 1983 a 2018 y las exportaciones manufactureras (incluyendo la industria puramente maquiladora) crecieron a una tasa media de 10% anual. En términos relativos al PIB, las exportaciones manufactureras han tenido un crecimiento aún más espectacular: después de haber pasado de 0.9% del PIB en 1965 a 3.6% del PIB en 1981, saltaron a 10.2% del PIB en 1993 y a 32.5% del PIB en 2018.⁴

Pero este crecimiento espectacular de las exportaciones no trajo consigo un mayor crecimiento del PIB. Por el contrario, durante los seis sexenios cumplidos de experimentación neoliberal (1983-2018), el PIB apenas creció a una tasa media de 2.3% anual, contra 6.1% anual en el periodo de 1935 a 1982, y el PIB per cápita (PIBpc) apenas creció a una tasa media de 0.7% anual, con un crecimiento acumulado de 30.5% en 36 años, contra un crecimiento

⁴ Cálculos propios con base en INEGI (2019a, 2019b y 2019c).

CUADRO 2. Crecimiento económico por sexenios presidenciales y estrategias de desarrollo

Sexenios presidenciales	Producto interno bruto		Producto interno por habitante	
	Crecimiento sexenal (%)	TMC ^a anual (%)	Crecimiento sexenal (%)	TMC ^a anual (%)
<i>Estrategia de desarrollo liderado por el Estado</i>				
1935-1940	30.10	4.48	14.28	2.25
1941-1946	42.90	6.13	25.74	3.89
1947-1952	39.86	5.75	19.91	3.07
1953-1958	44.85	6.37	20.54	3.16
1959-1964	47.51	6.69	20.88	3.21
1965-1970	48.75	6.84	22.68	3.47
1971-1976	43.12	6.16	19.39	3
1977-1982	43.11	6.16	21.84	3.35
<i>Variación acumulada</i>				
1935-1982 (%)	1 592.71	6.07	347.99	3.17
<i>Estrategia económica neoliberal</i>				
1983-1988	1.09	0.18	-11.82	-2.08
1989-1994	25.81	3.90	12.08	1.92
1995-2000	23.45	3.40	13	2.06
2001-2006	13.29	2.10	4.74	0.77
2007-2012	13.39	2.12	4.83	0.79
2013-2018	13.98	2.21	7.52	1.22
<i>Variación acumulada</i>				
1983-2018 (%)	127.53	2.31	30.48	0.74

^a TMC = tasa media de crecimiento.

FUENTE: elaboración propia con base en: para PIB, Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico* e INEGI (2019a, 2019b y 2019c), con ensambles en 1989, 2001, 2006 y 2016. Para población, Conapo (2019).

per cápita anual de 3.2% y un acumulado de 348% en los 48 años de la estrategia de desarrollo liderado por el Estado (véase cuadro 2). Más aún, durante el periodo de plena maduración de las reformas neoliberales amarradas en el TLCAN (Calva, 2019a: 191-193), el PIB sólo creció a una tasa media de 2.5% anual durante el periodo de 1994 a 2018, y el PIBpc, a una tasa media de 1.2% anual.

A primera vista, parece algo paradójico. Durante una conferencia dictada en México, Paul Krugman (Hernández, 2013) observó: “Hay algo que no está haciendo finalmente clic, y es como un misterio. La economía mexicana se ha liberalizado y tiene un gran incremento de sus exportaciones pero no

crece”. Mirando de cerca el fenómeno, la paradoja se despeja: lo que no ha hecho clic son los encadenamientos productivos. El crecimiento de las exportaciones manufactureras ha ido acompañado del crecimiento acelerado del componente importado de estas exportaciones. En un minucioso análisis cuantitativo, Héctor Vázquez Tercero encontró que el componente importado de las exportaciones manufactureras de la industria no maquiladora pasó de 15.3% en 1985, a 38.6% en 1990, a 41.1% en 1995 y a 47.2% en 1999; de modo que la industria manufacturera “no maquiladora” se estaba pareciendo cada vez más a la industria maquiladora (Vázquez Tercero, 2000). Para comparar: el componente importado de las exportaciones de maquiladoras fue de 75.1% en 1985, de 74.4% en 1990 y de 75.2% en 1999 (el resto del valor exportado provino principalmente del valor agregado por la mano de obra mexicana), y en 2006 el componente importado de las exportaciones de maquiladoras fue de 77.4% (INEGI, 2018a). En 2007 el INEGI suspendió la estadística especial de la industria maquiladora,⁵ que fue subsumida en el concepto de Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Immex),⁶ cuyas estadísticas indican que el componente importado de las exportaciones manufacturadas de las Immex pasó de 54.2% en 2010 a 59.9% en 2016, lo que muestra igualmente la creciente “maquilización” de la industria manufacturera de exportación (INEGI, 2018b y 2018c).

Como resultado, se han roto eslabones completos de las cadenas productivas y las exportaciones manufactureras han reducido progresivamente su

⁵ Hasta principios de los años noventa los flujos externos de bienes de capital, insumos y productos finales de las maquiladoras no se incluían en las cuentas de comercio exterior; la actividad maquiladora figuraba 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 FMI 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).

⁶ El 1º de noviembre de 2006 se publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, 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”.

efecto de arrastre sobre la industria nacional, aumentando en cambio sus efectos multiplicadores sobre la producción, la inversión y el empleo fuera del país. De hecho, las exportaciones se han concentrado en unas cuantas industrias y empresas. Como insistentemente han observado destacados especialistas, “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).

Mientras tanto, numerosas industrias que producen para el mercado interno han visto seriamente deterioradas sus capacidades de acumulación, tecnificación y expansión y, en algunos casos, incluso de simple sobrevivencia, al enfrentar la concurrencia de mercancías importadas ante las cuales están en desventaja no sólo por las asimetrías tecnológicas, sino, sobre todo, por las brechas en políticas industriales y, por si fuera poco, por la casi crónica sobrevaluación de nuestra moneda (Calva, 2000 y 2018).

Así, nada hay de “misterioso” en el pobre crecimiento del PIB bajo la estrategia neoliberal: con un sector industrial exportador convertido en gran medida en economía de enclave, crecientemente desvinculado del resto de la economía nacional, y un sector industrial orientado al mercado interno, golpeado por la apertura comercial a ultranza y la casi crónica sobrevaluación del tipo de cambio, además de la desventaja competitiva derivada del achicamiento de la política industrial, no resulta extraño que el crecimiento espectacular de las exportaciones manufactureras haya marchado a contrapelo del decepcionante crecimiento de la economía nacional.

De igual modo, el “incremento de la productividad en poco tiempo”, con el que soñó la tecnocracia, resultó ser un *sueño guajiro*. Durante los seis sexenios cumplidos de “modernización” neoliberal, la productividad laboral en el conjunto de la economía apenas alcanzó una tasa media de 0.9% anual durante el periodo de 1983 a 2018; mientras que bajo la estrategia de desarrollo liderado por el Estado, la productividad agregada del trabajo creció a una tasa media de 3% anual durante el periodo de 1935 a 1982. En el sector primario, las tasas medias de crecimiento de la productividad laboral fueron de 0.7% anual bajo la estrategia neoliberal (1983-2018) y de 2.6% bajo la estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado (1935-1982); en el sector industrial —incluyendo manufacturas, minería, electricidad, etc.— las tasas medias de crecimiento de la productividad del trabajo fueron de 0.6% anual bajo la estrategia neoliberal (1983-2018),

CUADRO 3. *Índices de productividad por sectores económicos (1988 = 100)
resultados por estrategias de desarrollo*

Año	Total	Sector primario	Sector industrias	Sector servicios
	<i>Estrategia de desarrollo liderado por el Estado</i>			
1934	24	30.5	21.5	57
1940	29.9	29.9	32.6	72.4
1946	34.9	35.3	37.4	64.5
1952	39.7	40.8	44.5	70.1
1958	47.8	51.1	48.5	82.1
1964	60.8	62.5	31.2	88.6
1970	79	81.2	75	95.3
1976	87.7	91.8	77.4	105.3
1982	101.3	105.2	94	101.7
TMCA	3.04	2.61	3.12	1.21
1935-1982	<i>Estrategia económica neoliberal</i>			
1988	100	100	100	100
1994	107.5	109.4	103.5	103.6
2000	115.7	121.7	106.4	114.1
2006	122.4	121.2	112.2	122.6
2012	131.5	125.7	119	133.9
2018	138.2	134.1	117.9	159.6
TMCA	0.87	0.68	0.63	1.26
1983-2018				

FUENTE: elaboración propia con base en Nafinsa (1978) para el periodo de 1934 a 1959; Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico* para el periodo de 1960 a 1979, y para el periodo de 1980 a 2018, INEGI (2019a, 2019b y 2019c), con ensambles en 1988, 1993 y 2016.

contra 3.1% anual bajo la estrategia de desarrollo liderado por el Estado (1935-1982). Sólo en el sector servicios, las tasas anuales de crecimiento de la productividad laboral han sido similares: 1.26% bajo el neoliberalismo y 1.21% bajo la estrategia económica previa.

Más aún, incluso en el sector manufacturero donde se esperaba el más “acelerado incremento de la productividad”, los resultados no han corres-

pondido a las expectativas: durante el periodo de 1935 a 1982, la productividad del trabajo en la industria manufacturera creció a una tasa media de 3.1% anual, mientras que en el lapso de 1983 a 2018 la productividad laboral manufacturera apenas creció a una tasa de 1.8% anual.⁷ Sin duda, algunas ramas y empresas manufactureras han logrado elevar su productividad a ritmos acelerados bajo el neoliberalismo, pero lo relevante es que en el conjunto de la industria manufacturera los resultados efectivos del neoliberalismo difieren de sus promesas.

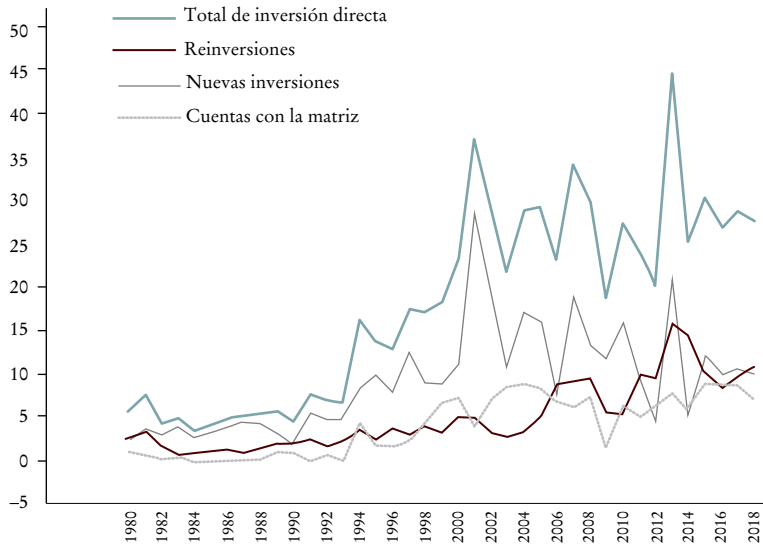
Los pobres resultados de la estrategia neoliberal en el frente de la productividad reflejan los obstáculos que la reconversión tecnológica de la gran mayoría de las empresas encontró bajo la estrategia neoliberal, los cuales se manifiestan en el comportamiento de la inversión fija bruta (IFB). Después de casi tres décadas de “modernización” guiada por la mano invisible del mercado, la IFBpc es casi la misma que teníamos en 1982: su crecimiento fue de apenas 0.8% anual durante el periodo de 1983 a 2018; mientras que bajo la estrategia de desarrollo liderado por el Estado, la IFBpc creció a una tasa media de 6% anual (*vid infra*).

