



Casa abierta al tiempo

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
UNIDAD XOCHIMILCO
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES**

**EL PAPEL DEL ESTADO Y DEL SECTOR PRIVADO EN EL
DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO Y JAPÓN
(1945 – 2018)**

**IDÓNEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:**

**MAESTRA EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

ANA CUENCA SAN JUAN

ASESORA:

MARIA ANTONIA CORREA SERRANO

LECTORES:

JOSÉ LUIS LEÓN MANRÍQUEZ

GERARDO ANTONIO CALDERÓN CAMACHO

Ciudad de México, Diciembre, 2022

ÍNDICE

Siglarío	4
Resumen	6
Abstract	8
Introducción	10
Capítulo I Marco Teórico	15
I.I Economía Política Internacional	18
I.I.I Los sistemas nacionales en la economía política de Gilpin	21
I.II Definiendo el desarrollo	26
I.II.I El papel del Estado en el desarrollo económico	33
I.II.II Una nueva estrategia de desarrollo.	36
I.III La estrategia de Cadenas Globales de Valor y Valor Agregado	41
Capítulo II El modelo de industrialización de México	46
II.I Antecedentes	48
II.II La economía mexicana entre guerras (1914 – 1945)	50
II.III El proceso de industrialización en México (1945 – 1980)	51
II.IV La década perdida y el nuevo panorama neoliberal en México	64
II.V El sector empresarial en México	70
Capítulo III El modelo de industrialización de Japón	78
III.I Antecedentes	79
III.II La economía japonesa entre guerras (1914-1945)	79
III.III El proceso de industrialización en Japón (1953 – 1975)	82
III.IV El periodo de crisis con crecimiento y la década perdida japonesa	93
III.V El sector empresarial en Japón	99
Capítulo IV Caso de estudio: El Rol del Estado y el sector privado en el Valor Agregado de México y Japón en la industria automotriz (1995 – 2018).	105
III.I La Industria Automotriz en México	109
III.II La industria automotriz en Japón	116
III.III La segmentación productiva y el valor agregado	123
Conclusiones	130
Bibliografía y referencias	138
	2

Agradecimientos

A través de este espacio quiero expresar mi gratitud a todas las personas que con su aporte científico y humano han colaborado en la realización de esta investigación. Recordando que la labor del investigador es un proceso colectivo, apoyado en los aportes de otros científicos, que nos preceden u acompañan y que tiene el fin último de incrementar los conocimientos para mejorar todas las vidas.

Agradezco especialmente a mi madre Lucía San Juan San Juan, por ser parte fundamental en mi crecimiento personal y profesional.

Así como el apoyo de seres queridos y amigos que me han acompañado durante este proceso y que han hecho grandes aportes para la mejora de mi proceso de investigación.

También quiero agradecer al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) por confiar en mí y brindarme el apoyo y patrocinio a través de una beca que me permitió terminar la Maestría en Relaciones Internacionales.

A la Universidad Autónoma Metropolitana, por ser una casa de estudios que me ha brindado diversas oportunidades y ser la sede de mi enriquecimiento académico. Así como a todos los profesores que me han acompañado durante mi formación profesional y que dedicaron su energía y creatividad en cada una de sus clases y lograron inspirarme a seguir mejorando e innovando.

Finalmente, agradezco a cada lector que ha revisado esta investigación y sus valiosos aportes, así como a mi asesora por su acertada orientación que permitió la conclusión de esta.

“Si he visto más lejos que otros, es poniéndome sobre los hombros de Gigantes”

- Isaac Newton.

Siglarlo

- AJUSTABONOS: Bonos Ajustables del Gobierno Federal.
- BM: Banco Mundial.
- BONDES: Bonos de Desarrollo del Gobierno Federal.
- CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CETES: Certificados de la Tesorería de la Federación.
- CGV: Cadenas globales de Valor.
- DE: Desarrollo Económico.
- E.U.A.: Estados Unidos de América.
- EPI: Economía Política Internacional.
- FMI: Fondo Monetario Internacional.
- GATT: Acuerdo General de Aranceles y Comercio.
- I + D: Investigación y Desarrollo.
- IA: Industria Automotriz.
- IED: Inversión Extranjera Directa.
- IGM: Primera Guerra Mundial.
- IIGM: Segunda Guerra Mundial.
- INEGI: Instituto Nacional de Estadística y Geografía.
- ISI: Industrialización por sustituciones de importaciones.
- JETRO: Japan External Trade Organization.
- MITI: Ministerio de Comercio Internacional e Industria.
- Nafinsa: Nacional Financiera S.A.
- OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- ODS: Objetivos de Desarrollo Sustentable.
- OICA: Organización Internacional de Constructores de Automóviles.
- OMC: Organización Mundial del Comercio.
- PAC: Programa de Aliento y Crecimiento.
- PECE: Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico.
- PERE: Programa Extendido de Reordenación Económica.

- PIB: Producto Interno Bruto.
- PIRE: Programa Inmediato de Reordenación Económica.
- PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas.
- RR. II.: Relaciones Internacionales.
- SCAP: Supreme Commander for the Allied Powers.
- TESOBONOS: Bono de tesorería.
- TiVA: Trade in Value Added.
- TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- T-MEC: Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá.
- TRA: Asociaciones de investigación tecnológica.
- VA: Valor Agregado.
- VAD: Valor Agregado Domestico.
- VAE: Valor Agregado Extranjero.

Resumen

Las investigaciones sobre desarrollo económico generalmente utilizan información cuantitativa para evaluar el desarrollo de los sectores económicos de los países, no obstante, un análisis de los actores económicos como el gobierno y el sector privado brinda información acerca de cómo su actuación puede tener una enorme influencia para el logro de los objetivos de progreso económico establecidos en cada país.

En los procesos de industrialización de México y Japón se contó con la presencia de estos actores. Ambos países, incrementaron históricamente sus tasas de crecimiento en más de 6% y 10% respectivamente, sin embargo, tuvieron resultados diferentes en cuanto al término de su proceso de industrialización. Ya que sólo el país asiático pudo concluir con el proceso, logrando posicionarse como economía desarrollada y líder en tecnología a nivel mundial, contrario a México que sólo logró producir manufacturas de baja tecnología y profundizando o desarrollando nuevos problemas estructurales en su economía. Lo anterior se reflejó en diferencias en la generación de capacidades productivas y competitivas, que hoy en día representan una ventaja u obstáculo para insertarse en mejores posiciones dentro de las nuevas estrategias del comercio internacional, como lo son las Cadenas Globales de Valor. Las disimilitudes en estos resultados no son por la intervención de estos actores en la actividad económica, sino que, son consecuencia de deficiencias en sus acciones, específicamente en el caso mexicano.

Con el regreso del modelo neoliberal, ambas economías se han desenvuelto de forma distinta en este nuevo escenario internacional. En México se redujo la presencia estatal en la economía al que se le ha acompañado la actuación a un sector privado indiferente al proyecto de impulso económico y social, que ha llevado a la profundización de las dificultades heredadas del inconcluso proceso de industrialización, a los que se le suman nuevos problemas relacionados con el nuevo paradigma económico neoliberal. Lo anterior, se ha reflejado en una disminución de la tasa de crecimiento del PIB, que no ha sido mayor a 2.20% en las últimas tres décadas.

En cuanto a Japón, el éxito de su proceso de industrialización, le ha permitido posicionarse en el mercado comercial internacional de forma privilegiada, siendo líder en tecnología y con empresas altamente competitivas ha logrado obtener mayores ganancias del comercio internacional, así como aprovechar la estrategia de Cadenas Globales de Valor. Aun así, la apertura comercial defendida por el modelo neoliberal, también le ha implicado una mayor vulnerabilidad

en su economía. Además, como consecuencia del propio desenvolvimiento de su economía se han presentado nuevos problemas a esta economía, como lo son el incremento de la longevidad en su población y la baja en la tasa de nacimientos, que está generando presiones para cubrir las pensiones y la preocupación por la mano de obra disponible para los años siguientes, así como el lento crecimiento de los salarios junto con el incremento de los impuestos que está afectando la calidad de vida de su población y de su economía. Sin embargo, a pesar de las afectaciones por las crisis internacionales y los problemas internos de las últimas décadas, la economía japonesa ha logrado mantener su posición como economía desarrollada, un lugar importante dentro de la economía global y mantener niveles sanos en la mayoría de los indicadores de bienestar social, aún a pesar de que su tasa de crecimiento promedio se ha situado por debajo del 1% en las últimas tres décadas.

Lo anterior dejan en claro que el contar con una fortaleza Estatal, el establecimiento de vinculaciones armoniosas con el sector privado permiten generar estructuras económicas fuertes que posibiliten enfrentar con más y mejores herramientas los cambios en el escenario económico internacional, por lo que el análisis de la actuación de ambos actores puede ser una instrumento eficaz para la generación de recomendaciones en materia de desarrollo económico y social, el cual es el fin último de esta investigación.

Abstract

Research on economic development generally uses quantitative information to evaluate the development of countries' economic sectors; however, an analysis of economic actors such as the government and the private sector provides information about how their performance can have an enormous influence on achieving the objectives of economic progress established in each country.

In the industrialization processes of Mexico and Japan, these actors were present. Both countries historically increased their growth rates by more than 6% and 10% respectively, but they had different results regarding the completion of their industrialization process. Only the Asian country was able to conclude the process, positioning itself as a developed economy and a world leader in technology, while Mexico was only able to produce low-technology manufactures and deepened and developed new structural problems in its economy. The foregoing was reflected in differences in the generation of productive and competitive capacities, which today might represent an advantage or obstacle for them to insert in better positions within the new international trade strategies, such as Global Value Chains. The dissimilarities in these results are not due to the intervention of these actors in economic activity, they are a consequence of deficiencies in their actions, specifically in the Mexican case.

With the return of the neoliberal model, both economies have performed differently in this new international scenario. In Mexico, the state presence in the economy has been reduced, accompanied by the actions of a private sector indifferent to the economic and social promotion project, which has led to the deepening of the difficulties inherited from the unfinished industrialization process to which recent problems related to the new neoliberal economic paradigm have been added. This has been reflected in a decline in the GDP growth rate, which has not exceeded 2.20% in the last three decades.

As for Japan, the success of its industrialization process has allowed it to position itself in the international commercial market in a privileged way, being a leader in technology and with highly competitive companies, it has managed to obtain greater profits from international trade, as well as taking advantage of the strategy of Global Value Chains. Even so, the commercial opening defended by the neoliberal model has also implied a greater vulnerability in its economy. In addition, as a consequence of the development of its economy, new problems have arisen, such as the increase in longevity in its population and the drop in the birth rate, which is generating

pressures to cover pensions and concerns about the available labor force for the following years, as well as the slow growth of salaries together with the increase in taxes that is affecting the quality of life of its population and its economy. However, despite the effects of the international crises and the internal problems of the last decades, the Japanese economy has managed to maintain its position as a developed economy, an important place within the global economy, and maintain healthy levels in most of the indicators of social welfare, even though its average growth rate has been below 1% in the last three decades.

The foregoing makes it clear that having a State strength and the establishment of harmonious links with the private sector can allow the generation of strong economic structures that will allow facing with more and better tools that make it possible to face changes in the international economic scenario with more and better tools, so that the analysis of the performance of both actors can be an effective instrument for the generation of recommendations in terms of economic and social development, which is the ultimate goal of this research.

Introducción

Una de las prioridades del Estado como gestor de la economía de su país, y ejerciendo su poder de decisión, se encuentran los objetivos de desarrollo y crecimiento económico de su territorio. Estos deben encaminarse hacia un mejoramiento del nivel de vida de la población, así como a un incremento de las capacidades competitivas del sistema productivo. Lo anterior bajo la premisa de que, el desarrollo y crecimiento, no son un accidente, ni sucede simplemente por obra del libre mercado, sino que implica grandes esfuerzos por parte del Estado y trabajos de vinculación y cooperación con el sector privado.

Esta tarea, se vuelve especialmente importante para los países en desarrollo y economías emergentes, que, pese a sus grandes esfuerzos, no han logrado un nivel significativo de industrialización, que responda a las necesidades de su población, los retos internacionales como la globalización económica (Copelli, 2018), los ODS de la Agenda 2030, las consecuencias de la urgencia sanitaria causada por el COVID-19, ni tampoco ha permitido alcanzar mejores niveles de calidad de vida para su población.

En esta situación se encuentran varios países en las distintas regiones del mundo, por ejemplo, en Latinoamérica, algunos de los países que se encuentran este estado son: Brasil, Chile, Colombia, Panamá, Perú y México¹. Este último país (que es uno de nuestros países de interés), pese al empeño dedicado en su proceso de industrialización iniciado al término de la Segunda Guerra Mundial, en la que el Estado participó activamente en la economía y en el que se engrosó el cuerpo empresarial (en su mayoría de naturaleza extranjera) mediante incentivos, no logró concluir su modernización productiva, dejándolo con un sistema productivo dual (es decir, un sector avanzado y otro atrasado), la obsolescencia y estancamiento de la planta productiva y la desarticulación de sus sectores económicos. Además, posterior a la década de 1980 con la llegada de reformas neoliberales, en la economía mexicana se han profundizado los problemas antes mencionados y se han sumado otros como: la transnacionalización de su capital, la concentración del ingreso y un creciente sector informal en todo su territorio (Tavera y Salinas, 2007).

Lo anterior, reflejándose en una economía actualmente estancada, con bajas tasas de crecimiento económico y bienestar social, y más vulnerable ante los cambios del escenario

¹ De acuerdo con la clasificación del FMI, que los clasifica como países en desarrollo y economías de mercado emergentes (2021a).

económico internacional, haciendo urgente el diseño de nuevas estrategias de desarrollo económico que ayuden a salir al país de esta situación.

Por otra parte, en el mismo periodo, también se presentaron casos de éxito, algunos de ellos fueron las economías asiáticas, como: los dragones asiáticos (Taiwán, Singapur, Corea del Sur y Hong Kong) y el caso japonés (nuestro otro país de interés), que contrario a la economía mexicana, logró concluir su proceso de industrialización e incluso lo colocó como una de las economías más fuertes y avanzadas tecnológicamente desde la década de 1970. Asimismo, a pesar las últimas crisis presentadas a nivel internacional, que han afectado a este país y del gran avance económico de China en el escenario económico mundial, ha logrado mantener su poder económico y conservar su posición como economía avanzada, ocupando el tercer lugar en importancia del PIB de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (2022b).

Cabe agregar, que al igual que en el caso mexicano, en el país nipón, también existió una presencia estatal fuerte en la actividad económica, asimismo, se desarrollaron fuertes vinculaciones con el sector empresarial, sin embargo, las diferencias en las capacidades competitivas de su sector productivo y del nivel de calidad de vida de ambas economías, son abrumadoras. Por consiguiente, surge la pregunta, ¿Por qué si México contó con los mismos actores y políticas económicas similares no obtuvo los mismos resultados?

Por lo anterior, esta investigación tiene el objetivo de resolver esta pregunta, mediante el análisis comparativo de las principales políticas de industrialización y las herramientas promovidas por el Estado, para el logro de los objetivos de desarrollo y crecimiento económico, así como del papel del sector privado, como actor dinamizador en las economías mexicana y japonesa, en el periodo 1945-2018. Lo anterior, permitirá identificar las disimilitudes en las actuaciones de estos actores, que fueron clave para los distintos resultados de competitividad en sus sistemas productivos y que han influido en su dinámica actual dentro del escenario económico, nacional e internacional.

Se parte de la siguiente hipótesis: las diferencias en los resultados de desarrollo de los sistemas productivos entre México y Japón son resultado de disimilitudes en la eficacia de la implementación de las políticas de industrialización, la gestión de las finanzas públicas y actos de favoritismo por parte el Estado, así como del desempeño del sector privado en relación con su

cooperativismo en el cumplimiento de los objetivos de progreso económico durante el periodo de 1945 – 2018.

Asimismo, se presenta el caso de estudio de la industria automotriz y autopartes, que busca demostrar, en este sector, que: la implementación de políticas industriales eficaces tuvo el efecto de colocar a las empresas automotrices japonesas, como empresas matrices dentro de la estrategia de Cadenas Globales de Valor (CGV), participando en las etapas de mayor Valor Agregado (VA), lo que le ha permitido obtener mayores ganancias al país nipón. Contrario a México que su proceso incompleto de industrialización, sus consecuencias y el actual estancamiento del crecimiento y desarrollo económico, resultado de los cuarenta años de la aplicación de políticas neoliberales que han profundizado los problemas anteriores y agregado otros nuevos (anteriormente mencionados), lo han colocado en las etapas de producción más intensivas en mano de obra y por ende, de menor valor agregado y contenido tecnológico, lo que se ha traducido en bajas ganancias dentro del comercio internacional.

De tal forma, que los países que se quedaron estancados tienen la necesidad de diseñar estrategias de desarrollo económico que les permita salir de esta situación paralizante y de vulnerabilidad económica para alcanzar mayores niveles de bienestar social y económico. Además, a las estrategias de progreso económico, se le suman nuevos retos producto de los cambios en el escenario económico internacional, como la globalización y las grandes transformaciones tecnológicas; los compromisos internacionales expresados en Objetivos de Desarrollo Sustentable de la agenda 2030 (ODS 2030) y actualmente, los nuevos escenarios marcados por la pandemia causada por la COVID-19.

En referencia a lo anterior, el carácter multidimensional de la globalización ha implicado consecuencias en distintas áreas de interés de los Estados, una de ellas es el ámbito económico. Para referir a esta situación, el investigador Gerardo Coppelli (2018) utiliza el término “globalización económica” y expone que, por un lado, ha implicado un incremento de la segmentación de los procesos productivos en distintas partes del mundo, de los procesos de integración y cooperación entre los Estados.

Por otra parte, la intensificación de la competencia internacional, que, acompañada de la veloz evolución y desarrollo tecnológico, surge la necesidad de modernizar a los distintos sectores económicos, tal que les permita: competir con sectores tecnológicos o hacer frente a la

competencia extranjera, tal que se evite un incremento de la desigualdad económica internacional, consecuencia de las diferencias en los términos netos de intercambio comercial entre sectores tecnológicos y primarios. Lo que genera la necesidad de considerar la modernización industrial, dentro de las metas de desarrollo económico que cada país establece, de esta forma se podrían impulsar los distintos sectores para realizar innovaciones que les permitan incrementar su competitividad.

De igual manera, los compromisos internacionales, expresados en los ODS 2030, establecen metas de industrialización y desarrollo tecnológico, que armonicen con los objetivos medioambientales, especialmente en países en desarrollo. Lo anterior se especifica, en los objetivos ocho y nueve, en el primero se propone: “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” y en el segundo: “Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.” (Naciones Unidas, 2018, 8). Por lo que las estrategias de desarrollo económico también deben de ir encaminadas al cumplimiento de estos compromisos.

Asimismo, la reciente pandemia del COVID-19 trajo cambios, no sólo en el espacio de la salud, sino también, en el escenario económico, en dónde los problemas estructurales ya existentes de las economías en desarrollo se acentuaron. Por ejemplo, en estas economías las pocas industrias con mayor contenido tecnológico fueron afectadas con las disminuciones de insumos y producción, tras el impacto en las cadenas de suministro, por la disminución de actividades económicas ocasionada por los periodos de cuarentena por el virus (Comisión Económica para América Latina, 2021). Esto llevó al cierre de empresas y plantas productivas, lo que podría llegar a traducirse (sin las políticas adecuadas), en una reprimarización de las economías en la región.

Igualmente, tras la emergencia sanitaria, las limitaciones existentes en cuanto al manejo y acceso a las tecnologías digitales cobraron mayor importancia, ya que se demostró que son herramientas fundamentales para enfrentar estas crisis (*ibidem*, 2021). Así, fomentar la modernización de los medios de comunicación en el ámbito productivo se vuelve otro punto importante a incluir dentro de las estrategias de avance económico.

De lo anterior, se puede resumir, que, la necesidad de diseñar estrategias para el desarrollo y crecimiento económico es primordial y se tienen que considerar tanto los problemas estructurales heredados de su proceso de industrialización inconcluso, como los efectos de las políticas

neoliberales iniciadas en la década de los ochenta, además del nuevo escenario económico internacional y sus retos.

Por consiguiente, para cumplir con los objetivos de esta investigación se ofrece el siguiente estudio que se compone de cinco capítulos: el primer capítulo expone el marco referencial con el que se guiará el proyecto. Comprende la exposición de teorías propias de las Relaciones Internacionales (RR. II.), las teorías del Desarrollo Económico (DE) que hacen referencia al papel del Estado y sector privado en el escenario económico nacional e internacional, asimismo se agrega un apartado para explicar el tema de Valor Agregado (VA) y la dinámica de las Cadenas Globales de Valor que servirá como referencia para el desarrollo del capítulo cuatro.

En el segundo y tercer capítulo se brinda el análisis histórico económico de México y Japón, destacando las políticas y herramientas implementadas en ambos casos por parte del Estado, así como, la caracterización del sector empresarial, como agente del cambio (o no) para el logro de objetivos de progreso industrial, del periodo que va desde la posguerra hasta años recientes.

En el capítulo cuarto, se realiza el análisis de la Industria Automotriz (IA) de ambos países, en dónde se analiza la competitividad generada, resultado de la actividad del gobierno y del sector privado. Tal que permita, comprobar, que la participación Estatal como regulador y definidor del objetivo de la actividad económica, tiene grandes efectos en la generación de capacidades productivas que definirán la participación de sus países en el escenario internacional.

Asimismo, cabe mencionar que, a lo largo de esta investigación, se hará uso de datos estadísticos con diversos indicadores económicos que serán de utilidad para cuantificar los efectos de las estrategias de industrialización de ambos países, así como, disponer un respaldo cuantitativo del análisis y conclusiones obtenidas. Finalmente, se presenta el apartado de conclusiones, el cual resume los hallazgos obtenidos de la presente investigación y la bibliografía que permitió su construcción.

Capítulo I Marco Teórico

Dada la complejidad y gran cantidad de variables que intervienen en los procesos de desarrollo económico de los países, es necesario acotar para fines de esta investigación, un marco teórico que seleccione la o las teorías desde la ciencia de las Relaciones Internacionales, así como, de la ciencia económica del desarrollo, que permitan identificar a los actores de interés y definir los conceptos necesarios, que orienten teóricamente esta investigación.

Se realizará un estudio binario que comprenderá la comparación de los procesos de desarrollo económico de México y Japón, específicamente sus procesos de industrialización, con el objetivo de identificar las disimilitudes en la actuación del Estado y del sector privado en el escenario económico de cada país, que llevaron a distintos niveles de desarrollo del sector productivo en ambos países. Asimismo, se presentará el caso de estudio de la industria automotriz y autopartes, para demostrar que las diferencias en las actuaciones del Estado y del sector privado han tenido como resultado diferentes dinámicas de inserción de este sector en el escenario económico internacional.

En respuesta a los alcances de la investigación, se seleccionaron las teorías más importantes del Estado dentro de la economía, así como del sector privado como agente económico dinamizador del cambio, desde las disciplinas de las RR. II. Asimismo, desde la rama de la Economía del Desarrollo, se seleccionaron las posturas que permiten definir al desarrollo económico, las estrategias y herramientas estatales para dirigir el cambio, que permitirán analizar y comparar a las economías mexicana y japonesa. Y finalmente, se presentarán los conceptos de Valor Agregado y una descripción de los indicadores para medirlo, tal que nos permitan identificar la participación del valor agregado nacional de cada país en la industria automotriz, así como, tener un panorama de sus niveles de competitividad, para visualizar los resultados de las actuaciones del estado y sector privado en el éxito de este sector en la dinámica económica internacional.

Por lo anterior, este capítulo se compone de tres grandes apartados, en la primera parte, se abarca el marco referencial desde la ciencia de las RR. II., la cual brinda un marco conceptual sobre la participación del Estado, en su actuación en el escenario económico internacional y nacional, en donde los gobiernos, siguen siendo actores centrales con la capacidad de tomar decisiones políticas en temas económicos, que persiguen objetivos específicos. Por ejemplo, lo hacen a través de acciones como el establecimiento de objetivos de desarrollo económico, como:

la elección de las políticas a seguir, el diseño de la estrategia que más convenga a los intereses del país, su nivel de participación en la vida económica de la nación, el modelo económico a seguir, etc.

Además, la EPI acepta la creciente importancia de otros actores, por ejemplo, el sector empresarial, y su vinculación con los objetivos económicos establecidos por los Estados, siendo un agente dinamizador (o no) del cambio económico, mediante la inversión y el desarrollo tecnológico que pueden ir en concordancia, o no, con los objetivos económicos.

Considerando lo anterior, el papel del Estado en la economía será definido por los objetivos y estrategias de desarrollo económico a implementar, así como, el tipo de vinculación que tendrá con el sector privado. Ambos actores se desenvuelven en un contexto internacional que influye en sus decisiones y acciones de interrelación. Específicamente se retomará la propuesta de Robert Gilpin (2001). Este autor expone un marco para comprar a los gobiernos. Las tres características que él propone son: en primer lugar, los propósitos primarios, esto hace referencia a los objetivos a los que se espera que sirva la actividad económica, es decir, si un país quiere modernizar su industria, liberalizar el marco, implementar políticas de beneficio social, entre otros; la segunda característica, es el papel que el Estado tendrá dentro de la economía, que va desde una posición de *laissez-faire* (dejar hacer, dejar pasar), hasta un estado intervencionista o estado de bienestar, como también se le suele encontrar en la literatura, y finalmente, la forma en la que el Estado participará en el mercado, es decir, cómo se relaciona con el sector privado y la misma actividad de este sector y como ambos participan en coordinación (o no) con los objetivos primarios.

Por otro lado, al análisis se agrega el escenario internacional en el que ambos actores se desenvuelven, este escenario suma nuevos retos económicos producto de la globalización económica (Copelli, 2018), la cual adquiere relevancia en tanto que incrementa el nivel de internacionalización de las empresas multinacionales vía la segmentación de la cadena productiva y la competitividad consecuencia de las grandes transformaciones tecnológicas. Asimismo, se suman los compromisos internacionales expresados en Objetivos de Desarrollo Sustentable de la agenda 2030; y actualmente, los nuevos escenarios marcados por la pandemia del COVID-19, que serán incluidos dentro del debate sobre su inclusión dentro del diseño de estrategias de progreso económico, tal que las estrategias también respondan a estos desafíos.

En el segundo apartado, desde la propuesta de la Economía del Desarrollo, se analizará, desde las teorías del desarrollo económico, el papel del estado dentro de la economía, recurriendo brevemente al debate entre la escuela clásica y la postura de la economía del desarrollo para justificar su participación. Asimismo, se responde a las preguntas: ¿Quién se encarga del estudio del desarrollo económico?, ¿Qué es el desarrollo? Y ¿Cómo alcanzarlo? Acercándonos, en un inicio, a que el desarrollo económico, no solo está relacionado con variables cuantitativas, sino que también, incorpora variables cualitativas, especialmente aquellas relacionadas con el bienestar social. Que, a consideración personal y a pesar de que este proyecto se centra en el desarrollo del sistema productivo, es importante mencionar, que el desarrollo se hace para el bienestar de la sociedad en general.

Específicamente se hará uso de la propuesta de Stiglitz (1999) sobre “La nueva estrategia de desarrollo”. La cual tiene como punto central, el diseño de estrategias de desarrollo con una visión de transformación de las instituciones, y la creación de nuevas capacidades y capital social. Lo anterior implica habilidades de coordinación y generación de consensos entre los actores económicos (sean los consumidores, el sector privado o el sector público); y la definición de un rol intervencionista del Estado en la economía que responda a los nuevos retos que enfrentan los países inmersos en un escenario internacional más complejo.

Asimismo, se define el concepto de industrialización y sus herramientas (en forma de políticas públicas), como una estrategia a implementar para lograr los objetivos de modernización industrial y desarrollo tecnológico. Para ello, incorporamos la propuesta de Colomi, Doisi y Stiglitz (2008). Estos autores interpretan al desarrollo como un proceso que implica cambios, no solo en cuanto a la incorporación de los nuevos desafíos del siglo XXI, sino también, en cuanto al respaldo teórico de las políticas a implementar, es decir, dejar atrás al argumento *laissez-faire*, e incorporar de nuevo, en el escenario económico al Estado. Tal que este, funja como coordinador de la actividad económica.

Esta participación Estatal no se realizará supliendo por completo al sector privado, sino que, se coordinará con el sector privado para lograr sus objetivos económicos.

Finalmente, en el último apartado, se agregan las definiciones de Valor Agregado, Cadena Global de Valor, la curva de actividades y su valor agregado en el proceso productivo, y una breve descripción de los indicadores a utilizar en el capítulo cuarto. Lo anterior permitirá visualizar la

cantidad de VA nacional y extranjero contenido en las exportaciones de la industria automotriz y con ello reflejar la capacidad competitiva del sistema productivo de la industria, que permite distintas participaciones en las CGV de ambas economías, resultado de la participación estatal y del sector privado como promotores de la modernización de su industria.

I.I Economía Política Internacional

La Economía Política Internacional, como rama de las RR. II. se dedica al estudio de las relaciones entre actores públicos y privados del ámbito político y económico. La investigadora Caterina García postula que: “dentro de la sociedad internacional lo político y lo económico son espacios comunes de análisis, en dónde los actores económicos influyen en los resultados políticos y los políticos influyen en los resultados económicos” (1999, 435).

Para Gilpin (2001), la EPI estudia los conflictos existentes en el mercado (comercial y financiero) que atraviesan las fronteras nacionales, así como, la labor del gobierno para restringir, regular o canalizar estas actividades económicas y utilizarlas para los objetivos estatales. De tal forma que, la EPI, se encarga del análisis de los problemas y las relaciones entre los agentes económicos y políticos, así como, su participación y relevancia en el escenario económico nacional e internacional.

Aunque el papel del Estado dentro de la economía política internacional ha perdido exclusividad, dejarlo fuera del debate puede resultar erróneo y es que a pesar del surgimiento de nuevos actores como: las empresas multinacionales, los organismos internacionales, organizaciones sin fines de lucro, etc. que han cobrado relevancia dentro del sistema económico internacional, lo cierto es que, el Estado aún posee el poder de decisión y de regulación con el objetivo de proteger el interés económico nacional.

Por otro lado, resulta importante, incluir dentro del análisis los nuevos retos del escenario nacional e internacional que complejizan su actuación: la globalización económica y las grandes transformaciones tecnológicas; los compromisos internacionales expresados en Objetivos de Desarrollo Sustentable de la agenda 2030; y actualmente, los nuevos escenarios marcados por la pandemia del COVID-19, que dificultan su participación y la toma de decisiones en materia económica.

En épocas pasadas, las preocupaciones del Estado, se limitaban durante el mercantilismo a incrementar la riqueza mediante la libertad del comercio entre naciones, organizar la industria y el comercio, dar garantía de derechos, después, durante el liberalismo a garantizar el libre mercado mediante instituciones y de orden jurídico, así como ampliar las condiciones de libre cambio; posteriormente, más tarde, con el estado desarrollista, hay un incremento de la presencia estatal en la vida económica del país que incluyó dentro de sus objetivos la transformación social y ya no sólo como herramienta de la clase privada, reconociendo los derechos económicos, sociales y culturales; primero en el área jurídica, posteriormente, con planes de desarrollo industrial y social (Cárdenas,2017).

Finalmente, durante los últimos cuarenta años, regresa la corriente liberal económica con una disminución del Estado en la economía, con objetivos de liberalización económica y financiera y un fuerte abandono de las políticas sociales. No obstante, las urgencias de desarrollo económico y social vuelven a ponerse en mesa de análisis, tanto por exigencias internas como externas y con ello, la necesidad de la presencia Estatal como ente regulador de la economía y de coordinador de estrategias de desarrollo económico.

Las labores actuales del Estado se complejizan por un sistema internacional globalizado que ha permeado el área económica. Algunas de las consecuencias de esta globalización económica² que Coppelli (2018) expone, son que: primeramente, hay un aumento de la interdependencia entre los países, tal que las decisiones de uno repercuten en el otro, que se ve reflejado en un incremento de la celebración de acuerdos de intercambio comercial, tecnológico y de factores productivos. A su vez, el carácter de obligatoriedad y los compromisos acordados juegan un papel limitante en la aplicación de políticas nacionales que buscan el interés nacional, situación que pone entre dicho el poder del Estado, al tener que ceder una parte de su autonomía en aras de cumplir con los compromisos acordados.

Asimismo, el aumento de los flujos comerciales, la deslocalización productiva, acompañada de un incremento en la velocidad y desarrollo tecnológico, incide en el aumento de la competencia internacional por ganar mercados económicos, que, junto con la disminución de

² Coppelli la define como: “un proceso-fenómeno de creciente integración de economías a través de diversos factores conectores de las mismas, fundamentalmente en materia de intercambio de bienes, servicios, capitales, personas y tecnología” (2018,63).

políticas nacionales económicas, pueden ser perjudiciales para los sistemas productivos que no tienen la capacidad de competir con las empresas más grandes y avanzadas, por otro lado, la deslocalización productiva de las empresas multinacionales poner a estos actores (*ibidem*, 2018). Por lo que ponerse al día, en el ámbito tecnológico permitirá reforzar la competitividad de las economías, en este escenario económico permeado por la globalización.

A los retos que la globalización económica impone a los gobiernos para diseñar sus estrategias de desarrollo económico, se le suman otros, producto de los cambios en el escenario económico internacional en los últimos años. Nos referimos a los compromisos internacionales, expresados en Objetivos de Desarrollo Sustentable de la agenda 2030; y actualmente, los nuevos desafíos consecuencia de la pandemia del COVID-19.

Los compromisos internacionales, expresados en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Agenda 2030, establecen metas de industrialización y desarrollo tecnológico que armonicen con los objetivos medioambientales. Estas recomendaciones son más urgentes en los países en desarrollo. Específicamente, se establecen en los objetivos ocho y nueve: en el primero propone “Promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos” y el segundo “Construir infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible y fomentar la innovación.” (Naciones Unidas, 2018, 8).

De igual forma, la reciente pandemia del COVID-19, trajo cambios no sólo en el escenario de la salud sino también, en el económico, en dónde los problemas estructurales ya existentes de las economías en desarrollo se acentuaron, por ejemplo, en las economías en desarrollo, en dónde las industrias con mayor contenido tecnológico fueron afectadas tras las disminuciones de la demanda y producción, que se acentuaron en la crisis del COVID-19 llevando al cierre de empresas y plantas productivas, lo que podría traducirse, sin las políticas adecuadas, en una reprimarización de las economías en la región, respecto al área tecnológica, tras la emergencia de la pandemia, las limitaciones existentes en cuanto al manejo y acceso a las tecnologías digitales, cobró más importancia, ya que se demostró que son herramientas fundamentales para enfrentar la pandemia, así como, fomentar la modernización de los medios de comunicación en el ámbito empresarial (CEPAL, 2021).

Así, los efectos que la globalización económica ha dejado: las cláusulas dentro de los acuerdos comerciales que limitan la aplicación de políticas económicas nacionales; la participación de las grandes empresas en la economía nacional dentro de la dinámica de segmentación de la producción, el incremento de la competitividad internacional, las brechas tecnológicas existentes; los compromisos internacionales reflejados en la agenda 2030 y los nuevos retos tecnológicos post COVID-19, marcan los nuevos desafíos que los Estados deben de contemplar al diseñar sus nuevas estrategias económicas, con el fin de lograr desarrollo y crecimiento económico y a su vez, comenzar una recuperación del poder de decisión del Estado, con el cual podrá regular la actividad de los actores mediante políticas nacionales y con ello garantizar la seguridad económica.