Paradójicamente, durante el periodo de operación de la estrategia económica neoliberal afluyó a México un torrente de inversión extranjera directa (IED) por 551 827.7 millones de dólares, de los cuales 268 786 millones fueron nuevas inversiones (véase gráfica 1). Pero esta nueva IED llegó principalmente a adquirir activos nacionales ya existentes, y sólo en menor proporción a fundar nuevas empresas y ampliar capacidad instalada (Vidal, 2001 y 2018; CEPAL, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015).

En consecuencia, la enorme afluencia de IED durante el periodo de operación de la estrategia neoliberal configuró una típica relación de sustitución de ahorro interno por externo, en vez de una relación de complementariedad: el capital extranjero desplaza al capital nacional, en vez de incrementar la inversión física agregada. No es algo insólito: numerosos países en desarrollo sometidos a las liberalizaciones del Consenso de Washington han mostrado esta relación de sustitución, como lo ha reconocido el FMI: “Se han encontrado pruebas empíricas de que existe una relación negativa entre ahorro interno y ahorro externo en ciertas regiones en desarrollo. Algunos estudios sugieren que la afluencia de capitales a los principales

⁷ Cálculos propios con base en Nafinsa (1978); Banco de México, *Acervo histórico*; INEGI (2019a, 2019b y 2019c).

GRÁFICA 1. *Inversión extranjera directa en México, flujos anuales en miles de millones de dólares*



FUENTE: elaboración propia con base en Banco de México (2019a), consultado el 27 de mayo de 2019.

países latinoamericanos en promedio ha reducido los coeficientes nacionales de ahorro” (FMI, 1995: 82). En efecto, mientras el coeficiente de ahorro interno bruto había pasado de 8.29% del PIB en el bienio 1939-1940, a 15.5% del PIB en el sexenio 1959-1964 y a 20.7% del PIB en el sexenio 1977-1982, este coeficiente prácticamente se estancó bajo la estrategia neoliberal, representando apenas 19.9% del PIB en el sexenio 2013-2018.

De esta manera, el círculo virtuoso entre el crecimiento económico acelerado (a una tasa media de 6.1% anual en el periodo 1935-1982) y la elevación consistente del coeficiente de inversión fija bruta (que pasó de 6.2% del PIB en el bienio 1939-1940 a 15.4% del PIB en el sexenio 1958-1964, y a 22.7% en el sexenio 1977-1982) se perdió por completo bajo la estrategia económica neoliberal. El coeficiente de inversión fija bruta cayó a 18.6% del PIB en el sexenio 1984-1989, apenas subió a 19.5% del PIB en el sexenio 1995-2000, alcanzando su punto más alto de 22.2% del PIB en el sexenio 2007-2012, para descender a 22% del PIB durante el último sexenio 2013-2018 (véase cuadro 4).

CUADRO 4. *Crecimiento de la inversión fija bruta (IFB) por sexenios y por estrategias de desarrollo*

<i>Sexenios presidenciales</i>	<i>IFB total</i>		<i>IFB por habitante</i>		<i>Coefficientes de IFB</i>	<i>Coefficientes de ahorro interno</i>
	<i>Crecimiento sexenal (%)</i>	<i>TMC^a anual (%)</i>	<i>Crecimiento sexenal (%)</i>	<i>TMC^a anual (%)</i>	<i>Porcentaje del PIB</i>	<i>Porcentaje del PIB</i>
<i>Estrategia de desarrollo liderado por el Estado</i>						
1935-1940 ^a	n. d.	30.56	n. d.	27.83	6.23	8.29
1941-1946	184.88	16.88	124.29	14.41	7.49	7.77
1947-1952	47.02	6.63	26.05	3.93	12.60	11.77
1953-1958	33.60	4.95	11.17	1.78	16.20	14.92
1959-1964	66.11	8.83	36.12	5.27	15.42	15.52
1965-1970	69.33	9.18	39.65	5.72	18.01	18.01
1971-1976	49.91	6.98	25.05	3.80	19.52	18.12
1977-1982	43.61	6.22	22.26	3.41	22.69	20.71
<i>Variación acumulada</i>						
1935-1982 (%)	2 931.50	8.26	1 067.53	6.03		
<i>Estrategia económica neoliberal</i>						
1983-1988	-23.29	-4.32	-33.09	-6.48	18.61	21.91
1989-1994	55.49	7.63	38.52	5.58	18.60	17.68
1995-2000	32.30	4.78	21.09	3.24	19.48	21.35
2001-2006	18.72	2.90	9.75	1.56	20.90	21.10
2007-2012	15.48	2.43	-2.95	-0.50	22.18	20.43
2013-2018	5.69	0.93	-0.30	-0.05	21.99	19.91
<i>Variación acumulada</i>						
1983-2018 (%)	128.64	2.32	31.12	0.76		

^a Para la inversión fija bruta, la serie comienza en 1939; por ello sólo se indica el crecimiento anual 1939-1940.

FUENTE: elaboración propia con base en: para el periodo de 1939 a 1979, Banco de México, *Indicadores económicos. Acervo histórico*, y para el periodo de 1980 a 2018, INEGI (2019a, 2019b y 2019c). Con ensambles en 1980, 1989, 2001, 2006 y 2016. Para población, Conapo (2019).

En consecuencia, el crecimiento económico apenas alcanzó 2.3% anual durante el periodo neoliberal.

Para colmo, incluso en el sector de la economía donde la tecnocracia neoliberal esperaba los mayores crecimientos del PIB —la industria manufacturera— la realidad difiere del sueño. Durante el periodo de 1983 a 2018,

el PIB manufacturero sólo creció a una tasa media de 2.2% anual; mientras que bajo la estrategia de desarrollo liderado por el Estado (1935-1982) el PIB manufacturero había crecido a una tasa media de 6.7% anual.⁸ Un análisis por divisiones industriales para el cual se dispone de información desde 1950 arroja los siguientes resultados: el PIB manufacturero creció a una tasa media de 6.8% anual durante el periodo de 1951 a 1982, con la particularidad de que casi todas las divisiones industriales se expandieron a tasas superiores a 5% anual (excepto dos que “sólo” crecieron a tasas anuales de 4.6 y 4.9%). En contraste, durante el periodo de operación de la estrategia económica neoliberal, casi todas las divisiones industriales crecieron a tasas inferiores a 3% anual, excepto una: la división industrial de maquinaria y equipo, que logró crecer a una tasa media de 3.8% anual en el periodo de 1983 a 2018, pero esta misma división industrial había crecido a una tasa media de 9.3% anual en el periodo de 1951 a 1982 bajo la estrategia de desarrollo liderado por el Estado. Ciertamente, algunas ramas específicas de la industria manufacturera han tenido crecimientos significativos con la estrategia económica neoliberal. Pero lo realmente relevante para una nación son los resultados agregados.

La razón estratégica del decepcionante desempeño de la economía mexicana bajo la ortodoxia económica neoliberal 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, y justifican las intervenciones gubernamentales: Schumpeter, 1997; Reinert, 2007; Chang, 2004; Rodrik, 2011), están fuera de la visión neoliberal. Como señaló Krugman (1986) hace ya más de tres décadas: “El modelo idealizado en que se basa la defensa clásica del libre comercio ha dejado de ser útil. El mundo es más complejo y no hay duda de que las complejidades plantean, en principio, la posibilidad de una política comercial o industrial activa y exitosa”. Por si fuera poco, la importancia crucial de las políticas macroeconómicas activas (monetaria, fiscal y cambiaria) en el crecimiento sostenido del producto nacional y del empleo también está fuera de la visión neoliberal.

⁸ Cálculos propios con base en INEGI (2015), Nafinsa (1978) e INEGI (2019a).

No es extraño, por esto, que la perseverante aplicación en México de una estrategia económica apegada al fundamentalismo de mercado no haya traído buenos resultados: la prosperidad ofrecida por la tecnocracia neoliberal jamás llegó, ni siquiera durante el periodo de plena consolidación de las reformas neoliberales.

II. EFECTOS DEL NEOLIBERALISMO EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO, EL EMPLEO Y EL BIENESTAR SOCIAL

Debido al pobre crecimiento de la economía mexicana durante seis sexenios de experimentación neoliberal, cabe examinar ahora el segundo criterio sugerido por Williamson para evaluar el éxito de la estrategia apegada a las prescripciones del Consenso de Washington: ¿se observó durante estos 36 años una mejora en la distribución del ingreso? No: la estrategia neoliberal no sólo ha traído consigo una mayor inequidad en la distribución del ingreso, sino también un grave deterioro del bienestar de la gran mayoría de los mexicanos.

Para empezar, durante los seis sexenios cumplidos de experimentación neoliberal se observó una severa degradación en la distribución funcional del ingreso. Bajo la estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado, la participación de los salarios en el ingreso nacional disponible (IND) había pasado de 26.3% del IND en el periodo de 1951 a 1958 (Ortiz Mena, 1998), a 35.5% en el periodo de 1960 a 1969, y a 41.6% del IND durante el periodo de 1970 a 1982. Pero esta tendencia hacia una mejor distribución funcional del ingreso se invirtió bajo la estrategia neoliberal: la participación de los salarios en el IND descendió hasta 34.2% del IND en el periodo de 1983 a 1989 y hasta 31.3% del IND en el periodo de 2010 a 2017 (último dato disponible). Al cercenarse brutalmente su participación en la riqueza efectivamente generada, los asalariados de México tuvieron una pérdida acumulada de 2 032 584 millones de dólares durante los 35 años que van de 1983 a 2017 (véase cuadro 5).

Este desastre distributivo fue el resultado de un típico mecanismo de tijera: de un lado, el decepcionante crecimiento del PIB observado bajo la estrategia neoliberal trajo consigo una insuficiente generación de puestos de trabajo remunerados para las nuevas generaciones de jóvenes, de manera que el exceso de oferta de trabajo presionó los salarios a la baja por obra de

CUADRO 5. *Participación de los salarios en el ingreso nacional disponible (IND) y pérdida de los asalariados: 1983-2017.*
(Valores absolutos a precios constantes de 2015)

Año	IND (millones de pesos)	Remuneración de asalariados			Pérdida de los asalariados por disminución de su participación en el IND	
		Observada en Cuentas Nacionales de México		Según promedio histórico 1970-1982 ^a	Millones de pesos	Millones de dólares
		Porcentaje del IND	Millones de pesos			
1983	5 691 135	35.72	2 032 639	2 367 512	334 873	10 959
1988	6 328 951	34.66	2 193 725	2 632 844	439 119	19 302
1994	8 211 570	39.81	3 269 005	3 416 013	147 008	9 908
1995	7 404 889	36.42	2 697 143	3 080 434	383 291	18 410
2000	10 096 742	35.09	3 543 215	4 200 245	657 029	45 238
2006	13 683 777	30.80	4 214 069	5 692 451	1 478 382	109 822
2012	15 140 374	30.67	4 643 514	6 298 396	1 654 881	120 010
2016	15 941 548	32.08	5 113 297	6 631 684	1 518 387	83 884
2017	16 152 152	31.37	5 067 090	6 719 295	1 652 205	95 265
Pérdida acumulada de los asalariados: 1983-2017 ^b					31 344 309	2 032 584

^a 41.6% del ingreso nacional disponible.