Robert Gilpin (2001) considera al Estado como unidad básica principal del sistema internacional y el actor dominante en los asuntos económicos nacionales e internacionales (aunque reconoce la presencia de nuevos actores como las empresas multinacionales y los organismos internacionales), que a pesar de la importancia naciente de otros actores, defiende que, los gobiernos nacionales aún toman las decisiones primarias en el escenario económico y tienen la capacidad de diseñar y establecer reglas para orientar a los actores económicos e influir en los resultados de la actividad económica, o en palabras de Gilpin: “Este sigue siendo un mundo donde las políticas nacionales y las economías domésticas son los principales determinantes de los asuntos económicos” (2001, 3). De tal manera que, los gobiernos deben tomar un rol activo y no dejar la actividad económica, por completo, al juego del libre mercado.

Gilpin (*ídem*) clasifica como “sistemas nacionales de política económica” a los diferentes tipos de economías nacionales y define tres características para comparar a las economías: los objetivos económicos de un país, el papel del estado en la economía y la forma en la que el Estado participará en el mercado. Para realizar este estudio comparado, adoptaremos esta herramienta teórica, para analizar las disimilitudes en la actuación del Estado y del Sector privado de México y Japón que desembocaron en niveles de desarrollo y crecimiento económico diferentes.

I.I.I Los sistemas nacionales en la economía política de Gilpin

Gilpin rescata la importancia del análisis de los sistemas nacionales dentro de los estudios de la Economía Política Internacional (1987, 1996 y 2001). El autor reconoce la importancia del papel

del Estado, así como, de la definición del objetivo o finalidad de la actividad económica ya que eso, a su vez, definirá el marco en el que se desenvuelve el Estado.

Aunque Gilpin (2001) reconoce el papel de los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), etc., como determinantes de las relaciones económicas internacionales; recalca el hecho de que los gobiernos nacionales son quienes toman “las decisiones primarias” y continúan estableciendo las reglas para limitar las funciones de otros actores; y tienen asimismo, la capacidad de influir en los resultados económicos, mediante políticas comerciales restrictivas, proteccionismo de sectores de importancia e incluso la creación de bloques regionales.

Adicionalmente, Hausmann y Rodrick (2006) mencionan que los países tienen la opción de dirigir sus caminos y con ello, sus patrones de producción y comercio. En este sentido, el no tener un objetivo de desarrollo (ya sea implícita o explícitamente) es una elección por sí misma, así como la elección de considerar el entorno internacional o la elección de los sectores a impulsar, también serían elecciones.

El mismo autor (1996) establece, dentro de lo que él llama: “sistemas nacionales”, los aspectos de una economía nacional, que afectan directamente su competitividad internacional. Por ejemplo, a este internacionalista, le interesa la acción del Estado para establecer las políticas (o no) que influyen en los procesos de industrialización, para regular el comercio, a las empresas, etc.

Las diferencias entre economías nacionales, de acuerdo con el autor (1996), se pueden caracterizar en tres aspectos:

1. Los propósitos primarios, que pueden ser políticos o sociales a los que se espera que sirva la actividad económica de la nación
2. El papel del Estado en la economía política, que va desde posturas *laissez-faire* (como el caso de la economía estadounidense) hasta una postura donde el Estado ocupa un papel central en los objetivos de desarrollo; por ejemplo, el caso de Japón.
3. El sistema de gobierno corporativo y estructura industrial.

Pese a que el objetivo de toda nación es incrementar el nivel de desarrollo económico o social, la realidad es que cada país dedica un grado de atención diferente a este objetivo, y, por ende, deciden de forma muy particular que estrategia seguir, por ejemplo: deciden si beneficiar a los consumidores y/o maximizar la utilización, dirigir una economía que ponga mayor atención a

los problemas sociales, promover el desarrollo tecnológico vía la facilitación de créditos, implementar políticas de protección comercial, etc. Estas decisiones a su vez determinan, por un lado, el papel del Estado en la economía, que va desde posiciones *laissez-faire*, hasta la postura de un Estado desarrollista y, por otro lado, los mecanismos de gobierno corporativo y la actuación del sector privado. Esto definirá los propósitos primarios a los que se espera que sirva la actividad económica de la nación.

Asimismo, este internacionalista (1996), señala que, es el mismo Estado quién desempeña un papel esencial en la configuración de la naturaleza de las empresas y las prácticas comerciales mediante la aplicación de herramientas como las políticas industriales, regulatorias o de otro tipo; siempre con el fin de guiarlo hacia los intereses nacionales.

Siguiendo con el aporte del autor, el ente responsable de diseñar un proyecto de nación es el Estado, el cual puede influir en el énfasis que se le da a cada área de la economía de su país, así como en el diseño de la estrategia económica. Las economías de mercado generalmente toman la postura de una disminución del papel del Estado y toman al *laissez-faire* como lema para el desarrollo de su economía. A estas economías, se les conoce como economías liberales, dónde se prioriza el bienestar del consumidor y la autonomía del mercado; por lo que el papel del Estado tiende a ser mínimo. Contrario, a los países con una alta regulación estatal en su economía, a las que se les conoce como economías desarrollistas.

Otro aspecto importante que se ve influido por la cultura de cada país y las políticas gubernamentales, es la naturaleza del sector empresarial en las economías nacionales. En esta línea de pensamiento Gilpin (2001) señala que: Cada país, de forma muy particular se vincula con el sector privado, ya sea por medio de una estrategia de gobernanza o con la definición de las prácticas comerciales legítimas. Esto a su vez, definirá las políticas para incentivar la inversión (ya sea nacional o extranjera).

Un ejemplo que el mismo autor nos expone, en donde el papel del Estado es mayor en la economía es el caso de la economía japonesa. Gilpin considera que la economía japonesa ha seguido un modelo “capitalista desarrollista” (2001, 156-168). Este modelo se puede apreciar desde las reformas Meiji hasta la actualidad, en donde ha existido un Estado central y fuerte, que, a través de los años, ha permitido construir una economía que, aunque capitalista, ha conservado mucho de su cultura y raíces, ha dado prioridad a la inversión nacional y desarrollo de sus sectores

económicos estratégicos, así como mantener un fuerte enfoque hacia las políticas de bienestar social tanto de parte del gobierno como del sector privado.

Es en este contexto, donde se hace reconocimiento a las políticas industriales aplicadas en la economía japonesa, las cuales implican una intervención mayor del Estado dentro del desarrollo económico, por ejemplo, se realizó una selección de aquellos sectores de la economía que son estratégicos con los objetivos de lograr independencia del exterior, cubrir la demanda interna, generar sectores desarrollados, etc. Esta claridad de los objetivos primarios por parte del Estado y las políticas implementadas en la generación de capacidades competitivas, tanto en la población como en sus sectores, son buenas experiencias que la economía mexicana, podría retomar, para implementar medidas en todas las áreas, que permitan el logro de objetivos económicos.

Entre los criterios a elegir para la promoción de sectores importantes de las economías, se encuentran: ventaja comparativa, creación de empleos, efectos de “derrame”, creación de tecnología, etc. Dentro de las acciones gubernamentales podemos encontrar políticas como subsidios financieros, proteccionismo comercial y la privatización de algunas empresas para determinar la estructura de la economía.

Según Gilpin (1996) el sistema de gobierno corporativo y las prácticas comerciales privadas, constituyen otro componente importante de una economía política nacional, ya que esto define el papel del Estado dentro del mercado, así como el papel del sector privado en la vida económica del país y al mismo tiempo, definirá, si trabaja en coordinación (o no) con los intereses nacionales, así como la posición de ambos actores en la organización de las actividades económicas del país.

Siguiendo con el ejemplo del caso japonés, el sector empresarial ha formado agrupaciones industriales que prefieren producir con insumos nacionales que con extranjeros para coadyuvar a los objetivos de integración industrial. Contrario al caso mexicano, en el que la escasez de capital al interior del país y la necesidad de atraerlo para promover el sistema productivo, han propiciado un aumento en la promoción de incentivos fiscales, laxitud en las normas de trabajo, salarios bajos, etc. Atrayendo principalmente a la inversión extranjera al mercado mexicano, sin embargo, su participación se ha limitado a generar empleos, dejando de lado, la mejora de áreas sociales o la promoción de I+D, ya que generalmente, la tecnología la desarrollan en su país de origen lo que no genera encadenamientos entre sectores.

De lo anterior, es que se genera un círculo vicioso en el que, al no existir un capital en el país, se tienen que establecer medidas e incentivos que no generen mayor progreso económico, que la generación de empleos. Por lo que, se debe promover una reforma a las vinculaciones entre el sector privado extranjero y el gobierno que permitan mejoras sociales y transmisión y desarrollo tecnológico o generar espacios para incentivar a los empresarios nacionales con los que se pueda coordinar los objetivos de desarrollo económico.

Por otro lado, la elección de ubicación de la producción es otro tema importante, ya que las empresas multinacionales han optado por producir en el extranjero con el objetivo de disminuir sus costos de producción, dejando atrás problemas de desempleo en sus países de origen. Sin embargo, las empresas japonesas han preferido invertir y producir al interior del país, hasta que las industrias y la economía crecieran y se desarrollaran lo suficiente, para posteriormente segmentar su producción en otros países sin afectar al desarrollo económico y social de su territorio.

Asimismo, la participación del gobierno japonés ha moldeado la naturaleza de las empresas a través de políticas regulatorias, promoción a la tecnología, y/o la creación de instituciones que apoyen a las industrias, entre otras medidas. Como veremos en el siguiente capítulo, la cooperación entre el sector privado y el gobierno en el caso mexicano no ha sido muy coherente con los objetivos de desarrollo económico. El sector privado ha sido generalmente de carácter predatorio e incluso se han generado roces en las situaciones donde se busca beneficiar a la población.

En lo concerniente a la promoción del desarrollo industrial, hay quienes se oponen a las políticas de fomento a las industrias y opinan que sería más adecuado dejarlas al libre mercado. Su principal objeción es que los gobiernos son incapaces de elegir ganadores. A pesar de la gran lucha entre una economía dirigida al mercado y una economía social que tienen algunos países, hay otros como el caso japonés, que se encuentran en un relativo equilibrio entre ambas propuestas. Además, en el caso mexicano, la experiencia de más de cuarenta años ha demostrado que el libre mercado, solo ha beneficiado al capital extranjero, de carácter mayormente predatorio. De ahí la importancia de incrementar la presencia estatal en el escenario económico, así como establecer nuevas formas de trabajo entre el sector privado y el gobierno.

En resumen, la coordinación de estas tres características: los propósitos primarios de la actividad económica; el papel del Estado en la economía política y el sistema de gobierno

corporativo, permiten: por un lado establecer las categorías de comparación entre sistemas nacionales para realizar análisis comparativos como esta investigación para la generación de recomendaciones en esta materia y por otro, permitirá formar un panorama para el diseño de estrategias de desarrollo económico para los *policy-makers*, la interrelación entre los actores y las acciones de cada uno de ellos para el cumplimiento (o no) de los objetivos de progreso de las economías.

Asimismo, es necesario incluir en el diseño de las estrategias económicas, los nuevos retos del escenario económico internacional, los compromisos internacionales establecidos por los organismos internacionales a los que los países se encuentran inscritos y las responsabilidades asumidas por los acuerdos y tratados comerciales, así como los desafíos emergentes como la pandemia por el COVID-19 de tal forma, que estos planes se encuentren en continua renovación para asegurar, en la manera de lo posible, el logro de los objetivos. Por otro lado, es necesario aclarar que se deben realizar adaptaciones en dichas estrategias, de tal forma que se incluyan las particularidades de cada país y finalmente, se hace un recordatorio respecto a que, los cambios, especialmente cuando se habla de desarrollo económico no ocurren en el corto plazo ni por obra del libre mercado, sino que requieren de una participación firme del gobierno.

I.II Definiendo el desarrollo

Además, del aporte teórico que nos ofrece Gilpin desde las Relaciones Internacionales para identificar las características de los sistemas nacionales y a los actores que intervienen, así como, como la forma en la que se desenvuelven dentro del sistema económico nacional e internacional, es necesario incluir desde la ciencia económica, un marco teórico a partir de la economía del desarrollo, que permita definir los principales problemas que enfrenta esta rama de la economía, responder a las preguntas ¿Qué es el desarrollo? y ¿Cómo podríamos alcanzarlo?, así como explicar, desde la vía de los procesos de industrialización y sus herramientas gubernamentales como se puede lograr una modernización del aparato productivo, tal que permita alcanzar mayores niveles de desarrollo económico y social.

Los problemas de atraso económico son de grado y de estructura y afectan al sistema productivo y a la esfera social, los hechos son: una dualidad productiva (Guillen, 2004) es decir, la presencia de un sector moderno dedicado a la exportación de manufactura y otro atrasado

dedicado a la agricultura; una falta de integración entre sectores y con ello nulos efectos de arrastre; bajos niveles de desarrollo tecnológico que se traducen en una falta de competitividad, dependencia de la tecnología extranjera, entre otros. Lo anterior, incrementa el grado de vulnerabilidad a los cambios económicos del escenario internacional, dependencia tecnológica, obsolescencia del aparato productivo, etc. y desde el área social, se profundizan los problemas de baja calidad de vida, altas tasas de desempleo, bajos niveles de educación, problemas para costear la canasta básica, dificultades para acceder a los servicios de salud y la lista sigue.

Para los gobiernos atender los problemas del sistema productivo y los bajos niveles en la calidad de vida tiene que ser prioridad y como mencionamos en el apartado anterior, de acuerdo con Gilpin (2001) el Estado es el ente responsable de diseñar un proyecto con el objetivo de acceder a mayores niveles de crecimiento y desarrollo económico en aras de construir un futuro que permita a la economía doméstica disminuir las vulnerabilidades de los cambios económicos internacionales, mayor independencia económica, tener espacios de innovación y niveles de industrialización que respondan a las necesidades de su sociedad y que lo anterior se pueda reflejar en el incremento del bienestar social.

Este proyecto de desarrollo económico debe diseñarse desde una perspectiva teórica y analítica distinta del ofrecido por la economía clásica que defiende al libre mercado, se concentra en variables cuantitativas y aboga por seguir con la premisa: “*laissez faire*” limitando la participación Estatal a garantizar la seguridad, la impartición de justicia, proveer bienes públicos (León, 2015) y los medios para que el libre mercado se conduzca con la menor cantidad de barreras posibles; argumentando que un incremento de su participación conduciría a resultados subóptimos, sin embargo, son varios los autores (Stiglitz,1998; Sen, 1999; Piketty, 2015; entre otros) que concuerdan que es necesario incrementar la intervención estatal en la economía como ente regulador y como actor principal responsable del diseño de una estrategia económica que permita mejorar las condiciones de atraso, desigualdad y desarrollo económico.

En cuanto al establecimiento de vínculos de cooperación con el sector empresarial, se considera como otra vía que se propone desde los organismos internacionales, así como desde la academia, para el logro en conjunto de los objetivos de desarrollo. Por ejemplo, desde la postura de Naciones Unidas, se promueve la participación de los Gobiernos, la sociedad civil, el sector privado y económico, para que en coordinación logren los objetivos de desarrollo económico

(Naciones Unidas, 2018). Por su parte, desde la academia, Stiglitz y Hoff (2004 citados en Stiglitz, 2016, 3) sostienen que: “Los mercados no existen en el vacío. Están moldeados por el sistema político. Tenemos que pensar en el equilibrio político y económico conjunto.”, es decir, se tiene que buscar la ponderación de la actuación de actores políticos y privados.

Otra variable importante que incluir dentro del análisis es el contexto internacional, tal que la estrategia económica responda a los nuevos retos internacionales, al mismo tiempo que, las responsabilidades con el exterior no vayan contra el proceso de desarrollo. Es decir, por un lado, nos enfrentamos a un mundo afectado por la globalización económica, los compromisos inmersos en los ODS2030 y los nuevos retos planteados por el COVID-19, situaciones explicadas en el apartado anterior, que reafirman la importancia de considerarlos por sus grandes efectos en la economía doméstica.

Por otro lado, con la adopción de políticas neoliberales desde la década de los ochenta, la firma de acuerdos y tratados comerciales han ido en aumento, estos contratos comerciales se han firmado en situaciones de asimetría entre países desarrollados y en desarrollo, impidiéndoles en su mayoría insertar a sus empresas poco competitivas en precio y calidad al país extranjero, a la vez que, las empresas extranjeras terminan por sacar del mercado nacional a las empresas domésticas por la misma razón. Asimismo, la cooperación en materia de desarrollo tecnológico se ve cada vez más afectada por cláusulas relacionadas a la propiedad intelectual, las cuales protegen en su mayoría a las grandes empresas y en donde los efectos de derrame no se realizan al interior del país, contribuyendo a la dependencia tecnológica; finalmente, se ha cuestionado la pérdida de soberanía de los países y con ello disminución en la capacidad de generar políticas económicas que beneficien al interior del país que podrían ir en contra de lo establecido en los acuerdos.

Considerando lo anterior, este trabajo, adopta una perspectiva en la que el Estado debe diseñar estrategias que respondan, por un lado, a las circunstancias de su propia economía y la búsqueda de más altos niveles de desarrollo económico y social y, al mismo tiempo al entorno internacional en donde hace presencia la globalización económica que implica un incremento de la competencia tecnológica (la competencia es necesaria, es un incentivo más para la innovación), los compromisos internacionales con organismos internacionales, así como, entre países y los nuevos retos consecuencia del COVID-19 y en donde el sector público y privado son actores

económicos que pueden trabajar en conjunto, vía el desarrollo de vínculos, para el logro de los objetivos de desarrollo económico.

Una vez establecidos algunos de los problemas del subdesarrollo, a los actores y variables del escenario internacional que analizaremos en este proyecto, definamos ¿Quién se encarga del estudio del desarrollo económico? Y más importante ¿Qué es el desarrollo económico? Y ¿Cómo podríamos alcanzarlo? La economía del desarrollo es una rama de la ciencia económica que se encarga de estudiar los procesos de cómo los países pasan de una situación de bajos niveles de desarrollo a otros niveles más altos (Todaro y Smith, 2015).

Tradicionalmente, el desarrollo económico se ha asociado con el crecimiento de variables económicas cuantitativas como el PIB o el PIB per cápita o la búsqueda del equilibrio económico por la vía del análisis microeconómico, es decir, la contemplación de variables cuantitativas, que no son sensibles a los desequilibrios o asimetrías en la dotación de recursos o del ingreso. De acuerdo con Todaro y Smith (2015), la economía del desarrollo se ocupa, no sólo de la asignación eficiente de los recursos, sino que también incluye el análisis del aparato económico, social, político e institucional, público y privado que conforman a un país, de tal manera que su inclusión permitirá el logro de las transformaciones estructurales e institucionales necesarias para el progreso económico.

Así, la economía del desarrollo, no sólo se encarga de atender variables cuantitativas, sino que, incluye actores y variables sociales, políticas y productivas dentro de su análisis. Aunque en este trabajo, nos ocuparemos del análisis de las transformaciones en la estructura productiva, es importante mencionar, que el desarrollo se hace para el bienestar de la sociedad en general.

Para Schumpeter el desarrollo económico se entiende como un proceso gradual de mejora, resultado de nuevas combinaciones de factores productivos, la introducción de procesos productivos innovadores o de la generación de un nuevo tipo de organización industrial generalmente a cargo de empresas innovadoras (Bustelo, 1992). Este autor destaca el acceso al financiamiento para el logro de objetivos de innovación, así como, del papel de empresario *schumpeteriano* (o innovador), como factores de suma importancia para el alcance de niveles más altos de desarrollo económico.

De igual forma, para Stiglitz³ el desarrollo implica cerrar la brecha de conocimiento que separa a las economías en desarrollo de las desarrolladas, esto se logra con el uso de herramientas industriales dirigidas por los gobiernos como políticas de promoción tecnológica que conlleven al aprendizaje, derrames y promoción de sectores estratégicos (Stiglitz, 2016).

Así, para ambos autores el concepto de desarrollo implica la transformación del sistema productivo, la participación del gobierno (aunque sólo Stiglitz lo menciona) y del sector privado. La forma para alcanzar este objetivo difiere un poco para cada autor, por su parte Stiglitz propone el uso de herramientas industriales dirigidas por el gobierno y direccionadas al desarrollo o absorción de tecnología y por su parte Schumpeter reconoce la importancia del empresario innovador y su papel en la modernización productiva. En la actualidad, estas definiciones más que contrarias, son complementarias, ya que se reconoce que tanto el sector privado como el público son actores fundamentales para alcanzar los objetivos de progreso económico, por lo que ambos conceptos serán considerados dentro de esta investigación.

Para poder definir una estrategia de desarrollo, el gobierno debe identificar los obstáculos que cada economía enfrenta, así como los espacios potenciales para alcanzar el cambio, tal que, este cambio nos conduzca a tener un mayor control sobre el futuro de cada país. Dentro del sistema marcado por una nueva fase de globalización, a la que se le suma el *boom* tecnológico iniciado en la década de 1990 y considerando que no muestra síntomas de una desaceleración, la estrategia alternativa debe de asumir el contexto internacional de globalización económica en la que se encuentran en competencia las economías y no diseñar una estrategia que implique una ruptura con la globalización, sino una inserción inteligente que asuma los riesgos de forma consciente que enfrentan las economías en la actualidad.

Sin embargo, existe desigualdad en cuanto al desarrollo, conocimiento y uso de la tecnología entre los países desarrollados y en desarrollo, lo que claramente los pone en desventaja competitiva. Por ello, los países en desarrollo deben disminuir estas asimetrías mediante la modernización de su industria, buscando incorporar nuevos procesos productivos y tecnología. Entre las herramientas para regular y canalizar las actividades referentes a la I + D tecnológico,

³ Stiglitz (2016) dentro de su texto hace referencia a los trabajos de Solow y Schumpeter sobre el papel fundamental de los avances en la tecnología, subrayando que las grandes transformaciones en el desarrollo económico se debieron en gran parte de los avances tecnológicos, ya sea mediante su desarrollo o su adquisición y aprendizaje de las generadas por las economías más avanzadas.

encontramos políticas para incentivar estas áreas, por ejemplo: inversión en educación, regulación de las políticas de propiedad intelectual, incentivos a la investigación, entre otras, tal que, incentiven la continua innovación y/o la transmisión de tecnología que permita generar capacidades competitivas a los sectores productivos de las economías atrasadas.

El conjunto de las herramientas de promoción de tecnológico, anteriormente mencionadas, forman parte de lo que se conoce como estrategia de industrialización (que abarca más medidas, más adelante expuestas), la cual puede ser utilizada como una política viable para lograr el progreso económico. Ya que ha demostrado su éxito en los resultados de los procesos de industrialización en Alemania, Estados Unidos iniciados hace dos siglos y más reciente los casos de los países asiáticos como Japón, Corea, India, Singapur, Taiwán, Corea del Sur, etc. países en donde se generaron industrias modernas con alto contenido tecnológico permitiéndoles reducir costos, mejorar su calidad y alcanzar procesos de economías de escala.

De acuerdo con la Secretaría de Economía (2015) una política industrial se conforma por: *las acciones de política industrial coordinadas entre el gobierno y el sector privado para desarrollar los sectores con mayor impacto en el crecimiento económico que procuren un crecimiento regional más balanceado en las regiones explotando sus ventajas comparativas y que, además, aprovecha las derramas de conocimiento y las economías de escala para fomentar el desarrollo económico.* (Secretaría de Economía, 2015).

Por su parte Stiglitz (2015), menciona que la noción de “política industrial” abarca cualquier política que afecte la composición sectorial de la economía o la elección de tecnología⁴. Es decir, puede incluir políticas comerciales, de ciencia y tecnología, compras públicas, políticas que afectan a la Inversión Extranjera Directa (IED), derechos de propiedad intelectual, la asignación de recursos financieros, etc.

Por este carácter intersectorial, es que una política industrial se combina con procesos de “ingeniería institucional” (Cimoli *et al*, 2008, 2), eso significa, que, estas políticas, configuran la naturaleza de los actores económicos, los mecanismos y reglas del mercado bajo las cuales operan, así como los límites entre de las interacciones del mercado.

⁴ Asimismo, menciona que, el éxito de una política industrial debe evaluarse sobre cómo se ve afectado el desempeño de la economía en general (Stiglitz, 2015).

Dentro del proyecto, retomaremos las políticas dirigidas al desarrollo de los sectores estratégicos, la promoción de desarrollo tecnológico, de integración sectorial, para conseguir los objetivos de desarrollo económico, asimismo, se considerará el papel que juega el sector empresarial y el contexto internacional dentro de esta transformación.

Y justo es aquí, en donde surgen dos posturas, desde la ciencia económica, que difieren sobre la forma en la que la actividad económica debe conducirse, la asignación de los recursos y el papel que debe desempeñar el gobierno en el desarrollo económico: la postura la heterodoxa y ortodoxa, la primera, que tuvo su auge en la década de 1960, atribuye los problemas económicos, a los fallos del mercado que el propio *laissez-faire* provocaba y no era capaz de resolver por sí solo. Aquí, el gobierno sustituye a los mercados ausentes e imperfectos, para orientar a la economía hacia una asignación eficiente de los recursos. En temas relacionados a las finanzas públicas, plantean que la solución a las presiones del gasto público no consiste en la eliminación de este, sino en reformas fiscales y propuestas que gradualmente disminuyan la inversión estatal conforme avanza el desarrollo de la economía.

Por su parte, la postura ortodoxa sugiere que el problema del desarrollo es consecuencia de una excesiva presencia del Estado, sus seguidores defienden al libre mercado como el medio para una mejor y eficiente asignación de recursos. Sin embargo, esta última postura no toma en consideración la situación estructural de los países en desarrollo, los cuales se caracterizaban, por tener altos niveles de inestabilidad económica en un escenario permeado por problemas sociales y económicos, como lo fueron la situación de heterogeneidad estructural dentro de sus economías, es decir, la articulación compleja de formas de producción avanzadas, con formas de producción atrasadas (Guillén, 2004). Además, los países que han seguido las recetas proporcionadas por la propuesta neoliberal (como es el caso de varios países latinoamericanos), no han logrado cumplir sus objetivos de progreso económico, más bien, hoy siguen enfrentando los mismos problemas o su profundización, así como el surgimiento de otros.

Hoy en día esta discusión entre posturas ortodoxas y heterodoxas se ha ido complementando, aunque no al grado de hablar de una postura única, pero sí han surgido posturas intermedias, que llegan a permitir la intervención estatal aún dentro de una dinámica de mercado, o posturas que han pasado de un proteccionismo total a una en dónde se interesa por la comercialización internacional con menores barreras comerciales. En este proyecto se adoptará

una postura en dónde debe de existir una coordinación entre los objetivos nacionales, los actores que participan en las actividades económicas (sector público, sector privado, etc.) y una correspondencia con los actuales desafíos del escenario económico internacional, como una vía alternativa en la que la actividad económica debe conducirse, misma que determinará el papel de los actores involucrados para el logro de los objetivos de progreso económico.

I.II.I El papel del Estado en el desarrollo económico

Siguiendo la postura de que el actor encargado de establecer políticas que frenen o promuevan cambios económicos es el Estado. En economía, la discusión se ha centrado en el papel de los gobiernos frente al mercado, es decir, el definir qué actividades debería realizar el Estado y cuáles el mercado. Los límites han sido determinados principalmente por eventos históricos combinados con la introducción de nuevos paradigmas del pensamiento teórico económico. La propuesta clásica propone una intervención mínima del Estado en la cual solo puede garantizar la seguridad ciudadana, impartir justicia y/o proveer bienes públicos básicos (León, 2015), como: la defensa nacional, el orden público, la definición y el cumplimiento de los derechos de propiedad y el cumplimiento de contratos, ya que consideran que el gobierno es innecesario, ineficaz e incluso su participación podría llegar a ser contraproducente y llevar a la economía a equilibrios subóptimos.

Por otro lado, está la propuesta de un Estado intervencionista que supla algunas las funciones del mercado. Sin embargo, pensar hoy en día en un Estado que sustituya por completo al mercado, es difícil, dado el contexto económico internacional en el que se encuentran inmersos la mayoría de los países y la creciente importancia de los grupos empresariales y el poder de las multinacionales que van cobrando con el paso de los años. Por ello, la propuesta va dirigida a establecer vinculaciones eficientes entre el Estado y el mercado.

Asimismo, el no considerar estrategias de cooperación entre el Estado y el mercado, disminuye la gama de oportunidades para la creación de estrategias económicas que incluyan arreglos institucionales alternativos. Su vinculación permitiría coordinar objetivos económicos con los distintos actores que participan en la actividad económica, sean las empresas transnacionales, centros de conocimiento, el sector académico, etc., así estas nuevas propuestas, incrementarían las oportunidades de alcance de los objetivos de desarrollo económico.

De acuerdo con Lahera:

el mercado y el Estado son imperfectamente sustituibles, ya que se trata de instituciones de naturaleza diferente: mientras que el primero corresponde a la manera de organizar la producción de bienes y servicios, normalmente por agentes privados, el segundo es un arreglo institucional social en cuyo marco se desarrolla la actividad económica, además de la política, social y cultural. (1997,14)

El mismo autor concluye que: considerando que ambos sectores involucran diferentes dimensiones de un país, lo anterior, resulta que tanto el mercado, el Estado y el gobierno sean actores necesarios en los procesos de desarrollo, y que en ciertos casos su complementación sea necesaria. Por ello, es necesario el diseño de políticas con nuevas formas de interacción entre agentes públicos y privados, que además incluyan las nuevas necesidades de desarrollo tecnológico y que respondan a los nuevos desafíos del escenario económico internacional. O en palabras de Lahera las políticas de desarrollo necesitan:

una forma nueva de interacción de los agentes públicos y privados en diversos ámbitos, como la información sobre mercados y tecnología, la reducción de riesgos comerciales, la protección al consumidor, la protección de la propiedad industrial y el fomento de la transferencia tecnológica, y una estrategia activa de inserción extrema. (1997, 22)

Para ello, es necesario definir algunas funciones que los gobiernos pueden desempeñar, para lograr objetivos de desarrollo económico. Stiglitz (1999), propone seis⁵ funciones importantes que los gobiernos de Estados Unidos y del Este Asiático (con sus respectivas adaptaciones) han cumplido:

1. Promover la educación: estableciendo un sistema de educación público⁶. Además, Stiglitz (1999) asegura que, la educación universal contribuye a generar sociedades más equitativas y mayor estabilidad política, lo último, lo considera como una precondition para el desarrollo económico a largo plazo.

⁵ Además de las seis funciones mencionadas, Stiglitz (1999) advierte, que el gobierno tiene otras responsabilidades cuando se trata de un país en desarrollo, considerando que las economías en desarrollo carecen de un mercado o mercados con poca eficacia. En este sentido, los gobiernos pueden contribuir creando mercados, vía regulaciones que aporten mayor estabilidad, fungiendo como empresarios sustitutos, estimulando el establecimiento de empresas y facilitando su inserción en los mercados de exportación, proporcionar incentivos a las grandes empresas, etc.

⁶ Por ejemplo, en el Este de Asia la educación permitió pasar de economías agrarias a economías con una rápida industrialización

2. Promover la tecnología: dirigiendo apoyos a actividades de investigación científica y la difusión de resultados, así como, integrar y orientar la relación entre este sector y el sistema productivo en general.
3. Apoyar al sector financiero: garantizando la seguridad de las instituciones financieras, así como creando nuevas instituciones y mercados a fin de llenar los vacíos del sector privado a fin de reducir la inestabilidad financiera.
4. Inversión en infraestructura⁷.
5. Prevenir la degradación ambiental: una función en la que la construcción de estrategias de desarrollo que reconozcan los desafíos en materia de medio ambiente.
6. Crear y mantener la red de seguridad social: incluidos los servicios de salud esenciales.

A pesar de lo anterior, los gobiernos deben de tener precaución al momento de intervenir en el mercado. Sin embargo, definir claramente las actividades que debe realizar el gobierno o el sector privado es muy difícil y se debe de ponderar para cada caso específico.

Si bien, aunque como Lahera acertadamente expone:

el sector burocrático puede contribuir a la inserción al mercado internacional, proveyendo apoyo institucional a la actividad exportadora, en aspectos como: información, financiamiento y seguro de exportación; en la formación dirigido a la vocación exportadora en el sector empresarial, y en la misma promoción de la oferta exportable en el exterior. (1997, 21)

Es importante que el gobierno, no deba olvidar que se deben de generar capacidades competitivas en los sectores y empresas para evitar una sobreprotección que no genere incentivos para formar empresarios del tipo *schumpeteriano*.

Así, la competencia permite: ofrecer al consumidor una gama de bienes más amplia; crear sectores competitivos que mejoren la calidad de su producción; evitar la formación de monopolios o la generación de empresas ineficientes y dependientes del Estado, etc. De tal forma, que cuando

⁷ En esta función, es importante hacer una distinción entre “infraestructura básica, es decir, la referente a las necesidades de la población, como agua potable, salud, etc. y la infraestructura productiva, relacionada a carreteras, puertos y telecomunicaciones” (Lahera, 1997, 15-23). Por otro lado, una ampliación de esta función es la infraestructura institucional, la cual consiste en realizar esfuerzos en cuanto a propiedad intelectual, leyes de contratos y quiebras, así como, generar políticas que incentiven la competencia donde es viable y regular los mercados donde no lo es.

se realicen políticas para proteger e incentivar sectores, también se vuelve indispensable medir y supervisar el desempeño de estas, para asegurar que los estímulos logren sus objetivos y que gradualmente vayan reduciendo su costo para evitar presiones en las finanzas públicas.

En conclusión, la participación del Estado debe de ir más allá, de lo que la propuesta clásica ha defendido e incluir otras áreas como educación, promoción de tecnología, infraestructura, medioambiente, seguridad social, la generación de mercados, etc., evitando una sobreprotección del sector privado, que permita, para generar en los empresarios con el impulso de invertir en desarrollo tecnológico, tal que gobierno y sector privado trabajen en coordinación para el progreso económico.

I.II.II Una nueva estrategia de desarrollo.

Aunque la discusión sobre la participación estatal en la economía es antigua. En los países desarrollados, tras la crisis de 1929, se visualizaron los grandes problemas de desempleo, una caída de la producción y del comercio internacional, por lo que, el economista John Maynard Keynes, realizó una propuesta, descrita en su obra: La teoría general del empleo, el interés y el dinero (publicada en 1936), el economista menciona que el problema de la crisis de 1929 fue resultado de una disminución en la demanda agregada, la cual debía resolverse mediante acciones que estimularan el consumo y la inversión utilizando recursos del gasto público y que para ello, el Estado debía de intervenir mediante políticas de estabilización. Es decir, este autor desarrolló una propuesta para salir de la crisis con la intervención estatal en la economía, a través de la implementación de políticas públicas, orientadas, por ejemplo, a lograr el pleno empleo o la estabilidad de precios.

Por otra parte, desde las economías en desarrollo, la desigualdad en la distribución de la renta y de la riqueza a nivel mundial, acompañado de un cambio en el ambiente intelectual, vieron la teoría económica clásica con gran pesimismo como una vía para solucionar los problemas desatados en la crisis de 1930. Esto incentivó a los investigadores a desarrollar nuevas teorías que brindarían una explicación y solución a estas desigualdades, con lo que, la propuesta ortodoxa fue cobrando mayor impulso a partir de la década de 1940. Lo que llevaría a los gobiernos a optar por estrategias de desarrollo económico con una mirada social, ejemplo de ello, es la política del New Deal llevada por el presidente Roosevelt en Estados Unidos en la década de 1930.

A pesar, de la gran puerta que la propuesta keynesiana abría, respecto al incremento en la participación del Estado en la economía, su enfoque era desde y para los países desarrollados, de manera que su implementación al mundo en desarrollo resultaba aún limitada.