^b Es la suma de la pérdida de los asalariados en todos los años comprendidos en el periodo de 1983 a 2017. Por razones de espacio se han eliminado en esta presentación los años saltados.

FUENTE: elaboración propia con base en: para IND, remuneraciones de asalariados y deflactor del PIB, periodo de 1980 a 1987, INEGI (2019a); para 1988-2001, INEGI (2019b), y para 2004-2017, PIB de INEGI (2019c). Para tipo de cambio, Banco de México (2019a), y para deflactor del dólar, FMI (2019b).

la mano invisible del mercado. La otra hoja de la tijera fue la mano muy visible de la política salarial que utilizó los bajos incrementos salariales nominales como instrumento antiinflacionario y como factor de competitividad internacional.

De manera puntual, durante el sexenio de 1983 a 1988 —de acuerdo con las cifras del Sistema de Cuentas Nacionales de México Base 1980 (INEGI, 2019a)— en el conjunto de la economía mexicana sólo se generaron 508 000 empleos remunerados, o sea 85 000 empleos por año a causa del casi nulo crecimiento económico (0.2% anual). Pero durante ese sexenio cada año se requerían poco menos de un millón de nuevos empleos remunerados para

los jóvenes demandantes de empleo (descontando las vacantes dejadas por trabajadores fallecidos o retirados), de manera que 5.3 millones de mexicanos disponibles no encontraron puestos de trabajo remunerados en nuestro país.⁹ Durante el periodo de 1989 a 2004 —de acuerdo con las cifras del Sistema de Cuentas Nacionales de México Base 1993 (INEGI, 2019b)— sólo se generaron 8.1 millones de empleos remunerados, o sea 507 000 empleos por año; pero cada año se requerían poco más de 1.2 millones de nuevos empleos para los jóvenes, de manera que otros 11.2 millones de jóvenes no encontraron ocupaciones remuneradas en nuestro país. Finalmente, durante el periodo de 2005 a 2017 —de acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales de México Base 2013 (INEGI, 2019c)— en el conjunto de la economía mexicana sólo se crearon 6.2 millones de puestos de trabajo remunerados, o sea 478 000 por año, pero cada año se requerían poco menos de 1.4 millones de nuevos empleos remunerados para los jóvenes, de modo que otros 11.8 millones de mexicanos no encontraron empleos remunerados en nuestro país.

La razón es sencilla: la demanda de nuevos empleos remunerados por los jóvenes (descontando los empleos que dejan libres los trabajadores fallecidos y retirados) creció a una tasa de cuando menos 3.1% anual, debido a las tasas de crecimiento demográfico observadas desde mediados de los años sesenta hasta los años noventa, sumadas a la creciente participación de las mujeres en el mercado laboral (véase nota 9). Pero bajo la estrategia económica neoliberal, el PIB sólo creció a una tasa media de 2.3% anual durante el periodo de 1983 a 2017, y la generación de nuevos empleos remunerados apenas creció a una tasa media de 1.4% anual, puesto que la productividad del trabajo creció 0.9% anual (véase cuadro 3). Son resultados dramáticamente inferiores a los observados bajo la estrategia económica de desarrollo liderado por el Estado, cuando la productividad laboral creció a una tasa media de 3% anual, y el PIB creció a una tasa media de 6.1% anual.

De hecho, durante el periodo de 1983 a 2018 sólo se crearon alrededor de 14.7 millones de empleos formales,¹⁰ es decir, alrededor de la tercera parte de los empleos formales que debieron haberse creado para satisfacer los

⁹ Estimaciones propias con base en las series históricas de jóvenes que cada año cumplen 18 años y 24 años, la población económicamente activa observada y potencial (que incluye los desempleados encubiertos: *vid infra*), las tasas de defunciones por grupos de edad y una estimación de retirados por edad. Las fuentes principales son: INEGI (2015), Conapo (2019) e INEGI (2019d), serie histórica desde 2000 a 2019.

¹⁰ Cálculos propios con base en INEGI (2015) y Peña Nieto (2018).

requerimientos de empleo digno de las nuevas generaciones. Como contraparte —de acuerdo con la Encuesta de Ocupación y Empleo del INEGI, del cuarto trimestre de 2018—, 32 millones de mexicanos, que representan 56.6% de la población económicamente activa, se ubican en el empleo informal, caracterizado por su precariedad, sus bajas retribuciones y su carencia de prestaciones, incluida la seguridad social. Además, ha crecido el desempleo encubierto: 5.7 millones de mexicanos que “no buscan empleo porque no tienen esperanza de conseguirlo, pero se declaran en disponibilidad de trabajar” (INEGI, 2019d), además de 2.5 millones de mexicanos que se ubican en el desempleo abierto: buscan activamente trabajo, pero no lo encuentran.

Desde luego, la precarización laboral y la desesperanza del desempleo encubierto han ocurrido a pesar de la válvula de escape de la emigración de trabajadores mexicanos al extranjero: de acuerdo con el Consejo Nacional de Población, durante el periodo de 1983 a 2018 el saldo migratorio de nuestro país fue negativo en 10 940 562 personas, 303 904 por año (Conapo, 2019).

Al abarrotamiento de los mercados de trabajo se sumó la mano negra de la política salarial pauperizadora. Durante los primeros 34 años de experimentación neoliberal, los incrementos nominales del salario mínimo general —que se deciden en diciembre y entran en vigor al principio del año siguiente— fueron fijados con una tasa igual a la de la inflación proyectada, con el fin de que sirvieran como precio guía de las expectativas inflacionarias.¹¹

¹¹ El argumento que sustentó esta política salarial antiobrera, desde el primer programa económico neoliberal (Programa Inmediato de Reordenación Económica, diciembre de 1982), afirma que los aumentos salariales superiores a la inflación esperada provocan presiones inflacionarias que acaban deteriorando aún más el poder adquisitivo del salario. El carácter espurio del argumento había sido previamente probado por nuestra experiencia histórico-económica: durante la época del desarrollo estabilizador (1959-1970) los incrementos nominales del salario mínimo fueron de 9% en promedio anual, superiores a la tasa de inflación observada, que fue de 2.5% en promedio anual. Además, la tasa de incremento del salario mínimo real, de 6.5% anual durante este lapso, resultó también superior a la tasa de incremento de la productividad del trabajo, la cual creció a una tasa de 4.7% anual durante este periodo. Sin embargo, los incrementos salariales a tasas mayores que la suma de las tasas de inflación y de incremento de la productividad jamás desencadenaron una escalada inflacionaria. No fue algo casual, primero porque entre los propósitos “honestamente postulados y congruentemente aplicados” del desarrollo estabilizador figuraron precisamente los siguientes: “aumentar los salarios reales” y “mejorar la participación de los asalariados en el ingreso nacional disponible” (Ortiz Mena, 1969). En congruencia con este objetivo dual, los aumentos salariales debían precisamente superar los incrementos agregados de los precios y la productividad, con el fin de lograr la mejora en la distribución funcional del ingreso, como efectivamente ocurrió. Desde luego, para que esta mejora en la distribución del ingreso fuera factible se requería un acuerdo social, que operaba en forma de compromiso tácito (e inducido por los precios regulados de bienes y servicios guía) de no trasladar a los precios de los productos los incrementos reales de los salarios.

Pero como las tasas de inflación realmente observadas fueron casi siempre mayores que las tasas de inflación proyectadas, se provocó un drástico deterioro del salario real. De esta manera, durante el periodo entre 1983 y 2016 los salarios mínimos generales perdieron 69.8% de su poder de compra (*vid infra*).

En diciembre de 2016, para iniciar una recuperación muy gradualista del poder adquisitivo del salario mínimo general (SMG), previamente consensuada con la patronal (Coparmex), se acordó un incremento nominal del SMG de 3.9%, igual a la inflación proyectada, que sería aplicado a partir de enero de 2017; adicionalmente se acordó un incremento de cuatro pesos diarios (es decir, menos de un cuarto de dólar) como “monto independiente de recuperación” (MIR), a aplicarse desde diciembre de 2016 (Conasami, 2019). Sin embargo, este monto extra (MIR) no se otorgó a los salarios mínimos profesionales (SMP) —de choferes, secretarías, carpinteros, peluqueros, etc.—, que sólo recibieron el incremento de 3.9% anual, remplazando así los SMG como guía de las expectativas inflacionarias. En 2018 se repitió la fórmula: un incremento nominal de 3.9%, igual a la inflación proyectada, más un MIR de cinco pesos aplicable sólo a los SMG y no a los SMP.

No obstante los irrisorios MIR, el salario mínimo general se ubica muy por debajo de la línea de pobreza: para 2018 fue fijado en 88.36 pesos diarios (incluyendo el MIR) para el área geográfica única (o sea 2484.40 pesos mensuales), lo que significó un ingreso mensual por familia típica (de cuatro miembros) muy inferior a la línea de bienestar, que de acuerdo con el Coneval (2019) fue de 2983.02 pesos mensuales por persona en el medio urbano, o sea 11932.1 pesos por familia. Peor aún: el salario mínimo se encuentra debajo de la línea de bienestar mínimo del Coneval, definido como el “valor monetario” mensual “de una canasta alimentaria básica”, que fue de 1482.2 pesos por persona en el medio urbano, o sea 5928.8 pesos mensuales por familia típica de cuatro personas.

Además, puesto que las tasas de incremento nominal de los salarios mínimos han sido utilizadas como guía para las negociaciones salariales de los trabajadores con contrato colectivo de trabajo, la política contraccionista del salario mínimo arrastró a la baja a los demás salarios de la economía. Así, los salarios contractuales promedio de las ramas de jurisdicción federal sufrieron un deterioro real de 64.1% durante el periodo de 1983 a 2018, y lo mismo ocurrió con los salarios reales de la industria de la construcción, que se redujeron 61.7% durante los seis sexenios de experimentación neoliberal (véase cuadro 6).

CUADRO 6. *Salarios reales en México, pesos constantes de 2015^a*

Año	Mínimos	Contractuales	Manufactureros	Construcción
1982	238.32	377.25	926.92	505.61
1983	194.30	268.28	697.71	381.71
1988	126.68	215.42	506.65	230.70
1989	127.65	223.26	591.83	260.71
1993	102.04	203.85	720.97	310.94
1994	101.65	199.88	735.01	306.13
2000	71.34	139.56	574.20	203.06
2001	71.73	143.07	613.71	204.34
2006	71.24	142.24	624.86	228.13
2007	70.89	142.02	628.59	232.64
2012	68.13	137.09	573.72	216.04
2013	67.88	136.68	565.11	211.45
2016	72.05	141.85	594.23	206.35
2017	73.54	137.19	568.85	196.30
2018	75.51	135.52	566.28	193.49
<i>Variaciones porcentuales acumuladas</i>				
1983-2016	-69.77	-32.40	-35.89	-59.19
1983-2018	-68.31	-64.08	-38.91	-61.73

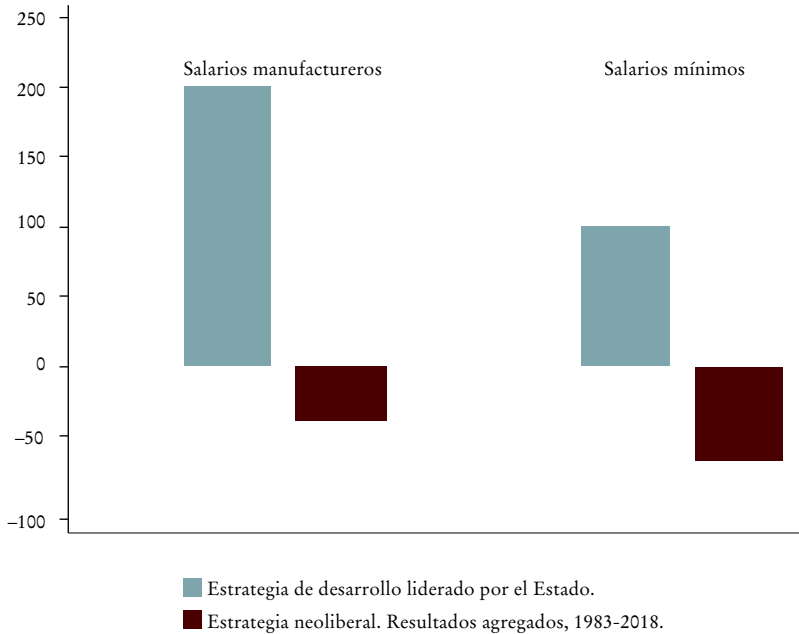
^a Deflactados con el índice de precios de la canasta básica.

FUENTE: elaboración propia con base en: para el periodo de 1982 a 1986, Carlos Salinas de Gortari, *Sexto Informe de Gobierno. Anexo estadístico*, 1994; 1987-1989, Ernesto Zedillo, *Tercer Informe de Gobierno*, 1997; 1990-1993, Felipe Calderón, *Sexto Informe de Gobierno*, 2012; 1994-2017, STPS (2019), y para 2018, Banco de México (2019b). Para deflactor, índice de precios de la canasta básica INEGI (2015) e INEGI (2019a, 2019b y 2019c).

Más aún, en el sector de la economía en el que la tecnocracia neoliberal esperaba una elevación significativa y sostenida de los salarios reales, la bonanza jamás llegó. Los obreros manufactureros, que habían visto incrementar el poder adquisitivo de sus salarios en un respetable 201.7% durante el periodo de operación de la estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado, sufrieron un brutal deterioro de su bienestar bajo la estrategia neoliberal: perdieron 38.9% del poder de compra de sus salarios (véase gráfica 2).

Como resultado salarial agregado de la estrategia económica neoliberal, durante el cuarto trimestre de 2018, el 66.4% de los trabajadores subordinados y remunerados con ingreso especificado, o sea 24 535 112 trabajadores (INEGI, 2019d), ganaron entre menos de uno y tres salarios mínimos (7 453.2 pesos mensuales), lo que representa para los hogares de estos trabajadores un ingreso mensual muy por debajo de la línea de la pobreza. Desde luego,

GRÁFICA 2. Poder adquisitivo de los salarios mínimos y manufactureros, variaciones porcentuales acumuladas



FUENTE: elaboración propia con base en: Lawrence (1986), para los salarios medios nacionales de la industria manufacturera en el periodo de 1939 a 1979; para el periodo de 1979 a 1994 con base en los informes de gobierno de Carlos Salinas de Gortari, *Sexto Informe de Gobierno. Anexo estadístico*, 1994, y Ernesto Zedillo, *Sexto Informe de Gobierno. Anexo estadístico* (1998), y para 1994-2017, STPS (2019). Para salarios manufactureros 2018 dato calculado con la variación de los salarios contractuales manufactureros tomado de Banco de México (2019b). Para salario mínimo 1934-1993 con base en INEGI (2015); para 1994-2018 con base en STPS (2019). Para deflactor, Banco de México (1981); para 1980-2018, Índice de Precios de la Canasta Básica, INEGI (2015) e INEGI (2019a, 2019b y 2019c).

esta pobreza salarial de casi 25 millones de trabajadores es violatoria del artículo 123 constitucional que establece: “Los salarios mínimos deben ser suficientes para satisfacer las necesidades normales de un jefe de familia en el orden material, social y cultural”.

Por último —en orden, pero no en importancia—, en el campo mexicano la estrategia económica neoliberal tampoco ha traído consigo mejores ingresos para millones de familias campesinas. Por el contrario, durante el periodo de 1983 a 2018 los productores de maíz perdieron 53.2% de su poder adquisitivo por tonelada de grano; los productores de frijol perdieron 34.1%; los

productores de soya, 42.3%, etc., con el consiguiente efecto negativo sobre sus niveles de bienestar.¹²

En consecuencia, el neoliberalismo económico ha resultado ser una eficiente fábrica de pobres. Cabe recordar que durante los años de operación de la estrategia económica de desarrollo liderado por el Estado, la pobreza se había reducido significativamente. De acuerdo con el más destacado especialista en la materia, Julio Boltvinik (1995: 49), la proporción de mexicanos pobres disminuyó de 77.5% en 1963 a 48.5% en 1981, magnitudes *grosso modo* coincidentes con las estimadas por el Programa Nacional de Solidaridad, según el cual la proporción de mexicanos bajo la línea de la pobreza, que en 1960 era de 76.9%, descendió hasta 45% en 1981 (Pronasol, 1990).

Pero estos logros en reducción de la pobreza bajo la estrategia económica de desarrollo liderado por el Estado fueron revertidos bajo la estrategia económica neoliberal. De acuerdo con las cifras de Boltvinik, la pobreza de ingresos se incrementó desde 48.5% de la población en 1981, que en números absolutos fueron 33.8 millones de pobres, hasta 67.1 millones de pobres en 1994 y 79 millones en 1996 (a causa de la crisis de 1995); disminuyó a 74 millones en 2000 y volvió a aumentar hasta 82 millones en 2010 y 91 millones en 2014 (Boltvinik, 2018: 250). En suma, bajo la estrategia neoliberal, el número de mexicanos en pobreza de ingresos aumentó en más de 50 millones, al pasar de 48.5% de la población en 1981 a 76% de la población en 2014.¹³

Sin embargo, a algunos mexicanos les ha ido bastante bien con la estrategia neoliberal. En 1987, cuando la revista *Forbes* publicó por segunda vez su lista de “billonarios” en dólares (con fortunas de mil millones de dólares o más), México apareció con un “billonario” (la familia Garza Sada, con mil millones de dólares exactos); en 1993 México tenía dos “billonarios” en dólares con una fortuna agregada de 6.6 miles de millones de dólares; pero en 2018 México figuró en *Forbes* con 16 “billonarios”, cuya fortuna agregada ascendió a 139.6 miles de millones de dólares (Medina, 2018: 1-8).

¹² Cálculos propios con base en Sagarpa (2019a) para precios medios rurales; para subsidio equivalente por tonelada de grano otorgado por Procampo, actualmente Proagro, se calculó con base en las cuotas de apoyos reportadas por Procampo y Proagro (Peña Nieto, 2018), y los rendimientos medios por hectárea reportados por Sagarpa (2019b). Y para deflactor, índice nacional de precios al consumidor, INEGI, Banco de Información Estadística, base de datos en línea. Consultado el 22 de mayo de 2019 en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bic/>

¹³ En 2016, el INEGI cambió radicalmente la metodología de la Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares (ENIGH), de manera que sus resultados no sólo no son comparables con la serie de las ENIGH 1992-2014, sino además son muy cuestionables (Boltvinik, 2018: 252-262).

En suma, la estrategia neoliberal aplicada en México no pasa la prueba del éxito desde la perspectiva del crecimiento económico y tampoco la pasa desde la óptica de la reducción de la desigualdad.

III. LA TRAMPA DE LA ESTRATEGIA NEOLIBERAL EN MÉXICO Y LA ESTRATEGIA HETERODOXA DE DESARROLLO DE CHINA

De manera casi simultánea, México y China comenzaron la orientación de sus economías hacia los mercados externos, pero lo hicieron con estrategias radicalmente distintas: China lo hizo mediante una estrategia de desarrollo liderada por el Estado (denominada por los chinos “economía de mercado socialista”), que fue instrumentada a partir de 1979 mediante sucesivas reformas iniciadas por Deng Xiaoping. México, en cambio, lo hizo mediante una estrategia neoliberal, basada en los dogmas del fundamentalismo de mercado (denominada “estrategia del cambio estructural”), que fue instrumentada a partir de 1983 por el gobierno de Miguel de la Madrid y mantenida hasta el presente.

Los resultados de ambas estrategias han sido diametralmente opuestos. En 1982 la economía mexicana era más grande que la china: el PIB de México ascendía a 1 084 333 millones de dólares estadounidenses (mdd) a precios constantes de 2015 corregidos a paridad de poder adquisitivo (PPP), mientras que el PIB de China ascendía a 872 265 mdd PPP de 2015. Unos 36 años después, el PIB de China alcanzó 24 008 728 mdd PPP de 2015, mientras que el PIB de México apenas ascendió a 2 442 491 mdd PPP de 2015 (véase cuadro 7). Después de haber sido en 1982 la décima economía del planeta, como por arte de magia la República Popular China se convirtió en la primera potencia económica del mundo (si el PIB se mide en dólares corregidos a paridades de poder adquisitivo), superando a los Estados Unidos, cuyo PIB en 2018 fue de 19 344 110 mdd PPP de 2015. En contraste, México cayó del noveno lugar que ocupaba en 1982, al onceavo lugar en 2018.

¿Qué hizo la diferencia posible? La clave para entender este fenómeno radica en las distintas estrategias nacionales de desarrollo e inserción en la globalización. México fue globalizado bajo la ortodoxia del fundamentalismo de mercado, mediante el decálogo del Consenso de Washington.

CUADRO 7. *Crecimiento económico de México, China y los Estados Unidos (PIB en millones de dólares PPP de 2015)*

<i>Año</i>	<i>México</i>	<i>China</i>	<i>Estados Unidos</i>
1982	1 084 333	872 265	8 212 823
1990	1 209 275	1 852 440	10 817 236
1995	1 319 104	3 308 107	11 882 865
2000	1 705 416	4 988 528	14 111 389
2005	1 825 242	7 919 117	15 821 985
2010	1 962 890	13 479 937	16 295 717
2015	2 276 869	19 755 972	18 219 300
2018	2 442 491	24 008 728	19 344 110
TMCA 1983-2018	2.28	9.65	2.41

FUENTE: elaboración propia con base en FMI (2019b).

China, en cambio, partiendo de sus propias realidades, diseñó por sí misma su estrategia de desarrollo e inserción en la globalización, manteniendo el control de sus procesos de transformación: no realizó una liberalización comercial unilateral y abrupta, sino que fue abriendo gradual y selectivamente (por regiones e industrias) su comercio exterior; no suprimió sus políticas de fomento económico general y sectorial, sino que las reformó, diversificó y enriqueció en sus sucesivos planes quinquenales; no privatizó a toda costa sus empresas públicas, sino que elevó la eficiencia de sus grandes empresas estratégicas otorgándoles autonomía financiera y de gestión (convirtiéndolas en grandes motores de desarrollo, en torno a los cuales se desarrollaron las empresas privadas); no liberalizó abruptamente su sistema bancario, sino que lo reestructuró, rompiendo su estructura monopólica (sistema de un solo banco) para crear un sistema de múltiples bancos y empresas financieras independientes (que inicialmente fueron en su totalidad de propiedad pública o social), realizando una apertura muy gradualista a los bancos privados nacionales y extranjeros; no liberalizó la inversión extranjera directa, sino que promovió su ingreso hacia ramas económicas seleccionadas (preferentemente mediante asociaciones con empresas nacio-

nales)¹⁴ como parte de su política industrial de diversificación productiva, desarrollo tecnológico, elevación acelerada de la productividad y fomento de las exportaciones (González, 2001 y 2018; Bustelo, 1999; Cornejo, 1999; Vogel, 2011; Masiero y Bonaldo Coelho, 2018).