En respuesta, en el periodo que siguió a la posguerra, desde de la década de 1950 y en la década de 1960 surge una propuesta teórica, desde los países en desarrollo, especialmente desde América Latina, sobre la necesidad de la intervención estatal para corregir las fallas del mercado. En dónde destaca la propuesta teórica desarrollada por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) con Raúl Prebisch a la cabeza. Dentro de su propuesta, se destacan dos características de las economías en desarrollo que las hace distintas de las economías desarrolladas (Cimolli y Porcile, 2013):

1. La heterogeneidad: Es decir, la existencia de sectores con diferencias sustanciales de productividad laboral, en donde el sector moderno está compuesto por actividades de exportación y manufactura y el sector tradicional formado por la agricultura de subsistencia y la artesanía.
2. La especialización: En el sentido de que los bienes primarios que se exportaban no generaban efectos de arrastre respecto de la economía nacional.

Estas dos características eran obstáculos para el desarrollo ya que generaban círculos de pobreza y subdesarrollo, además, varios países latinoamericanos vivieron una disminución en sus exportaciones a inicios de la década de 1950 a consecuencia del restablecimiento de la producción de los países que se encontraban en guerra, generando grandes problemas al interior de estas economías. Para romper con estos obstáculos se recomendaba, realizar una modernización industrial, tal que les permitiera disminuir su vulnerabilidad ante los cambios externos, cubrir las necesidades de su población, generar sectores y empresas competitivas y cerrar las brechas de desigualdad económica y tecnológica con las economías desarrolladas.

Para lograr lo anterior, la participación del Estado se hizo necesaria para corregir las imperfecciones del mercado y promover una industrialización tal que permitiera colocar a las economías en una senda de desarrollo. Así, en la década de 1960 muchas economías latinoamericanas⁸ apostaron por seguir por una estrategia de industrialización con altas barreras

⁸ También es relevante mencionar que algunas economías asiáticas como Japón y en la segunda mitad de la década de 1970 economías como la de Malasia, Tailandia e Indonesia siguieron procesos de industrialización quienes mostraron

proteccionistas, el cual, como ya mencionamos, es un programa de desarrollo industrial que por un lado, exigía la promoción de la industrialización vía diferentes políticas de fomento ya sea con exenciones fiscales, incentivos a la inversión en I+D, políticas proteccionistas, etc. las cuales permitían aumentar la demanda interna, mediante el incremento de la dimensión del mercado cautivo y de la propensión al ahorro; además, de que con estas barreras comerciales se protegería a las industrias nacientes.

Existen, dentro de la teoría convencional tres etapas de la industrialización por sustitución de importaciones:

1. Primera etapa: Consiste en la producción de bienes de consumo no durables, es decir aquellos de consumo básico, suelen calificarse de “industrias tradicionales”. Abarca desde alimentos hasta electrodomésticos y artículos de aseo, por ejemplo: tabaco, bebidas, textiles, zapatos, sombreros, muebles, etc. Esta etapa no exige grandes inversiones de capital en las fábricas y bajo contenido tecnológico.
2. Segunda etapa: Consiste en la producción y sustitución de bienes de consumo duradero, intermedios y algunos de capital, por ejemplo: fábricas de cemento, plantas de productos químicos básicos, refinerías de petróleo, plásticos, rayón y maquinaria (Bulmer-Thomas, 1998). Esta etapa exige el incremento de la inversión, y desarrollo y/o acceso a la tecnología que no siempre se podía obtener en el mercado interno, por lo que se exigen procesos de innovación tecnológica en las economías. Asimismo, exige una ampliación del mercado ya que las nuevas empresas están condicionadas a escalas económicas mínimas de producción para producir a bajos costos y la disponibilidad de mano de obra calificada.
3. Tercera etapa: Esta etapa se caracteriza principalmente por la promoción de nuevas industrias de transformación y la fabricación de equipos para ellas lo que implica procesos complejos de innovación tecnológica, así como fuerte inversión en I + D, con la visión de diversificar a una gama múltiple de artículos, así como mejorar la competitividad.

niveles de crecimiento destacables. Sin embargo, es importante aclarar que una vez cumplidas sus primeras fases de industrialización dirigieron su economía hacia el exterior aprovechando el auge del comercio internacional.

Por otro lado, recordando que cada país tiene particularidades, los procesos de industrialización se pueden promover con variaciones que respondan a las necesidades internas y externas, así como a la orientación política de los gobiernos quienes definen de forma muy particular el objetivo de la actividad económica, Bresser (2019, 39-52) distingue cinco tipos de procesos de industrialización realizadas en el mundo:

1. El modelo original de Estado desarrollista central: considera la experiencia de los países que se industrializaron entre el siglo XVIII y principios del XIX, como Inglaterra y Francia. Estos países, siguieron una estrategia de crecimiento en la que el Estado y el mercado tomaron papeles relevantes para el desarrollo, esta estrategia de desarrollo consistió generalmente en expandir el mercado interno ampliando los límites territoriales.
2. El modelo de Estado desarrollista central tardío: incluye a aquellos países que llevaron su revolución industrial tardíamente, como Alemania (país con un enfoque en seguridad social) y los Estados Unidos. Estos países lo hicieron con una mezcla de intervención estatal y apoyo del sector bancario para incrementar la inversión.
3. El modelo de Estado desarrollista periférico independiente: corresponde a los países que habían sido colonias o cuasi colonias de países desarrollados, que lograron industrializarse, como Japón y los países del oriente de Asia. Los cuales combinaron un control directo del estado con estrategias dirigidas al desarrollo o aprendizaje tecnológico, así como el perfeccionamiento de instituciones occidentales.
4. El modelo de Estado desarrollista periférico nacional-dependiente: se refiere a los países latinoamericanos, que no llevaron a cabo una revolución capitalista, que combinan una alta presencia estatal y políticas de promoción industrial, pero que no pudieron mantener tasas de crecimiento rápido a partir de 1980, década en que se desató una crisis profunda de deuda externa como por ejemplo los casos de Brasil y México.
5. El Estado desarrollista del bienestar: después de la IIGM hay países preindustriales que intentan actualmente efectuar la revolución, así como otros países que son sencillamente pobres.

A pesar de las particularidades que cada país implementó para orientar su estrategia industrial, el Estado, sector privado (ya sean bancos o empresas), jugaron un papel esencial en el desarrollo de estas economías, esta nueva postura intervencionista iniciado después del periodo de posguerra vio su término muy pronto en la década de 1970. Para los países en desarrollo, como el caso de la mayoría de los países en América Latina, la eficacia del modelo fue disminuyendo y la alta participación estatal dentro de la economía representó para unos países altas presiones a las finanzas públicas, que los llevó a incrementar su deuda externa y el déficit fiscal y finalmente a un estancamiento económico, en lo que se conoció como la década perdida, es decir, la década correspondiente a 1980.

Lo anterior, acompañado de un cambio dentro de las propuestas del pensamiento económico a partir de la década de 1970, que retoman la posición liberal y que se ven reflejadas en cambios en las acciones gubernamentales, el mayor ejemplo: es la posición de M. Thatcher en Gran Bretaña y R. Reagan en Estados Unidos a favor de políticas liberales, que implicaron la vuelta del liberalismo, que hoy conocemos como neoliberalismo. Trayendo consigo, la vuelta de la libre competencia, la liberalización comercial y financiera y la fuerte crítica hacia la presencia Estatal.

Los éxitos en la generación de economías de escala de los países industrializados exigían una apertura comercial para expandir su producción, por lo que pugnaban por una apertura comercial, defendiendo que los beneficios del comercio internacional, teóricamente, resultaban superiores que seguir con las barreras comerciales para todos los países, aún sin importar si eran economías en desarrollo. Como consecuencia se llevaron a cabo, procesos de liberalización comercial y financiera, fomentados por el proceso de globalización económica. Estos elementos diseñaron el nuevo escenario internacional para el despliegue de políticas neoliberales a nivel global. Efectos que llegaron a los países en desarrollo en forma de políticas de corte neoclásico bajo el Consenso de Washington, aunque también, este cambio de dirección económica se reflejó en países asiáticos y europeos, durante las décadas de 1980 y 1990, pero implicando resultados diferentes.

Los resultados del regreso de las políticas neoliberales han sido duales, ya que, desde la experiencia de los países en desarrollado, encontramos países que han logrado beneficiarse de este

panorama, logrando (en proporciones pequeñas, comparadas con los países desarrollados): incentivar economías de escala, insertar subsidiarias de sus empresas matrices, ganar mercados, aunque, por otro lado, también ha implicado estar más expuestos a las condiciones de incertidumbre financiera y comercial, la profundización de los problemas heredados de su inconclusa industrialización y la llegada de nuevos problemas como poca participación de las empresas nacionales en el mercado interno y externo, incremento del trabajo informal, salarios bajos, desempleo, etc.. De acuerdo con Stiglitz (1998), las estrategias del pasado demostraron no tener éxito en cuanto a los objetivos de desarrollo social y económico, lo que abre la puerta al diseño de nuevas estrategias de desarrollo tecnológico. Como la propuesta de este autor, que incluye la participación de ambos actores, considera los problemas estructurales de las economías en desarrollo y los nuevos retos del escenario económico internacional, así como la apuesta por el desarrollo tecnológico como una vía a la modernización industrial.

I.III La estrategia de Cadenas Globales de Valor y Valor Agregado

El estudio de las Cadenas Globales de Valor es relativamente nuevo, por lo que hay pocos autores que trabajan el tema, de hecho, aún hay un largo camino para perfeccionar su estudio y para afinar los indicadores que miden el valor agregado dentro de las dinámicas comerciales. Estos indicadores proporcionan información útil que generalmente se utiliza para evaluar el desempeño de las empresas lo cual nos permite conocer las capacidades de un sector, así como, las áreas a fortalecer de este. Al mismo tiempo, también pueden proveer información acerca de la estructura productiva de un país y con ello, implementar políticas para fortalecer, si es necesario, algún o algunos sectores de la economía en distintos aspectos como: tecnología, infraestructura, barreras comerciales, capacitación de mano de obra, entre otras. Así, con apoyo de estos indicadores, mostraremos la relación existente entre el rendimiento económico y la estructura productiva de un país, que, a su vez, depende en gran medida de los esfuerzos estatales y de la actuación del sector privado. De acuerdo con Collin Constantino “Las estructuras económicas determinan la tasa de aprendizaje estructural, afectan el desempeño institucional, influyen en la distribución del ingreso y establecen la dirección de las transiciones políticas y, por lo tanto, el desempeño económico” (2007, 1).

Se utilizarán indicadores de valor agregado para analizar la potencialidad desarrollada en Japón y México por la actividad de los sectores Estatal y privado para insertarse en las CGV, utilizando a la IA como el caso de estudio a evaluar. De acuerdo con Fernández-Stark y Gereffi “El marco de GVC permite comprender cómo se organizan las industrias globales al examinar la estructura y la dinámica de los diferentes actores involucrados en una industria determinada” (2019). Para comenzar, definiremos los conceptos de Valor Agregado y Cadena Global de Valor.

El valor agregado, refleja el valor generado por la producción de bienes y servicios y se mide como el valor de la producción menos el valor del consumo intermedio (OCDE, 2021). En este sentido, un bajo nivel agregado, demostraría una estructura económica en la que en el sistema productivo predomina la producción de bienes básicos que requieren bajos niveles de tecnología para su producción y, por el contrario, una economía que muestra altos niveles de valor agregado es señal de una estructura económica que produce bienes con alto contenido tecnológico, al involucrar la mayoría de las etapas de desarrollo que generan mayor VA y que implican el desarrollo de estas industrias, así como mano de obra altamente especializada.

Por su parte, la Cadena Global de Valor (CGV) describe todas las etapas productivas que intervienen para la fabricación de un producto, pasando por el proceso de investigación y desarrollo, diseño, recursos, producción, comercialización, distribución y apoyo al consumidor final. Estas actividades pueden estar dentro de una sola empresa o dividida entre diferentes compañías (Fernández-Stark y Gereffi, 2019, 56). Además, estas distintas fases productivas pueden encontrarse en el mismo o en diferentes países.

Esta división de la producción define la cantidad de valor agregado que cada país aporta y a su vez, quien se apropia de mayores ganancias. A su vez, esta división depende de la ventaja competitiva que cada país posea, tal es así, que los países en desarrollo dada su ventaja comparativa en mano de obra barata y bajos niveles de desarrollo tecnológico tienden a insertarse en los segmentos de bajo contenido tecnológico, realizando actividades como: manufactura, ensamblaje, producción de insumos que no implican procesos sofisticados, ni mano de obra altamente especializada.

En cambio, los países desarrollados dado que su ventaja comparativa es la abundancia de capital, alto desarrollo tecnológico y mano de obra altamente calificada, se insertan en actividades de alto contenido tecnológico realizando actividades como: investigación y desarrollo, diseño,

marketing, etc. Por lo que, si un país tiene el objetivo de ascender a segmentos de mayor VA, debe de cambiar las actividades que realiza dentro de la industria para mejorar la posición de las empresas nacionales. Para lograr lo anterior, es necesario coordinar esfuerzos entre el Estado y el sector privado para promover el desarrollo industrial, dentro de los sectores económicos estratégicos, tal que pueda acceder a segmentos de la producción que impliquen mayor contenido tecnológico y generen mayor valor agregado doméstico.

El proceso de ascenso se puede ilustrar de mejor forma, utilizando el gráfico “*smiling curve*” (figura 3.1) que describe de forma general las actividades dentro de la CGV. En la imagen, las actividades de mayor VA son principalmente: Investigación + Desarrollo, diseño, marketing, etc., es decir, actividades que generalmente se realizan en países desarrollados los cuales cuentan con la estructura productiva con la capacidad tecnológica para realizarlos. A la vez que, las actividades como: ventas para consumo final, ensamblado, producción de piezas de bajo contenido tecnológico, proveer insumos, etc., son actividades que generalmente se realizan en países en desarrollo en donde la mano de obra es de bajo costo, lo que supone una reducción de costos productivos y con ello, mayores ganancias para las grandes empresas que segmenta su producción.

Curva de la Sonrisa (*Smiling Curve*) de las actividades de alto y bajo valor agregado en las Cadenas Globales de Valor.

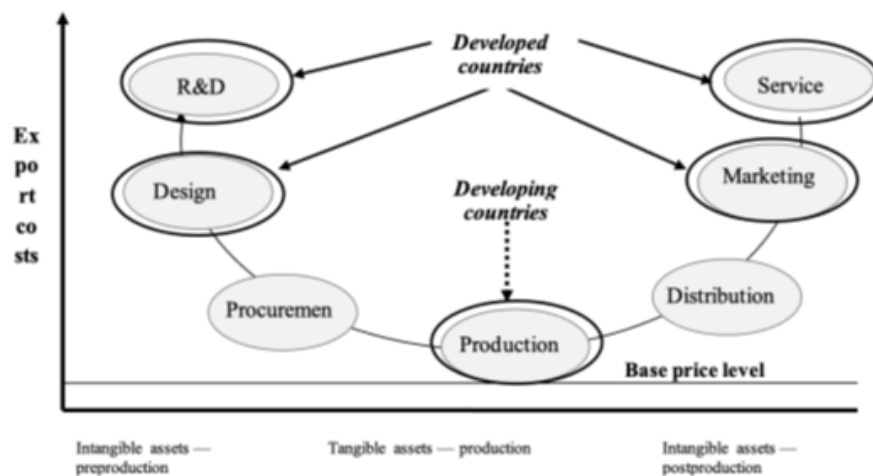


Figura 1.1 Curva de la sonrisa (*Smiling curve*) de actividades de alto valor en cadenas globales de valor. Fuente: Baldwin, Ito y Sato (2014 citados en Fernández-Stark y Gereffi, 2019).

El papel del Estado en la promoción y desarrollo del VA ha sido importante para el desarrollo de muchas economías, incluso aquellas que tradicionalmente se han considerado a favor de libre mercado, como se debatió apartados anteriores. Por lo que si bien, aunque un país adopte un modelo de corte neoliberal, la participación estatal debe de ir más allá que lo que la teoría clásica defiende y buscar el desarrollo de las estructuras productivas del país con el objetivo de tener una economía capaz de responder a las nuevas dinámicas de comercio internacional de CGV y poder insertarse en segmentos de mayor VA que le permitan obtener mayores ganancias. Para lo anterior también es importante incluir en el análisis el papel de las empresas multinacionales en el escenario comercial, por lo que el gobierno debe desarrollar vinculaciones tal que permita mayor capacidad de negociar los objetivos de desarrollo económico y social con los intereses de las grandes empresas.

En esta investigación, se utilizarán dos indicadores de VA propuestos por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Este organismo, lanzó una iniciativa para medir el comercio en términos de valor agregado, en lo que se conoce como indicadores “*Trade in Value-Added*” (TiVA) (OCDE, 2021). Este enfoque proporciona información más precisa sobre el desempeño de las balanzas comerciales entre países y su contribución al comercio, al ingreso y el empleo, ya que proporciona datos más certeros sobre el VA que cada país incluye en una industria, sector o producto (dependiendo del nivel de desagregación del indicador elegido).

El valor agregado en el sistema de indicadores TiVA (*ibidem*, 2021), incluye impuestos menos subsidios sobre productos intermedios, para mantener la condición de equidad con gastos finales a precios básicos (Producción total a precios básicos menos gastos de consumo intermedio a precios básicos). Así, los indicadores TiVA por sector, reflejan el valor agregado a precios básicos que agrega la industria *i* en el país *c* al producir bienes y servicios.

El valor agregado a precios básicos se compone de remuneración de los asalariados, consumo de capital fijo y excedente de explotación neto y renta mixta (es decir, utilidades e ingresos de los trabajadores por cuenta propia y de sus familiares) (*ibidem*, 2021). También incluye otros impuestos menos subsidios sobre la producción (como los impuestos sobre la nómina). La edición de 2021 de los indicadores TiVA cubre 66 economías objetivo (más un agregado que representa el "Resto del mundo") y 17 regiones y grupos de países y 45 industrias únicas y 25

agregados de la industria. Pueden presentarse diferencias entre las estimaciones de TiVA y las estadísticas nacionales oficiales pueden ser evidentes, en particular para las balanzas comerciales bilaterales, como las asimetrías de los registros, los tiempos de registro, cobertura y calidad.

Por lo anterior se seleccionaron los siguientes indicadores (OCDE, 2021):

1. Valor Agregado Doméstico (VAD) en las exportaciones brutas de la industria automotriz (o sector de autopartes) para México y Japón: las exportaciones brutas totales del país c (México/Japón) para una determinada industria o sector i (en este caso la industria automotriz) al país socio p (en este caso es “al resto del mundo”). Es decir, el valor agregado nacional bruto que se exporta en la industria automotriz al resto del mundo.
2. Valor Agregado Extranjero (VAE) en las exportaciones brutas de la industria automotriz para México y Japón: Captura el valor de los bienes y servicios intermedios importados que están incorporados en las exportaciones de una industria nacional. El valor agregado puede provenir de cualquier industria extranjera anterior en la cadena de producción. En pocas palabras es el valor agregado extranjero que exporta el país C al resto del mundo.

Lo anterior permitirá dar el sustento teórico del capítulo cuarto y mostraré la relación existente entre el rendimiento económico y la estructura productiva de un país, que, a su vez, depende en gran medida de los esfuerzos estatales y de la actuación del sector privado. Cómo hemos observado en este capítulo, el gobierno cuenta con diversas herramientas para la promoción industrial que permiten la movilización de recursos para fomentar la industrialización de los sectores estratégicos, la promulgación de leyes que dan un sustento legal para la actividad económica, tanto de empresarios nacionales como extranjeros y la creación de instituciones que sirven como herramienta de comunicación entre el sector privado y el público. Además, contribuyen a la generación de información necesaria para el diseño de estrategias económicas que inserten a las economías en procesos de desarrollo social y económico. Por lo que con esta investigación se podrán generar algunas recomendaciones para el diseño de nuevas estrategias para el desarrollo económico.

Capítulo II El modelo de industrialización de México

En este capítulo, se hace un análisis histórico sobre la evolución de la economía mexicana, para conocer la actuación del Estado y del sector privado en el proceso de industrialización, con el objetivo de identificar sus cualidades, las principales políticas implementadas y los resultados de estas reflejadas en el crecimiento y niveles de producción del país. Lo que permitirá realizar la comparación de ambos actores de la economía japonesa.

Para lograr lo anterior, se ha recopilado información sobre los hechos histórico-económicos más relevantes del periodo que va desde principios del siglo XIX y hasta años recientes, iniciando desde el periodo del porfiriato, en donde de forma breve se destacan los progresos económicos que sentaron las bases para el proceso de industrialización, posteriormente se menciona la situación económica de México durante el periodo entre guerras, más adelante y el apartado que recibe mayor atención, se analiza el proceso de industrialización en México, que abarca de 1940 a 1980.

Este periodo se divide en dos momentos: uno que va de 1940 a 1955 caracterizado por el inicio de las políticas de fomento industrial acompañado de altos grados de proteccionismo comercial y por mostrar los primeros signos de crecimiento económico. El segundo momento va de 1956 a 1970 el cual se caracteriza por altas tasas de crecimiento por encima del 6% anual, el desarrollo del sector manufacturero, la continuidad de los incentivos a la industria, ya en los últimos años de la década de 1970 se hacen alarmantes los problemas de endeudamiento y crisis económica, que se fueron desarrollando a lo largo de todo el periodo y se reflejaron en la década pérdida de 1980.

Posteriormente, se analizará la dinámica económica del país en el periodo que abarca desde la expansión del nuevo modelo económico neoliberal y hasta años recientes, para mostrar que sobre este nuevo paradigma económico, para México, ha implicado la profundización de los problemas heredados del periodo industrial e incluso el retroceso de algunos avances, el abandono de estrategias de modernización industrial y la ampliación de las asimetrías en cuanto a desigualdad económica y social, así como el surgimiento de nuevos problemas como el incremento del empleo informal, un aumento en la vulnerabilidad económica ante los cambios en el escenario

económico internacional, una disminución de tu tasa de crecimiento, entre otros más adelante expuestos.

Finalmente, en otro subtema se caracteriza al sector privado, exponiendo sus principales singularidades y sus intereses en el país, desde su aparición en la Nueva España hasta décadas recientes. Su presencia desde el inicio de su aparición en el territorio mexicano se ha caracterizado por ser en su gran mayoría extranjero, extractivista y por mostrar un desinterés en el desarrollo económico y social en el país. Su contribución se ha limitado a la generación de empleos, sin embargo, lejos de realizar mejoras en esta área, se ha aprovechado de la laxitud en las normas laborales, así como de las normas medioambientales, lo que se ha traducido en un deterioro en la calidad de vida de la población.

Asimismo, este capital durante el proceso de industrialización lejos de desarrollar el impulso de innovación se volvió parasitario y dependiente de los apoyos del gobierno, generando una oferta de bienes de altos costos y bajos niveles de calidad. Con la llegada del periodo neoliberal, esta situación se ha profundizado a causa de las limitaciones en la propiedad intelectual, la continuidad en la laxitud en temas laborales y medioambientales, y la generación de nuevos problemas como el incremento del comercio informal en el territorio. Además, la nueva estrategia de CGV ha generado grandes limitantes para insertar a las empresas nacionales y a la mano de obra en eslabones más altos dentro de la cadena productiva, limitando su participación a actividades productivas como ensamblaje y manufactura.

Por último, se hace mención que, en todo el capítulo se resalta la actuación del Estado y del sector privado como agentes de promoción (o no) del progreso económico, mostrando, en relación al primer agente las principales políticas de promoción industrial, sus éxitos y fracasos; así como la evolución de su enfoque económico, al pasar de un Estado de bienestar a la aceptación del modelo neoliberal en la década de los ochenta; en cuanto al segundo agente, se detalla el carácter de la actividad del empresariado en México, mostrando su actuación e intereses al interior del país y como su participación moldeó los resultados en la competitividad de la producción mexicana y del progreso tecnológico.

II.I Antecedentes

La historia económica de México no puede negar su herencia económica colonial, siendo este uno de los factores que ha condicionado su desarrollo económico, en donde la presencia de empresarios de carácter extractivista y las medidas de control implementadas por la corona española, no permitieron la implementación de estrategias de progreso económico. Lo anterior, atrasó su desarrollo, hasta el periodo conocido como el Porfiriato (1877-1910), en el que la estabilidad política y la implementación de un plan formal de desarrollo, permitieron en la economía mexicana, una modernización en su infraestructura, el restablecimiento de la inversión, el desarrollo de sectores primarios y el seguimiento de una estrategia económica orientada al exterior.

La política económica se basó en el lema: “orden y progreso”. Para lograr el orden, se estableció un Estado fuerte, que cesó los enfrentamientos políticos, permitiendo generar estabilidad social, objetivo necesario para el restablecimiento de la confianza de los inversores. En cuanto al progreso, los objetivos establecidos fueron: encaminar a la economía a una senda de industrialización y la integración del mercado interno. Para lograr lo anterior, fue necesario dotar al territorio mexicano de recursos financieros, infraestructura y la atracción de capital extranjero.

De acuerdo con Moreno-Brid y Ros (2009), para obtener recursos financieros, se amplió la base tributaria en el sector comercial, tanto nacional como extranjero, para obtener recursos públicos, asimismo, se brindaron incentivos sectoriales que atrajeron la inversión⁹ y permitieran la construcción de infraestructura, y al mismo tiempo, sentar las bases para una industrialización. Otra vía para obtener ingresos fue la firma de empréstitos de Alemania e Inglaterra para cubrir los gastos del gobierno, así como el pago de subvenciones al ferrocarril (Bazant, 1968). Más tarde, estos préstamos acumularían una gran deuda para el país.

En cuanto a la generación de infraestructura, la implementación de la red ferroviaria fue uno de los mayores éxitos del periodo. Para lograr su construcción, se establecieron incentivos a la inversión, la cual fue principalmente de carácter extranjero, aunque más adelante, el estado intervendría de forma directa, adquiriendo participación en varias compañías ferrocarrileras, que culminaría en la creación de Ferrocarriles Nacionales de México en 1903.

⁹ La inversión en México fue principalmente de procedencia extranjera, en donde destaca la presencia de capital europeo y estadounidense.

Su instalación permitió conectar al mercado mexicano desde los centros hasta los puertos (aunque también se establecieron líneas más pequeñas que conectan a los mercados locales). Asimismo, el territorio mexicano experimentó una disminución de los costes de traslado y de tiempo, facilidad de traslado del capital humano, así como, una integración del mercado nacional, mismo que se tradujo, en un incremento de la competencia y productividad, que permitieron la generación de nuevos sectores competitivos.

Durante este periodo, la economía mexicana se guio por un modelo exportador, en el cual la economía descansó en el sector agrario y en menor proporción en el minero. Asimismo, la demanda e inversión externa cobraron gran relevancia para lograr los objetivos de diversificación de la producción agrícola permitiendo su impulso, la integración del mercado interno, y la construcción de infraestructura.

Sin embargo, este periodo también se caracterizó por una gran desigualdad en la distribución de los ingresos, sobreexplotación del campesinado, una falta de capital humano calificado para realizar trabajos más complejos (por lo que se optó por contratar a personal extranjero)¹⁰, una redistribución de tierras a compañías privadas y a personas con alto poder adquisitivo (contribuyendo a una alta concentración de las tierras cultivables), así como una falta de financiamiento a pequeñas y medianas empresas por la falta de bancos y el difícil acceso al financiamiento, el cual era preferencial y dependía de los vínculos que se tenía con la élite bancaria (Haber, 1991, 2006 citado en Moreno-Brid y Ros, 2009, 83). De acuerdo con Guillén (2004) desde ese periodo se configuró un sistema dual con un sector "moderno" (el exportador) y uno "atrasado" (orientado al mercado interno) mismo que se iría reproduciendo en los siguientes modelos de desarrollo.

La extrema desigualdad, acompañado de sequías, malas cosechas, condiciones laborales deplorables y las deudas impagables del campesinado, llevaron a la formación de coaliciones que buscarían el cambio en la organización social y económica del país, lo que pronto llevó a la

¹⁰ A pesar de los esfuerzos realizados en materia de educación, con el establecimiento de la primaria obligatoria y la creación de la Universidad Nacional, estas medidas no tuvieron el alcance esperado ni la cobertura necesaria para generar capital humano calificado, tan solo entre 1895 y 1910 la tasa de alfabetización incrementó en 4.4% pasando de 17.9% a 22.3% (Moreno-Brid y Ros, 2009, 343). Comparado con Japón la tasa de matriculación de estudiantes de primaria pasó de 49.5% a 98% entre 1885 y 1910 respectivamente (Ishikida, 2005, 45).

Revolución mexicana en 1910, trayendo un corto periodo de inestabilidad social, política y económica al interior del territorio mexicano, que provocó una fuerte salida de capitales.

Tras la Revolución mexicana, la economía quedó afectada con: una fuerte fuga de capitales, un deterioro en el tipo de cambio, problemas para solventar la deuda externa y en el sistema monetario, así como daños al sistema ferroviario. De acuerdo con Moreno-Brid y Ros (2009) la maquinaria no fue gravemente dañada, lo que permitió impulsar la recuperación del país.

Por lo anterior, el Estado reconoció la necesidad de estabilizar la economía interna, así como, mejorar las relaciones económicas con el exterior. Así, en cooperación con los bancos sobrevivientes y la creación en 1925 del Banco de México, se reestablecieron las negociaciones internacionales, se generó solidez y regulación a la circulación monetaria, al tipo de cambio y las tasas de interés, lo que tradujo en el regreso de capital externo, asimismo, se reanudó del pago de la deuda externa, gracias a una reforma tributaria que descansó en mayores impuestos, así como en los ingresos provenientes del comercio exterior.

II.II La economía mexicana entre guerras (1914 – 1945)

Durante la Primera Guerra Mundial la economía mexicana recibió un gran impulso proveniente de la demanda externa, incentivando la producción y sentando las bases del desarrollo industrial que comenzaría en la década de 1930. Posteriormente, la Gran Depresión, llevó a un cambio en el enfoque de las estrategias de desarrollo económico a nivel global en respuesta a los problemas de desempleo e ingreso consecuencia de la crisis, ahora se incluía la presencia del Estado en la economía que mediante políticas podía subsanar estos problemas. Este cambio de pensamiento en la ciencia económica llegó a México, e influyó en el diseño de un nuevo modelo de desarrollo económico, con el objetivo de atacar los problemas de atraso económico y de alta dependencia externa que incrementan la vulnerabilidad en la economía nacional ante los cambios económicos externos, percibidos al final de la Segunda Guerra Mundial, iniciando lo que se conoce como el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones.

Tras el estallido de la Primera Guerra Mundial, la producción mexicana se vio fuertemente incentivada por un incremento de la demanda externa, proveniente principalmente de los países que se encontraban en guerra, el más destacado fue E.U.A. por su cercanía territorial, el cual buscó asegurar su abasto de bienes primarios, de consumo, así como de armamento en México. De tal

forma que, se desarrollaron proyectos orientados a la demanda de la guerra como la producción de hierro, acero, textiles, cemento y petróleo. Por otra parte, la disminución de la competencia internacional permitió crecer a los sectores con una demanda privilegiada. Lo anterior permitió consolidar a estos sectores e influyó en la superación de la primera etapa de industrialización.

A partir de la crisis de 1929, la presencia del Estado en la economía incrementó en varios países, ideas como el New Deal en Estados Unidos y la teoría general del pleno empleo, el interés y el dinero de Keynes publicada en 1936, se incluyeron en las estrategias de desarrollo económico de varios países, como en Latinoamérica, en estos planes económicos, el gobierno realizaba importantes gastos en materia educativa, salud, infraestructura y seguridad para salir de la crisis y encaminar a las economías al desarrollo.

Este cambio de enfoque permeó a la sociedad mexicana desde mediados de la década de 1930. Lo anterior se reflejó, desde la llegada del presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940), cuando se diseñó un plan económico en donde el Estado tuvo el control de los sectores estratégicos de la economía, si bien, no se planteó la eliminación del libre mercado y de la competencia, sí supuso una intervención directa del Estado en sectores como: los energéticos, las comunicaciones, el sector financiero y la minería (Cárdenas, 2012). De acuerdo con Lal y Myint (1996, cit. en Moreno-Brid y Bosch, 2012) en el sexenio de Cárdenas se consolidó un Estado desarrollista, que dirigió objetivos a mejorar el bienestar social, con recursos suficientes para llevar a cabo el plan económico.

A mediados de la década de 1940, se inició un cambio de estrategia de desarrollo económico. México pasó de un modelo orientado al exterior a uno orientado al interior, con el objetivo de promover el crecimiento y desarrollo económico del país, así como, disminuir la dependencia internacional y las vulnerabilidades que genera. Dicho modelo de desarrollo implicó una mayor presencia Estatal para el fomento industrial.

II.III El proceso de industrialización en México (1945 – 1980)

La implementación de una estrategia formal de industrialización en México comenzó a finales de la década de 1940 e inicios de la siguiente, este plan económico se dirigió a la sustitución de importaciones por producción nacional y descansó en dos principales medidas: promoción

industrial y proteccionismo comercial, tales que permitieran insertar en una senda de modernización industrial a la economía.

Este proceso de industrialización se dividió en dos etapas: uno que va de 1940 a 1959, caracterizado por el inicio de las políticas de fomento industrial acompañado de altos grados de proteccionismo comercial en la que se muestran los primeros signos de crecimiento económico y otra que va de 1960 a 1970, el cual se caracterizó por altas tasas de crecimiento por encima del 6% anual, el desarrollo del sector manufacturero y la continuación de políticas industriales. Sin embargo, ya en los últimos años de la década de 1970 surgieron problemas de endeudamiento y la alerta de una crisis económica.

A principios de la década de 1940, el incremento de la producción se debió por el aumento de la demanda externa como consecuencia del inicio de la IIGM. Tan solo de 1940 a 1945 el crecimiento promedio del PIB fue de 6%. Las exportaciones se dirigieron principalmente a Estados Unidos y a Europa (aunque en menor proporción). Asimismo, la demanda de manufacturas cobró un mayor papel dentro de las exportaciones, pasando de 7% a 45% en 1945 del total (Moreno-Brid y Ros, 2009, 141), otros sectores impulsados fueron la industria textil y el sector primario. Esta demanda externa, así como, la falta de competencia internacional benefició a los empresarios nacionales, quienes pudieron impulsar a sus empresas, las cuales lograron insertarse en la senda de desarrollo industrial.

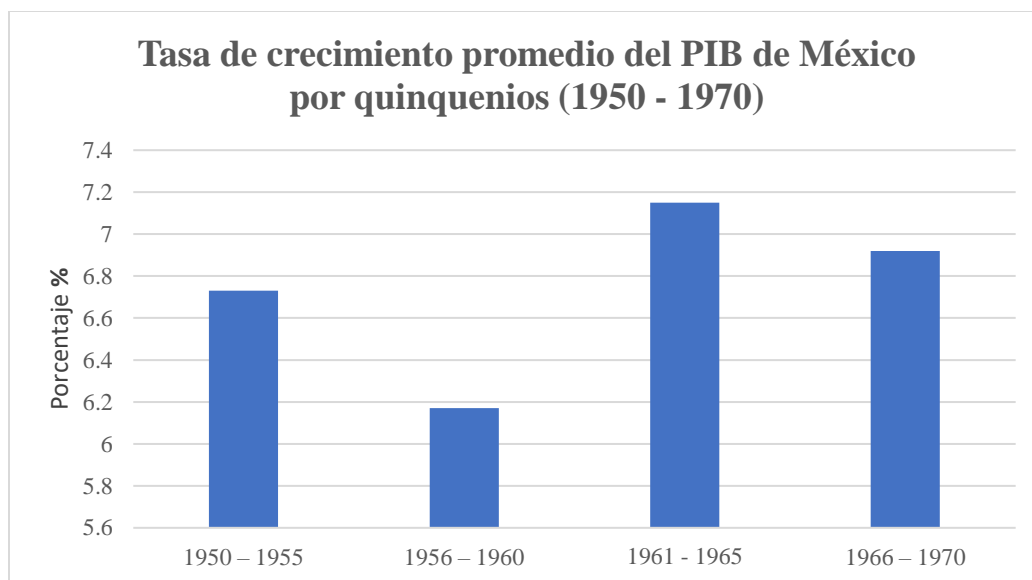
Sin embargo, el final de la IIGM trajo desequilibrios a la economía mexicana, por un lado, comenzó un déficit comercial por la disminución de la demanda externa a causa del restablecimiento de los procesos de producción de los países que anteriormente se encontraban en guerra y de la recesión experimentada en E.U.A. y, por otro lado, del deterioro de los términos de intercambio que afectó la producción que aún se concentraba en mayor parte en bienes básicos. Esto llevó a que tanto en 1948 y 1954 se presentaran pequeñas crisis y un periodo de inflación entre 1945 y 1955 del 9.3% (Moreno-Brid y Bosch, 2012, 148). La situación hubiera empeorado, si la guerra de Corea a inicios de la década de 1950 no hubiera regresado la demanda estadounidense y con ello disminuido las presiones inflacionarias, esto dio el impulso necesario para continuar con el avance de la primera etapa de industrialización.