Además, las políticas macroeconómicas (monetaria, fiscal y cambiaria) de China —a diferencia de México— se han orientado al crecimiento económico sostenido y no a la estabilidad de precios como objetivo prioritario a ultranza (*ergo*, cuando ha sido conveniente para sostener el crecimiento, China ha tolerado inflaciones moderadas, como ocurrió en el periodo de 1990 a 1997, cuando su PIB real creció a una tasa media de 10.5% anual con una inflación media de 10% anual [Calva, 2000:108]). Destaca especialmente la sistemática subvaluación de su tipo de cambio como palanca de la competitividad-precio de sus productos en los mercados internacionales. Para decirlo con Rodrik (2009: 1): un tipo de cambio competitivo “es de facto la forma de política industrial más eficaz que se pueda imaginar”, y China ha sido uno de los países que con mayor audacia, consistencia y éxito han utilizado esta “eficaz forma de política industrial”. En el periodo de 1989 a 2018, China acumuló un superávit comercial de 5 027 767.4 millones de dólares,¹⁵ lo que constituye el indicador estructural más fehaciente de la enorme subvaluación de su moneda. Por el contrario, la sistemática utilización del tipo de cambio como ancla antiinflacionaria en México (desde el Pacto de Solidaridad Económica firmado en 1987 hasta el presente, con excepción del bienio 1995-1996, posterior a la macrodevaluación decembrina de 1994) ha traído consigo la casi crónica sobrevaluación del peso

¹⁴ Ahora Donald Trump acusa a China de robar la tecnología y la propiedad intelectual estadounidenses para favorecer sus exportaciones de productos de alta tecnología hacia los Estados Unidos y abriga la esperanza de que mediante duras políticas comerciales sea posible evitar que China alcance y supere a los Estados Unidos como productor de tecnologías de punta. Pero como ha escrito Adair Turner: “Los trabajadores y gerentes chinos empleados por compañías occidentales aprendieron nuevas técnicas [...] Las empresas conjuntas inevitablemente llevaron a la transferencia de conocimientos a socios locales, y las compañías occidentales los integraron voluntariamente para obtener acceso al inmenso mercado interno de China” (Turner, 2018: 3). “La principal preocupación para los Estados Unidos parece ser la llamada transferencia forzosa de tecnología, es decir, el requisito de que las compañías extranjeras compartan su propiedad intelectual con un ‘socio’ local para tener acceso al mercado chino. Pero éste es un nombre poco apropiado, en el mejor de los casos, porque las compañías que no desean compartir su tecnología siempre pueden optar por no invertir en China” (Gros, 2018: 1). Además, “los gobiernos a los que les preocupa la transferencia de conocimiento tecnológico crítico a los extranjeros son libres, a su vez, de implementar reglas que prohíban a sus empresas invertir en el exterior o restringir las adquisiciones extranjeras en el país” (Rodrik, 2018: 2).

¹⁵ Cálculos propios con base en FMI (2019a y 2019b).

mexicano, de manera que el déficit comercial acumulado durante el periodo de 1989 a 2018 ascendió a 247 981.2 millones de dólares,¹⁶ incluyendo los enormes ingresos petroleros (si se excluye el balance comercial petrolero, como aconsejarían los conocedores de la enfermedad holandesa [Bresser Pereira, 2018], el déficit acumulado ascendería a 594 741.8 millones de dólares),¹⁷ evidenciando así la sobrevaluación crónica de nuestra moneda, con los consiguientes efectos adversos sobre la competitividad y el crecimiento económico (Calva, 2018: 9).

Como resultado de su estrategia hereje al Consenso de Washington, China elevó su PIBpc (en dólares PPP de 2015) 1 912.9% durante el periodo de 1983 a 2018, a una tasa media de 8.7% anual. En contraste, como resultado de su estrategia económica apegada a los dogmas del Consenso de Washington, México sólo consiguió un crecimiento acumulado de 30.8% en su PIBpc durante el periodo de 1983 a 2018. Para México el castigo por la sumisión acrítica al fundamentalismo de mercado; para China el premio a su heterodoxia económica y a su pragmatismo.

Además, el prodigioso crecimiento económico en China fue acompañado de una elevación acelerada del bienestar social. Para empezar, el poder adquisitivo de los salarios se elevó de manera espectacular: los salarios medios reales se incrementaron 1 258.9% durante el periodo de 1983 a 2017; los salarios manufactureros reales crecieron 1 092.9% en ese periodo, y los salarios mínimos, instituidos en 2006, registraron un incremento real de 124.3% en el periodo de 2007 a 2017 (véase cuadro 8).

La transición de China de una economía de bajos salarios a una de salarios medios se aceleró como reacción frente a la Gran Recesión de 2009, que alentó el cambio de un crecimiento basado en las exportaciones hacia “un crecimiento más sostenible e inclusivo”, basado en un mayor consumo doméstico (Maiza y Bustillo, 2016: 18).¹⁸ De hecho, el desarrollo futuro de China depende en mucho del éxito que logre en transitar hacia una economía más centrada en el mercado interno.¹⁹

¹⁶ Cálculos propios con base en FMI (2019a y 2019b).

¹⁷ Cálculos propios con base en Maiza y Bustillo (2016) y Pemex (2019).

¹⁸ “Para que el consumo de las familias se convierta en el nuevo motor del crecimiento económico –escriben estos autores– resulta necesario mantener los niveles de ocupación y mejorar el nivel salarial.”

¹⁹ “Como Liu He, el principal asesor económico del presidente chino Xi Jinping, escribió en 2013, antes de la crisis [financiera internacional de 2008, a la que siguió la Gran Recesión global de 2009: JLC], el objetivo de China era convertirse en un centro de producción global [...] Después de 2008, los imperativos

CUADRO 8. *Evolución de los salarios en China*
(salarios por día en dólares PPP constantes de 2015)

<i>Año</i>	<i>Medios</i>	<i>Manufacturero</i>	<i>Mínimos</i>
1982	3.98	3.91	–
1985	4.72	4.63	–
1990	6.18	6.06	–
1995	8.25	7.79	–
2000	12.17	11.36	–
2002	14.93	13.43	–
2006	21.67	18.59	9.40
2007	23.84	20.39	9.48
2010	31.82	25.86	12.26
2015	45.08	40.37	19.03
2017	54.11	46.64	21.08
<i>Variación porcentual</i>			
2007-2017	149.68	150.83	124.32
1983-2017	12580.92	1092.99	–

FUENTE: elaboración propia con base en: para salarios nominales de China, *Trading Economics, China, Wages*, disponible en <https://tradingeconomics.com/china/wages>, consultado el 24 de mayo de 2019. Para tipo de cambio a paridad de poder adquisitivo y deflactor, FMI (2019b).

Paralelamente a la elevación de los salarios reales, en China se ha observado una drástica disminución de la pobreza: en 1981, el 99.3% de la población de China (987 027 190 personas) tenía ingresos por persona al día menores de 3.2 dólares (constantes de 2011 corregidos a paridad de poder adquisitivo); en 2002, el 57% de la población (738 790 800 personas) aún se encontraba en ese nivel de pobreza, y en 2015 sólo 6.96% de la población se situó en ese nivel (véase cuadro 9). Simultáneamente, la población con ingresos menores a 5.5 dólares PPP de 2011 se redujo a 99.6% de la población en 1981 y a 27.18% en 2015. Como resultado, en China se ha formado una enorme clase media “que ahora es de 200 a 300 millones de personas. Con un

estratégicos de China cambiaron a reducir el riesgo de la deuda [interna de personas y empresas con los bancos chinos: JLC] y aumentar la demanda agregada, al tiempo que desplegaron un estímulo económico masivo para alentar el consumo interno y la inversión, disminuyendo así la vulnerabilidad de China a los choques externos” (Zhang, 2019: 1-2). “China se ha estado reequilibrando de las exportaciones: el consumo interno contribuyó a más de 60% de su crecimiento del PIB en 10 de los 15 trimestres desde 2015 y hasta 80% en la primera mitad de 2018” (Seong y Woetzel, 2018: 1).

CUADRO 9. *Evolución de la pobreza en China, ingresos en dólares PPP^a por persona al día*

Año	Menores a 3.20 dólares		Menores a 5.5 dólares	
	Porcentaje de la población	Número de personas	Porcentaje de la población	Número de personas
1981	99.31	987 027 194	99.96	993 487
1984	96.30	998 462 475	99.72	1 033 922
1987	90.17	977 474 360	98.86	1 071 677
1990	30.02	1 021 893 537	98.30	1 115 887
1993	83.37	982 465 428	96.27	1 134 484
1996	72.90	887 593 950	92.34	1 124 286
1999	68.33	855 993 826	88.92	1 113 932
2002	57.70	738 790 800	80.61	1 032 130
2005	43.19	563 076 668	70.51	919 253
2008	34.64	458 860 492	60.63	803 138
2010	28.54	381 781 007	53.44	714 870
2013	12.09	164 107 242	36.32	493 000
2015	6.96	95 436 912	27.18	372 698

^a Dólares constantes de 2011 corregidos a paridad de poder adquisitivo (PPP).

FUENTE: elaboración propia con base en Banco Mundial, *Poverty Headcount Ratio, Data Base*. Consultado el 21 de mayo de 2019.

patrimonio neto promedio de 139 000 dólares por persona, el poder de gasto total de este grupo podría ascender a más de 28 billones de dólares, en comparación con 16.8 billones de dólares en los Estados Unidos y 9.7 billones de dólares en Japón” (Zhang, 2019: 1).²⁰

Lo escrito por Joseph Stiglitz en referencia general a las economías del este de Asia es perfectamente aplicable a China: “Entre las naciones del mundo, las del este de Asia han crecido más rápido y han hecho más por reducir la pobreza. Y lo han logrado, enfaticémoslo, vía ‘globalización’. Su crecimiento se ha basado en las exportaciones, aprovechando el mercado global y cerrando la brecha tecnológica”. Sin embargo, hay “una distinción

²⁰ “En muchas categorías de consumidores, China es ahora el mercado más grande del mundo [...] representa 30% de las ventas mundiales de automóviles (y 43% de las ventas unitarias de vehículos eléctricos) y 42% del valor de las transacciones de comercio electrónico minorista global” (Seong y Woetzel, 2018: 1). “China representa 70% de las compras globales de lujo en la última década” y “en 2018, más de 150 millones de chinos viajaron al extranjero” (Zhang, 2019: 1).

clave: cada uno de los países que han tenido mayor éxito en la globalización determinó su propio ritmo de cambio; cada uno se aseguró al crecer de que los beneficios se distribuyeran con equidad y rechazó los dogmas básicos del ‘Consenso de Washington’, que postulaban un mínimo papel del gobierno y una rápida privatización y liberalización” (Stiglitz, 2002).