Dadas las vulnerabilidades que traía depender del comercio exterior, la necesidad de desarrollar los sistemas productivos e incrementar el nivel de vida de la sociedad, se optó por

seguir una estrategia de una industrialización por sustitución de importaciones (ISI) a finales de la década de 1940. Este objetivo industrializador, se apoyó principalmente de dos herramientas: políticas de promoción industrial y altas barreras comerciales. Asimismo, se apoyó en la participación del sector privado que en mayor proporción fue representado por capital extranjero.

Este proceso de industrialización, teóricamente se compone de tres etapas: la primera consiste en la producción de bienes de consumo no durables, es decir aquellos de consumo básico, suelen calificarse de “industrias tradicionales”; la segunda consiste en la producción y sustitución de bienes de consumo duradero, intermedios y algunos de capital, por ejemplo: fábricas de cemento, plantas de productos químicos básicos; y la tercera se caracteriza principalmente por la promoción de nuevas industrias de transformación y la fabricación de equipos.

Este cambio de estrategia económica trajo un periodo de alto crecimiento económico. Desde 1940 y hasta finales de la década de 1970, México experimentó una tasa de crecimiento promedio anual de 6.38% (véase gráfica 1.1), mismo que se reflejó en un incremento en el PIB per cápita de 3.09% promedio anual. Asimismo, en este periodo se observa un cambio en la estructura productiva mexicana, que pasó de centrarse en el sector primario al desarrollo de un sector manufacturero, que desde finales de la década de 1950 se fue convirtiendo en el motor de crecimiento de la economía mexicana, en dónde el mercado interno fungió como su fuente de demanda primaria.



Gráfica 1.1 Tasa de crecimiento promedio del PIB de México por quinquenios (1940 a 1970), elaboración propia con datos de INEGI

A nivel sector, desde los primeros años de la década de 1950 el sector manufacturero tuvo un crecimiento importante, casi cuadruplicó su producción, que pasó de 15,968 millones de pesos en 1950 a 69,060 millones de pesos en 1970, con una participación mayor al 23% en el PIB para el mismo año. Otros sectores que también fueron cobrando importancia (Véase gráfica 1.2) fue el de los servicios¹¹, el cual mantuvo una participación en el PIB mayor a 50% de 1950 a 1970 y una tasa de crecimiento promedio de 6.15% para todo el periodo.

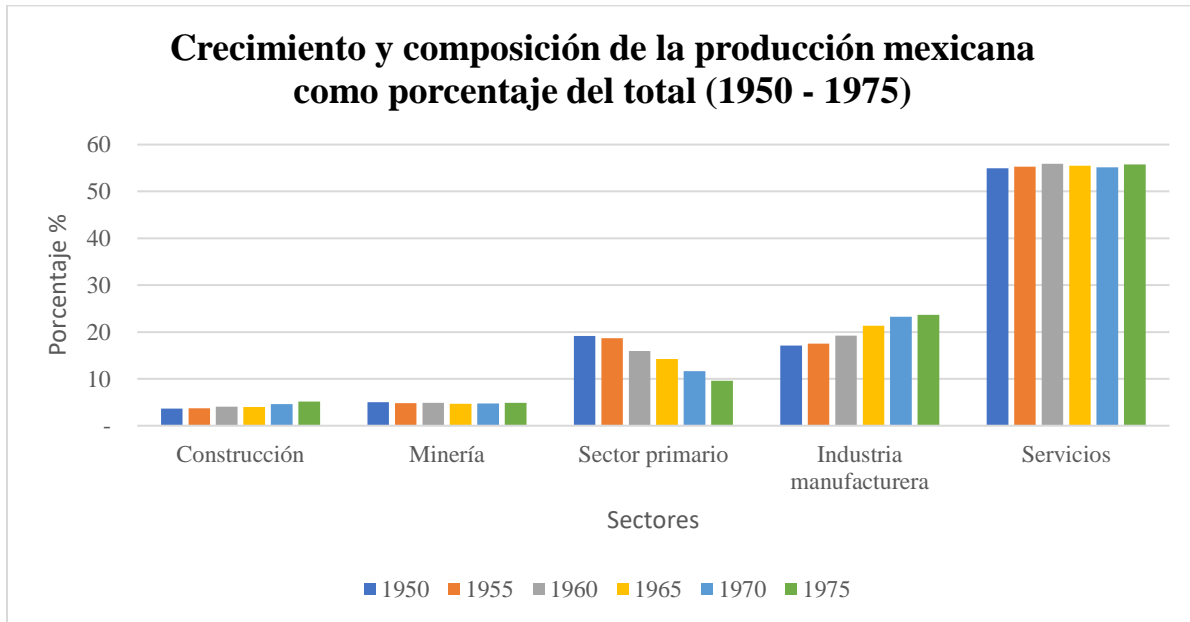
Además, conforme el sector manufacturero se fue desarrollando el sector primario fue disminuyendo su importancia (aunque no del todo), su participación pasó de más de 19% en 1950 a 11.6% para 1970 (porcentaje aun así importante en el PIB), asimismo, destacaron los sectores: agrícola¹², sector necesario para explicar el crecimiento total de la economía mexicana; el minero que tuvo un importante desempeño en los mismos años, y el de construcción¹³, que mantuvo una

¹¹ Este sector fue incentivado por el crecimiento del comercio en cuanto a transporte (ya sea vía ferrocarril o por aviación) y también en cuanto a la comunicación con un incremento del uso del telégrafo y la correspondencia, esto explica su alta participación en el total durante este periodo.

¹² Dentro de las políticas de desarrollo económico, también se implementaron medidas para incentivar al sector agrícola. Durante la década de 1950 se introdujeron mejoras en cuanto a los sistemas de riego, apertura de pozos y la adquisición de maquinaria y equipo con mejoras tecnológicas que incrementaron la productividad del sector (Banco de México, 1952).

¹³ Este sector fue incentivado principalmente por las obras en infraestructura que comenzaron en el periodo (NAFINSA – CEPAL, 1971, 17).

participación en el PIB de más de 55% entre 1950 y 1970, así como una tasa promedio de crecimiento de 7.03% para el mismo periodo.



Gráfica 1.2. Crecimiento y composición de la producción mexicana 1950 – 1975. Elaboración propia con datos de INEGI.

Entre los bienes que se vieron favorecidos en esta etapa fueron: el acero, los textiles, calzado, alimentos procesados y productos de vidrio (Bortz, 1989, 254), es decir bienes que implicaban procesos de producción más complejos, así como, insumos que se relacionaban directamente con su producción, pero que aún no contaban con altos niveles de contenido tecnológico.

El papel del Estado fue fundamental para lograr estos avances de desarrollo industrial. Con recursos públicos, hizo uso de herramientas de fomento a la industria como: impulsos económicos a sectores prioritarios, la imposición de barreras arancelarias, incentivos dirigidos al sector privado para incrementar la inversión, la creación de infraestructura (como la construcción de carreteras, mejoras en los ferrocarriles, la electrificación del país y la educación) y finalmente, el auge industrial, también encontró su estímulo en el incremento de demanda interna, que aumentó conforme incrementó el proceso de urbanización, la oferta de empleo y los incrementos salariales.

En cuanto al manejo de las finanzas públicas, el gasto en materia económica incrementó durante el periodo de 1940 y hasta 1970, pasando de 38% en el periodo 1935-1940 a 55% entre

1965-1970. Los ingresos se obtuvieron por el crecimiento de las exportaciones, el comercio y los servicios (aunque también se contrató deuda pública con el exterior, principalmente de EUA y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, antecesor del Banco Mundial). Los egresos se dirigieron especialmente al sector comunicaciones (15%), educación (10%) y al pago de deuda pública (16%) (Banco de México, 1952,46).

La selección de sectores estratégicos se realizó bajo los argumentos de: antigüedad, relevancia económica para el país, respuesta a la aún presente demanda bélica, aquellos que permitieran disminuir la dependencia internacional y correspondencia con las necesidades de la demanda interna, entre los elegidos se encontraron: la minería, la industria petrolera, la industria textil, la industria química, y sectores agrícolas como el azúcar y el henequén. En todos los sectores se reconoció la necesidad de modernización de los procesos de producción para alcanzar mejoras en cuanto a la calidad de los bienes productivos, por lo que se incentivó la adquisición de maquinaria extranjera.

Respecto a la política de protección industrial, se establecieron altas barreras arancelarias a la importación, que desde mediados de 1945 comenzaron a diversificarse en más productos, pasando del mismo año a una tasa de crecimiento de 22.9% a 46.1% al año siguiente, el resto de la década tuvieron una tasa de crecimiento promedio de 17.63%. Sin embargo, se destaca que, así como incrementaron los impuestos de la importación, también lo hicieron los impuestos a la exportación, a la industria y al comercio. Otra herramienta proteccionista que se combinó con la anterior, fueron los permisos a la importación que se establecieron en 1944, con el objetivo de regular la entrada de mercancías esenciales para el desarrollo de la economía mexicana. Las medidas fueron exitosas, logrando disminuir entre 1947 y 1949 casi en un 30% las importaciones, afectando principalmente a bienes de consumo (Martínez, 2004, 66).

La IED comenzó a cobrar importancia a mediados de la década de 1950, tanto para cumplir objetivos de modernización con la importación de tecnología en manos de empresarios extranjeros, como, por las limitaciones del financiamiento del gobierno y la falta de empresarios nacionales. Por lo que se les permitió la entrada, siempre y cuando se dirigieran a los sectores manufactureros estratégicos de la economía mexicana. La IED principalmente la de origen estadounidense¹⁴, se

¹⁴ Aunque también llegó inversión proveniente de Canadá, Suecia, Inglaterra, Francia e incluso de Japón (Banco de México, 1956)

vio atraída por las altas barreras comerciales y por los incentivos a la industria que el gobierno estaba fomentando.

La llegada de capital extranjero trajo consigo los avances tecnológicos que la industria necesitaba para incrementar su productividad¹⁵, además, como se observa en el cuadro siguiente, la IED tuvo un flujo constante, en el mismo cuadro se puede observar que la inversión pública fue importante durante todo el periodo y fue incrementando tal que pasó de 2,771 millones de pesos en 1950 a llegar a los 18,705 millones para 1964, dirigiéndose como ya se mencionó a la industria de manufactura, la agricultura, comercio, urbanización y el desarrollo de servicios. Finalmente, otro factor importante para el auge industrial fue demanda interna, demanda que representó de 1940 a 1945 el 29% y desde 1950 a 1958 representó el 92% (Cárdenas 1987 citado en Moreno-Brid y Bosch, 2012, 344), además del incremento en 10 aproximadamente que presentó (Banco de México, 1952, 13).

En la década de 1960 el PIB creció una tasa promedio de 7.13% anual. Su crecimiento descansó sobre los ingresos obtenidos en el consumo interno, la inversión, las exportaciones y del sector turismo, asimismo, la industrialización alcanzó la producción de bienes de consumo no durable y bienes intermedios ligeros y se dio paso a los objetivos de producción de bienes con procesos de producción más sofisticados, es decir la segunda etapa de industrialización. Lo anterior, hizo necesario un incremento de las importaciones de maquinaria necesaria, situación que fue acompañada de medidas control de importación, en general se disfrutó de un tipo de cambio y niveles de inflación estables.

En estos años, la demanda interna fue clave para promover el proceso de desarrollo económico, con la expansión de la urbanización y el incremento salarial, se estimuló la demanda nacional, con lo que, la presencia de automóviles y teléfonos incrementó, asimismo, el número de casas con electricidad y gas, que pasó de 18% a 44% entre 1960 y 1970 (Izquierdo 1955 citado en

¹⁵ Sin embargo, la llegada de tecnología fue mayormente vía importaciones y no por el desarrollo tecnológico al interior del país. Asimismo, de acuerdo con Martínez (2004) además del mercado cautivo y de los incentivos a la industria, se hizo de conocimiento que no habría restricciones en cuanto al retorno de utilidades al país de origen de la IED y a la amortización del capital. Asimismo, vale la pena mencionar que los empresarios encontraron como principal desincentivo las reformas laborales de la Constitución de 1917.

Moreno-Brid y Ros, 2009, 149). Lo que permitió el desarrollo y crecimiento de esas industrias durante el periodo¹⁶.

El propio avance de la industrialización incrementó las importaciones de maquinaria sofisticada o que no podía ser producida en México, esto se reflejó en un incremento de la importación del volumen de maquinaria, que pasó de un incremento del 7% anual en 1965 a 15% en 1970 (Banco de México, 1966 y 1971) proveniente principalmente de Europa Occidental, Australia, Japón, Canadá y Estados Unidos.

Esta importación se realizó vía permisos de importación, bajo la regla de maquinaria necesaria o que no se encontraba disponible dentro del país. Para la década de 1970, hay un aumento de las importaciones de aviones y sus partes y piezas de refacción, con un aumento de 144%, le sigue los aparatos para la industria, la minería y las artes con un incremento de 61%, las refacciones para maquinaria con un 59%, motores con 29% y tractores industriales con un 28% de acuerdo con cifras del Banco de México (1971, 28), por lo que los bienes intermedios más difíciles de producir al interior fueron importados. Otras mercancías que mostraron un aumento de su productividad, encontramos los bienes de consumo no duradero y duradero: en donde en el primer grupo se destacan bienes del sector agropecuario como: arroz, cerveza, papel y jabones y detergentes; en el segundo grupo encontramos bienes como: lavadoras, estufas, refrigeradores (Banco de México, 1966).

Entre los programas y regulaciones de fomento industrial y de exportación que continuaron o se agregaron en esta década destacan las siguientes¹⁷:

1. El sistema de licencias de importación: su objetivo era limitar las importaciones, las solicitudes se aprobaban si eran bienes que no se producían al interior del país, para responder a la demanda interna y aquellos temporalmente escasos.
2. Programas de fabricación. Programas impulsados por la Secretaria de Industria y Comercio (hoy Secretaría de Economía) en 1965, se centraban en dos objetivos: uno

¹⁶ Por ejemplo, en 1965 en cuanto a energía eléctrica se percibió un crecimiento de 9.5% en 1965 (Banco de México, 26, 1965).

¹⁷ Aunque también sobresalen la Ley de industrias nuevas y necesarias a las actividades manufactureras, las metas de exportación, así como la creación de la Comisión Federal de Fomento Industrial o la participación de Nacional Financiera.

incentivar a los productores nacionales la sustitución de insumos extranjeros y el segundo; apoyar a los empresarios que buscaran sustituir importaciones tal que se logaran encadenamientos con otros sectores nacionales. Tuvieron mayor efecto en las industrias automotriz y la petroquímica (NAFINSA–CEPAL, 1971, 91)

3. El establecimiento de requerimientos de contenido nacional (al menos para la industria automotriz).
4. Se estableció el Programa Nacional Fronterizo (1961), se implementó tanto en la frontera del norte como la del sur, y tenía el objetivo de sustituir las importaciones que se consumían en esos estados.
5. Se implementó el Programa de Maquiladoras o de Industrialización Fronteriza (1965).

La eficacia de estos programas y regulaciones de fomento industrial fue positiva y logró fomentar la sustitución de importaciones, el desarrollo industrial, así como, para lograr cierto grado de acumulación de capital. Como observamos en la Grafica 1.1, la tasa de crecimiento del PIB continuó siendo favorable, incluso mayor que la década anterior.

Sin embargo, con el paso del tiempo las medidas implementadas se tornaron más flexibles y fueron perdiendo su objetivo inicial. Por ejemplo, el sistema de licencias de importación en un inicio cubría una pequeña proporción de bienes, con el paso de los años y a consecuencia de la demanda interna por maquinaria, suministros y las preferencias de consumo ostentoso, se fue ensanchando hasta cubrir gran parte de los rubros de importación. Además, a pesar de que se consideraron apoyos temporales, estos beneficios continuaron en todo el periodo, sin que se presentaran una disminución de estos, conforme avanzó el progreso de los sectores, lo que en la década siguiente generaría presiones en las finanzas públicas.

Referente a los programas de fomento industrial, no se hicieron distinciones entre empresarios nacionales y extranjeros, por lo que la presencia de empresarios extranjeros comenzó a incrementar, desplazando al empresariado nacional. Asimismo, una vez dentro del programa, los empresarios recibieron todas las ventajas que se ofrecían en el momento (por ejemplo, el mercado cautivo o las exenciones arancelarias).

Finalmente, como consecuencia, las industrias generadas tuvieron un bajo nivel de competitividad en cuanto a precios y calidad, se volvieron dependientes de la protección estatal

tanto por los incentivos como el mercado en cautiverio, lo que se tradujo en una falta de incentivos a la generación de tecnología para mejorar su competitividad, asimismo, con lo anterior se contribuyó a la formación de monopolios y oligopolios ineficientes que continuaron abusando de los incentivos estatales.

A pesar de la estabilidad percibida en la década anterior, para las décadas siguientes, varios problemas tanto internos como externos, afectaron gravemente a la economía mexicana, por un lado: el contrato de deuda externa consecuencia del déficit público incrementó de manera exorbitante; la producción industrial estaba mostrando signos de deficiencia a consecuencia de: una concentración regional, falta de integración entre industrias nacionales y baja competitividad. Estos problemas comenzaron a traducirse en una falta de diversificación de la producción, así como, baja calidad de los bienes y precios altos y alta dependencia de la tecnología extranjera, lo que lejos de cumplir con los objetivos iniciales de la industrialización trajo su incremento, de disminución de la dependencia externa, desarrollo industrial y estabilidad económica, provocó para la década de 1980 una crisis que duraría casi diez años, en lo que se conoce como la década pérdida¹⁸.

Por otro lado, a nivel internacional se presentarían dos eventos económicos en la década de 1970 con repercusiones a nivel mundial y con ello, efectos en México: por un lado, la economía estadounidense abandonó el sistema oro-dólar trayendo consigo inestabilidad económica al interior del país, que concluiría con la libre flotación del tipo de cambio que se reflejaría en aumentos de la inflación complicando el pago de la deuda, por otro, las crisis petroleras, que aunque en 1977 se encontraron yacimientos de petróleo y permitieron colocar a este sector como nuevo eje de la economía, los posteriores desequilibrios internacionales del precio del petróleo provocaron consigo una disminución de su demanda, lo que dio un alto al auge petrolero en el que descansaban las finanzas públicas.

Los problemas relacionados a la industrialización que México sufrió durante finales de la década de 1970 y toda la década de 1980, no surgieron de forma espontánea, sino que, son el reflejo de descuidos en cuanto a las políticas dirigidas a la industrialización. Algunas de estas fallas

¹⁸ Además de los problemas mencionados en el párrafo, también se destaca en este periodo una fuerte desigualdad en la distribución de los beneficios del desarrollo económico que la ISI trajo al país, ya que cerca del 10% de la población recibió la mayor proporción de los ingresos del periodo.

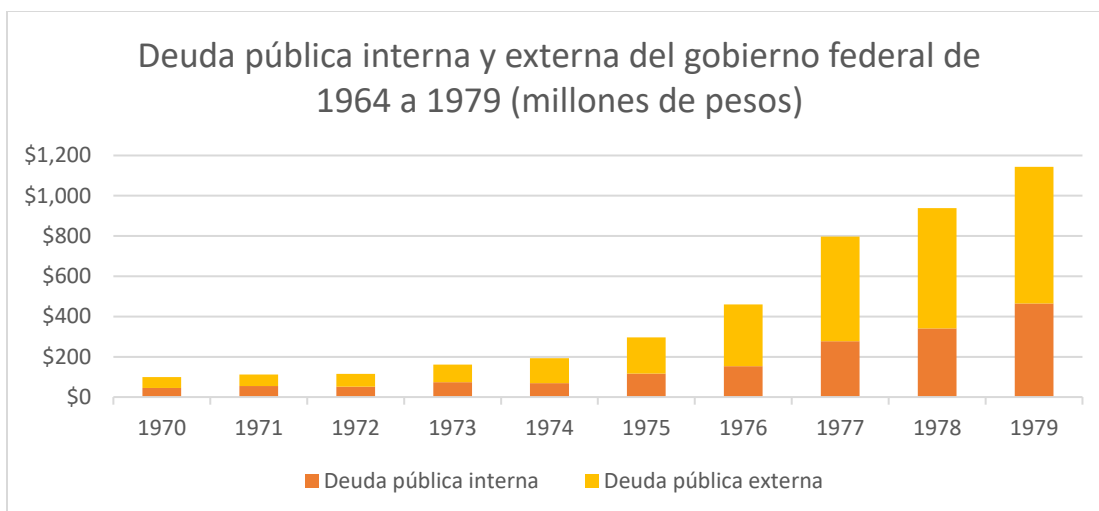
se encuentran en las políticas proteccionistas, que como en el apartado anterior se menciona, no marcaron límites en cuanto a su temporalidad ni aplicaron procesos de entrega de resultados; por otro lado, en cuanto a la selección e integración de industrias, se encuentra una falta de estrategia para la selección de industrias prioritarias y la generación de encadenamientos que lograran impulsarlas entre sí, lo que trajo una concentración de industrias y bajo nivel de integración.

Otros problemas surgieron en la gestión de las finanzas públicas, ya que los altos gastos públicos implicaron constantes préstamos internacionales, que sumado al abandono del sistema oro-dólar provocaron incrementos en las tasas de interés complejizando aún más su pago, que a inicios de la década de los ochenta culminaría con la declaración de moratoria del país. Por otra parte, no se culminó la tercera etapa del proceso de industrialización, principalmente por dos factores: una falta de generación de capacidades de absorción y desarrollo tecnológico y una sobreprotección del mercado productivo interno que generó a un empresariado rentista (Piña, 2020), tema que será profundizado en los siguientes párrafos.

La deuda fiscal incrementó rápidamente a consecuencia de las altas responsabilidades que debían cubrirse con los ingresos públicos, por ejemplo: las políticas de exención de impuestos otorgadas a los sectores industriales, los gastos en infraestructura, las políticas sociales, etc. Sumado a lo anterior, la nueva política de “crecimiento compartido”, estableció el objetivo de mejorar la distribución del ingreso, lo que trajo una mayor carga a las finanzas públicas.

Para tratar de sanear las finanzas gubernamentales, se propuso una reforma tributaria, sin embargo, esta no se logró en su totalidad por temor a la salida de capitales. Por lo que el gobierno buscó otros medios para financiar el déficit público, recurriendo al endeudamiento interno y externo, que, aunque en 1950 y 1960 no eran cantidades preocupantes, para mediados de la década de 1970 comenzaron a sonar las alertas (véase gráfica 1.3). De 1972 a 1973 el incremento de la deuda interna fue de 41.4% y 39.6% para la deuda externa, de 1976 a 1977 el incremento fue de 81.3% y 69.05 respectivamente y para 1979 la deuda incrementaría en más de 10 veces su valor para la deuda interna y en más de 12 veces para la externa, respecto del año de 1970.

Por otro lado, el contexto internacional sumaría presiones inflacionarias consecuencia del abandono del patrón oro-dólar, así como, así como choques por las variaciones de los términos de intercambio que afectaron al sector agrícola (siendo aún, un sector importante para la economía del país), lo que contribuyó a incrementos de financiación externa (Moreno-Brid y Ros, 2010).



Gráfica 1.3. Deuda pública interna y externa del gobierno federal de 1964 a 1979 (millones de pesos).

Elaboración propia con datos de INEGI.

Asimismo, desde 1958 las exportaciones se desaceleraron (Cárdenas, 2015), para incentivarlas se establecieron medidas como la devolución de impuestos por exportación o de importación de maquinaria necesaria, dirigido a las empresas exportadoras; se crearon instituciones públicas para fomentar el comercio exterior o contribuir al equipamiento de la industria exportadora y también hubo incrementos de aranceles y de crédito hacia esos sectores.

Estas medidas incentivaron las exportaciones las cuales crecieron a una tasa promedio de 21.5% durante el periodo de 1970-1979, sin embargo, también hay un incremento de las importaciones mayor que las exportaciones, lo que dejó a la balanza comercial en signos negativos durante toda la década. Por otro lado, los niveles de inflación a inicios de la década de 1970 acompañados de un tipo de cambio no competitivo contribuyeron a no cumplir con los objetivos de promoción de las exportaciones.

En cuanto a la concentración y características del desarrollo industrial. De acuerdo con la CEPAL y NAFINSA (1971, 44) existió cierto grado de concentración geográfica de la actividad industrial, clasificando en tres regiones la mayor presencia¹⁹:

¹⁹ Aquí destacan la ciudad de Veracruz Ver., Matamoros Tamaulipas y Nogales Sonora con más de 37, 15 y 11 millones de respectivamente para el año de 1979 en exportaciones (Banco de México, 1979).

1. Región industrial: conformada por el Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León y Guadalajara
2. Semi-industrial: conformada por Coahuila, Chihuahua, Jalisco, Puebla y Veracruz
3. Sub-industrial: Con el resto de las entidades

Es decir, la industria se concentró en ocho entidades, las cuales representaron el 75% del PIB (*ibidem*, 144). Asimismo, se hizo evidente que la estructura productiva se concentró en el sector primario, pocos bienes intermedios, de capital y en su mayoría de bienes de consumo final. Además, en cuanto a las exportaciones destacan estos productos: café crudo, ganado, camarón, textiles, automóviles y motores para automóviles; estos dos últimos en menor proporción que los primeros, de igual forma, dentro de las importaciones se encontraban piezas de automóviles, refacciones, material de ensamble, bombas de motores, lo que nos da cuenta de que a México se exportaban las piezas para el ensamblado de motores y automóviles y no se trata de que México fuera productor de estos.

Por otro lado, cada rama se desarrolló a una velocidad distinta, por lo que, los encadenamientos entre sectores no lograron realizarse de forma eficiente y se tuvo que recurrir en su mayoría a la importación de maquinaria y de insumos con mayor contenido tecnológico, impidiendo la formación de encadenamientos entre industrias (NAFINSA–CEPAL, 1971, 25). En conclusión, las exportaciones, aunque incrementaron, también lo hicieron las importaciones, dejando la balanza comercial en negativos, asimismo, la concentración de la industria en zonas como el norte y centro dificultaba la generación de encadenamientos al interior. Además, la composición de las exportaciones da muestra que gran parte de estas se componía de bienes primarios, los cuales son más susceptibles de las vulnerabilidades en los cambios de los términos de intercambio, finalmente, el perfil de la economía mexicana como ensamblador en la industria automotriz se fue consolidando en estas últimas décadas.

En otro orden de ideas, la falta de generación de capacidades de absorción de tecnología impidió cerrar la brecha tecnológica y profundizó la dependencia de tecnología extranjera. Esta falta del aprovechamiento de la importación de tecnología afectó a la producción en cuanto a su competitividad internacional, tal que la producción nacional no pudo competir con la oferta internacional, al mismo tiempo, la falta de desarrollo tecnológico nacional generó cierto grado de

dependencia de maquinaria e insumos del extranjero, tal que el objetivo de disminución de la dependencia internacional no se logró para este tipo de productos de alto contenido tecnológico. Por lo que México no pudo cumplir con la siguiente etapa del ISI en su totalidad, es decir, no logró promocionar nuevas industrias de transformación y de fabricación de equipos ya que continuó con dependencia de tecnología extranjera.

A pesar la crisis petrolera presentada en 1977, el auge petrolero que llegó con las nuevas reservas, trajo al país una disminución de las presiones inflacionarias, del déficit comercial, así como, una reestructuración de la deuda externa, de tal forma que, la economía comenzó a descansar en el sector petrolero siendo el nuevo eje de la estrategia de desarrollo económico, con lo que el crecimiento del PIB pasó en 1977 de 3.4% respecto al año anterior a 9% en 1978 el PIB (Banco Mundial, 2022). A su vez, volvieron los gastos gubernamentales en programas de desarrollo social, desarrollo de infraestructura, desarrollo agrícola, así como dirigidas al desarrollo del sector petrolero, que descansaron en los ingresos petroleros.

II.IV La década perdida y el nuevo panorama neoliberal en México

Aún con la economía debilitada, se logró terminar la década anterior, sin embargo, a inicios de la década siguiente volvieron las presiones inflacionarias; la caída de los precios del petróleo dio un límite al auge petrolero; continuas devaluaciones de la moneda mexicana llevaron a hacer modificaciones en cuanto a los tipos de cambio. Lo anterior solo hizo incrementar la incertidumbre financiera en el país, causando una veloz salida de capitales; continuaron los déficits públicos que se financiaron con continuos préstamos internacionales que junto con los aumentos de las tasas de interés culminando en que en agosto de 1982 México se declarara en moratoria al no poder cumplir con el pago de la deuda, dando inicio a la crisis de la deuda, situación que varios países de América Latina también vivieron al tener procesos de industrialización similares al de México.

Los precios del petróleo ya venían descendiendo desde mediados de 1970, esta tendencia continuó en la siguiente década en donde su reducción fue alrededor de 10%. En México se mantuvieron los precios haciendo perder al país clientes y exportaciones (Kuntz, 270, 2015). La dependencia de la economía mexicana en el crudo se visualizó cuando una disminución de los impuestos petroleros afectó las finanzas públicas, poniendo así, un límite al auge petrolero.

Además, la devaluación de la moneda llevó a que en febrero de 1982 el peso mexicano pasara de 26.91 a 47 pesos por dólar (*ibidem*, 271, 2015), esto trajo fuertes presiones especulativas y para prevenir una escasez de divisas se introdujeron dos tipos de cambio²⁰, uno preferencial fijado para el tema de divisas y otro general que estaría expuesto a los cambios del mercado, sin embargo, esto trajo más incertidumbre, por lo que las presiones por la demanda de dólares incrementaron. Lo anterior, llevó a las autoridades financieras a cerrar el mercado de cambios y metales en agosto del mismo año y a establecer un control de cambios en donde se dio prioridad a sectores de exportación y a las obligaciones de la deuda externa.

La disminución de los ingresos petroleros, la continua y veloz salida de capitales trajo más presiones en las finanzas públicas, por lo que se continuaron las contrataciones de deuda externa, hasta que la banca internacional, después de un crédito de 2,500 millones de dólares canceló las líneas de crédito por completo (*ibidem*, 272), presionando las reservas de dólares, finalmente el 20 de agosto de 1982 México se declaró en moratoria al no poder cumplir con los compromisos de la deuda. Además, para el siguiente mes, el presidente, tomó la decisión de nacionalizar la banca, como una salida a la desestabilización económica, sin embargo, esto aumentó aún más la incertidumbre económica del país aumentando la fuga de capitales.

La suma de todo lo anterior provocó el estancamiento en la economía mexicana durante toda esa década, que lo acompañó un incremento en el desempleo, inflación, pérdida de confianza de los inversionistas, cierre de empresas, lo que hizo urgente la necesidad de una reforma estructural hacia una economía abierta.

Esta transición llegó en un primer momento, con la aplicación de distintos programas de estabilización económica durante la década de 1980, que plantearon una reducción fiscal, liberalización comercial y financiera. Posteriormente desde inicios de la década de 1990 y con mayor fuerza, se aplicaron las reformas plasmadas en el Consenso de Washington, planteadas por el FMI con el objetivo de superar el estancamiento económico en el que se encontraban los países de Latinoamérica, entre ellos México, así en coordinación con los gobiernos nacionales se implementaron una serie de diez medidas entre las que se encuentran: una mayor disciplina fiscal, lo que implicaba disminuir los gastos públicos dirigidos a proyectos de desarrollo social (en

²⁰ Para diciembre del mismo año se decretó un nuevo sistema de cambio que estableció tres paridades distintas: la libre, la controlada y la especial (Silva,1984)

materia de educación, salud, etc.); una reforma tributaria; la liberalización comercial y financiera de la economía mexicana; privatización de algunas empresas estatales, etc.

El seguimiento de estas recomendaciones permitió a México la renegociación de la deuda, recuperar la confianza de la inversión extranjera, estabilizar las finanzas públicas y disminuir la inflación, sin embargo, inició un periodo de lento crecimiento económico y altos costos sociales que llega hasta nuestros días. El cambio de enfoque económico se realizó en dos fases, la primera se trató de la estabilización de los indicadores macroeconómicos (déficit público, inflación, precios, etc.), la segunda, fue la inserción de la economía mexicana a la economía internacional.

Un nuevo gobierno llegó en 1982, justo en el peor momento de la economía mexicana, para atender los problemas macroeconómicos (déficit público, inflación, precios, etc.) del país se realizaron varios programas de ajuste económico, como el PIRE, PERE, PAC y PECE²¹ (Trejo & Robles, 2013). En estos programas destaca el alejamiento del Estado en la vida económica del país y el libre paso del capital nacional e internacional en la economía mexicana.

Para la renegociación de la deuda y con ello el saneamiento de las finanzas públicas se firmó una carta de intención con el FMI y el BM con lo que se comprometió a cumplir con las recomendaciones en materia fiscal y liberalización comercial y financiera para cumplir con las responsabilidades de la deuda externa y encaminar a la economía en una senda de desarrollo y crecimiento económico.

En cuanto, a las finanzas públicas, implicó una reducción de sus gastos tanto en programas sociales (en áreas como la educación, salud, entre otras), como en inversión productiva mediante la privatización que continuó hasta la década siguiente. Se privatizaron, tanto empresas ineficientes en manos del gobierno, como, empresas de gran peso económico, entre las que se vendieron se encuentran: Aeroméxico, Telmex, Banamex, Serfin y otras más; asimismo, se hizo promoción de instrumentos de gobierno como los CETES, BONDES, TESOBONOS y AJUSTABONOS adquiridos por inversionistas extranjeros, además, se hicieron reformas tributarias principalmente en los impuestos indirectos (Tavera y Salinas, 2007). Lo anterior logró disminuir el gasto público.

²¹ Programa Inmediato de Reordenación Económica, Programa Extendido de Reordenación Económica, Programa de Aliento y Crecimiento, Pacto de Solidaridad Económica y Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, respectivamente.

En cuanto a la liberalización financiera, se tomaron medidas para la liberalización de las tasas de interés, la privatización de la banca y dar el carácter de autónomo al Banco de México (Perrotini, 2012)

Respecto al tema de liberalización comercial y financiera, se realizaron reformas encaminadas a eliminar las barreras y promover el comercio internacional, lo cual lograría poner al país en una senda de crecimiento económico, así como, de innovación tecnológica. Esta liberalización comercial inició con la eliminación de los permisos previos a la importación y una reducción de los aranceles, que se aceleró cuando en 1985 México ingresó al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC) dándole al país una serie de derechos y obligaciones plasmados en la normativa del organismo y que se reflejan en la adecuación de las políticas comerciales y económicas de acuerdo a los compromisos adquiridos.

Por un lado, esto ha implicó, al no existir un marco multilateral de negociación, surge la dificultad para una economía pequeña, como la mexicana, para negociar los términos de comercialización, tal que no perjudiquen los sectores vulnerables o den promoción a los sectores estratégicos, dejando al país a que el libre mercado y la competencia de sus poderosos socios comerciales definan el patrón comercial (Peña, 1986).

Por otra parte, dentro de la normativa del GATT, existe la obligación de la nación más favorecida, esto perjudicó a México, siendo un país con grandes asimetrías con sus socios comerciales, los cuales pueden establecer medidas desfavorables para el país.

En el mismo sentido, su entrada implicó la eliminación de los permisos de importación y reducción de aranceles, lo cual perjudicó a sectores estratégicos de la economía mexicana, a la vez que, las cláusulas referentes al *dumping* impiden que el país realice subsidios a la exportación, que afecten la “sana competencia” del libre comercio. Lo que limita, aún más, a las empresas nuevas que quieran buscar un lugar en el altamente competitivo comercio internacional (Peña, 1986).

A pesar, de que la liberalización comercial fue progresiva, los sectores primarios, como la agricultura y ganadería, están fuertemente protegidos por los otros miembros del GATT, por concepto de sector estratégico, por lo que, difícilmente, la producción de estos sectores podrá ser negociado para disfrutar las ventajas del libre comercio. En cuanto a las barreras no arancelarias, estas comenzaron a constituir una limitante para el libre comercio, ejemplo de ello son: permisos

o cuotas de importación, normas de calidad, etc. acortando las posibilidades de entrada de las empresas nacionales a mercados externos.

En la década de 1990, con la llegada del Consenso de Washington se consolidó el nuevo modelo de liberalización económica y de enclave exportador manufacturero, las medidas optadas fueron eliminar las barreras al comercio para incrementar la competitividad nacional, disminución de la presencia estatal en la economía y mayor libertad de actuación del sector privado, así, comenzaron a liberalizarse los distintos sectores productivos y a darle mayor libertad a la inversión extranjera para participar en las diversas actividades económicas.

Sin embargo, de acuerdo con Trejo y Andrade (2013) esta entrada de capital no fue invertido en actividades productivas, sino que, se dirigió al sector financiero en inversiones en cartera y en la compra de deuda pública. Ello impidió que este tipo de inversiones se utilizara para adquirir nueva tecnología, por el contrario, fue una inversión de corto plazo y altamente especulativa que junto a una baja regulación bancaria y la aprobación de altos niveles de crédito generaron una baja capitalización real, que se reflejó en la crisis de 1995, que llevó a una devaluación del peso y una contracción de la producción y de la inversión.

A partir de la liberalización comercial y financiera, en el país, comenzaron a presentarse crisis recurrentes (1995, 2001, 2008 y 2015) que afectaron a los niveles de inflación, el tipo de cambio y las tasas de interés, mostrando así, que de nuevo la economía se encontraba vulnerable ante los cambios del entorno internacional.

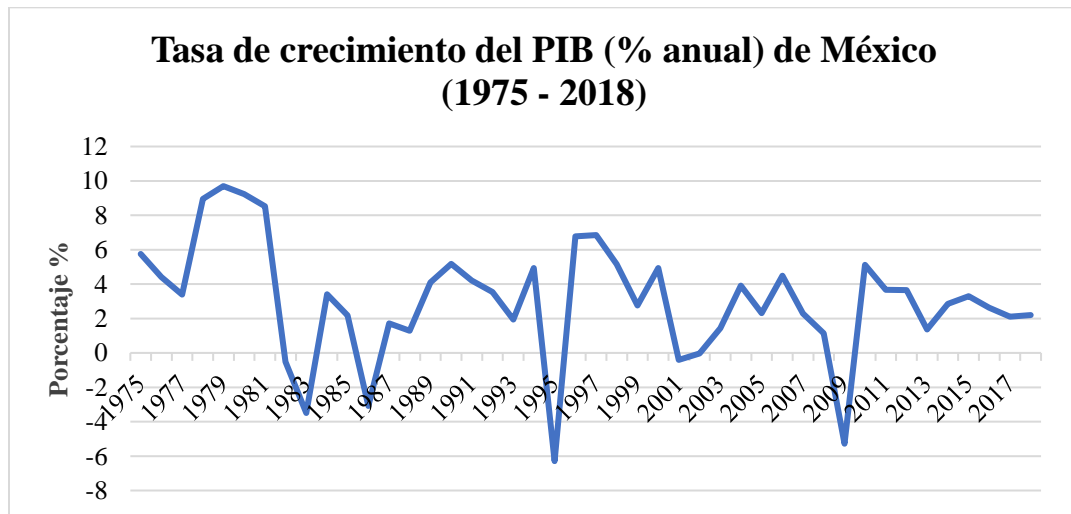
El paso más grande en materia de liberalización comercial fue la firma del Tratado de Libre comercio con América del Norte (TLCAN hoy T-MEC) en 1994. Este tratado ha tenido una gran influencia en la toma de decisiones en materia de política de desarrollo económico hasta nuestros días, ha incrementado nuestra vulnerabilidad y dependencia comercial con Estados Unidos. A este acuerdo le siguieron otros con países durante el resto de la década de los noventa, desde países de América Latina como Chile, Colombia, Costa Rica, etc. hasta con la Unión Europea, e incluso con Japón.²²

²² De acuerdo con la Secretaría de Economía (2016), México cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países, 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración.

El nuevo Tratado de Libre Comercio, ayudó a suavizar los efectos de la crisis apoyándose en el incremento de las exportaciones, como resultado de la promoción del comercio internacional, las exportaciones incrementaron su volumen 26 veces entre 1990 y 2017 la composición de las exportaciones fue: petróleo, productos agrícolas y actualmente productos manufacturados de media y en menor medida de alta tecnología (López Hernández, 2018, 21), además, la inversión no ha logrado dirigirse hacia desarrollo de tecnología, por lo que, la dependencia de la tecnología extranjera persiste y en algunos sectores se produce con procesos de producción obsoletos haciéndolos poco competitivos en calidad y precio.

Además, el crecimiento económico ha sido muy bajo, con una tasa de crecimiento promedio de 2.64% entre 1990 y 2018 (Gráfica 1.4). Esta baja tasa de crecimiento se ha reflejado en un incremento del nivel de desempleo, trayendo procesos de migración hacia EUA, así como, un incremento del trabajo informal dentro del país, dejando a la población sin beneficios sociales en materia de salud, incrementando su vulnerabilidad.

En la misma gráfica puede observarse que las crisis de los últimos años han repercutido en la economía mexicana, causando presiones a la baja en la tasa de crecimiento del PIB, demostrando así la alta vulnerabilidad de la economía mexicana ante los cambios del panorama económico internacional.



Gráfica 1.4 Tasa de crecimiento del PIB (% anual) de México (1975 – 2018). Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En la primera década del 2000, las exportaciones sufrieron una disminución, con excepción del sector de transportes y telecomunicaciones (Cárdenas, 2012, 298). Pronto llegó la crisis de 2008 y afectó a la economía mexicana con presiones inflacionarias, disminución de las exportaciones, sin embargo, nuevamente la economía se apoyó en el comercio petrolero que suavizó los efectos de la crisis, logrando recuperarse hasta 2010.

Los programas de ajuste de los indicadores macroeconómicos cumplieron con su objetivo, logrando estabilizar las finanzas públicas, la alta inflación, las tasas de interés y los precios, a la vez que, la privatización de empresas públicas y la liberalización comercial con la entrada al GATT y decisión de negociar un acuerdo de libre comercio con EUA incrementaron la inversión extranjera.

Los cambios en la reglamentación sobre temas de inversión extranjera debilitaron las medidas proteccionistas que se habían perfilado en el modelo anterior, permitiendo la plena actuación a la mayoría de los sectores económicos. Sin embargo, los problemas de atraso tecnológico y su dependencia del exterior, falta de competitividad, de integración sectorial y las grandes disparidades de desarrollo entre sectores, no fueron atendidos dentro de los programas de rescate económico, esto se tradujo en un lento y corto crecimiento de la economía en las décadas siguientes, que no han logrado modificarse hasta nuestros días.

Así, desde la década de 1980 y hasta hoy, en México se llevó a cabo una serie de políticas económicas, que descansan en preceptos de la económica clásica, que vuelven a dominar la economía internacional en lo que se conoce como neoliberalismo. Entre los principales efectos, es que hay una disminución de la presencia estatal dentro de la economía, por lo que el mercado comercial y el financiero se dejan al libre mercado, asimismo, hay un abandono de las políticas sociales y objetivos de industrialización presentadas anteriormente, lo que dejó efectos en los sectores de salud y educación del país y cobra mayor importancia la atracción de capital extranjero.

II.V El sector empresarial en México

El sector empresarial mexicano se caracteriza por ser mayormente extranjero y por no tener interés por la situación de desarrollo social y económico. Más bien, del atraso social y económico es que este actor se ha interesado para invertir dentro del territorio.

Estas características se han profundizado con el desarrollo de la economía mexicana. Durante el periodo de industrialización este actor, se volvió dependiente de los apoyos del gobierno, generando una falta de impulso por innovar, lo que trajo empresas poco competitivas. Asimismo, la falta de un empresariado nacional generó un círculo vicioso que sume al país en la búsqueda de capital extranjero para suplirlo, a la vez que, este capital busca incentivos dentro del país a invertir, generalmente, los incentivos de bajos salarios, mano de obra poco calificada, incentivos fiscales, etc. no generan en el país mejores condiciones en la calidad de vida, ni tampoco, y a su vez, estos mismos incentivos no generan una clase empresarial competitiva ni con objetivos de innovación y altamente dependiente de los recursos estatales.

La presencia de inversión extranjera en el país data de la época colonial, se caracterizó por ser principalmente de origen español y dirigirse a actividades, como la minería para extraer piedras preciosas y la exportación de textiles y bienes primarios para su comercio en España. Al ser actividades extractivistas, su inversión no tuvo propósitos de desarrollo de los sistemas productivos o de la introducción de tecnología, sino que aprovechó la abundante mano de obra indígena para sus intereses, dejando de lado el compromiso de desarrollar económicamente al país. Otro aspecto importante, es que la producción en la Nueva España fue controlada para que no implicará una competencia al comercio metropolitano. De tal forma, que la falta de diversificación de destino de las exportaciones y de desarrollo del sistema productivo, trajeron en el territorio un atraso en cuanto a las formas de organización de la producción, falta de competitividad y de innovación.

El paso al México independiente y la inestabilidad política y social provocó la salida de la mayoría del capital invertido en el país, sin embargo, de acuerdo con algunos autores como: Rosa M. Meyer (1994, citada en Romero, 2000) o Mario Cerutti (1999), ciertos grupos empresariales (familias burguesas de la época) se quedaron dentro del territorio y fueron estos pocos empresarios los que permitieron la rearticulación del sistema económico del país, y que incluso lograron para dar el paso de un sistema de producción colonial-feudal a uno semi-capitalista.

Dada la falta de recursos financieros gubernamentales para reconstruir la economía del país, el Estado recurrió al financiamiento proveniente principalmente del empresariado que decidió quedarse en el territorio²³, este empresariado fue en su mayoría de origen español (aunque también

²³ Este empresariado se quedó en el país principalmente por la dificultad de trasladar sus inversiones, aun cuando existía alto grado de inestabilidad política y social de la época.

hubo presencia de capital mexicano e inglés). El sector se instaló en su mayoría en las principales ciudades del norte, centro y costeros del país, su capital en un primer momento se dirigió a realizar préstamos al gobierno, posteriormente redirigieron su inversión al sector minero, la agricultura, transportes y comercio. Este sector empresarial contribuyó en gran medida a dar el paso de un sistema colonial-feudal a uno capitalista, entre el México independiente y la década de 1920, cuando inicia el Porfiriato, así como la introducción de innovaciones dentro del sistema productivo del país.

De acuerdo con, Rosa M. Meyer, (citada en Romero, 2000, 1014-1021) este empresariado extranjero logró:

1. La expansión de capital a lo largo del país
2. La formación del sistema febril
3. La modernización del sector agrícola, con la experimentación de nuevas técnicas de cultivo intensivos en mano de obra, la construcción de obras hidráulicas y nuevas formas de almacenamiento de los productos agrícolas.
4. La formación de vínculos con el gobierno por los préstamos realizados, que les permitió la consolidación de sus empresas y posterior acceso a ventajas para la realización de sus empresas.
5. Impulsaron la construcción de infraestructura

Al interior del país, este sector se vio estimulado por los bajos salarios, los altos precios, los bajos costos de las rentas de la tierra, a la vez que, el estado brindó incentivos como la elaboración de leyes a favor de los terratenientes y una recaudación fiscal laxa (*idem*).

La poca afluencia de inversión al interior del país cambió con el inicio del Porfiriato, periodo que brindó cerca de tres décadas de estabilidad social dentro del territorio mexicano, lo que incrementó los flujos de capital hacia el país. Este periodo se caracterizó por la influencia de ideas positivistas que influyeron en la formación de los encargados públicos y contribuyó en gran medida al desarrollo industrial y económico del país. Además, en estas décadas se profundizaron las vinculaciones entre el sector gubernamental y el privado, en donde los proyectos de modernización se hicieron en favor de las empresas y se dejó de lado a los sectores más pobres del

país, esta dualidad, traería también implicaciones para incentivar la generación de economías a escala.

La llegada de migrantes españoles²⁴ a finales de la década de 1930, trajo consigo a capital humano con experiencia en el mundo industrial y de los servicios y aquellos que se dedicaban a actividades de educación o intelectuales de España (Matesanz citado en Lida, 2006, 623). Esta influencia del extranjero permeó en la formación de los servidores públicos y encargados de proyectos nacionales.

Incluso, durante el porfiriato, se formó un grupo de intelectuales y científicos que se relacionaron dentro de la política en diferentes sectores del país a quienes se les dio la tarea de modernizar el aparato económico-administrativo, así como equilibrar las finanzas del país (Valenzuela, 2012). Impulsado por estos grupos, se hicieron grandes esfuerzos para la construcción de infraestructura, como: las líneas ferroviarias, la construcción de calles, el establecimiento de luz eléctrica, etc. sin embargo, estos esfuerzos se realizaron en favor de los intereses de la elite empresarial, la cual buscaba impulsar sus negocios, tal que la inversión en infraestructura se dirigió a esas zonas, dejando desprovistas a otras zonas con población de bajos recursos. Este tipo de acciones reforzó las vinculaciones entre la elite empresarial y el sector gobierno, al tiempo que incrementó las diferencias entre clases sociales.

De acuerdo con Alfonso Valenzuela (2012) las elites dominantes, se vincularon con las distintas clases sociales y los distintos niveles de gobierno dentro del país, esto generó la exclusión de grupos a ciertos recursos, además los beneficios se obtenían si se cumplían con los pagos que beneficiaban a la actividad pública. Así, la estabilidad del gobierno del porfiriato, los objetivos modernizadores, y las vinculaciones con el gobierno fue bien visto por el sector privado, por lo que funcionaron como incentivos para su llegada, lo que generó estabilidad en sus inversiones dentro del país.

A consecuencia de los bajos salarios y la desigualdad en la distribución del ingreso, se generó un mercado interno pequeño, el cual no brindaba el empuje necesario para llevar a las industrias a producciones a escala, siendo que incluso, con su nivel de producción las ganancias eran muy bajas, lo que incentivó la formación de monopolios u oligopolios, ya que con una o pocas

²⁴ Aunque también se hizo presente la inversión de origen francés y estadounidense.

empresas a nivel nacional se podía satisfacer la demanda interna, esto a su vez, llevó de acuerdo con Aurora Gómez Galvarriato (2003) a la intervención estatal vía la protección arancelaria y con ello a la generación de privilegios gubernamentales. A pesar de estos esfuerzos, la industria se mostró ineficiente y con baja calidad competitiva a nivel internacional.

De acuerdo con Haber (1989, cit. en Gómez, 2003, 777), el desarrollo empresarial e industrial durante esta época tuvo tres características importantes:

1. A pesar de la gran capacidad industrial, su potencial no era plenamente utilizado: es decir, la pequeña demanda interna era insuficiente para utilizar la tecnología disponible en el ámbito internacional, la cual estaba diseñada para una demanda mayor.
2. Las tasas de ganancia eran sumamente bajas
3. Existía una concentración empresarial en forma de monopolios y oligopolios

La falta de un compromiso social del empresariado y del gobierno trajeron una serie de descontentos que iniciaron la Revolución Mexicana en 1910. La revolución mexicana también implicó una gran salida de inversión dentro de México, sin embargo, esta situación no desalentó a todo el empresariado, ya que hubo una permanencia de una burguesía importante al interior del país que de nuevo se realizó vinculaciones con los nuevos gobernantes. Además, el estallido de la Primera Guerra Mundial (IGM) provocó un incentivo para los empresarios, que ahora veían la oportunidad de sustituir aquellos bienes que ya no podían ser adquiridos en el exterior debido a que esos países se encontraban en actividades bélicas.

Con el fin de la Revolución, la llegada de la Constitución de 1917 y con ello cierto grado de estabilidad social y política al interior del país, se percibieron dos cambios importantes dentro de la política mexicana: por un lado se establecieron objetivos de desarrollo social, es decir, se buscó atender esa brecha de desigualdad imperante en el territorio, para ello, una de las áreas atendidas fueron los salarios y las condiciones laborales, por lo que dentro del artículo 123 de la Constitución en el que se señalaban mejoras en cuanto a salarios, y por otro lado, se iniciaron medidas para promover la agrupación empresarial y estrechar los vínculos con el sector gubernamental, en concordancia con los nuevos objetivos del gobierno en cuando a desarrollo económico y social.

Durante el Cardenismo surgieron tensiones entre el sector gubernamental y empresarial, consecuencia de las políticas en favor al desarrollo social, ya que abarcaban aspectos laborales y que diferían con los intereses privados. El sector privado defendía el liberalismo económico y buscaban una baja participación estatal dentro de la economía, esta situación se expresó en la formación de organizaciones empresariales que buscaron mitigar la presencia estatal. Estas diferencias trataron de disminuirse durante el gobierno de Ávila Camacho estableciendo vínculos más equilibrados, entre lo solicitado por la elite empresarial y los objetivos de desarrollo económico del gobierno, estableciendo organizaciones como la Concamin y la Concanaco (Martínez, 2004).

Con la puesta en marcha de los objetivos industriales incrementaron los intereses comerciales, a la vez se continuaron los objetivos de desarrollo social (y las mejoras en cuanto a la situación laboral) y con ello la consolidación de un Estado interventor, que, aunque no era del agrado total del empresariado, las políticas proteccionistas llamaron su atención. Sin embargo, aún existían preocupaciones respecto a las medidas utilizadas para incrementar la inversión extranjera, la cual representó una amenaza a la producción nacional, ya que la producción nacional no competía ni en precios ni en calidad contra la oferta extranjera.

Con la puesta en marcha del plan de industrialización por sustitución de exportaciones, se establecieron políticas de protección, principalmente de bienes de consumo no durable, se aplicaron exenciones de impuestos a sectores especiales, se estableció un esquema de subsidios y de precios, así como la generación de la infraestructura necesaria (Piña, 2020). Estas medidas se sustentaban en el argumento de “industria naciente²⁵” y se esperaban que incrementaran su competitividad en tanto a calidad como en precio tal que tuvieran la capacidad de competir con la oferta internacional.

En un primer momento, con el apoyo de las políticas de protección se logró la sustitución de bienes de consumo final e intermedios, es decir, aquellos que no implicaban procesos de producción muy complejos, además el clima interno también contribuyó a la fácil generación de ganancias y ahorro que permitieron atraer más IED. Sin embargo, la falta de impulso innovador

²⁵ Es la situación en la que las nuevas industrias al no ser nuevas no tienen competitividad contra la oferta internacional, así que, para permitir que se genere esta competitividad en precios y calidad, los gobiernos deben apoyar temporalmente a estas nuevas industrias hasta que tengan la capacidad para enfrentarse a la competencia internacional (Krugman y Obstfeld, 2006).

empresarial, así como, de capital nacional, llevó a la búsqueda de atracción de capital extranjero, el cual se mostró altamente interesado en invertir por las altas medidas proteccionistas, los bajos costos de mano de obra y toda la serie de beneficios recibidos por las políticas de industrialización y de los organismos que fomentaban el desarrollo productivo manufacturero.

Con todo, para finales del modelo ISI (a mediados y finales de la década de 1970) estas medidas para incentivar la industrialización tuvieron resultados negativos, y no lograron generar una industria competitiva en cuanto a precios y calidad, ni a nivel nacional ni internacionalmente, más bien, proliferó la presencia de monopolios y oligopolios, no hubo un paso a generar economías de escala y tampoco existieron grandes esfuerzos de innovación dentro de las industrias. De acuerdo con el texto de Antonio Piña (2020, 97-111) sobre la generación de una clase ociosa y proteccionista durante el ISI se debió a los siguientes factores:

1. Las barreras proteccionistas junto con las exenciones fiscales, subsidios y controles de precios crearon bajos incentivos para incrementar la competitividad por lo que la producción generada fue a altos precios y con bajos niveles de calidad.
2. No se generaron nuevos negocios o nuevas formas de hacer negocios, por lo que las empresas siguieron con una dinámica tradicional, que llegó a ser anticuada.
3. Las empresas grandes que podían innovar se encontraron en situación de monopolios y oligopolios, que sumados a las políticas proteccionistas e incentivos no plantearon objetivos de innovación ni de aumento de competitividad.
4. La política proteccionista se fue extendiendo a otros sectores, así como en tiempo de cobertura, al grado de interpretarse como algo permanente, por lo que los sectores industriales no generaron economías a escala.
5. La protección también se trasladó a empresas extranjeras que se encontraron en situación de monopolios, bajo el argumento, de que no era necesario incrementar la competitividad al interior del país
6. Las políticas no tuvieron un fuerte sentido exportador que los hiciera más competitivos internacionalmente.
7. Las empresas públicas tampoco persiguieron objetivos de maximización de recursos, ni objetivos de eficiencia o innovación.

Por lo que, la estrategia de industrialización, lejos de crear una industria eficiente guiado por un empresariado competitivo, hicieron que “la calidad y precios de los productos no eran competitivos y promovían ineficiencia, altas tasas de ganancia, reforzamiento de una estructura oligopólica y debilitamiento gradual de las finanzas públicas, a costa del consumidor y de la sociedad en general” de acuerdo con Piña (2020, 104).

Así, en este periodo se recoge lo que se ha ido construyendo durante siglos, está vinculación y favoritismos entre el empresariado y el gobierno, la falta de un consenso entre objetivos nacionales y el empresariado y la falta de un estado que guiará las inversiones privadas que trajo en consecuencia la generación de un empresariado rentista en términos de Piña (*idem*), que no aportó ni a la formación de industrias competitivas ni a al cumplimiento de los objetivos de desarrollo social.

Después del fin del periodo industrializador, las crisis petroleras en la década de 1970 y la década perdida de 1980, existe a nivel mundial un cambio en cuanto a la estrategia económica enormemente influenciada por el FMI que recomendó la puesta en marcha de diez medidas económicas, de corte liberal (con lo que ahora se conoce como neoliberalismo) que buscaron reequilibrar a las economías en crisis, entre las políticas se encontraban: una menor intervención estatal, una disminución del gasto público en cuanto a desarrollo social, una reforma tributaria, la libre flotación del tipo de cambio, entre otras medidas.

Esta nueva corriente de pensamiento que permeó a la economía y política mexicana, también se reflejó en la caracterización del sector empresarial e incluso en la generación de una nueva serie de políticos que se alejaron de los objetivos de desarrollo social y encaminaron a la economía hacia una apertura comercial, lo que trajo consigo un incremento de empresas multinacionales al interior del país provocando con esto, una gran pérdida de empresas nacionales incapaces (ya que tenían altos costos y bajos niveles de calidad) de competir con la oferta extranjera.

Además, la nueva estrategia de CGV ha generado fuertes limitaciones para la absorción de tecnología, así como para acceder a niveles de mayor aporte de valor agregado para las empresas nacionales, limitándolas a tareas de ensamblaje o la producción de manufacturas con bajos niveles de tecnología, lo que se traduce en bajas ganancias del comercio internacional, tema que se trata con mayor profundidad en el capítulo cuatro.

Capítulo III El modelo de industrialización de Japón

En este capítulo se hace un recorrido histórico sobre la evolución de la economía japonesa, para conocer la actuación del Estado y del sector privado en su proceso de industrialización, con el objetivo de identificar sus principales características, las políticas implementadas y los resultados de estas reflejadas en el crecimiento y niveles de producción del país. Lo que permitirá realizar la comparación de ambos actores con sus homólogos de la economía mexicana.

Para lograr lo anterior, se recopiló información sobre, los hechos histórico-económicos más relevantes del periodo que va desde inicios del siglo XIX y hasta años recientes, iniciando brevemente con periodos anteriores como el Tokugawa y Meiji, en donde se destacan los progresos económicos que sentaron las bases para el progreso económico del país, posteriormente se menciona la situación y dinámica de la economía japonesa durante el periodo entreguerras, incluyendo el lamentable suceso del ataque de las bombas atómicas en su territorio.

Posteriormente y el apartado con mayor atención, es el proceso de reconstrucción e industrialización del país, destacando las principales acciones del gobierno para cumplir con los procesos de industrialización, los datos más relevantes de la dinámica de la economía japonesa. Destacando su éxito en cuanto a competitividad y desarrollo tecnológico, asimismo, se destaca como la fortaleza generada en la economía japonesa le ha permitido sobrellevar las crisis internacionales de las últimas décadas, permitiéndole conservar su posición como economía desarrollada y una de las economías más fuerte en la actualidad.

Finalmente, en otro subtema se caracteriza al sector privado, exponiendo sus principales cualidades y los intereses en el país, contrario a México el país asiático si contó con una gran presencia de capital nacional, que se generó desde la época Meiji hasta la actualidad, su actuación ha sido en su gran mayoría de cooperación con los objetivos de desarrollo económico establecidos por el gobierno, asimismo, destaca que el gobierno también ha sido un gran impulsor y protector del empresariado nacional. En este sentido, a pesar del gran interés del capital extranjero en el mercado nipón, este ha sido bastante controlado y el gobierno estratégicamente lo ha dirigido a los sectores estratégicos del momento, además, su presencia ha sido de utilidad para la absorción de tecnología hasta lograr su sustitución. Lo anterior mostrando los grandes esfuerzos de ambos actores para el logro eficaz y eficiente de los objetivos de modernización industrial.

III.I Antecedentes

Japón ya antes de la época de guerras era un país relativamente desarrollado. En etapas anteriores como en el periodo Tokugawa (1603-1867) y la era Meiji (1868 -19112), el país pudo crear un mercado interno sólido, así como, las bases de una industrialización, disfrutando de: relativo desarrollo del sector agrícola; políticas de educación básica para la mayoría de su población; comercio, un sistema fiscal eficiente, así como el desarrollo de vínculos de cooperación entre el sector privado (especialmente con el zaibatsu)²⁶ y el gobierno.

Además, se crearon las primeras organizaciones en el país, que brindarían información sobre la situación económica, por ejemplo: el Ministerio de Asuntos Internos que se creó en 1873, con responsabilidades como: policía, establecimiento de escuelas, sociedades agrícolas, límites geográficos, encuestas, infraestructura, vigilancia de la burocracia, fijación de impuestos, etc. (Pipitone, 1995).

Por otro lado, los procesos de industrialización en otros países ejercieron ciertas presiones por modernizar la industria en Japón, lo que llevó a que de 1882 a 1883 se implementaran las siguientes iniciativas del Estado: promoción para la creación de empresas, así como su fundación, la aprobación de apoyos dirigidos al sector privado, compras de maquinaria que después fue donada para su investigación, subsidios a las tarifas del transporte, desarrollo de la red ferrocarrilera, etc.

Todo lo anterior, permitió al país consolidar las bases para su próxima industrialización. Es importante puntualizar que aquí destaca una alta participación estatal en la economía y promoción industrial, así como el establecimiento de objetivos claros sobre las metas de la actividad económica y una alta cooperación con el sector empresarial de esa época por promoverlos.

III.II La economía japonesa entre guerras (1914-1945)

Durante el periodo entreguerras, los suministros importados por Japón disminuyeron, ya que los países donde se producían se encontraban ocupados en actividades bélicas, por lo que el gobierno

²⁶ Conglomerados empresariales (se profundiza su concepto más adelante).

japonés inició un plan de sustitución de importaciones, tomando ventaja de esta disminución, así como de la disminución de la competencia externa, siendo este un primer empuje para incentivar a la industria nacional. Posteriormente, durante la Segunda Guerra Mundial y tras su participación en la contienda, su producción se vio limitada consecuencia del alto en el comercio y suministro de petróleo proveniente de los países adversarios, y para el ataque de las bombas atómicas la economía y sociedad japonesa quedó totalmente debilitada.

En la posguerra, el país fue controlado por la ocupación estadounidense por parte del Comandante Supremo de las Potencias Aliadas (SCAP por sus siglas en inglés), la cual tuvo el encargo en un primer momento, de limitar el poder económico y bélico del país. Sin embargo, tras el inicio del conflicto entre E.U.A. y Corea, el país asiático fue utilizado como punto estratégico, siendo fuente de recursos para la guerra, así, los objetivos de limitación de poder cambiaron por el de promoción del desarrollo de la industria japonesa. Lo anterior se realizó mediante promoción de políticas de desarrollo industrial y apoyos económicos gubernamentales, sin embargo, esto generó presiones inflacionarias que rápidamente fueron controladas con el Plan Dodge. Mas tarde, con la salida de la ocupación estadounidense, el país nipón comenzó con un fuerte proceso de promoción industrial, en donde destacaron la participación del Estado como la del sector privado para el logro de los objetivos.

El inicio de la guerra en 1914 trajo un corto periodo de inestabilidad económica a Japón. Por un lado, se presentó una desarticulación del mercado financiero y por otro, la suspensión del comercio internacional, trayendo una disminución de las importaciones de bienes finales y de capital por parte de los países que se encontraron en actividad bélica. Ante esta falta de suministros químicos, textiles, maquinaria, acero, vidrio, etc. el gobierno japonés implementó medidas para convertirse en el productor sustituto de estas mercancías y en varias otras industrias. Para ello, hizo uso de incentivos fiscales y de barreras de protección arancelaria y, por otra parte, implementó un programa dirigido a la agricultura, que implicó un incremento del flujo de capital a este sector para fortalecerlo y cumplir así, con la demanda interna.

El desarrollo industrial que se generó fue incentivado por la demanda interna y el incremento de la demanda de exportaciones por parte de los países que se encontraban en conflicto. Esto pronto se tradujo en un superávit en la balanza comercial e incluso llevó a un incremento del

PNB a 10% anual (Ohno, 2005, 162). Es decir, Japón en este periodo vivió un proceso de sustitución de importaciones, a tal grado de que durante el periodo entre guerras se convirtió en el centro industrial de toda Asia (Tanaka, 2011) y un importante proveedor para los países en guerra, permitiéndole al país, pasar de una estructura productiva basada en materias primas a una en la producción de manufacturas.

Otra área que Japón aprovechó fue el sector de armamento, convirtiéndose en uno de los principales oferentes en este sector, los avances en su producción permitieron al país adquirir experiencia y desarrollo tecnológico en esta área. Sin embargo, la maquinaria sofisticada aún se importaba ya que la nacional aún no era de buena calidad.

Por otro lado, al término de la Primera Guerra Mundial, Japón logró consolidar más negocios, y con ello la generación de empresarios que pronto llevaron a la formación de *zaibatsu*. Dadas las relaciones comerciales con las multinacionales extranjeras, comenzaron medidas de cooperación técnica, permitiendo la absorción de tecnología extranjera vía la IED, así como mediante la cooperación con multinacionales como General Electric y Ford. Los hombres de negocios comenzaron a relacionarse en el sector político, llegando incluso a vincularse con los partidos buscando obtener ventajas para sus negocios. Así, durante este periodo, para Michiko Tanaka (2011), la relación entre el *zaibatsu* y el gobierno fue más de cooperación que de conflicto.

A pesar de que Japón de 1915 a 1920 gozó de un crecimiento económico, este empuje solo duró cuatro años, ya que su estrategia tenía fallas que traerían vulnerabilidades en los siguientes años: por un lado, finalizada la IGM se hizo presente una disminución de los precios a nivel global que trajo problemas para las empresas más débiles que surgieron en la guerra, además los déficits comerciales se presentaron tras una disminución de la demanda internacional, que trataron de solventarse con las ganancias obtenidas del crecimiento industrial y comercial.

En 1939, tras el estallido de la Segunda Guerra Mundial (IIGM), Japón se vio afectado tras fuertes limitaciones financieras y comerciales por parte de Estados Unidos e Inglaterra, debido a conflictos de interés, así como por el alto al suministro de petróleo por parte del primero. Con lo anterior, el país vio reducida su capacidad para sostener sus objetivos militares e incluso su economía.

Japón intentó recuperar territorio en Asia para obtener suministros, pero tras los ataques de parte del país norteamericano se vieron totalmente debilitados, y para mediados de 1944, había un

reconocimiento de una posible derrota, que se confirma tras el ataque con bombas atómicas en las ciudades de Hiroshima y Nagasaki en agosto de 1945, lo que repercutió en una pérdida enorme de vidas humanas, espacio de su territorio y de su sistema productivo (la producción industrial se redujo a una quinta parte del nivel alcanzado en la IIGM [Tanaka, 2011]), con lo que se debilitó enormemente las capacidades económicas del país.

Finalmente, con la derrota japonesa y la victoria estadounidense, su intervención no tardó en llegar al país nipón, abarcando el periodo 1945-1951. Al inicio de su intervención, las preocupaciones de E.U.A. giraron en torno a disminuir la potencia japonesa tanto económica como militarmente, por lo que se les obligó a seguir los preceptos de la democracia norteamericana, se llevó a cabo la disolución del Zaibatsu, así como lograr su completa desmilitarización. Sin embargo, tras la guerra de Estados Unidos con Corea, los objetivos estadounidenses cambiaron y Japón se transformó en un punto estratégico para su demanda militar. Así, el país buscó establecer una posición de poder dentro de la región de Asia con Japón como su apoyo y la vía fue una cooperación para la reconstrucción económica del país.

III.III El proceso de industrialización en Japón (1953 – 1975)

Gracias a las políticas de reconstrucción e industrialización, en el periodo que va de 1960-1970 Japón vivió un auge industrial con altas tasas de crecimiento económico. Se introdujo un sistema de educación obligatoria, lo que permitió contar con una fuerza de trabajo cualificada, otro factor se relaciona con la importación activa de tecnología extranjera y su absorción, así como la alta participación del sector privado para el desarrollo tecnológico y su coordinación con los objetivos de desarrollo social.

Por otra parte, en el periodo de posguerra, el gobierno implementó una serie de políticas que tomaron la forma de incentivos a la inversión nacional y extranjera, incrementó la inversión en desarrollo y tecnología y aprovechó la experiencia de las empresas extranjeras. Más aún, en los primeros años de posguerra se contó con el apoyo financiero de la ocupación estadounidense en Japón tras la rendición en 1945.

El proceso de industrialización japonés, lo dividimos en dos periodos: uno que comprende a las décadas de 1940 a 1950, considerado como el periodo de reconstrucción, en dónde hay una reintegración de las industrias básicas a la economía y su modernización y otra que comprende las

décadas de 1960 a 1970 que se caracteriza por ser un periodo de altas tasas de crecimiento económico e inserción al mercado internacional.

Después de las dos bombas atómicas en las ciudades Hiroshima y Nagasaki las pérdidas humanas y económicas, dejaron a Japón devastado, con pérdidas humanas de más de 2.8 millones de muertes (Otsubo, 2007, 4). En cuanto a la economía, Japón perdió el 25% de la riqueza nacional y la producción industrial cayó a un décimo de su capacidad (*idem*), asimismo, la economía del país sufrió una severa escasez de alimentos, y altas tasas de inflación.