IV. LOS ORÍGENES DEL NEOLIBERALISMO EN MÉXICO Y SU ASCENSO AL PODER POLÍTICO²¹

El proyecto neoliberal en México nació mucho antes de que el FMI y el Banco Mundial se convirtieran en paladines de las políticas neoliberales que serían sintetizadas por Williamson en el Consenso de Washington. *Ergo*, el radical golpe de timón desde una estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado hacia una estrategia neoliberal no fue simplemente efecto de una fuerza exógena, sino también un evento largamente preparado dentro de México. Desde los años treinta se había formado en nuestro país una corriente de pensamiento económico neoliberal, integrada por empresarios inconformes con las políticas desarrollistas del cardenismo y por intelectuales partidarios del neoliberalismo económico liderado internacionalmente por Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek (Romero Sotelo, 2019). Por su contenido teórico y raigambre histórica, el neoliberalismo mexicano surgido en los años treinta fue “una prolongación del liberalismo del Porfiriato de fines siglo XIX, que se actualiza con los nuevos desarrollos de la escuela liberal de los años veinte”, sobre todo con la escuela austriaca de Von Mises y Von Hayek (Romero Sotelo, 2019: 111).

Recordemos que durante los años treinta —y sobre todo bajo el gobierno de Lázaro Cárdenas— se había consolidado la estrategia mexicana de desarrollo económico liderado por el Estado que estuvo vigente (con variantes de izquierda y de derecha dentro de los límites del modelo desarrollista) hasta 1982. Sus instrumentos más característicos de política económica fueron: las políticas macroeconómicas contracíclicas (monetaria y fiscal) aplicadas resueltamente desde 1932 por el secretario de Hacienda, Alberto J. Pani (cuatro años antes de publicarse la teoría general de Keynes, como destacó Ortiz Mena [1998: 17-18]), y sostenidas sistemáticamente por el

²¹ Una versión anterior de esta sección fue publicada en Calva (2019b).

secretario de Hacienda, Eduardo Suárez, durante el gobierno de Cárdenas (Romero Sotelo, 2019: 111); el fuerte activismo estatal en la construcción de infraestructura básica (hidráulica, carretera, eléctrica, etc.); así como en la educación y los servicios de salud, la fundación de los grandes bancos nacionales de desarrollo en los años treinta (Nafin, Banobras, etc.); la reforma agraria que redistribuyó buena parte de las mejores tierras agrícolas del país en favor de los campesinos; las políticas de fomento agropecuario (con sus múltiples instrumentos específicos: investigación y extensionismo, política de precios de garantía, crédito preferencial, etc.); la política laboral de incremento real de los salarios y de impulso a los sindicatos y al derecho de huelga; las políticas sectorizadas de fomento de la industria manufacturera (que incluyeron: regulación sectorizada del comercio exterior, créditos preferenciales a través de la banca de desarrollo o de la banca comercial regulada, compras de gobierno, etc.); la intervención directa del Estado en el desarrollo de la industria energética, que arranca de la nacionalización de la industria petrolera y la fundación de la Comisión Federal de Electricidad en los años treinta. Todas acciones plenas de audacia e iniciativa histórica de una emergente clase política comprometida con un pujante proyecto nacional de desarrollo.

Las reformas cardenistas afectaron poderosos intereses de terratenientes, banqueros, inversionistas extranjeros y magnates del comercio, dando pie al surgimiento del proyecto oligárquico neoliberal alternativo al desarrollismo cardenista. Entre sus promotores y organizadores destacaron empresarios y banqueros como Raúl Baillères y Aníbal de Iturbide,²² así como los intelectuales Luis Montes de Oca²³ y Miguel Palacios Macedo,²⁴

²² “De Iturbide cuenta que esta idea empezó a tomar forma durante el gobierno del general Lázaro Cárdenas, cuando este grupo de hombres de negocios vio que la política cardenista no coincidía con lo que ellos pensaban” (Romero Sotelo, 2019: 124).

²³ “Luis Montes de Oca ocupó el cargo de secretario de Hacienda y Crédito Público del 16 de febrero de 1927 al 20 de enero de 1932 [...] Eduardo Villaseñor lo describe como un liberal clásico, enemigo de intervenciones oficiales para influir en la economía nacional, y con fuertes vínculos con dos de los representantes de la escuela austriaca: Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek. Siendo ‘secretario de Hacienda en plena depresión económica de los años treinta’, defendió frente a ella el equilibrio presupuestal y las ‘finanzas sanas’ (Romero Sotelo, 2019: 111).

²⁴ “El talento intelectual” de Luis Montes de Oca y Miguel Palacios Macedo “se articuló con el pensamiento pragmático de hombres de empresa; dos de ellos fueron: Raúl Baillères y Aníbal de Iturbide. Juntos se dieron a la tarea de fundar instituciones que contrarrestaran el planteamiento cardenista en la economía y en la política”. “En el grupo intelectual el papel central lo tuvo Luis Montes de Oca [...] Por parte del grupo pragmático empresarial, Raúl Baillères sostuvo financieramente este proyecto” (Romero Sotelo, 2019: 112).

“los cuales consideraban que la estabilidad de precios era el objetivo central de la política económica” y eran partidarios del neoliberalismo liderado por Von Mises y Von Hayek. Al comienzo de 1942, Von Mises estuvo en México invitado por este grupo de empresarios e intelectuales neoliberales para impartir conferencias con un mensaje claro: reconstruir la economía de México mediante “una política de *laissez faire*” y “el paradigma del libre cambio” (Romero Sotelo, 2019: 117). Desde entonces, Von Mises comenzó a fungir como asesor de los neoliberales mexicanos; en 1946 volvió a dictar conferencias en México, esta vez simultáneamente con Von Hayek, ambos invitados por el mismo grupo de neoliberales mexicanos, que ese año fundaron el Instituto Tecnológico de México (ITM, más tarde llamado Instituto Tecnológico Autónomo de México, ITAM), cuyo objetivo fue anunciado por Baillères: “Vamos a preparar muchachos para que dentro de 30 a 40 años puedan hacer la transformación de un país estatista a un país liberal capitalista” (citado por Romero Sotelo, 2019: 127).

Lo consiguieron. Como relata Alejandra Salas-Porras (2019: 152), de los 21 funcionarios “identificados como los arquitectos más importantes de las reformas neoliberales”, 12 fueron egresados del ITAM: Pedro Aspe, Francisco Gil Díaz, Agustín Carstens, Luis Videgaray, José Antonio Meade, Jesús Reyes Heróles, Jacques Rogozinski, Santiago Levy, Jaime Zabłudovsky, Emilio Lozoya, Raúl Livas Elizondo y Luis Téllez Kuenzler, todos con posgrados en universidades estadounidenses. Los otros nueve tecnócratas neoliberales del círculo hegemónico no egresaron del ITAM, pero ocho de ellos sí estudiaron posgrados en universidades estadounidenses: Carlos Salinas, Ernesto Zedillo, Jaime Serra Puche, Herminio Blanco, José Ángel Gurría, Guillermo Ortiz Martínez, José Antonio González Anaya y Adrián Lajous Vargas (Salas-Porras, 2019: 152).

Encabezado por Salinas, este grupo compacto de tecnócratas neoliberales logró tomar el control de la política económica a partir del gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado.

No era la primera vez en la historia del país en que el liberalismo económico se convertía en la ideología dominante entre las élites estatales. Las reformas económicas de la segunda mitad siglo XIX llevaron al poder a los así llamados Científicos. A lo largo de 34 años, bajo el régimen de Porfirio Díaz, estos políticos dieron a las políticas públicas una orientación aperturista y liberalizadora que privilegiaba la inversión extranjera directa y la apertura comercial. (Salas-Porras, 2019: 147)

Ciertamente, los tecnócratas neoliberales han sido fieles herederos de los Científicos.

Formalmente, el neoliberalismo había sido fundado —precisamente con su nombre propio: “neoliberalismo” (Escalante Gonzalbo, 2019: 131)— durante el Coloquio Lippmann de París en 1938, por Von Mises, Von Hayek y otros intelectuales, en torno a dos ideas fundacionales: 1) el mecanismo de precios como la “única forma eficiente de organización de la economía y la única compatible con la libertad individual”, y 2) “la prioridad de la libertad económica sobre la libertad política”, lo cual los diferenció de los liberales clásicos. Hubo además un acuerdo fundamental en torno al modo de plantear la alternativa: “La menor interferencia con el funcionamiento libre del mercado es el primer paso en el camino hacia el totalitarismo, hacia la planificación central y la supresión del mercado” (Escalante Gonzalbo, 2019: 83 y 104). De esta manera, el neoliberalismo nació como una corriente de pensamiento opuesta no sólo al fascismo y al comunismo, sino también al keynesianismo y a cualquier forma de desarrollismo.

Poco después de la segunda Guerra Mundial, el neoliberalismo fue reagrupado por Von Hayek en la histórica reunión de Mont Pélerin, Suiza, en 1947, con la misma idea-fuerza: “El mercado permite la asignación eficiente de los recursos y es el único compatible con la libertad individual” (Escalante Gonzalbo, 2019: 100). La diferencia es que ahora se trató de crear un movimiento claramente político-ideológico: “Debemos reclutar y entrenar a un ejército de luchadores por la libertad, y trabajar para formar y guiar a la opinión pública” (Escalante Gonzalbo, 2019: 96). Desde entonces, la Mont Pélerin Society (MPS) —que desde su fundación contó con el patrocinio de algunos grandes empresarios— tejió una red de organizaciones en el mundo (alrededor de 500 centros y fundaciones) y ha realizado reuniones periódicas en diversas ciudades del planeta (en 1958 la reunión anual de la MPS se realizó en México con la presencia de Von Hayek y Von Mises [Romero Sotelo, 2019: 138]). Pero el centro del movimiento neoliberal se desplazó a los Estados Unidos, especialmente a la Universidad de Chicago con Von Hayek y Milton Friedman a la cabeza.

Mientras duró la edad de oro del capitalismo mundial, la ideología neoliberal no tuvo éxito visible en el mundo. Los países desarrollados experimentaron un acelerado crecimiento del PIB y del empleo y construyeron sus generosos Estados de bienestar basados en impuestos progresivos al ingreso.

Paralelamente, numerosos países subdesarrollados emprendieron exitosas estrategias desarrollistas: México y otros países de América Latina, Asia, Oceanía e incluso algunos de África. En estas condiciones el paradigma económico construido por Keynes dominó el pensamiento económico en los países desarrollados; mientras que en los subdesarrollados y emergentes el pensamiento económico dominante correspondía a la economía del desarrollo, afín al keynesianismo. Las doctrinas neoliberales sobrevivieron en el margen. Lo mismo ocurrió en México.