Además, la demanda externa descendió consecuencia de la interrupción de las compras militares. Esta situación llevó al gobierno a fijar el objetivo de una reconstrucción económica en el país, guiada por políticas gubernamentales encaminadas a una industrialización, teniendo como primer paso, la reinstalación de las industrias básicas principalmente la del carbón, la química, la del acero y la eléctrica, en lo que se llamó “sistema de producción prioritaria”.

Siendo la reconstrucción de la economía el principal objetivo del gobierno japonés de la época, la influencia de la ocupación estadounidense limitó el campo de acción los primeros años. Después de la firma del Acta de Rendición el 2 de septiembre de 1945, la intervención de Estados Unidos no se hizo esperar, su presencia cubrió el periodo 1945-1951, dirigida en gran parte por representantes del *New Deal*. La ocupación tenía como objetivo transformar a Japón en una sociedad democrática y pacifista. Al mismo tiempo, el comercio exterior estuvo fuertemente regulado por las fuerzas de ocupación aliadas, lo que limitó las oportunidades de comercio exterior de Japón.

Para cumplir con los objetivos pacifistas, se comenzó con una desmilitarización (e incluso se prohibió la producción de artículos militares), se desvincularon los consorcios del Zaibatsu (que habían respaldado la actividad bélica) para eliminar la concentración del poder económico, desapareciendo entre 1946 y 1947 más de 30 consorcios, entre ellos, Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo y Yasuda (Tanaka, 2011). Igualmente, se disolvió el antiguo Ministerio del Interior junto con una reducción de la planta burocrática en ejercicio y se incluyó a jóvenes al sistema.

Años más tarde, el inicio de la guerra fría llevó a que Estados Unidos, en su objetivo de reforzar su posición estratégica convirtiera a Japón en pieza clave de su plan, con lo que fue necesario dinamizar a la economía japonesa, para cumplir con la demanda norteamericana. Con lo anterior, se iniciaron planes para promover el desarrollo industrial, especialmente del hierro, el

acero y los productos químicos, por lo que el gobierno japonés adoptó medidas para promover su reinstalación, estableciendo incentivos como: facilidades de créditos, exención de impuestos, medidas proteccionistas, etc. Estas industrias se seleccionaron bajo el supuesto de que eran sectores con una fuerte vinculación con otros, lo que permitiría dinamizar otras ramas por los encadenamientos hacia atrás y adelante, así como por la generación de empleos que conllevaría su reinstalación.

Por otro lado, el Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI por sus siglas en inglés) implementó una serie de políticas en industrias clave mediante la protección comercial, ventajas fiscales y subvenciones diversas. Las industrias que recibieron los beneficios de acuerdo con (Okuno, 1991) se seleccionaron de acuerdo con los tres criterios siguientes: tener un alto crecimiento de la productividad, gran la elasticidad de los ingresos, tal que podría esperarse un aumento de la demanda con el crecimiento de la economía mundial e industrias cuyo crecimiento fomentaría el empleo. De igual forma, la política de protección y promoción de la industria naciente implicó apoyos a aquellas industrias que comenzaban su producción y que por el mismo motivo implican altos costos, por lo que brindar una protección temporal les permitió reducir sus costos, acumular experiencia y lograr rendimientos crecientes.

Ejemplo de ello, en 1962 se estableció la Ley de medidas extraordinarias para la promoción de determinadas industrias manufactureras²⁷, dicha ley tenía como objetivo la mejora de la tecnología, la racionalización de la producción de las industrias manufactureras, la ampliación del alcance de medidas regulatorias directas, así como la promoción de una nueva relación entre el gobierno y las empresas sobre la base de comités públicos compuestos por integrantes tanto del sector público, privado y académico (Okuno, 1991), sin embargo, hubo una fuerte oposición por parte del sector privado con lo que la ley no pudo llevarse a cabo.

Por otra parte, dado que la industrialización requiere de conocimientos técnicos, el gobierno impulsó una reforma educativa, específicamente de educación de nivel superior en áreas de las ciencias duras (priorizando la educación de ingenieros), así como la implementación de facilidades para la importación de maquinaria y tecnología que en el país no podía producirse.

²⁷ Se aprobaron otras leyes que promocionaron otros sectores importantes de la economía japonesa como: la Ley de Medidas extraordinarias para la estabilización de una empresa específica de pequeñas y medianas (1952). La Ley de Medidas Extraordinarias para la promoción de la industria específica de maquinaria e información (1957 y 1978), etc. generalmente con el fin de brindar promoción y mejora técnica y tecnológica.

Además, se incentivó el aprendizaje y la capacitación de las empresas, así como, el emprendedurismo por parte del MITI.

Asimismo, los esfuerzos en I + D generalmente tuvieron la forma de subsidios, además, las investigaciones se organizaron según fuera necesario resolver un desafío tecnológico específico²⁸. La organización más famosa fue la Asociación de Investigación de Tecnología para Circuitos Integrados a Gran Escala²⁹ (VLSI por sus siglas en inglés), este programa se financió con \$360 millones de dólares (Glenn, 1989, 346), en el cual se organizaron cinco productores japoneses de computadoras (Fujitsu, Hitachi, Mitsubishi Electric, NEC y Toshiba) para el período de 1976-1979, con el objetivo de desarrollar semiconductores de alta densidad y velocidad. Este TRA se considera exitoso porque generó más de 1,000 solicitudes de patentes, algunas de las cuales se cree que son actualmente tecnología líder en el mundo (Okuno, 1991).

Otra área atendida este período fue la promoción y modernización de las pequeñas y medianas empresas para fortalecerlas ante la competencia internacional y de las grandes firmas, entre las medidas implementadas destacan: la regulación antimonopolio, subvenciones para la I + D, facilidades para acceder a divisas (para la importación de maquinaria), entre otras.

Cabe agregar, que a pesar de la estrecha vinculación que el gobierno mantuvo con el sector privado, también aparecieron momentos de choques, por ejemplo, encontró la oposición del sector privado ante las ofertas de coordinación con el gobierno, al tratar de reducir el número de productores vía la coordinación entre empresas privadas antes de la liberalización del comercio para incrementar su competitividad con las grandes empresas estadounidenses, sin embargo, los empresarios se opusieron fuertemente, aunque se destaca que la fusión de Fuji Steel y Yahata Steel en Nippon Steel se logró (Nishijima, 2012).

Así, desde 1946 el gobierno junto con el apoyo de la ocupación vía el SCAP, se establecieron diferentes políticas de fomento para la industria básica. El gobierno diseñó una estrategia económica con el nombre de “sistema de producción prioritaria” (Otsubo, 2007, 8) que

²⁸ El MITI probó varias estrategias para promover los esfuerzos privados de I + D proporcionando incentivos de coordinación, una de ellas fue impulsar asociaciones de investigación mediante la organización de asociaciones de investigación tecnológica (TRA por sus siglas en inglés).

²⁹ También se registraron otros proyectos como: FONTAC que representó un gasto de 2 millones (1962), el Proyecto de Computadora de Alta Velocidad de \$64.5 millones (1966), por mencionar algunos ejemplos. Pronto el sector de electrónica y computación cobraría relevancia para Japón y llegaría a competir con el sector Estadounidense Glenn (1998).

era una política con el objetivo de redirigir los recursos escasos en industrias estratégicamente seleccionadas para impulsar una recuperación, los recursos se destinaron específicamente a impulsar la producción del carbón y del acero³⁰.

El sistema buscó encadenar a la industria del carbón con la del acero y viceversa, mediante el intercambio intersectorial entre cada sector, tal que se fomentará la producción de ambos. Le siguió la creación de la Entidad Financiera de Reconstrucción con el objetivo de proporcionar al sector privado el capital necesario para el restablecimiento industrial. Por otro lado, por parte de fondos adicionales provenientes de programas vigentes para la reconstrucción, se ofrecieron subsidios para la importación con valor de 76 mil millones de yenes desde 1946 hasta 1949 (Japan International Cooperation Agency, 1985, 100).

Sin embargo, dado que los apoyos provenían del gasto público, así como del extranjero la economía vivió un periodo corto de inflación, por lo que para evitar que se saliera de control, se implementó un programa de estabilización económica llamado la “Linea Dodge”³¹ compuesto por nueve objetivos (Ohno, 2005; Otsubo, 2007 y Japan International Cooperation Agency, 1985):

1. Equilibrar el presupuesto general del gobierno
2. Fortalecer la recaudación de impuestos
3. Seleccionar con mayor rigor a los sectores que reciben créditos
4. Estabilizar los salarios
5. Fortalecer la regulación de precios
6. Fortalecer el control de cambio
7. Mejorar el racionamiento de productos básicos con miras a promover las exportaciones
8. Expandir la producción
9. Mejorar la entrega de alimentos

El plan Dodge logró controlar la inflación la cual pasó del 44% entre 1946-1950 a 6.3% de 1950-1955 (Sadahiro, 1991, 25), sin embargo, se redujeron algunos subsidios a la industria e

³⁰ Aunque de igual forma, se benefició el sector químico, la industria eléctrica, transporte, etc. y en años posteriores el apoyo se diversifica a la mayoría de los sectores económicos.

³¹ Dentro del aspecto financiero, el gobierno norteamericano envió a J. Dodge, presidente del Banco de Detroit, que condujo una serie de políticas económicas con el objetivo de regular el gasto público y establecer nuevas formas de obtener ingresos, lo que alivió las presiones de las finanzas públicas.

incluso la Entidad Financiera de Reconstrucción suspendió sus actividades en 1949, aunque las políticas para impulsar a la industrialización continuaron por otros medios.

La pronta rehabilitación de los sectores productivos permitió pasar a una nueva fase del proceso de industrialización, ahora el objetivo era incrementar la competitividad industrial. Esto implicó, la expansión de la producción vía la reducción de los costos de producción y mejorar la calidad de los productos, por lo que fue necesario realizar una modernización de la industria.

Para llevar a cabo tal modernización se establecieron: normas industriales, un sistema de etiquetado, formulación y difusión de métodos de control de producción, alentar la investigación, desarrollo y difusión de la tecnología avanzada JICA (1985). Por otra parte, el gobierno creó instituciones financieras como el Banco de Desarrollo de Japón y una corporación que facilitó créditos a medianas y pequeñas empresas, asimismo se hicieron políticas para fomentar el ingreso de capital extranjero.

En 1952 el gobierno estableció la “Ley de promoción de la Racionalización empresarial” que tenía como objetivo incrementar la productividad mediante la introducción de maquinaria y tecnología nueva. Además, el estallido de la guerra de Corea en 1951 provocó un aumento de la demanda bélica por parte de Estados Unidos misma que dio un empuje a la expansión de la producción minera e industrial de Japón.

Una parte importante dentro de los objetivos de industrialización japonesa es diseñar políticas que fomenten la tecnología e incentive los proyectos de investigación y desarrollo. Desde la era de la posguerra se han utilizado dos tipos de medidas para incentivar la inserción de tecnología dentro de los procesos productivos: por un lado, se han implementado políticas para la importación de tecnología y, por otra parte, incentivos para la I + D por parte de empresas nacionales, departamentos gubernamentales o la cooperación con capital extranjero.

A inicios de la década de 1950, para estimular la acumulación de capital, el gobierno aumentó las actividades financieras brindando tratamientos fiscales preferenciales y los programas financiados con fondos gubernamentales, asimismo dotó de facilidades para: acceder a créditos, exenciones y deducciones especiales de impuestos en productos estratégicos, así como planes especiales de amortización a los empresarios. Un caso relevante fue la flexibilidad del Banco de Desarrollo creado en 1951, para establecer el tratamiento fiscal preferente con préstamos a tasas de interés rebajadas, estos préstamos permitieron a la industria del acero importar equipos.

También se establecieron corporaciones de préstamos para pequeñas empresas, incluso el Banco de Japón otorgó préstamos a las instituciones financieras que administran dinero al sector privado. Por otro lado, el capital extranjero fue incentivado por la Ley de Inversiones Extranjeras, sancionada en mayo de 1950, la cual estableció los parámetros de aprobación respecto del capital extranjero que se consideraba beneficioso para los sectores y para reestablecer el equilibrio en la balanza de pagos.

En 1953, la mayoría de los insumos industriales japoneses se volvieron más caros que los de Estados Unidos. Para hacer frente a la sobrevaloración y la pérdida de competitividad se implementó de acuerdo con Nishijima (2009) dos medidas: por un lado, la política de racionalización cuyo objetivo fue mejorar la productividad mediante la inversión en nueva tecnología y maquinaria y una reorganización de la producción y la gestión en industrias como el acero, el carbón, la construcción naval, la energía eléctrica, las fibras sintéticas y los fertilizantes químicos, y a fines de la década de 1950, los petroquímicos, las máquinas herramienta y sus repuestos, y la electrónica. Y, por otro lado, algunas industrias fueron elegidas para “establecerse”, es decir, fueron industrias que tenían un alto potencial de crecimiento o rendimientos crecientes a escala, entre ellas las industrias del automóvil, maquinaria eléctrica pesada, informática y petroquímica³².

Para facilitar la introducción de tecnología, entre 1949 y 1961 se aprobaron contratos para reproducir esta tecnología, se aprobaron 1.670 contratos de los cuales el 54% correspondió a la industria de las maquinarias y el 21% a las industrias químicas (JICA, 1985, 104). La introducción de tecnología occidental desempeñó un papel importante para el desarrollo económico en Japón.

Como resultado de las políticas implementadas, la producción de acero aumentó en 67% entre 1947 y 1948; el carbón incrementó 32% y el sector eléctrico tuvo un incremento de 14% para el mismo año (JICA, 1985, 101). Los trabajadores y empresarios japoneses lograron absorber el progreso técnico, vía la estrategia de “ponerse al día” que le permitió introducir rápidamente la tecnología e innovar en sus procesos de producción, le implicó menores riesgos comerciales e incentivo la innovación vía la competencia internacional (Otsubo, 2007).

³² Algunas industrias tuvieron éxito en la racionalización, pero otras fracasaron como la industria del carbón, aunque cabe aclarar que se vio especialmente afectada porque la fuente de energía mundial cambió drásticamente del carbón al petróleo, que era más barato.

Una vez restablecidas las industrias básicas y dotadas de cierta fortaleza industrial, el objetivo de la década de 1960 fue fortalecer la competitividad internacional y la reducción de costos, mediante una mejora en la productividad vía la inversión en tecnología, incentivos fiscales y una reorganización de la producción.

La evolución de las subvenciones en proporción del gasto total en investigación y desarrollo del año 1957 a 1980 incrementó, los subsidios directos pasaron de ser 4 millones en 1957 a 185 en 1971 y 608 en 1980. Este salto en 1960 corresponde con la liberalización comercial y financiera, tal que, para proteger a las industrias el gobierno implementó medidas de protección a los empresarios, se acompañó de tratamientos fiscales preferenciales y desde 1968 se iniciaron los préstamos a bajo interés.

Por lo que las empresas no sólo tuvieron una protección de la competencia internacional, sino que disfrutaron de acceso a financiamiento y utilización de sus recursos para la reinversión que, junto a la estrategia de realizar grupos empresariales para el desarrollo tecnológico, se logró impulsar a las empresas en forma global (protección, acceso a financiamiento, capacidad de reinversión y con facilidades comerciales como la disminución de aranceles y cooperación con el extranjero).

Otro aspecto importante dentro de la estrategia de desarrollo industrial fue la promoción de exportaciones como otra área para impulsar su industrialización. Asimismo, el contexto internacional fue favorable para Japón, ya que se produjo un incremento del comercio mundial, consecuencia de la orientación de la producción japonesa hacia el exterior, esto se reflejó con su integración como miembro del Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1952 y al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en septiembre de 1955.

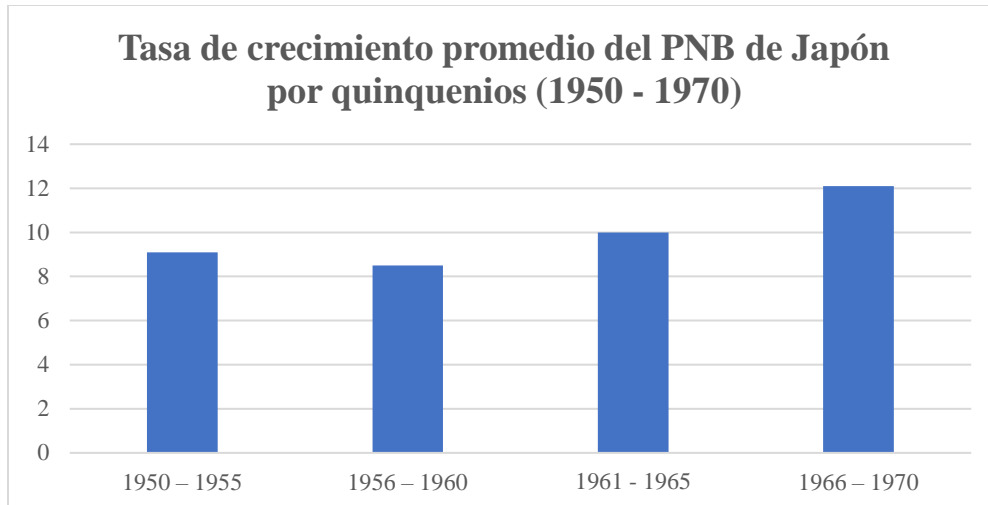
Durante los primeros años de permanencia en el GATT, el país apoyaba la liberalización, pero defendía el mantenimiento de subsidios internos para garantizar cierto desarrollo de algunos sectores, así como el uso de altas barreras arancelarias, lo que le trajo muchas quejas por parte de otros miembros quienes no podían acceder al mercado japonés. El enfoque hacia el mercado externo permitió que las empresas nacionales generaran altos niveles de competitividad que junto con el impulso gubernamental (guiada por el MITI y JETRO) y el enfoque en la tecnología lograron insertarse en varios mercados extranjeros las industrias como la del acero, la química, la automotriz, etc. lograron aumentar sus exportaciones y cumplir con sus objetivos de

modernización, incentivados por la liberalización comercial y financiera que dieron un gran impulso para incrementar la competitividad de las empresas, facilitar la transmisión de tecnología y conocimientos técnicos.

Entre las políticas de protección arancelaria en el periodo de 1950 y 1960, se encontraron, por ejemplo, el Plan de Liberalización del Comercio y las Divisas de 1960, con lo que las importaciones que tenían restricciones incrementaron después de su aprobación. Así como, un control de capital en el mismo periodo, se establecieron diversas leyes para la regulación del capital extranjero, como la Ley de Control e Intercambio Exterior (1949) y la Ley de Inversión Extranjera (1967), con los objetivos de regular la entrada del capital, el cual solo podía entrar si era realmente beneficiosa y para ciertos sectores seleccionados. De acuerdo con Ohno:

la liberalización comercial japonesa en el decenio de 1960 tuvo las siguientes características: se ejecutó de manera gradual y bien planificada; la reducción arancelaria estuvo acompañada con medidas de promoción industrial tal que se fortaleció la competitividad; y el gobierno utilizó compromisos internacionales para evitar la captura política interna. (2005, 175)

Desde finales de la década de 1950 y hasta 1970, la economía japonesa entró en un período de alto crecimiento, el crecimiento real promedio fue aproximadamente de 10% (*idem*). El decenio de 1960 se caracterizó por un notable crecimiento, una transformación de la estructura industrial pasando de la agricultura a la manufactura y de industrias ligeras (como la textil) a industrias pesadas (como la siderúrgica, la petroquímica y la producción de maquinaria). A inicios de la década de 1970 las políticas proteccionistas disminuyeron y dieron paso a una liberalización comercial y financiera vía la supresión de reglamentaciones.

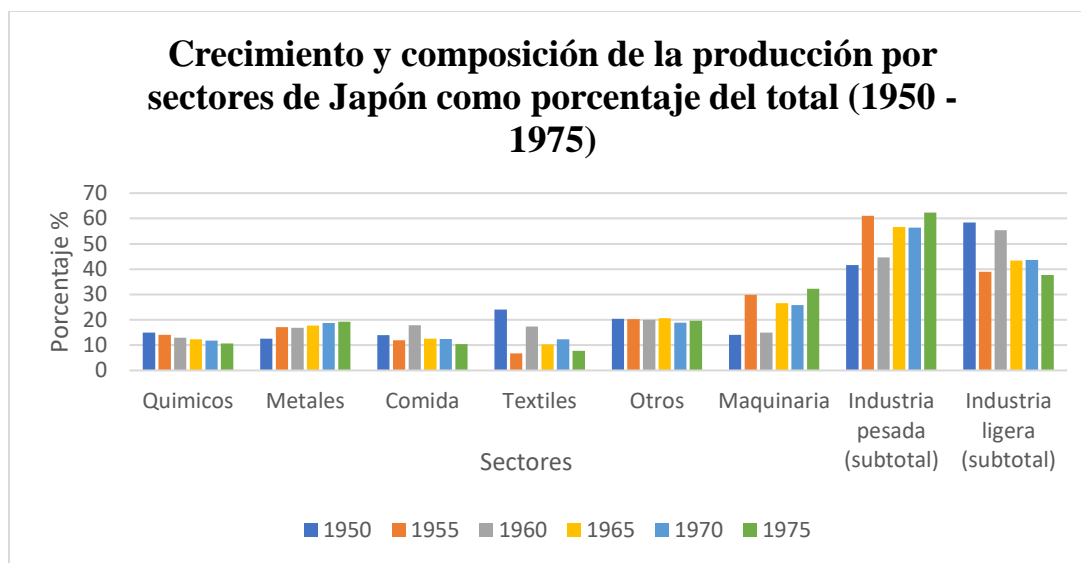


Gráfica 2.1. Tasas de crecimiento promedio del PNB de Japón por quinquenios (1950 y 1970).

Elaboración propia basado en (Tanaka, 2011, 294).

En la década de 1960 el crecimiento económico japonés fue mayor a 10% como se observa en la Gráfica 2.1. En 1950 la diferencia entre la tasa de crecimiento de Alemania y Japón era de 0.1% y para 1966 la diferencia fue casi el triple (Tanaka, 2011, 294), convirtiéndose en la segunda economía más grande del mundo capitalista, medido por el PNB, después de Estados Unidos (Ohno, 2005, 162).

Más aún, la estructura productiva de Japón pasó de ser de una economía basada en la producción de materias primas a una basada en la producción de la industria pesada en donde las industrias químicas, de metales y maquinaria fueron cobrando mayor importancia contrario a la industria ligera con una disminución importante de la aportación del sector textil y de comida.



Gráfica 2.2. Crecimiento y composición de la producción manufacturera de Japón (Porcentaje respecto al total anual) 1950 – 1975. Elaboración propia con base en Sadahiro (1991, 32).

Como se observa en la gráfica 2.2 sobresale la producción de maquinaria, la cual incrementó en más del doble su participación del total de producción manufacturera, pasando de 14.1% en 1950 a 29.8% para 1975, al mismo tiempo hay una disminución considerable de la participación del sector textil que disminuyó hasta representar casi un tercio respecto a 1950. Finalmente, la participación total de la industria pesada pasó de 41.6% en 1950 a 61% en 1975 contrario a la industria ligera que tuvo una disminución de casi 20% para el mismo periodo.

La década de 1950 y 1960 le dio a la sociedad japonesa muchos beneficios en términos de desarrollo social y tecnológico. Permitieron mejorar los niveles de vida, así como, generar una industria tecnológica, que, una vez consolidada le permitió competir internacionalmente con las economías desarrolladas como, por ejemplo: Estados Unidos o Alemania. En este sector destacan la industria electrodoméstica, en donde la venta de televisores se multiplicó por 20 de 1956 a 1959 (Tanaka, 2011, 302), otras industrias que se beneficiaron de la importación de tecnología fueron la automotriz, la de hidrocarburos (*ibidem*) y la industria de chips. Asimismo, se destaca una apertura comercial, marcada por su inserción al FMI y al GATT (hoy OMC).

III.IV El periodo de crisis con crecimiento y la década perdida japonesa

La siguiente década (1970) la economía japonesa se vio afectada por dos eventos económicos importantes: la suspensión de la convertibilidad del oro-dólar y con ello el inicio de la libre flotación del tipo de cambio que Japón había mantenido desde 1949 y las crisis petroleras. Ambos eventos se tradujeron en una desestabilización de las finanzas públicas, problema, que se fue arrastrando hasta mediados de la década siguiente, además, de incrementos en la inflación y una importante disminución en la tasa de crecimiento.

La decisión de Estados Unidos por detener la convertibilidad del patrón oro-dólar en 1971 fue tomada, por un lado, por las presiones inflacionarias de la baja elasticidad del oro y por otro, por la guerra de Vietnam, ambos eventos tuvieron efectos al aumentar la inflación y generaron un déficit de la balanza comercial³³. Estas situaciones empujaron la decisión de poner fin al patrón oro-dólar, situación que tuvo grandes implicaciones a nivel internacional, la más relevante, es la libre flotación del tipo de cambio que varios países tuvieron que adoptar, entre ellos Japón.

Japón intentó en un inicio financiar el valor del yen para mantener su valor vía la adquisición de dólares³⁴. Sin embargo, esto implicó grandes costos, por lo que finalmente el país optó por un tipo de cambio flexible a inicios de 1973 que llevó a una revaluación del yen, lo que debilitó sus exportaciones.

Asimismo, las crisis petroleras de 1973-1974 y 1979-1980³⁵ resultado de los eventos en Medio Oriente, provocaron interrupciones en los suministros de petróleo, así como un aumento de su precio. Países como Estados Unidos, Canadá y Japón se vieron gravemente afectados al ser países con una alta demanda de este insumo. El resultado de esta escasez llevó a un incremento en sus precios, en más de 10 veces, pasando de 2.18 dólares en 1971 a 11.6 dólares en 1974 (Ioan & Liviu, 2012, 1042), este incremento corresponde con el crecimiento negativo que tuvo Japón en ese año (-1.25%) (Mihut y Daniel, 2012, 1042).

³³ Casi el total de este déficit correspondía a los excedentes obtenidos por Japón y Alemania (Guillén, 2008)

³⁴ En lo que se conoce de acuerdo con Guillén (2008) en un tipo de cambio dirigido.

³⁵ El primer choque petrolero fue el resultado de la Cuarta Guerra del Medio Oriente y el segundo fue en respuesta a la Revolución iraní (Ohno, 2005).

Esto contribuyó a la generación de presiones inflacionarias, a una disminución de la IED, así como de los niveles de producción japoneses lo que llevó a una disminución de los ingresos del gobierno. Estas circunstancias se reflejaron en una baja de la tasa de crecimiento del PIB, el cual pasó de un crecimiento de 12.9% en 1969 a un crecimiento de -1.25% para 1974 (Banco Mundial, 2021), siendo este el punto más bajo del PIB en las crisis de la década.

Además, en este periodo Estados Unidos incrementó los aranceles al comercio exterior lo cual afectó aún más a las exportaciones japonesas, especialmente de los sectores textil y acero (Nishijima, 2009).

Para disminuir los efectos del aumento de los precios del petróleo, el gobierno inició una búsqueda del insumo en otros países; incrementó la inversión vía el gasto público para incentivar al sector de construcción, así como, la generación de incentivos a las exportaciones, además, se implementaron medidas para la reducción del consumo generalizado de energía, tanto de industrias como por parte de la población (Ohno, 2015, 187).

Pronto el costo de las medidas implementadas por el gobierno, junto a la disminución de los ingresos, generaron tensiones en las finanzas públicas, para disminuir estas presiones, en 1975 el gobierno pidió autorización al Parlamento, para emitir bonos especiales y de esta forma financiar el déficit (Solís Rosales, 2010), los bonos cada vez se emitieron con vencimientos más cortos, lo que llevó a que la deuda pública comenzara a acumularse.

A partir de la década de 1980 la tasa de crecimiento de Japón fue muy baja (comparado con las décadas pasadas), con un promedio del 4% (Ohno, 2005). En esta década, el país comenzó una nueva estrategia de transformación sistémica, que por un lado implicó, medidas de liberalización comercial y por otro, una desregulación financiera. Asimismo, la inflación e inestabilidad de las finanzas públicas de la década anterior provocada por el fin del patrón oro-dólar y la caída de los precios del petróleo, repercutieron hasta esta década, por lo que se propusieron reformas fiscales para disminuir el gasto público. Las finanzas del gobierno lograron equilibrarse hasta cierto punto, sin embargo, a finales de la década e inicios de la siguiente, estalló la burbuja de activos, que llevaría a generar presiones en el gasto público.

Por otro lado, la estrategia comercial de Japón de tener un sistema económico de enclave exportador con altas barreras comerciales de entrada generó tensiones con sus socios comerciales, especialmente con Estados Unidos, quien le pidió disminuir el déficit fiscal que tenía con este país,

situación que llevó a la firma del Acuerdo Plaza en donde se estableció la apreciación del *Yen* para desincentivar las importaciones y a aumentar las exportaciones. Lo anterior generó una disminución importante en las exportaciones y de la producción, que afectó a los niveles de desempleo.

En cuanto a la desregulación financiera, implicó la diversificación de fuentes de financiamiento para las grandes empresas, teniendo fuertes efectos en los bancos. Más adelante en respuesta al Acuerdo Plaza, Japón se encontró con la necesidad de realizar constantes disminuciones de la tasa de interés para evitar una recesión, la confianza que le dio el incremento de la producción en el año de 1986 llevó a un incremento en la tasa de interés, de acuerdo con Solís Rosales (2010) estos cambios bruscos en la tasa de interés y los problemas de balanza comercial contribuyeron a la crisis de 1989-1991 que dio inicio a lo que se conoce como la década perdida de Japón.

A mediados de la década de 1980, Japón comenzó una política fuerte de desregulación y liberalización financiera con el objetivo de disminuir el control del Ministerio de Finanzas. La política se condujo de tal forma que, permitiera a las empresas acceder a mecanismos de financiamiento directos. Esto afectó a los bancos, los cuales sufrieron algunas pérdidas, ya que las empresas tuvieron mayores opciones de financiamiento, además de que, el Ministerio de Finanzas no les permitió diversificarse, por lo que optaron por brindar créditos a empresas más pequeñas que implicaban mayores riesgos.

Por otro lado, desde 1979 y hasta mediados de la década siguiente, el Ministerio de Finanzas disminuyó las tasas de interés para responder a las apreciaciones posteriores a la firma de Acuerdo Plaza, el ministerio se vio obligado a disminuir la tasa de interés para evitar una recesión, lo que le permitió que en 1988 el crecimiento del PIB llegará a 6% (Solís Rosales, 2010), para apoyar esta medida fue necesario incrementar el ahorro interno para asegurar la oferta constante de recursos. Los siguientes 3 años, la tasa de interés fue incrementada. De acuerdo con Solís Rosales (2010) los movimientos bruscos de la tasa de interés contribuyeron a la expansión de la burbuja de 1989-1991, los efectos de la crisis continuaron el resto de la década de los noventa.

Japón mantuvo una estrategia de tipo de cambio subvaluado desde 1949, acompañado de altas barreras comerciales para acceder al mercado japonés, lo anterior generó balanzas comerciales a su favor. Sin embargo, esta situación comenzó a generar fricciones con sus socios

comerciales, especialmente con Estados Unidos³⁶, quien, le expresó su preocupación por mejorar la balanza comercial con este socio³⁷. En respuesta, el país japonés disminuyó las barreras comerciales y adoptó cuotas de exportación “voluntarias” para sus textiles, pronto otros productos japoneses fueron atacados: acero, televisores, máquinas metalúrgicas, automóviles, reproductores de video, semiconductores, etc.

Más tarde, las presiones por disminuir los déficits de balanza comercial de Estados Unidos lo llevaron a que en 1985 se firmará el Acuerdo Plaza, en donde, el país norteamericano solicitó a Alemania, Francia, Reino Unido y Japón apreciar sus monedas, tal que, esto le permitiera subsanar los déficits de balanza comercial. Esta apreciación radical, inició en Japón una serie de desestabilizaciones económicas, que comenzaron por una disminución de sus exportaciones y por petición de E.U.A., a un incremento de las importaciones japonesas de origen estadounidense.

Para responder al enorme volumen de exportaciones que se perdió por la apreciación, las empresas japonesas trataron de reducir sus precios, sin embargo, los efectos de la apreciación fueron demasiado severos. Además, comenzaron a registrarse incrementos en las importaciones. Lo que pronto se tradujo en una disminución del nivel de crecimiento de Japón.

Por otro lado, se implementaron reformas fiscales, para disminuir el déficit público provocado por las crisis petroleras y el abandono del patrón oro-dólar, que consistieron principalmente en una disminución del gasto público. Las finanzas lograron equilibrarse, sin embargo, a finales de la década de los ochenta, estalló la burbuja de activos, que trataron de subsanarse con incentivos fiscales, que regresaron las tensiones en las finanzas del gobierno.

En 1989 estalló la burbuja financiera, iniciando una crisis que duraría en su peor punto hasta 1991, ahora bien, los efectos de esta crisis duraron el resto de la década sumiendo a la economía japonesa en un largo periodo de recesión, en lo que se conoció como “la década pérdida japonesa”. Algunos autores como Solís (2010) (a quien ya mencionamos en párrafos anteriores) y Ohno (2005) están de acuerdo en que esta década perdida se generó por la crisis de activos

³⁶ Al respecto, Michiko Tanaka (2011) menciona que la única experiencia de explosión nuclear contra seres humanos la sufrieron los japoneses, fue una tragedia de enorme magnitud y para evitar que una situación similar se repita, el país nipón estableció relaciones pacifistas, posición que abarcó el área económica, por ello, esta facilidad para obedecer a las peticiones estadounidenses.

³⁷ Más aún, Ohno (2005) menciona que sistemáticamente cada cinco a siete años, cuando el déficit comercial de EE. UU. con Japón se vuelve políticamente intolerable, EE. UU. exige dos cosas: (i) apreciar el yen; y (ii) comprar más y vender menos a EE. UU.

consecuencia de la desregulación financiera y las constantes apreciaciones y fuertes depreciaciones del *Yen*. Se establecieron mecanismos para disminuir los efectos negativos de la crisis, sin embargo, la economía japonesa no recuperaría su nivel de crecimiento presentado en décadas anteriores, más aún, se volvería más vulnerable ante las subsecuentes crisis (1992, 2001, 2008, 2018) que se presentarían en décadas posteriores. Algo a reconocer, es que, a pesar del estancamiento económico, la calidad de vida de los japoneses no se deterioró, salvo el desempleo, el cual incrementó.

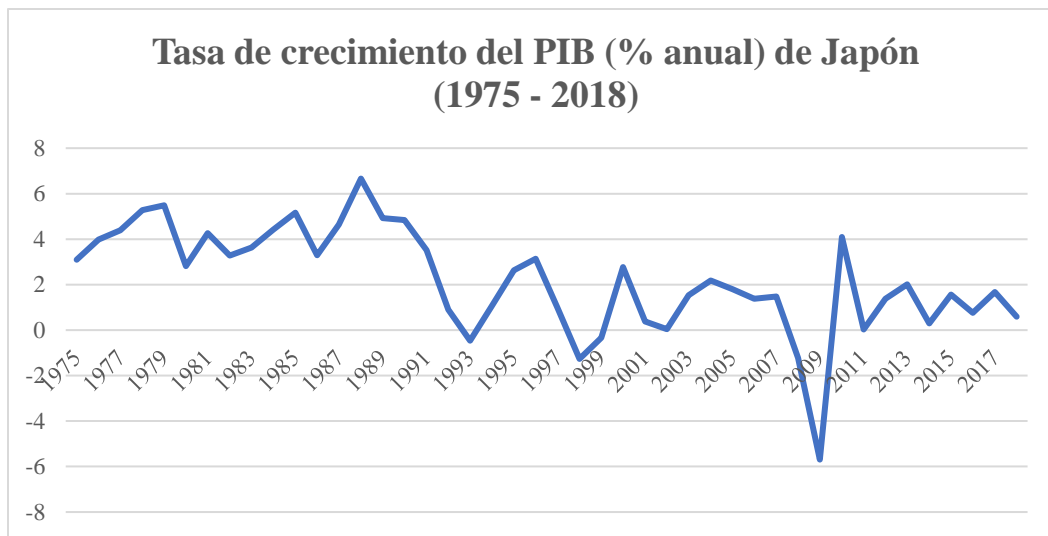
A raíz de esta desregulación, los bancos quedaron desprotegidos ante cualquier quiebra, que, sumado a la pérdida de clientes, se acercaron a ofrecer créditos a empresas más pequeñas, las cuales implicaban mayores riesgos, cuando estalló la crisis se generaron problemas de deudas que no pudieron cobrarse. Asimismo, la volatilidad del tipo de cambio generó presiones inflacionarias que trataron de remediarse con disminuciones en la tasa de interés para incrementar la oferta monetaria, sin embargo, esta expansión monetaria se realizó cuando los precios de los bienes se encontraban estables, lo que generó mayores presiones para que estallara la burbuja (Ohno, 2005, 203).

Tras la recesión de 1990-1991 la economía japonesa se sumió en una larga recesión y deflación. La tasa de crecimiento promedio del PIB entre 1992 y 2002 fue de 0.8% (Solís, 2010, 202). Los efectos negativos de la crisis trataron de suavizarse con una serie de estímulos fiscales. Pero, eso sólo presionó la deuda pública que comenzó a incrementar de forma peligrosa.

Los bancos continuaron enfrentando presiones por los préstamos incobrables, dificultando el cumplimiento del requisito de suficiencia de capital. A fines de 1997 varias casas de valores cerraron, como Sanyō y Yamaichi Securities e incluso Hokkaido Takushoku Bank (uno de los bancos más importantes de Japón) quebraron. Esto sirvió como alerta para el resto de los bancos, por lo que optaron por disminuir los préstamos a pequeñas y medianas empresas.

En respuesta a la crisis bancaria el gobierno creó la Agencia de Supervisión Financiera y la Comisión de Reestructuración Financiera en 1998. El gobierno también aprobó una Nueva ley para facilitar las inyecciones de dinero público, así, preparó “dinero público” para hacer frente al problema de las deudas incobrables, recapitalizar los bancos y gestionar el cierre de los bancos que quebraron (Pelegriin & Jensana, 2011). Asimismo, el Banco de Japón respondió a la crisis bancaria de 1997-1998 proporcionando liquidez.

La economía japonesa no logró recuperar su tasa de crecimiento (Gráfica 2.3), la cual se ha situado por debajo del 2% desde 1999 y hasta 2007 (Banco Mundial, 2022) (en 2009 tras la crisis hipotecaria de E.U.A. la tasa de crecimiento fue negativa, llegó a 5.7% según datos del Banco Mundial [*Ibid*]), en 2010 presentó una gran recuperación, llegando a 4.1%, posterior a 2011 y hasta 2018 la tasa promedio fue de 1.03% anual (*Ibid*).



Gráfica 2.3 Tasa de crecimiento del PIB (% anual) de Japón (1975 – 2018). Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

En los primeros años del 2000 se realizaron varias acciones para controlar los problemas de liquidez, deuda pública y estancamiento económico. Para ello, se propusieron siete medidas que se conocen con el nombre de “Reformas de Koizumi” (Rodríguez, 2012, 3-5):

1. Privatización de empresas públicas ineficientes
2. Apoyo a pequeñas y medianas empresas
3. Seguridad social, especialmente el tema la jubilación de las personas de la tercera edad
4. Fortalecer la base tecnológica
5. Adaptar las nuevas urgencias al estilo de vida japonés, en temas como la producción de basura, energías renovables, situación climática, entre otros.
6. Independencia a las regiones
7. Reforma fiscal

Estas reformas han impactado positivamente en el comportamiento de indicadores económicos y financieros, entre los que destacan: el fortalecimiento de los bancos, la creación de proyectos nuevos y el desarrollo de tecnología. Asimismo, en la crisis de 2008, tras la desaceleración económica de Estados Unidos, Japón redujo sus exportaciones. El país durante las últimas décadas ha decidido expandir su mercado en la región de Asia, comerciando con Corea del Sur, Taiwan, Singapur, etc. Entre los sectores más sobresalientes se encuentran el automotriz, artículos electrónicos, es decir, con alto contenido tecnológico, asimismo la industria del acero cobró importancia.

Sin embargo, la economía japonesa no ha logrado recuperar el dinamismo presentado durante el periodo de alto crecimiento en décadas anteriores y ha quedado rezagado en importancia económica, dando paso al país chino, quien ahora tiene gran influencia en África y Estados Unidos. Además, nuevos problemas enfrentan la economía japonesa como el envejecimiento de su población, problemas para cubrir las pensiones, rezago tecnológico respecto a las nuevas innovaciones, deuda pública, desempleo, pérdida de IED, entre otros.

A pesar de lo anterior, es preciso mencionar que los altos estándares en la calidad de vida de los japoneses no han disminuido de forma alarmante. Áreas como la educación, salud y empleo se mantienen entre los mejores³⁸, de acuerdo con información de la OCDE (2015). Asimismo, es importante incluir que, la economía japonesa a pesar de sus bajos niveles de crecimiento sigue siendo una de las economías más influyentes, ocupando el cuarto lugar en importancia económica medido por total del PIB de acuerdo con cifras del INEGI (2021).

III.V El sector empresarial en Japón

Otro actor importante para el logro de los objetivos de desarrollo, así como del fomento de la I + D, ha sido el sector privado, en Japón, este sector se ha dividido muy marcadamente entre el extranjero y el nacional, siendo este último el de mayor presencia y el que más ha recibido impulso

³⁸Aunque también hay áreas que necesitan de su atención, por ejemplo, en cuanto al balance vida-trabajo y satisfacción, se encuentran, entre los puntajes más bajos (OECD, 2015). Asimismo, los datos sobre el número de suicidios también llaman la atención, por lo que, también es importante trabajar en esas áreas en favor de incrementar el bienestar de la sociedad japonesa.

por parte del gobierno. Asimismo, se destaca que el desarrollo de un sector privado nacional se formó desde periodos anteriores y fue evolucionando de la mano del gobierno hasta el día de hoy, en la mayoría del tiempo su relación ha sido armónica, aunque también cabe mencionar la existencia de ciertos roces, sin embargo, ambos actores han trabajado de forma eficiente permitiendo lograr los objetivos de desarrollo económico y social. Por otro lado, el país nipón ha utilizado estratégicamente al capital extranjero, especialmente para absorber su tecnología y lograr poner al día a la economía japonesa, asimismo, le ha establecido altas barreras de entrada y fuertes controles a su inversión.

Primer ante, el sector extranjero fue cobrando mayor importancia a mediados de la década de 1950. De acuerdo con la apertura comercial y financiera de Japón, este incremento del capital privado fue regulado por leyes y redireccionado a sectores estratégicos. En 1955 la participación de la inversión privada extranjera fue de 8.6% y, aunque con fluctuaciones, llegó a 38.8% para 1960 (Sadahiro, 1991, 31).

El capital extranjero, se dirigió a los sectores con mayor dinamismo e importancia del periodo: la energía eléctrica, el sector químico, del acero, la industria automotriz, etc. En 1951, después de una reforma de la Ley de Aranceles Aduaneros, se permitió un sistema de exención de derechos para maquinarias “importantes”, es decir, aquellas que no pudieran ser producidas al interior del país o con tecnología muy avanzada, así como la maquinaria que resultara instrumental para alcanzar la autosuficiencia económica a Japón (JICA, 1985).

Por su parte, desde el sector privado nacional, el Keiretsu, surge desde la época Meiji con el nombre de Zaibatsu, en ese momento se conformaba por exmilitares a los que se les concedió poder económico. Esto les permitió dedicarse al comercio a la técnica, a la innovación etc. mediante incentivos gubernamentales; por lo que las vinculaciones entre el sector gubernamental y el privado se fueron construyendo desde esta etapa. Como se mencionó en secciones anteriores de este capítulo, durante la posguerra, por parte de la ocupación estadounidense y con el fin de disminuir el poder empresarial y la concentración de capital se introdujo una ley antimonopolio que llevó a la disolución de los *Zaibatsu*.

Más tarde, en 1954 ante la salida del SCAP del territorio, volvieron a aparecer los conglomerados; si bien con otro nombre: los “*Keiretsu*”, ahora se conforman por un grupo de empresarios que se organizan en “redes” de tal forma que la línea de producción de un bien (s)

está en coordinación de principio a fin (en algunos casos) y por tanto dentro de los grupos podemos encontrar a hombres de negocios de diversos sectores económicos e incluso a empresarios que cuentan con bancos, lo que simplifica en buen grado el acceso a financiamiento.

Los grupos se dividen en un inicio en tres: (a) aquellos que comprendían empresas industriales, comerciales y financieras; (b) aquellas que incluían a las empresas industriales y se componían principalmente por bancos y empresas de seguros y transportes; (c) los que no realizaban actividades financieras; aparte de las relaciones interempresariales también realizan actividades conjuntas como la construcción de aeropuertos, y proyectos de investigación y desarrollo (Montaño & Rendón, 1994, 50).

La herencia de la cooperación con el gobierno es algo que se ha mantenido a lo largo del tiempo y que ha contribuido en grande a los objetivos de desarrollo del país a lo largo de la historia. El gobierno y el *Keiretsu* han trabajado en mutua cooperación. El Estado, ha incentivado la inversión e innovación, así como la protección de la competencia internacional. No obstante, también es importante recalcar que su vinculación llegó incluso a nivel burocrático. Cuando la ocupación estadounidense llegó el SCAP también buscó debilitar al sistema burocrático, esto al disolver el Ministerio del Interior, lo que implicó despidos entre los servidores públicos. Más tarde los mismos encontraron empleo dentro del sector privado, este se aprovechó de su experiencia en cuanto a trámites burocráticos, así como de las conexiones que tenían dentro de los departamentos públicos para beneficiar a sus empresas.

Asimismo, el gobierno les propuso a los grupos empresariales hacerle frente a la competencia extranjera. Además de la transmisión de los beneficios obtenidos por los demás sectores de la sociedad, dada la alta concentración de acciones entre empresarios nacionales de confianza, la entrada del capital extranjero se logró limitar, obligándoles a que los accionistas fueran en su mayor proporción de origen japonés, por lo que esta barrera evitaba que perdieran poder de decisión, al mismo tiempo que permitiría un mayor aprovechamiento del capital extranjero. Esto tanto para la inversión como para la transmisión de tecnología y experiencia técnica.

En resumen, algunas de las ventajas que ofrece este tipo de conglomerados son las siguientes:

1. Disminuyen los costos de las externalidades debido al alto grado de coordinación en la cadena productiva y de los diferentes sectores que abarca.
2. Resta la entrada de capital extranjero, evitando así que el control productivo se encuentre en manos extranjeras.
3. Facilidad para mover el capital de un sector a otro debido a su alta coordinación intersectorial.
4. Fomentan la competitividad de las pequeñas y medianas empresas que buscan asociarse con las grandes redes
5. Fortalecer al gobierno frente a la revisión y celebración de acuerdos y tratados comerciales (al mismo tiempo, este sector exigió al gobierno la celebración de éstos para cumplir con sus objetivos de expansión)
6. Estimula la inversión a largo plazo tanto para la producción como con la inversión en investigación y desarrollo

Como resultado de lo anterior, la fortaleza que ocasionó la formación de conglomerados impulsó la inversión en innovación, la incorporación de tecnología y técnicas extranjeras incrementó la competitividad y el emprendedurismo que beneficiaron a la producción y permitieron innovar la planta productiva.

Dado que en Japón hay un sector empresarial dual (Nishijima, 2009) compuesto por grandes multinacionales y por pequeñas y medianas empresas, el *Keiretsu* representa un fuerte apoyo para las pequeñas y medianas empresas; ya que al vincularse con ellas por medio de la subcontratación conduce al mismo tiempo una competencia entre ellas para asociarse con algún *Keiretsu*; por lo que constantemente buscan incrementar su competitividad y con ello hay mejoría en los métodos de producción y la calidad de sus productos.

Por otro lado, en 1948 se creó la Comisión de la Pequeña y Mediana Empresa, con el objetivo de facilitar la creación y reforzar instituciones financieras encargadas de brindar financiamiento a este sector,³⁹ De esta manera se desarrolló el sistema de suplementación crediticia para pequeñas y medianas empresas que brindaron y facilitaron los préstamos crediticios a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES). Para otorgar los préstamos se establecieron ciertos

³⁹ Otras las instituciones creadas para el mismo fin fueron: la Entidad Financiera Nacional (1949) y la Entidad Financiera de la pequeña empresa (1953).

patrones para calificar a las empresas que se incluyeran en el carácter de pequeña y mediana empresa. Asimismo, se instauraron parámetros a los que debía dirigirse el capital como son: modernizar las instalaciones, incorporación de tecnología, fomento de la demanda y aumentar el bienestar de la planta laboral.

Otro aspecto destacable es que el Keiretsu contribuyó a las prácticas de mercado conocidas como “estilo de gestión japonés” o “sistema de mercado al estilo japonés”, mismas que hicieron posible un avance social en cuanto al tema de estabilidad laboral e ingreso. Nishijima (2012) destaca las principales características definitorias en la gestión japonesa:⁴⁰

1. Empleo a largo plazo: Los trabajadores, especialmente los de las grandes empresas, son contratados con un empleo de por vida. Éstas acuerdan no despedir a los trabajadores al mismo tiempo ellos desarrollan un alto grado de lealtad a la empresa. Si por alguna razón una empresa no puede mantener a su planta laboral la misma se puede reasignar dentro de otro sector del grupo *Keiretsu*. Esta relación suele definirse de forma implícita y entendida sin contratos de por medio.
2. Salarios y ascensos basados en la antigüedad: Las promociones y los aumentos salariales en las empresas japonesas dependen de la antigüedad en la empresa más que de los méritos y especialidades individuales.
3. Sindicatos de empresa: Los sindicatos japoneses suelen estar organizados dentro de cada empresa en diferentes especificaciones laborales. Estos sistemas han asegurado el empleo estable para los trabajadores (bajas tasas de desempleo) y lealtad por parte de éstos.

Como se explicó en este apartado, Japón ha contado con un fuerte grupo empresarial nacional desde siglos pasados, esto le permitió sentar las bases para los proyectos posteriores de industrialización que se llevarían a cabo en el país. Asimismo, este sector ha trabajado en coordinación con el gobierno lo que ha permitido cumplir con las metas de desarrollo económico que se ha planteado a lo largo de la evolución de su economía.

⁴⁰ Otras características importantes por agregar son: La misma dinámica de organización grupal empresarial que dota de mayor poder de negociación a cada empresario; contar con la asociación de un banco que facilite la financiación; la antigüedad de las relaciones de empresariales con los proveedores de insumos; y la estrecha relación entre estos grupos empresariales y el gobierno.

Este sector ha participado enormemente en dos aspectos fundamentales para el logro de la meta de industrialización japonesa: la promoción de tecnología y desarrollo sectorial y el fuerte apoyo dirigido al sector social del país. Lo anterior permitió que se generaran innovaciones gracias a los incentivos por parte del gobierno, así como generar encadenamientos hacia adelante y hacia atrás entre los distintos sectores de la economía, esto le ha permitido generar empresas con capacidad competitiva a nivel internacional, al grado de causar tensiones con el país estadounidense.

Capítulo IV Caso de estudio: El Rol del Estado y el sector privado en el Valor Agregado de México y Japón en la industria automotriz (1995 – 2018).

En este capítulo, se analiza el caso de estudio de la industria automotriz mexicana y japonesa. Tiene la intención de comprobar, que la participación Estatal y privada, cuando actúan en coordinación hacia objetivos de desarrollo económico y con políticas económicas eficientes y eficaces, pueden lograr generar empresas competitivas de alcance internacional, al menos para el caso japonés. Para ello, en un primer apartado, se analiza la evolución histórica de la industria en ambas economías, la participación del Estado, así como las medidas que fueron utilizadas en ambos países para su promoción, y del sector privado y los efectos que han tenido para colocarse en diferentes eslabones de la cadena productiva en las que generan mayor o menor valor agregado.

En un segundo subtema, se incorpora el análisis de los indicadores de Valor Agregado seleccionados en el primer capítulo, para la medir la competitividad generada en la Industria Automotriz mexicana y japonesa como resultado de la actividad del gobierno y del sector privado.

Aunque la apertura comercial japonesa ha sido de altas barreras de entrada, aun desde su inscripción al GATT, no fue hasta la década de los ochenta que cambio su estrategia a una de mayor apertura comercial, mismo fue el caso de México, tras la crisis de la deuda, inició una nueva estrategia económica de enclave exportador y con ello, una gran apertura comercial. Sin embargo, la experiencia en el escenario comercial internacional ha sido desde posiciones competitivas diferentes y eso ha llevado a ambos países a tener resultados muy distintos en su dinámica comercial internacional.

Primeramente, Japón había utilizado una estrategia de enclave exportador con altas barreras de entrada hacia su mercado, esto, junto con la exitosa industrialización, generó grandes avances tecnológicos, empresas competitivas independientes del gobierno y de la tecnología extranjera que les permitió hacer una sólida competencia al mercado internacional. Por ello, el siguiente paso para sus empresas, fue expandir su comercio y así aprovechar las economías de escala y posteriormente hacer uso de la estrategia de fragmentación de las cadenas productivas, aprovechando la división internacional de trabajo y así incrementar sus ganancias mediante la

inclusión de mano de obra y materias primas de bajo costo provenientes de las economías menos desarrolladas.

México por su lado, no logró concluir el proceso de industrialización, estancándose en la producción de bienes manufacturados de bajo contenido tecnológico, generó pocas empresas competitivas, asimismo, continuo siendo dependiente del capital y tecnología extranjera, que sumado a la crisis de la deuda y tras aceptar el paquete de recomendaciones del Consenso de Washington como la solución a los problemas de deuda y estancamiento económico, inició así con nuevas estrategias de enclave exportador, que si bien las reformas permitieron mermar las consecuencias de la crisis, lo expusieron a la fuerte competencia del mercado internacional, con sectores económicos poco competitivos, dependientes de la tecnología extranjera y del apoyo estatal y una industrialización inacabada, que no logró concluir con el último nivel del proceso, es decir, la producción de bienes

En este contexto, la industria automotriz de ambas economías se expuso a la liberalización comercial y financiera, dada la importancia que representa no sólo en cuanto a exportaciones, sino, a los encadenamientos entre sectores, se visualizó como un sector estratégico. Por lo que el impulso que el comercio internacional podría generar economías de escala que incrementarían las ganancias de ambos países, más aún, si se aprovechaban las cadenas globales de valor, se traducirían en un incremento de la transmisión de tecnología y finalmente, tales oportunidades se traducirían en un aumento del empleo y mejoras en la calidad de vida de la población.

Esto atrajo la inversión de los empresarios en ambos países, aunque es importante aclarar, que, en Japón desde décadas anteriores, los empresarios nacionales invirtieron y desarrollaron este sector, en cambio, en México, fue el capital extranjero el que lo desarrolló. Ambos países han tenido un gran éxito en el mercado internacional, siendo que Japón ocupa a nivel mundial el tercer lugar como país ensamblador de vehículos ligeros, a la vez que México ocupa el séptimo lugar de acuerdo con datos del OICA (*El Economista*, 2022).

Asimismo, los datos agregados indican que tanto México como Japón tienen un flujo de exportaciones de la industria automotriz muy altos, incluso en los últimos años el flujo parece no tener una gran brecha. Pero, cuando se revisa con mayor desagregación, la lógica de las exportaciones cambia totalmente y con ello las ganancias que la teoría del libre comercio propone.

Los resultados de ambas experiencias son contrastantes y es en parte, consecuencia de la participación estatal y del sector privado, siendo estos promotores del desarrollo industrial del sector, tal que dotaron de herramientas competitivas (o no, como en el caso de México) al sector desde la primera aparición del automóvil en cada país, del impulso realizado durante sus procesos de industrialización no sólo en esa industria sino en los demás sectores que intervienen en su producción e incluso, posterior al cambio de paradigma que trajo el regreso del modelo neoliberal.

En Japón, el sector privado fue el primer interesado en desarrollar el sector a inicios del siglo pasado, que posteriormente incluyó una fuerte participación del gobierno durante el periodo bélico que mediante la aplicación de leyes fomenta su desarrollo, integración sectorial y protección de la competencia de empresas extranjeras. Logró crear una industria relativamente desarrollada, aunque, con baja diversidad de modelos (ya que la producción se orientó a la demanda bélica). Posteriormente, la guerra de Corea, así como, el fuerte y exitoso proceso de industrialización llevado por el gobierno japonés, dieron como resultado una industria automotriz altamente competitiva en cuanto a tecnología y costos y que fungió en la década de 1990 una fuerte competencia para la oferta estadounidense, europea y alemana.

Dado lo anterior la inserción de la industria automotriz japonesa fue relativamente sencilla, por un lado, el gobierno implementó medidas proteccionistas, así como, de fomento, que permitieron a las empresas nacionales, tener como clientes a la mayoría de su mercado nacional, así como, la capacidad de comerciar en el extranjero. Por otro lado, hizo uso de la estrategia de segmentación de la producción en países donde la mano de obra es de bajo costo (cómo México, Corea, China, Taiwán, etc.). Lo que permitió instalar plantas para llegar a más mercados, con lo que esta industria se volvió una de las más importantes dentro de su economía, representando más del 10% del total de sus exportaciones, genera el 10% de empleos y en la que incluye más del 80% (Fuente, OCDE, 2021) del valor agregado dentro de sus exportaciones del sector, traduciéndose en mayores ingresos, para las familias japonesas.

En el caso mexicano, a pesar de la llegada temprana del automóvil al territorio este sector tardó en desarrollarse. No fue hasta el periodo que va de la década de 1920 a 1940 que el sector se caracterizó por la llegada de empresas extranjeras al territorio mexicano, principalmente de Estados Unidos, interesadas en promover el sector automotriz. Estas empresas, tuvieron como objetivo acercarse al mercado mexicano, así como, aprovechar los bajos costos de mano de obra,

por lo que se importaban Kits completos, tal que en el país el valor agregado venía del ensamblado. Fue hasta la década de 1940 que con el inicio de la industrialización se establecieron objetivos desde el gobierno, para desarrollar el sector y aumentar el valor agregado nacional, estas metas se reflejaron en los conocidos “Decretos automotrices” en dónde se hizo uso de medidas proteccionistas para disminuir las importaciones de autopartes, se aprobaron incentivos fiscales dirigidos al sector y se buscó controlar el dominio de las empresas extranjeras, aunque este objetivo no logró cumplirse con éxito.

Las condiciones proteccionistas y de incentivos al desarrollo industrial atrajeron al capital extranjero, por lo que, en estos años aumentaron las instalaciones de plantas de empresas extranjeras al interior del país, que aprovecharon la mano de obra barata. A pesar de que su presencia incrementó la producción y modernización de la industria tanto de automóviles como de autopartes (siendo esta la mayor desarrollada), también incrementaron las importaciones de maquinaria necesaria para desarrollar la industria, así como, de autopartes, ya que la oferta mexicana se consideraba de baja calidad y de altos costos, lo que generó fuertes problemas de balanza comercial que duraron hasta finales de la década de 1980.

Con el fin del modelo ISI y la década perdida, se implementó una nueva estrategia económica con objetivos de liberalización comercial y financiera, en la que el sector automotriz atrajo mayores niveles de inversión tanto de empresas ya establecidas como nuevas. La entrada de empresas y de capital extranjero trajo altas expectativas, se pensaba que con el desmantelamiento de las barreras comerciales la industria se insertara en eslabones más altos de la cadena productiva y a pesar del crecimiento en las exportaciones, las grandes empresas han encontrado a México el país en el cual reducir sus costos de producción, atraídos principalmente por la mano de obra de bajo costo y laxitud en las normas laborales.

Por lo que México continúa realizando actividades de ensamble, producción de motores e incluso la fundición de acero, es decir, actividades de bajo valor agregado, incluso en el caso de la fabricación de autos completos los cuales tienen bajo contenido tecnológico. La situación anterior no sólo refleja problemas para acceder a eslabones más altos de la cadena productiva, sino que, a su vez, reflejan las debilidades de la estructura económica y productiva del país, el cual se caracteriza por bajos niveles de producción tecnológica, bajos salarios, laxitud en cuanto a normas laborales y ambientales.

En este capítulo se hace un breve análisis de valor agregado de la industria automotriz y de autopartes considerando el papel del Estado y el sector privado como promotores del desarrollo industrial del sector. Para ello, el capítulo se divide en tres secciones, en la primera y segunda sección, se hace un breve recorrido sobre la historia económica del sector, destacando la participación del Estado y del sector privado como promotores del desarrollo industrial del sector y cómo es que su accionar evoluciona en concordancia con el avance del sector, el contexto internacional y los objetivos económicos nacionales y finalmente se hace un breve análisis de indicadores de valor agregado del sector de vehículos y del de autopartes para reflejar el valor agregado nacional y extranjero contenido en el comercio del sector automotriz.

III.I La Industria Automotriz en México

La industria automotriz en México es un sector considerado estratégico dado el nivel de interconexión con otros sectores productivos del país, desde actividades para suministrar materias primas, hasta el desarrollo de sectores como el eléctrico, electrónico, el aeroespacial, entre otros. En 2011 este sector exportó 22.5% del valor de las exportaciones totales y ese mismo año colocó a México en el número seis del ranking de países que exporta vehículos de automotores (Secretaría de Economía, 2012). Dentro de la cadena productiva de este sector México se dedica principalmente a proveer autopartes y al ensamblado, ya que cuenta con mano de obra calificada de bajo costo, autopartes que implican procesos de producción no complejos, posición geográfica con acceso a E.U.A., así como, con varios tratados y acuerdos comerciales que le permiten ingresar a diferentes mercados con bajos aranceles, principales atractivos para las empresas multinacionales del sector (aunque la cercanía al mercado estadounidense y el acceso preferencial a otros mercados con los que el país tiene acuerdos y tratados, también son fuertes incentivos).

En este apartado, se hace un análisis histórico de la evolución del sector automotriz en México haciendo énfasis en la actividad del Estado y el sector privado como promotores de su desarrollo y generación de capacidades competitivas para insertarse en las CGV. A pesar de la introducción temprana del automóvil en México en los primeros años del siglo pasado, el desarrollo de este sector fue tardío. En las décadas de 1920 a 1940 este sector se caracterizó por grandes flujos de inversión de empresas extranjeras que aprovecharon los bajos costos de mano de obra y la oportunidad de expandir su mercado al interior del país, sin embargo, la producción de

todas las piezas de los vehículos se realizó en los países de origen de las empresas. Posteriormente a inicios de la década de 1940 y con la implementación del ISI la industria comenzó a desarrollarse, mediante la aplicación de los “Decretos Automotrices” que tuvieron como objetivo incrementar el VA nacional, el desarrollo del sector de autopartes, así como objetivos de regulación del capital extranjero, este último objetivo no logró cumplirse del todo ya que las empresas extranjeras mostraron gran oposición ante las propuestas regulatorias.

A pesar de lo anterior, el sector de automóviles y autopartes logró desarrollarse en México incrementando su producción, sin embargo, lo hizo con altos costos y baja calidad, lo que llevó a las empresas a instalar nuevas plantas para su producción, así como, a importar las piezas necesarias. Esto llevó último llevó a problemas de balanza comercial con lo que los siguientes decretos buscaron el equilibrio en el comercio del sector, sin embargo, esta situación no logró cumplirse y junto con el fin del modelo ISI y la crisis de la deuda, se implementaron medidas de liberalización comercial y financiera para contrarrestar los problemas económicos de la década de 1980, por lo que, incrementaron los flujos de capital, así como, la instalación de nuevas plantas en el territorio.

Tanto las empresas ya establecidas como las nuevas diseñaron estrategias que dirigieron la producción al comercio internacional, por lo que, los flujos de exportaciones incrementaron para México, tanto que este sector cobró mayor relevancia dentro de la economía mexicana e incluso se ha acercado bastante a los flujos que Japón tiene. Sin embargo, a pesar de los grandes flujos de exportación, los datos sobre valor agregado indican que aproximadamente solo el 50% del valor agregado es de origen nacional y este porcentaje no ha variado desde mediados de la década de 1990 y hasta 2018, comparado con Japón, el cual su VAD es cercano al 80%, que aunque en su caso se haya presentado una disminución desde la crisis de 2008 su participación sigue siendo considerable, por lo que México si quiere incrementar su VA debería implementar medidas para incrementar el VAD.

Los primeros automóviles importados en México llegaron en la década de 1890, de origen estadounidense, francés, alemán e italiano. En la primera década del siglo XIX se abrió la primera concesionaria en la Ciudad de México, para la venta de automóviles y para 1925 Ford Motor Company se establece en el país siendo la primera automotriz “grande” en México, lo que trajo una disminución en los precios de los automóviles al interior del país, sin embargo, sólo la clase

acomodada podía acceder a uno para uso particular y en mayor proporción su uso se orientó al transporte de mercancías y de transporte público.

Entre las décadas de 1920 y hasta 1940 el sector automotriz en México se caracterizó por el establecimiento de empresas extranjeras en el territorio, incentivadas principalmente por la mano de obra de bajo costo, la reducción de los costos de transporte y la oportunidad de monopolizar el mercado. Así, estas empresas enviaron kits de ensamblaje completos provenientes de la empresa matriz hacia México donde los trabajadores solamente aportaron mano de obra para el ensamblado, lo que contribuyó al aumento del empleo de esta actividad, aunque con bajo contenido de VA nacional en el bien final. La producción se dirigió principalmente al mercado interno, aunque no cubrió el total de la demanda nacional que tuvo que satisfacerse con importaciones. El incremento (aunque moderado) del uso de este transporte, trajo consigo, la construcción de caminos con lo que se crearon la Comisión Nacional de Caminos (1925) y los inicios de la normatividad vial con lo que se crea la Oficina de Tránsito en los Caminos Federales (1928).

Entrada la década de 1940 con el objetivo de incrementar el contenido nacional en la industria automotriz y acompañado del inicio del proceso de industrialización por sustitución de importaciones, la estrategia del sector pasó de centrarse en la compra de automóviles terminados y en el ensamblaje en pequeñas fabricas a implementar una serie de medidas para incentivar tanto la fabricación y uso de partes de automóviles nacionales, así como, para el incremento del ensamblaje en el territorio. Para lograr lo anterior, se aplicaron políticas proteccionistas muchas de ellas plasmadas en los conocidos “Decretos automotrices”. Entre los primeros destacan, los decretos de 1947 y 1962 que tenían por objetivos: disminuir las importaciones de vehículos terminados, ensambles completos y de varias autopartes, para fomentar su sustitución con producción nacional; fijar un porcentaje mínimo de contenido nacional del 60%, para incrementar el VA nacional en el sector; y limitar el capital extranjero en el sector de autopartes mediante la formación de alianzas con los empresarios mexicanos.

Las políticas proteccionistas y de incentivos trajeron un aumento en la construcción de plantas de fundición, ensamblaje y fabricación de autopartes al interior del país, ubicándose principalmente en los estados al norte y centro de México. Aunque cabe destacar que la mayoría seguían siendo empresas filiales o empresas nacionales que trabajaban bajo licencia de empresas

con origen estadounidense, japonés y alemán, es decir la industria automotriz en su mayoría producía con capital extranjero. Lo anterior trajo, un aumento y diversificación de la producción de componentes al interior del país, sin embargo, la producción se caracterizó por tener baja calidad y costos elevados, aunque dadas las políticas proteccionistas y de incentivos, las empresas no se vieron gravemente afectadas, pero tampoco se vieron incentivadas a incrementar su competitividad, por lo que los procesos de producción no implicaron el desarrollo de técnicas innovadoras.

El incremento del capital extranjero trajo en la década de 1950 un aumento en la producción de vehículos que pasó de 21,575 en ese año a 49,807 en 1960 (Ramírez, 30, 2010), fomentando la producción del sector de autopartes y de los otros sectores relacionados. Para limitar el capital extranjero y fortalecer a las empresas nacionales, se propuso la formación de alianzas entre empresarios extranjeros y nacionales, sin embargo, existió gran oposición, principalmente por parte de Ford, General Motors, Toyota y Nissan, quienes se respaldaron de sus respectivos gobiernos para presionar a México de invertir sin la obligatoriedad de estas medidas. De lo anterior y considerando la baja competitividad por parte de las empresas mexicanas, la mayoría fueron absorbidas por las extranjeras quedando a final de 1960 sólo dos empresas con capital mexicano⁴¹, en las cuales el gobierno era el accionista mayoritario (*idem*).

A pesar de las medidas proteccionistas para incrementar la producción mexicana de automóviles y sus partes, las importaciones continuaron aumentando en toda la década de 1960. Las compras de automóviles para el transporte de personas se duplicaron entre 1956 y 1963 pasando de 36,174 millones de dólares a 78,151 millones de dólares y para 1970 llegó a 114,314 millones de dólares; las partes y piezas de refacción para automóviles también incrementaron sus niveles de importación, pasando de 7,121 millones de dólares en 1956 a 60,847 millones de dólares en 1969, sólo los motores medios y motores para automóviles presentaron disminuciones en sus niveles de importación, pasando de 6,879 millones a 3,981 millones para el mismo periodo (Banco de México, 1956, 1960, 1963, 1969). Mas aún, en 1965 se concedieron exenciones de impuestos y subsidios a la importación en la industria automotriz, contribuyendo al alza de las importaciones, lo que ocasionó que la balanza comercial fuera negativa en este sector en toda la década.

⁴¹ Otras empresas, principalmente europeas optaron por salir del mercado por incompatibilidad de intereses respecto al decreto de 1962 (Huerta y Zubillaga, 2015).

Los problemas de balanza comercial se debieron principalmente por la falta de competitividad en cuanto a calidad y precios de la oferta mexicana. Como respuesta, en 1972 se emitió otro decreto con nuevas políticas regulatorias y con un enfoque de promoción a la exportación más que de integración sectorial, el decreto destaca: la continuidad del porcentaje mínimo nacional para vehículos de exportación equivalente al 30% del valor de su producción, incrementar los niveles de exportación y uso de autopartes nacionales. Sin embargo, las exportaciones no lograron aumentar lo esperado, el sector con mayor dinamismo fue el de autopartes, en cuanto a la balanza comercial, el déficit continuó en aumento en el sector automotriz.

Los efectos del fin del patrón de cambio oro-dólar, las crisis petroleras de la década de 1970 provocaron mayores desequilibrios en la economía mexicana que permean al sector automotriz, incrementando el déficit comercial de estos años y disminuyendo la producción de automóviles. Como respuesta a los problemas anteriores, en 1977 se estableció otro decreto que centró la estrategia en incrementar aún más las exportaciones, así como, el valor agregado nacional, vía la incorporación de autopartes nacionales. Sin embargo, las medidas implementadas encontraron gran oposición por parte de los empresarios extranjeros que no encontraban redituable incluir manufactura mexicana en sus líneas de producción, así como, la afectación a la manufactura de su país de origen la cual se encarecía por los aranceles a la importación, por lo que presionaron para establecer una liberalización comercial en el sector.

Finalmente, las empresas extranjeras terminaron aceptando los requisitos de importación, siguiendo dos vías, por un lado, optaron por incrementar sus inversiones para establecer nuevas plantas que se ubican en el norte y centro del país, utilizando su tecnología y produciendo autopartes con mayores niveles de calidad y a bajos precios y, por otro lado, se establecieron colaboraciones entre empresas mexicanas y extranjeras para proveer autopartes de mayor calidad. Bajo este esquema maquilador es que el país comenzó a competir en el mercado mundial con mano de obra de bajo costo.