Pero hacia mediados de los años setenta apareció en los países desarrollados el fenómeno del estancamiento con inflación (estanflación) —catapultado por el fuerte aumento de los precios internacionales del petróleo a raíz del embargo ejercido por los países árabes en 1974 y 1975—, al que se agregó la llamada “crisis fiscal del Estado de bienestar”; aparentemente ambos contradecían el paradigma keynesiano. Von Hayek y Friedman tenían su explicación alternativa: el Estado era el causante, con su intervencionismo económico, su exceso de impuestos, su abultado gasto social, sus regulaciones financieras, comerciales e industriales y sus leyes laborales. La solución era el clásico programa neoliberal: poner fin a las políticas macroeconómicas contracíclicas del keynesianismo, que —según el dogma neoliberal— agravaban (o provocaban) las recesiones en lugar de resolverlas; liberalizar el comercio exterior, los mercados financieros y la inversión extranjera; flexibilizar los mercados de trabajo; reducir las tasas marginales de impuestos a los ingresos mayores; privatizar las empresas y los servicios públicos y reducir el gasto social y los Estados de bienestar.

Sin embargo, el alineamiento de los astros en favor del neoliberalismo económico tuvo también otros protagonistas; el principal provenía de la economía real: las corporaciones transnacionales, principalmente estadounidenses, que clamaban por el libre comercio y la liberalización de la inversión extranjera para realizar sin trabas su frenética carrera —que entonces comenzaba— de externalización de empleos industriales desde sus países de origen, de mano de obra cara y sindicalizada, hacia países subdesarrollados, de mano de obra barata y flexible, con el fin de fabricar productos —o realizar procesos productivos segmentados— con menores costos, cuyos bienes finales serían vendidos en el gran mercado estadounidense y de otros países desarrollados. (Aunque las empresas transnacionales se habían establecido desde antes en los países subdesarrollados, entonces lo hacían para extraer materias primas y/o para fabricar productos que serían vendidos en los merca-

dos internos de los países anfitriones. Ahora se trataba de producir para los mercados de origen de las transnacionales [véase Gullo, 2010: 174-176].)

El segundo protagonista mayor provenía de la esfera financiera: los bancos multinacionales, cuya globalización había sido previamente realizada y fuertemente impulsada por el reciclaje de los cuantiosos petrodólares procedentes de los países árabes después del embargo petrolero. Ahora los megabancos clamaban por la liberalización financiera internacional, y en los Estados Unidos, concretamente, por la derogación de las molestas regulaciones bancarias introducidas bajo el gobierno de Roosevelt durante la Gran Depresión.

El tercer gran protagonista provino de la clase política. Con el arribo al poder de Margaret Thatcher en Inglaterra (1979) y Ronald Reagan en los Estados Unidos (1981), el paradigma neoliberal fue catapultado al ser adoptado como doctrina de Estado en ambas potencias anglosajonas del Atlántico norte. Desde entonces, segmentos cada vez mayores de la clase política —en parte cooptados por las corporaciones y los megabancos transnacionales— hicieron suyo el programa neoliberal. Comenzó entonces la era de la globalización neoliberal.

En México dos circunstancias favorecieron el ascenso de la tecnocracia neoliberal. La primera fue la crisis de la deuda externa que estalló en agosto de 1982. La medida característica del manejo de las políticas macroeconómicas (monetaria, fiscal y cambiaria), desde el gobierno de Lázaro Cárdenas (1935-1940) hasta el periodo del desarrollo estabilizador (1958-1970), se perdió bajo los gobiernos de Echeverría y López Portillo (1970-1982), cediendo su lugar a severas fallas de manejo macroeconómico (principalmente en política cambiaria) que abrieron la brecha de divisas en la cuenta corriente de la balanza de pagos, hasta desembocar en la crisis de la deuda externa que estalló en agosto de 1982. (Baste recordar que en el periodo de 1971 a 1975 la paridad se mantuvo constante en 12.50 pesos por dólar, no obstante que la inflación mexicana fue de 12.1% anual contra 6.8% anual en los Estados Unidos, lo que trajo consigo un creciente déficit de cuenta corriente que alcanzó 4.9% del PIB en 1975, obligando a la macrodevaluación de 1976, que permitió reducir el déficit corriente a 1.9% del PIB en 1977. Sin embargo, durante el gobierno de José López Portillo, bajo la idea de que “un presidente que devalúa, se devalúa”, volvió a provocarse una fuerte sobrevaluación: la paridad peso/dólar pasó de 22.58 en 1977 a 24.51 en 1981, pero la inflación acumulada en México fue de 198.6

contra 59.6% en los Estados Unidos, provocándose un déficit de cuenta corriente de 6.5% del PIB en 1981, antesala de la crisis de la deuda de 1982.)²⁵

La solución idónea —sugerida oportunamente por economistas mexicanos— consistía en rectificar prudentemente los errores de manejo macroeconómico y reconstruir la economía nacional recurriendo —vía moratoria— a una legítima renegociación de la deuda externa, que hiciera valer la corresponsabilidad de los bancos acreedores y los organismos financieros internacionales en la crisis de la deuda. Se habría mantenido la estrategia de desarrollo liderado por el Estado, pero con manejos macroeconómicos similares a los del cardenismo o el desarrollo estabilizador.

Pero la tecnocracia neoliberal que arribó al poder con Miguel de la Madrid descartó esa alternativa de solución, porque traía su propio proyecto: aprovechó las circunstancias de la crisis de la deuda para realizar un viraje de 180 grados, de la industrialización liderada por el Estado hacia una estrategia basada en los dogmas del fundamentalismo de mercado.

La segunda circunstancia que abrió las puertas a la realización de los sueños del empresariado neoliberal encabezado por Baillères y De Iturbide, así como de la intelectualidad neoliberal hayekiana encabezada por Montes de Oca y Palacios Macedo, provino del alineamiento de los organismos financieros internacionales con el paradigma neoliberal, poco después del arribo de Thatcher y Reagan a los gobiernos de Gran Bretaña y los Estados Unidos. Los países en desarrollo que cayeron en la telaraña del FMI y el

²⁵ Paradójicamente, la misma grave falla de manejo macroeconómico en política cambiaria volvió a observarse bajo la estrategia neoliberal, sobre todo durante el gobierno de Carlos Salinas: entre 1989 y noviembre de 1994, la inflación acumulada de México fue de 155.7% contra 26.4% en los Estados Unidos, mientras que la depreciación acumulada del peso ascendió apenas 50.2%, provocando una fuerte sobrevaluación del peso. “El resultado fue, otra vez, la ampliación de la brecha de divisas en la cuenta corriente de la balanza de pagos: de un superávit comercial de 0.2% del PIB en 1988 se pasó a un déficit comercial de 5.8% del PIB en 1994, al tiempo que el déficit de cuenta corriente saltó de 1.4% del PIB en 1988 a 7% del PIB en 1994. Como contraparte se produjo un crecimiento vertical de los pasivos externos [...] conduciendo al país al peor desastre financiero de su historia y a la traumática macrodevaluación decembrina de 1994” (Calva, 2000: 50-51). Ahora bien, mientras la crisis financiera que estalló en 1982 constituyó la reiterada justificación de la tecnocracia neoliberal para condenar y destruir radicalmente en sus fundamentos económicos y sociales la estrategia de desarrollo económico liderado por el Estado, la crisis financiera que estalló en diciembre de 1994 no cuestionaba, desde la óptica gubernamental, el imaginario éxito de la estrategia neoliberal. “Los procesos de modernización política y económica —afirmó el presidente Zedillo en Bariloche— han tenido, tienen y seguirán teniendo *severos momentos de prueba*.” “En 1995, México vivió uno de esos momentos de prueba, pero la lección, al realizar el balance, es que *estos procesos han sido extraordinariamente positivos para nuestros países*” (*La Jornada*, 16 de octubre de 1995). Se aplicó así, al enjuiciamiento de las estrategias económicas experimentadas en México, el apotegma torcido: “para todos, justicia: para los amigos, justicia y gracia”.

Banco Mundial fueron aquellos que —después del embargo petrolero de la OPEP— mordieron la manzana prohibida del endeudamiento externo que los propios organismos financieros internacionales previamente habían alentado en conjunción con los bancos multinacionales para reciclar los cuantiosos petrodólares procedentes de los países árabes (para un sucinto análisis del tema, véase Damián, 2002: 26-31). Estos países —México incluido— se vieron de repente en crisis de deuda externa, y aquellos que recurrieron al FMI y al Banco Mundial en solicitud de créditos o avales para refinanciar sus deudas, fueron inducidos —vía condicionamientos— a aplicar los severos programas neoliberales de “ajuste macroeconómico” y “reforma estructural”, que más tarde serían sistematizados por Williamson en el decálogo de políticas del Consenso de Washington.

El sueño externado por Baillères al fundar el ITM (ITAM) en 1946: “La transformación de un país estatista a un país liberal capitalista”, por fin se hacía realidad. La diligencia con la cual la tecnocracia neoliberal mexicana aplicó el programa del Consenso de Washington —en el cual creía y por el que había trabajado el grupo oligárquico neoliberal y la intelectualidad hayekiana desde la segunda mitad de los años treinta— dejó asombrado al propio Williamson (1991), que hacia 1988 encontró en México: fuerte “superávit fiscal primario”; austeridad fiscal “extrema”; “impresionante liberalización” de la inversión extranjera, etc. Al “hacer bien la tarea”, convirtiendo a México en “un país liberal capitalista”, la tecnocracia neoliberal esperaba una asignación más eficiente de los recursos y el logro de mayores tasas de crecimiento económico.

Sin embargo, los resultados del experimento neoliberal en México están a la vista: seis sexenios perdidos para el desarrollo.

¿Saldrá la economía mexicana de su laberinto neoliberal durante el sexenio 2019-2024? Es una interrogante aún abierta (Moreno-Brid, 2019).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arjona, L. E., y Unger, K. (1996). Competitividad internacional y desarrollo tecnológico: la industria manufacturera mexicana frente a la apertura comercial. *Economía Mexicana*, 5(2), 187-221.
- Banco de México (1981). Índice del costo de la vida obrera (1939-1979). En *La economía mexicana en cifras*. México: Nafinsa.

- Banco de México (2019a). *Sistema de Información Económica*. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html>
- Banco de México (2019b). *Compilación de informes trimestrales correspondiente al año 2018*. Recuperado de: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/informes- anuales/%7B36AAF21D-FB2A-510C-6F84-79269AD3EC35%7D.pdf>
- Blanco, H. (1994). *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Boltvinik, J. (1995). La insatisfacción de las necesidades esenciales en México. En J. L. Calva (coord.), *Distribución del ingreso y políticas sociales*. México: Juan Pablos Editor.
- Boltvinik, J. (2018). Pobreza y desigualdad crecientes bajo el neoliberalismo: de MMH a Peña Nieto. En J. L. Calva (coord.), *Políticas de empleo digno y superación de la pobreza*. México: Juan Pablos Editor/CNU/Universidad de Guadalajara.
- Bresser Pereira, L. C. (2018). Teoría del nuevo desarrollismo: una síntesis. En J. L. Calva (coord.), *Macroeconomía del desarrollo con equidad*. México: Juan Pablos Editor/CNU.
- Bustelo, P. (1999). Resultados, interpretaciones y enseñanzas de la reforma económica china (1978-1998). *Comercio Exterior*, 49(7), 603-609.
- Calva, J. L. (2000). *México más allá del neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*. México: Plaza & Janés.
- Calva, J. L. (2018), *Macroeconomía del desarrollo con equidad*. En J. L. Calva (coord.), *Macroeconomía del desarrollo con equidad*. México: Juan Pablos Editor/CNU/UAS.
- Calva, J. L. (2019a). Expectativas, espejismos y realidades del TLCAN. En J. L. Calva (coord.), *La economía de México en el TLCAN: balance y perspectivas frente al T-MEC (USMA)*. México: Juan Pablos Editor/CNU/UACH.
- Calva, J. L. (2019b). La economía de México en el TLCAN: Balance y perspectivas frente al T-MEC (USMCA). En J. L. Calva (coord.), *La economía de México en el TLCAN: balance y perspectivas frente al T-MEC (USMCA)*. México: Juan Pablos Editor/CNU/UACH.
- Cárdenas, E. (1996). *La política económica en México, 1950-1994*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cardero, M. E., y Galindo, L. M. (2007). Del modelo de sustitución de importaciones al modelo importador-exportador: evaluando la expe-

- riencia reciente. En J. L. Calva (coord.), *México en el mundo: inserción eficiente*. México: Miguel Ángel Porrúa/UNAM/Cámara de Diputados.
- CEPAL (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014 y 2015). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: CEPAL. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/ie>
- Chang, H. J. (2004). *Retirar la escalera. La estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*. Madrid: Editorial Catarata.
- Conapo (2019). *Indicadores demográficos*. Recuperado de: http://www.conapo.gob.mx/work/models/CONAPO/Mapa_Ind_Dem18/index_2.html
- Conasami (2019). *Tabla de salarios mínimos generales y profesionales por áreas geográficas*. Recuperado de: <https://www.gob.mx/conasami/documentos/tabla-de-salarios-minimos-generales-y-profesionales-por-areas-geograficas>
- Coneval (2019). *Medición de la pobreza. Evolución de las líneas de pobreza por ingreso*. Recuperado de: <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>
- Córdoba Montoya, J. (1990). Diez lecciones de la reforma económica mexicana. *Nexos* (1° de febrero de 1991).
- Cornejo, R. A. (1999). Las reformas económicas en China: alcances y retos. *Comercio Exterior*, 49(7), 597-602.
- Damián, A. (2002). *Cargando el ajuste. Los pobres y el mercado de trabajo en México*. México: El Colegio de México.
- Dussel Peters, E. (2003). *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. México: Facultad de Economía-UNAM/Canacindra.
- Escalante Gonzalbo, F. (2019). Orígenes del neoliberalismo. En J. L. Calva (coord.), *La economía de México en el TLCAN: balance y perspectivas frente al T-MEC (USMCA)*. México: Juan Pablos Editor/CNU/UACH.
- FMI (1995). *Perspectivas de la economía mundial. Tema especial: ahorro interno*. Washington, D. C.: FMI.
- FMI (2019a). *International Financial Statistics*. Recuperado de: <http://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA-49ED-8AB9-52B0C1A0179B>
- FMI (2019b). *World Economic Outlook Database, April 2019*. Recuperado de: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx>
- GATT (1993). *Mecanismo de examen de las políticas comerciales, México. Informe de la Secretaría*. Ginebra: GATT.

- Gitli, E. (coord.) (1990). *Estudios sobre el sector externo mexicano*. México: UAM.
- González, J. (2001). La República Popular China a finales del siglo xx. Logros y desafíos hacia el siglo XXI. *Problemas del Desarrollo*, 32(124), 171-205.
- González, J. (2018). Política industrial al estilo chino. En J. L. Calva (coord.), *Estrategias de desarrollo económico*. México: Juan Pablos Editor/CNU/ Universidad de Guadalajara.
- Gros, D. (2018). ¿Son realmente injustas las prácticas comerciales de China? *Project Syndicate*. Recuperado de: <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-unfair-trade-narrowing-competitiveness-gap-by-daniel-gros-2018-12/spanish?barrier=accesspaylog>
- Gullo, M. (2010). *La insubordinación fundante. Breve historia de la construcción del poder de las naciones*. Buenos Aires: Biblos.
- Hansen, R. D. (1971). *La política del desarrollo mexicano*. México: Siglo XXI.
- Hernández, E. (2013). ¡México es feliz!, pero con poco éxito. *24 Horas*. Recuperado de: www.24-horas.mx/mexico-es-feliz-pero-con-poco-exito
- INEGI (1997). *La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación. 1988-1996*. Aguascalientes: INEGI.
- INEGI (2015). *Estadísticas históricas de México*. México: INEGI.
- INEGI (2018a). *Banco de Información Estadística, Series que ya no se actualizan, Sector Externo, Balanza comercial, Maquiladoras*. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/#D11601470005000900050>
- INEGI (2018b). *Banco de Información Estadística, Manufacturas, Industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (Immex)*. Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx>
- INEGI (2018c). *Banco de Información Estadística, Perfil de las empresas manufactureras de exportación*. Recuperado de: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx>
- INEGI (2019a). *Sistema de Cuentas Nacionales Base 1980*. Recuperado de: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/sistema-de-cuentas-nacionales-de-mexico-sectores-institucionales>
- INEGI (2019b). *Sistema de Cuentas Nacionales Base 1993*. Recuperado de: <https://datos.gob.mx/busca/dataset/sistema-de-cuentas-nacionales-de-mexico-sectores-institucionales>

- INEGI (2019c). *Sistema de Cuentas Nacionales Base 2013*. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/#D116015100210>
- INEGI (2019d). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/>
- Krugman, P. (1986). *Strategic trade policy and the new international economics*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Lawrence Bortz, J. (1986). *Los salarios industriales en la Ciudad de México, 1939-1979*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Madrid, M. de la (1987). *Quinto Informe de Gobierno*. México.
- Maiza, A., y Bustillo, R. (2016). Reformas sociales en China: 2016-2020. *Problemas del Desarrollo*, 47(187), 9-35.
- Masiero, G., y Bonaldo Coelho, D. (2018). La política industrial china como determinante de su estrategia de inserción global. En J. L. Calva (coord.). *Estrategias de desarrollo económico*. México: Juan Pablos Editor/CNU/ Universidad de Guadalajara.
- Medina, A. (2018). Estos son los 16 mexicanos más ricos de la lista Forbes 2018. *Forbes México*. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/estos-son-los-16-mexicanos-mas-ricos-de-la-lista-forbes-2018/>
- Moreno-Brid, J. C. (2019). The demise of neoliberalism in Mexico today: If so, so what? *World Economics Association*, 9(1). Recuperado de: <https://www.worldeconomicsassociation.org/newsletterarticles/neoliberalism-in-mexico/>
- Nafinsa (1978). *La economía mexicana en cifras*. México: Nafinsa.
- Ortiz Mena, A. (1969). Desarrollo estabilizador. Una década de estrategia económica en México. *El Mercado de Valores*, 50(17).
- Ortiz Mena, A. (1998). *El desarrollo estabilizador: reflexiones sobre una época*. México: El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica.
- Pemex (2019). *Base de datos institucional*. Recuperado de: <http://ebdi.pemex.com/bdi/bdiController.do>
- Peña Nieto, E. (2018). *Sexto Informe de Gobierno. Anexo estadístico*. México.
- Pronasol (1990). *El combate a la pobreza*. México: El Nacional.
- Reinert, E. S. (2007). *La globalización de la pobreza. Como se enriquecieron los países ricos y por qué los países pobres siguen siendo pobres*. Barcelona: Crítica.
- Reyes Osorio, S. (1974). *Estructura agraria y desarrollo agrícola*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Rodrik, D. (2009). El FMI necesita ideas nuevas para los controles de capital. *Project Syndicate*. Recuperado de: <https://www.project-syndicate.org/commentary/the-imf-needs-fresh-thinking-on-capital-controls/spanish?barrier=accesspaylog>
- Rodrik, D. (2011). *La paradoja de la globalización*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Rodrik, D. (2018). El doble estándar de la política comercial de Estados Unidos con China. *Project Syndicate*. Recuperado de: <https://www.project-syndicate.org/commentary/american-trade-policy-double-standard-by-dani-rodrik-2018-05/spanish?barrier=accesspaylog>
- Romero Sotelo, M. E. (2019) Las raíces de la ortodoxia en México. En J. L. Calva (coord.), *La economía de México en el TLCAN: balance y perspectivas frente al T-MEC (USMCA)*. México: Juan Pablos Editor/CNU/UACH
- Sagarpa (2019a). *Estadísticas 1980-2017*. Recuperado de: <https://www.gob.mx/siap/documentos/siacon-ng-161430>
- Sagarpa (2019b). *Anuario Estadístico de la Producción Agrícola, Cierre de la producción agrícola 2016*. Recuperado de: http://nube.siap.gob.mx/cierre_agricola/
- Salas-Porras, A. (2019). Los arquitectos del proyecto neoliberal en México. En J. L. Calva (coord.), *La economía de México en el TLCAN: balance y perspectivas frente al T-MEC (USMCA)*. México: Juan Pablos Editor/CNU/UACH.
- Schumpeter, J. A. (1912/1997). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SE (2015). *Tratados de libre comercio de México*. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-contratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Secofi (1990). *Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994*. México: Secofi.
- Seong, J., y Woetzel, J. (2018). ¿Podría China volverse hacia adentro? *Project Syndicate*. Recuperado de <https://www.project-syndicate.org/commentary/will-china-turn-inward-by-jeongmin-seong-and-jonathan-woetzel-2018-12?barrier=accesspaylog>
- SHCP (2018). *Estadísticas oportunas de finanzas públicas*. Recuperado de: http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/FINANZAS-PUBLICAS/Estadisticas_Oportunas_Finanzas_Publicas/Paginas/unica2.aspx

- Solís, L. (1970). *La realidad económica mexicana; retrospectiva y perspectivas*. México: Siglo XXI.
- Stiglitz, J. (2002). Globalism's discontents. *The American Prospect*, 13(1). Recuperado de: <https://prospect.org/article/globalisms-discontents>
- STPS (2019). *Estadísticas del Sector. Salarios*. Recuperado de: http://www.stps.gob.mx/gobmx/estadisticas/302_0057.htm?verinfo=2
- Turner, A. (2018). Las barreras comerciales no detendrán el ascenso de China. *Project Syndicate*. Recuperado de: <https://www.project-syndicate.org/commentary/protectionism-can-no-longer-stop-china-by-adair-turner-2018-07/spanish?barrier=accesspaylog>
- Vázquez Tercero, H. (2000). Medición flujo neto de divisas en la balanza comercial de México. *Revista Comercio Exterior*, octubre, 890-894.
- Vernon, R. (1967). *El dilema de la economía mexicana*. México: Diana.
- Vidal, G. (2001). *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones*. Barcelona: Anthropos/UAM-Iztapalapa/IEEC-UNAM.
- Vidal, G. (2018). La inversión extranjera directa y las transformaciones de la economía en México. En J. L. Calva (coord.), *Instituciones de crédito y financiamiento del desarrollo*. México: Juan Pablos Editor/CNU.
- Villarreal, R. (1988). *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque estructuralista (1929-1988)*. México: FMI.
- Vogel, E. F. (2011). *Deng Xiaoping and the transformation of China*. Cambridge, Massachusetts y Londres: Belknap.
- Wilkie, J. W. (1978). *La Revolución mexicana. Gasto federal y cambio social*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, J. (1991). *El cambio en las políticas económicas de América Latina*. México: Gernica.
- Zhang, J. (2019). La década de China de un cambio económico radical. *Project Syndicate*. Recuperado de: <https://www.project-syndicate.org/commentary/china-structural-transformation-since-2008-crisis-by-zhang-jun-2019-04/spanish>