Los efectos de la transferencia tecnológica del sector debido a la modernización de la maquinaria y de técnica productiva se tradujo en un aumento de la producción de vehículos y autopartes, aunque este segundo lo hizo en mayor medida desde mediados de la década de 1970 en donde en 1971 representaron el 83.7% del total y hasta 1989 cuando las exportaciones de autopartes representaron el 57% (Vicencio, 2007, 2018). Sin embargo, también incrementaron las

importaciones de insumos necesarios para desarrollar la producción de autopartes en México. Los siguientes decretos tuvieron una orientación liberalizadora (considerando el cambio de paradigma por la entrada del nuevo enfoque neoliberal en la estrategia económica del país) desincentivan los encadenamientos entre el sector de autopartes con la producción final ya que favorecieron a la importación de piezas de repuesto, así como, la disminución del valor agregado nacional.

Con el deterioro del modelo ISI, la crisis de la deuda e inflación y con la entrada del nuevo modelo económico neoliberal que implicó una liberalización comercial y financiera de la economía mexicana, la producción de la industria automotriz disminuyó en los primeros años de la década de los ochenta. Se aprobó el decreto de racionalización de la industria automotriz en 1983 con el objetivo de reducir los modelos y marcas a producir para disminuir los niveles de precios llegando en 1987 a que una empresa podía producir una marca y cinco modelos y en caso de introducir más modelos debía de probarse que la mitad de su producción se destinaría a la exportación y que generaría divisas (Ramírez, 2010), con la disminución de la producción y la prioridad de exportación de vehículos terminados, el sector de piezas de repuestos disminuyó su aportación en las exportaciones totales del sector.

Dado el panorama de promoción a la exportación, las automotrices comenzaron a dirigir su producción al mercado externo con lo que establecieron nuevas plantas de motores, prensado y montaje tomando al interior del país tomando ventaja del peso devaluado por la crisis. Las empresas comenzaron a orientar sus estrategias hacia el sector externo con lo que los niveles de exportación de vehículos y motores incrementaron. Para consolidar la senda exportadora del sector en 1989 se lanza un nuevo decreto que tuvo por objetivo modernizar y promover la industria automotriz, en el cual se permitió por primera vez en más de veinticinco años la importación de vehículos terminados, concesiones fiscales a la inversión, un mínimo de 36% de contenido nacional, la eliminación de la inclusión forzosa de autopartes nacionales para la exportación de vehículos, aunque estableció restricciones para ciertos autos para estimular la producción y consumo nacional.

Comenzando la década de 1990 las grandes automotrices volvieron a cubrir la demanda nacional y no se lograron los objetivos de equilibrar la balanza comercial del sector, de acuerdo con Fernández Domínguez (2005) se debió a que la industria doméstica de ensamblado fue ineficiente por lo que continuaron las importaciones de componentes que fueron incentivados con

las medidas de liberación comercial. A pesar de lo anterior, la transferencia de tecnología pronto se reflejó en un incremento de la producción de autopartes nacionales, mismas que pronto incrementaron sus exportaciones desde mediados de la década de 1980, incluso para 1986 las exportaciones de la industria automotriz ocuparon el segundo lugar en importancia después del petróleo (Vieyra, 2003), sin embargo, las condiciones de déficit comercial continuaron presentándose.

La firma del TLCAN (ahora T-MEC) en 1994 implicó una mayor liberalización comercial, así como, la integración regional de la industria automotriz como respuesta a la competencia extranjera dentro de la región y especialmente de la existente en México. El TLCAN en el apartado que correspondió a la industria automotriz tenía dos fuertes objetivos: por un lado, el aprovechamiento de los bajos costos de mano de obra y la posibilidad de ejercer el control pleno de la inversión y, por otro lado, contrarrestar la alta competencia que implicaba la oferta europea y asiática a nivel internacional y dentro de la región de América del Norte.

Para ello dentro del tratado se establecieron objetivos de liberalización, así como, de protección para la producción de la región: una regla de origen que iniciaría en un 50% y culminaría en un 62.5% para 2002; la liberalización comercial mediante la disminución gradual de aranceles tanto de automóviles como de autopartes; la eliminación del requisito de origen mexicano y la reducción del requisito de equilibrio de balanza de pago y cuotas de importación. Lo anterior trajo un aumento en la producción de la industria automotriz (tanto del sector de automóviles como de autopartes) que pasó de representar un 2% respecto del PIB en 1993 a un 2.7 en el año 2000. De acuerdo con Vicencio Miranda (2007) después de la firma del TLCAN la industria automotriz incrementó su grado de integración entre la fase terminal y la de autopartes, así como, una mayor transferencia tecnológica en el sector.

Para el año 2003 se publica otro decreto que tuvo por objetivo incrementar la competitividad y desarrollar el mercado interno de automóviles, vía incentivos a la inversión, disminución de los aranceles tanto de automóviles terminados como de las autopartes y la autorización del registro de nuevas compañías, la producción nacional continuó aumentando en toda la década de 1990 (salvo en 1995 debido a la crisis de 1994) y en las décadas siguientes del siglo XXI (salvo en 2009 consecuencia de la crisis financiera de 2008 que se reflejó en una disminución de la producción).

La dinámica comercial de la IA en los siguientes años se profundiza en el siguiente subtema.

III.II La industria automotriz en Japón

El uso de vehículos motorizados en Japón comenzó a principios del siglo pasado y su introducción fue por medio de la importación proveniente de Europa y Estados Unidos (Genther, 1990). A partir de la década de 1910 iniciaron los primeros procesos de ensamblado, que, aunque con piezas importadas dieron paso a las primeras empresas ensambladoras en el país, las cuales producían bajo licencia. La participación estatal se hizo presente hasta el inicio de la guerra rusojaponesa (1904-1905). Su interés giraba en darle uso militar a los vehículos, se optó por importar algunos vehículos para su investigación y para 1910 Japón comenzó con la producción de los primeros camiones dentro del país.

Así, el apoyo gubernamental se reflejó en forma de subsidios, ofrecer mantenimiento y una demanda segura de automóviles a los productores privados, asimismo, creó el Comité de Evaluación de Vehículos Motorizados Militares en 1912 y para 1918 se aprobó de la Ley de Subsidios a Vehículos Militares (U.S. Congress, 1991) que condicionó el permiso de fabricación del gobierno con las siguientes exigencias: un porcentaje de inversión nacional del 50% para las empresas, así como incrementar el uso de piezas de vehículos de origen japonés (sólo siete empresas fueron autorizadas bajo esta ley⁴²). Los recursos dirigidos aumentaron la producción del sector, mejoraron las técnicas de producción en masa, sin embargo, la producción estuvo controlada por lo que solo se podían fabricar vehículos militares, además de que la producción tuvo bajos niveles de competitividad. A pesar de que los empresarios tenían interés en producir automóviles para pasajeros, esta diversificación de la producción no llegó, sino hasta la década de 1950.

Finalizado el impulso de la IGM y entre 1925 y 1940 ingresaron al mercado japonés las empresas Ford y General Motors. Las empresas nacionales se vieron incapaces de competir con estas grandes empresas que para 1934 dominaron casi el 90% del mercado interno (Genther, 1990, 22) y a pesar de los intentos de vinculación entre empresas nacionales y extranjeras relacionados

⁴² Las siete empresas fueron: Mitsubishi Shipbuilding, Kawasaki Shipbuilding, Okumura Denshi Shokai, Ikegu Iron Works, Tokyo Gas and Electric, Ishikawajima Shipbuilding y Kaishinsha (Genther, 1990, 19).

con la Ley de 1918, tanto Ford como General Motors querían continuar por su propia cuenta aprovechando la inestabilidad económica de posguerra.

Reconociendo la importancia del sector automotriz para el desarrollo industrial, su significación bélica, así como la preponderancia del capital extranjero en el país, el gobierno empleó medidas para evitar la dominación extranjera del mercado interno, para lo cual en 1936 se estableció la Ley de la Industria y Fabricación de Automóviles que tenía por objetivo promover la industria nacional fomentando la producción en masa de vehículos, así como, evitar la formación de monopolios automotrices extranjeros (San Román, 2010).

En esta Ley se reconoció que el sector automotriz era una industria estratégica, ya que integra otros sectores relacionados con el suministro de piezas, con lo que, al fomentarla, también se estaría fomentando a otros sectores y con ello traería una expansión industrial. Así, el desarrollo del sector de autopartes y piezas se convirtió en prioridad en los siguientes años.

Otra consecuencia de esta ley es que, en coordinación con el Ministerio de Comercio e Industria (actualmente MITI) se organizaron a los productores en grupos nacionales coordinados para fabricar piezas y vehículos dirigidos a satisfacer la demanda bélica. La estrecha vinculación entre sectores trajo facilidad para la innovación y mejoras en cuanto a calidad y sistemas de entrega. Las primeras empresas exitosas que operaron bajo esta ley fueron Toyota y Nissan⁴³, quienes tuvieron que disminuir su producción privada y dirigirla hacia fines de seguridad nacional.

Durante la IIGM, el sector se enfrentó al problema del cese de exportaciones de gasolina desde E.U.A. por lo que el gobierno tuvo que buscar nuevas alternativas de combustible, con lo que se desarrollaron la producción de vehículos que utilizan diésel o el diseño de motores de carbón, incluso se estableció un nuevo departamento de combustible en 1938 que promovió la producción y el uso de automóviles que queman carbón y más tarde en 1939 se estableció el Comité de Tecnología Automotriz para mejorar la eficiencia de los vehículos, asimismo, la participación privada contribuyó con inversión en investigación para mejorar su calidad (Genther, 1990).

Por otra parte, a inicios de la década de 1940 el gobierno incrementó el control de la producción, estableciendo centros de control para gestionar, tanto la distribución de las materias

⁴³ Aunque también se destaca de Mitsubishi en 1932 había construido un autobús, pero no deseaba vincularse con los objetivos gubernamentales.

escasas por el tiempo de guerra como, la demanda, ya que se exigió la producción de aviones que el sector automotriz tuvo que suplir para cumplir con los fines bélicos.

De este periodo tanto Nissan como Toyota lograron desarrollarse y dominaron el mercado (Cole y Yakushiji, 1984), además, en este periodo comenzó una fuerte vinculación entre estas dos empresas y el gobierno (que continuaría hasta nuestros días), ya que los subsidios se dirigieron principalmente a las empresas grandes. Al final del periodo entre guerras, los productores japoneses quisieron diversificar su producción y producir automóviles de pasajeros, sin embargo, se enfrentaron a tres problemas: una falta de competitividad al no contar con la tecnología que las empresas extranjeras tenían; el país se encontró en una situación de reconstrucción que duró hasta 1950, lo que implicaba escasez de materias primas y la Ocupación por parte de Estados Unidos que limitó la producción a pocas unidades hasta 1949.

Considerando lo anterior líderes del sector se reunieron y se acordaron varios puntos para el desarrollo del sector, entre ellos: la necesidad de diseñar una estrategia para darle impulso a la industria mediante políticas, establecer al sector como industria importante y la necesidad de asegurar capital y materias primas para satisfacer la producción. La propuesta se hizo llegar al MITI y como respuesta se estableció el plan quinquenal para la industria del automóvil en 1948, en lo que fue, la Ley de Promoción de la Industria de Maquinaria. El MITI respondió con un plan que incluyó las siguientes medidas para impulsar el desarrollo del sector y el consumo interno (Genther, 1990, 112):

1. Medidas proteccionistas entre las que se encuentran: La prohibición de importar vehículos terminados y altos aranceles a la importación de automóviles y autopartes.
2. Limitaciones al capital extranjero por medio de la aplicación de la Ley de Inversión Extranjera en 1951 y la Política Básica para la Introducción de Inversión Extranjera en la Industria de Automóviles de Pasajeros de Japón, las cuales tenían el objetivo de regular toda inversión extranjera y orientarla hacia los sectores que pudieran contribuir a su desarrollo⁴⁴.

⁴⁴ El capital extranjero de la industria automotriz se liberó completamente hasta abril de 1973.

3. Aumentaron los incentivos gubernamentales⁴⁵ hacia el sector automotriz como: exenciones arancelarias para la importación de maquinaria o para la promoción de importación; así como el incremento de préstamos de instituciones gubernamentales, asignaciones de depreciación y autorización de importaciones de tecnología esencial e incluso se establecieron comités de investigación integrados por representantes privados y gubernamentales.
4. Financiamiento por parte del Banco Financiero de Reconstrucción que brindó préstamos a las principales empresas del sector.
5. Se permitieron las vinculaciones con empresas extranjeras, principalmente británicas con el objetivo de absorber la tecnología extranjera a través de ensamblajes desmontables.

Además de lo anterior, con el inicio de la Guerra de Corea y EE.UU. (1950-1953), la economía japonesa se vio favorecida en muchos de sus sectores, entre ellos, el sector automotriz, que vio incentivada la producción de motores, autopartes y vehículos militares, esta demanda impulsó el crecimiento de las piezas requeridas. Esto logró estimular su producción, aumentar los niveles de ganancia, así como los recursos para modernizar al sector, Toyota, Nissan e Isuzu se vieron altamente beneficiadas. Tras el fin de la ocupación en 1952, tanto el gobierno como el sector empresarial se centraron en la diversificación de la producción de automóviles, con lo que se centraron en la producción de autos para pasajeros.

Las medidas proteccionistas lograron impulsar al sector y se establecieron nuevos objetivos como expandir la demanda interna e incrementar la competitividad, por lo que se establecieron dos medidas: el Proyecto de automóviles del pueblo y desarrollar la industria de repuestos para automóviles. El Proyecto de automóviles del pueblo respondía a la nueva tendencia europea de producción de automóviles populares, así el MITI realizó un estudio de autos de empresas extranjeras y estableció las condiciones que debía tener el coche a diseñar, sin embargo, el sector privado no respondió positivamente ya que encontraban imposible lograr la producción del vehículo y venderlo al costo establecido el cual era 50% menor de lo que se planeaba (Genther,

⁴⁵ Los apoyos se distribuyeron por organizaciones como el Automóvil Asociación de Tecnología y la Asociación de la Industria de Pequeños Automóviles de Japón.

1990, 99). Sin embargo, esto fomentó la investigación en el sector privado y trajo la aceptación de la población al uso de automóviles personales.

Para el desarrollo del sector de autopartes, se promulgó la Ley de Promoción de Maquinaria en 1956, esta Ley permitió a las empresas a adquirir patentes tecnológicas, recibir prioridad en la asignación de divisas para la adquisición de equipos. Además, incrementó el financiamiento a pequeñas y medianas empresas fabricantes de piezas lo anterior ayudó a la industria a superar la brecha tecnológica existente con las empresas extranjeras. Otras políticas implementadas a lo largo de la década de 1950 fueron relacionadas con la ampliación de la red de carreteras, esto favoreció el potencial de transporte de automóviles y amplió la demanda interna (*ibidem*, 113).

Cómo parte de los objetivos de expandir su mercado, Japón incrementó su integración al comercio mundial, por lo que se convirtió en miembro del Fondo Monetario Internacional en 1952 y al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en septiembre de 1955 y más tarde se incorporó a la OCDE (1964), esto le permitió acceder a otros mercados, aunque también implicó el cumplimiento de apertura del mercado nacional, sin embargo, esta inserción comercial la combinó con medidas proteccionistas reflejadas en los altos aranceles, lo que comenzó a causar disgustos entre los miembros del GATT, así como por parte del FMI y de la OCDE quienes reclamaron los altos aranceles del país.

Finalmente, por las presiones de los organismos internacionales, Japón tuvo que ceder y estableció el “Plan para la Liberalización del Comercio y el Cambio” en 1960, un plan que estableció cuatro etapas para la liberalización de las importaciones clasificadas de acuerdo con el impacto en la economía japonesa, sin embargo, la liberalización comercial llegaría hasta 1965 como parte de incrementar la competitividad de las empresas nacionales.

Aunque la apertura comercial, permitió el incremento de las exportaciones de automóviles y la disminución de la dependencia de los subsidios gubernamentales, aunque, a pesar del incremento de la calidad de la producción las empresas nacionales, la oferta japonesa aún no competía al mismo nivel que la oferta extranjera que pronto comenzó a ganar mercado. Las preocupaciones incrementaron con la entrada de capital extranjero que buscaba absorber a empresas nacionales, lo que hizo urgente el diseño de un plan para contrarrestar la competencia extranjera. El MITI planeó la formación de alianzas y fusiones entre las empresas, sin embargo,

esta medida no fue bien recibida por los empresarios que temían su desaparición⁴⁶, posteriormente se trataron de implementar más medidas, sin embargo, la oposición empresarial fue grande, principalmente por la preocupación del control de la producción por parte del gobierno y las grandes diferencias en las identidades de cada empresa.

Dadas las dificultades para realizar fusiones el MITI optó por retrasar la apertura comercial y de capitales, lo que incrementó las tensiones entre Estados Unidos y Japón, el cual tenía años presionando por la apertura, finalmente las empresas nacionales fueron aceptando la apertura por temor a que se establecieran bloqueos a las exportaciones japonesas del sector automotriz, a su vez, en 1969 el gobierno estableció un cronograma para la liberalización de capitales de la industria automotriz que iniciaría en 1971.

Durante la década de 1970, la relación entre el gobierno y la industria automotriz fue más antagónica y distante, pero hubo momentos de mutuo acuerdo. En esta década la industria automotriz demostró su capacidad competitiva para hacer frente a las empresas extranjeras, además, en conjunto con el desarrollo de la industria de circuitos integrados y microprocesadores permitió que el sector automotriz equipara sus autos con radios, limpiaparabrisas automáticos, etc. incluso años antes de que lo hiciera E.U.A. Por otra parte, en este periodo destacan las asociaciones entre empresas nacionales y estadounidenses, por ejemplo: Chrysler, Mitsubishi, Ford y Mazda. Asimismo, el MITI lanzó advertencias sobre las proporciones de capital extranjero dentro de la empresa y sugirió que este fuera menor a 35% (ya que en Japón un porcentaje igual o mayor implicaría un mayor peso en el voto de la empresa extranjera), así, las empresas japonesas pudieron retener el control de la gestión.

Durante las crisis petroleras varias empresas se encontraron vulnerables e incluso algunas tuvieron que ser rescatadas por los grandes bancos que formaban parte de un gran *keiretsu*. Por otro lado, el gobierno tuvo que intervenir en el rescate respaldando a los bancos que prestaron a las empresas automotrices, sin embargo, la participación estatal se volvió cada vez más ocasional a medida que las empresas nacionales alcanzaban la total independencia.

Otro aspecto relevante de la época es que el país se encontró también con graves problemas de contaminación en el agua y aire relacionadas con la producción de sus fábricas y el sector

⁴⁶ La única fusión exitosa fue la de las empresas Nissan y Prince a finales de 1964, debido a las dificultades financieras de la segunda.

automotriz, lo que trajo afectaciones en la salud de los ciudadanos (McMorran, 2014). Lo anterior llevó al gobierno a implementar una gran cantidad de medidas para proteger el medio ambiente, por ejemplo: la disminución del uso de vehículos con motores diésel en las principales zonas metropolitanas, así como el establecimiento de estándares de calidad en los motores.

Por otra parte, un nuevo problema surgió a mediados de la década de 1970. Las empresas ya no se enfrentaron a problemas de competitividad, sino que, de hecho, ahora los problemas eran resultado de su alta competencia en los mercados extranjeros, especialmente los problemas de balanza comercial entre E.U.A. y Japón. Por lo que el país norteamericano, aplicó serias restricciones a las exportaciones de diversos productos, entre ellos los automóviles. La situación empeoró con el fin de la paridad oro-dólar que llevó a la firma del Acuerdo Smithsonian en 1971 que devaluó el dólar y revaluó las monedas de los países avanzados, entre ellos Japón, lo que implicó que los precios de las exportaciones de automóviles incrementaron, en respuesta el país asiático, tomó medidas para restringir sus importaciones.

Sin embargo, con la aparición de las crisis petroleras de 1973 y 1976 incrementó la demanda estadounidense de autos pequeños provenientes de Japón, lo que trajo de vuelta las quejas de los empresarios estadounidenses, con lo que el gobierno preocupado por la presión internacional optó por la aplicación del Acuerdo de Restricción Voluntaria de Exportaciones que duró tres años y considerando el panorama internacional las principales empresas japonesas optaron por seguir el acuerdo y años más tarde, las empresas japonesas optaron por construir plantas de ensamblaje no sólo en E.U.A. sino también en Europa y el sudeste asiático, en este último con claros beneficios de obtener ensamblaje a bajo costo.

Sin embargo, desde finales de la década de 1980 y hasta hoy, ha incrementado la expansión de la industria automotriz. La llegada de la globalización, la competencia de precios y un incremento de las barreras comerciales implicó un cambio de estrategia para las empresas japonesas, por lo que, a partir de 1990, la ubicación de la producción en el extranjero se aceleró considerablemente como parte de la búsqueda de reducción de costos gracias al abastecimiento global y a la subcontratación de bajo valor agregado lo que permitió la reducción de costos. Esta situación se reflejó en incrementos en los flujos de IED de origen japonés, en el incremento de reimportaciones de autopartes, a la vez que, las exportaciones de vehículos completamente

ensamblados a los mercados tradicionales han comenzado a disminuir, este tema se tratará más a fondo en el siguiente apartado.

III.III La segmentación productiva y el valor agregado

Tras la llegada de la globalización, el incremento de barreras comerciales mediante la celebración de acuerdos y tratados comerciales, las tensiones acerca de la balanza comercial superavitaria de Japón y la competencia por precios bajos e innovación, las empresas automotrices cambiaron su estrategia y optaron por seguir una estrategia de segmentación de la producción a nivel internacional, beneficiándose de los bajos costos del ensamblado y de la manufactura de básica de pequeñas partes que podía encontrar en otros países. Sin embargo, aquellos trabajos relacionados con la innovación y que implican alto contenido tecnológico continuaron situándose en las empresas matriz nacionales como extranjeras.

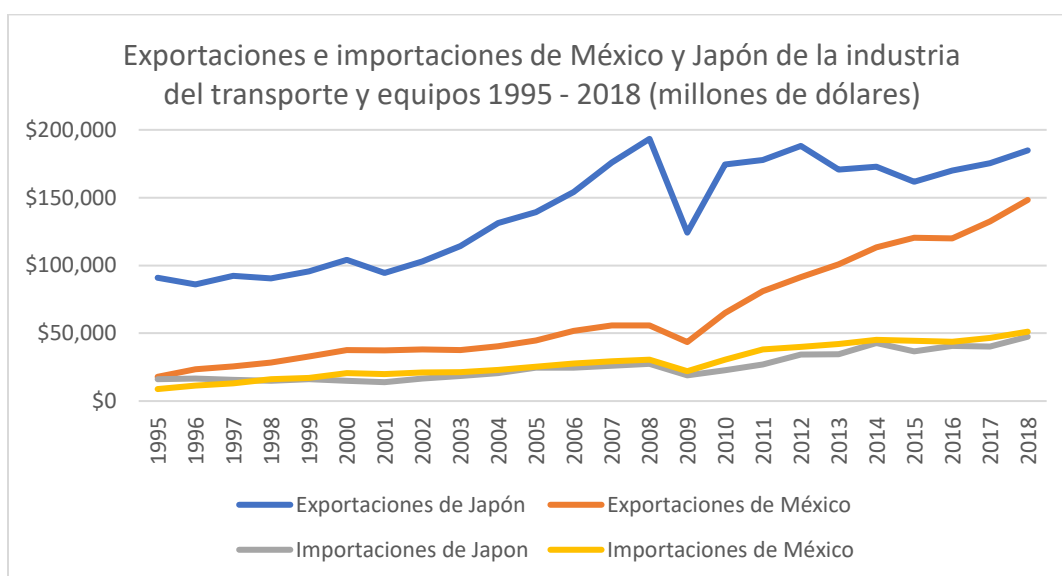
La IA para ambos países representa más del 10% del total de las exportaciones lo que lo vuelve un sector de suma importancia, la gráfica siguiente (4.1) muestra que de 1995 a 2007 las exportaciones japonesas fueron en promedio tres veces mayor el volumen de exportaciones de México. El destino de las exportaciones de la IA de Japón y México se muestra en el siguiente cuadro (4.1):

Destino de las exportaciones de México y Japón del sector de equipo de transporte en 2018 (millones de dólares)				
Posición	País receptor	Japón	País receptor	México
1	Estados Unidos	\$ 55,158	Estados Unidos	\$ 115,220
2	China	\$ 19,050	Canadá	\$ 12,555
3	Australia	\$ 7,271	Alemania	\$ 3,516
4	Tailandia	\$ 6,468	Brasil	\$ 2,020

5	Canadá	\$ 5,043	China	\$ 1,553
6	Arabia Saudita	\$ 4,776	Japón	\$ 1,077
7	Rusia	\$ 4,593	Colombia	\$ 812

Cuadro 4.1 Destino de las exportaciones de México y Japón del sector de equipo de transporte en 2018 (millones de dólares). Elaboración propia con datos de la OCDE.

De acuerdo con la Gráfica 4.1, ambas economías mostraron una disminución importante en 2009 posterior a la crisis financiera de 2008 que interrumpió la tasa de crecimiento que Japón estaba desarrollando, dinamismo que no ha logrado recuperar en los siguientes años a pesar de que su volumen de exportaciones se recuperó y mantiene una tasa de crecimiento similar posterior a 2010. Para México posterior a la crisis, en 2010 tiene un incremento de las exportaciones de más de nueve mil millones dólares con respecto a 2008 y muestra una tendencia creciente con una tasa de crecimiento promedio de 8% de 2013 a 2018, acortando la diferencia existente con Japón, que pasó de 73,079.9 millones de dólares en 1995 a 36,547.1 en 2018.

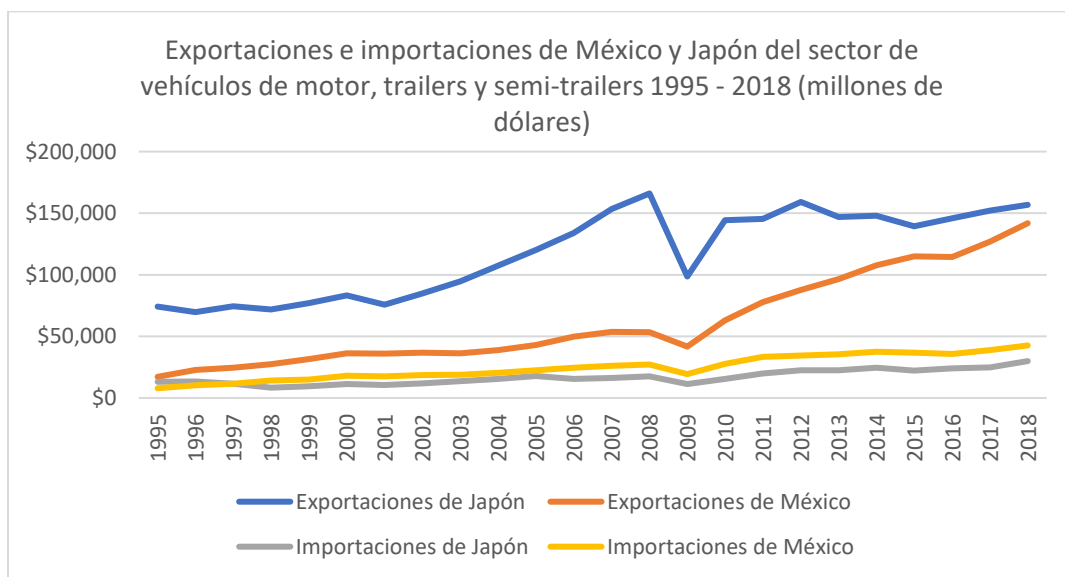


Gráfica 4.1 Exportaciones e importaciones de México y Japón de la industria del transporte y equipos 1995 - 2018 (millones de dólares). Elaboración propia con datos de la OCDE-TiVA.

Por otro lado, la misma gráfica muestra el volumen de importaciones de la IA para México y Japón el porcentaje de importaciones respecto al comercio total de la industria automotriz

representó menos del 15% para Japón de 1995 a 2013 y para México representó en promedio 34% para ese mismo periodo. El origen de las importaciones de la IA fue Estados Unidos con \$11,011 millones de dólares en 2018, le siguen Alemania con 9,193, China (\$5,231), Reino Unido (\$2,813), Vietnam (\$2,227) y Tailandia (\$2,185) para el caso de Japón y para México el origen de sus importaciones provino de: Estados Unidos con \$25,020 millones de dólares, seguido de China (3,776), Alemania (3,640), Japón (3,617), Korea (2,385), Canadá (1,884) y la India (1,561).

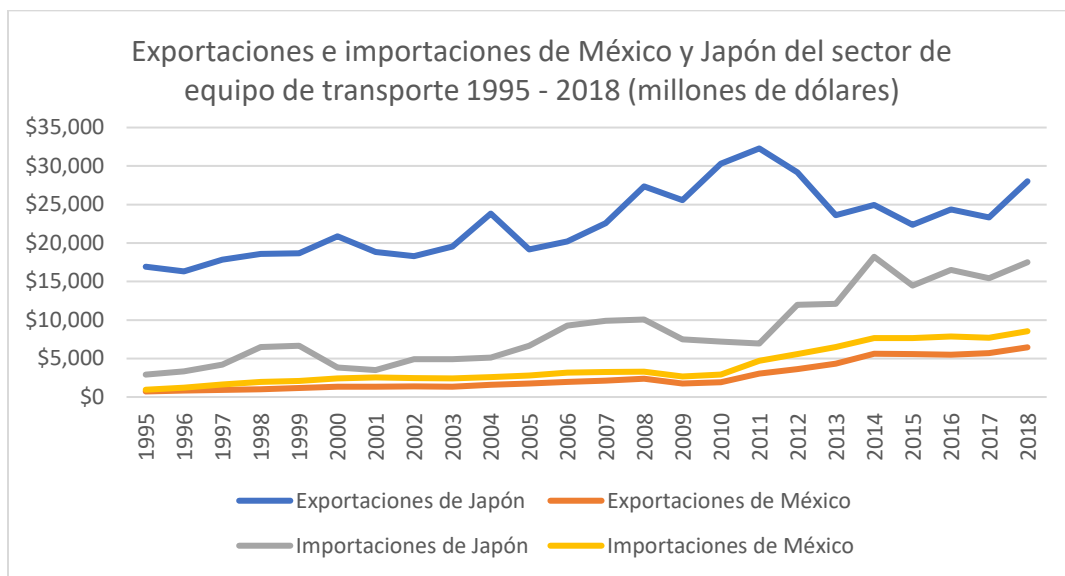
Si desagregamos la información por sector, es decir, en el sector de automóviles y el sector de autopartes, se observa primeramente en el sector de autos (gráfica 4.2), que el volumen de las exportaciones de Japón en el periodo 1995 a 2008 fue mayor que el volumen mexicano, siendo 4.3 veces en 1995, además, aunque ambas economías tuvieron una disminución en 2009 consecuencia de la crisis financiera del año anterior, para 2010 las exportaciones mexicanas comenzaron a incrementar, mientras que las japonesas se han mostrado con mayor variabilidad y no han recuperado los niveles de 2007 y, aunque el volumen de exportaciones japonés es mayor que el mexicano, la diferencia se ha acortado siendo sólo de 1.1 veces que el dato mexicano para el año 2018. En cuanto a las importaciones del sector en ambos países presentan un ligero aumento, siendo México el que tiene un mayor volumen de importaciones, siendo en promedio 1.5 veces mayor que las importaciones japonesas.



Gráfica 4.2 Exportaciones e importaciones de México y Japón del sector de vehículos de motor, tráileres y semi-tráileres 1995 a 2018 (millones de dólares). Elaboración propia con datos de OCDE-TiVA.

En cuanto al sector de autopartes (Gráfica 4.3), el periodo que va de 1995 a 2013 la exportación de autopartes de Japón fue considerablemente mayor que la de México, siendo 23.5 veces la mexicana, sin embargo, posterior a 2010 la tendencia de exportaciones del sector mexicano mostró una tendencia de crecimiento, lo que trajo una disminución de la brecha que en su menor diferencia de 4.3 que el dato México para el año 2020.

Asimismo, referente al volumen de importaciones del sector, México presenta el mayor volumen de importaciones siendo en promedio de 2.4 veces que las compras japonesas para todo el periodo, con una tendencia positiva más marcada posterior a la crisis de 2008, mientras que las importaciones japonesas han incrementado ligeramente e incluso hay algunos años en los que ha disminuido (como en los casos de los años de 2015 y 2017), más notable es que hay gran similitud en el volumen de importaciones y exportación del sector de autopartes en México e incluso de 2014 a 2018 las importaciones fueron mayores que las exportaciones.

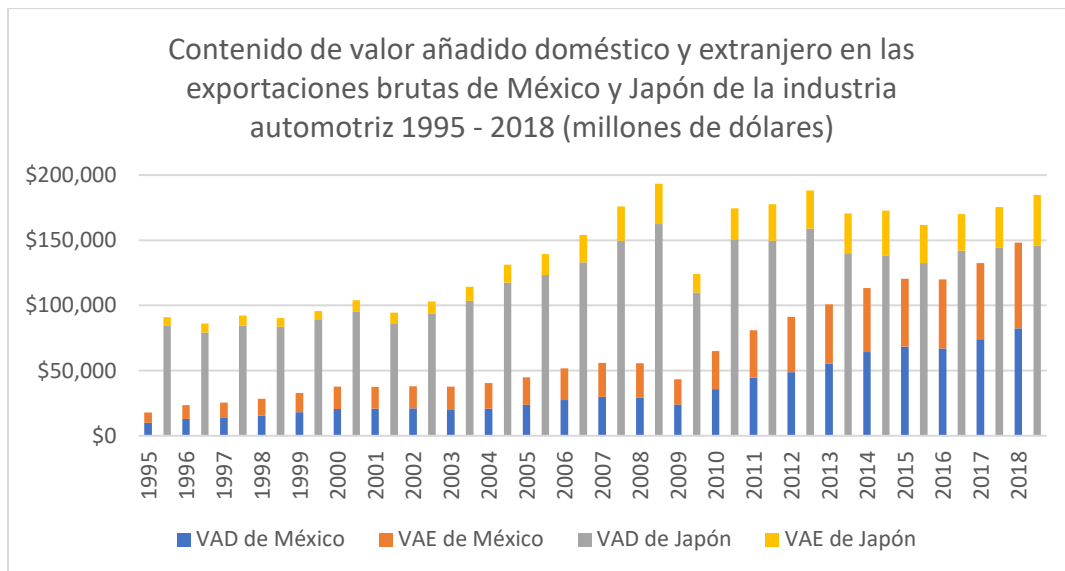


Gráfica 4.3 Exportaciones e importaciones de México y Japón del sector de equipo de transporte 1995 - 2018 (millones de dólares). Elaboración propia con datos de OCDE-TiVA.

A pesar del desempeño positivo de las exportaciones mexicanas en los últimos años, un análisis considerando el valor agregado doméstico y extranjero de las exportaciones mostrará cuánto es realmente lo que cada país aporta a sus exportaciones. En la gráfica 3.4 se muestra el Valor Agregado Doméstico (VAD) y Valor Agregado Extranjero (VAE) en las exportaciones de la industria agregada. Por su parte Japón desde la década de 1990 y hasta 2007 tiene un VAD que

en promedio fue cinco veces que el de México, aunque, este valor ha disminuido en lo que resta del periodo de la gráfica llegando a ser de 1.7 veces que el dato mexicano, esta reducción principalmente se debe por un aumento del VAE contenido en las exportaciones japonesas el cual ha incrementado en poco más de 14% entre 1995 y 2018. Cabe mencionar que el VAD de Japón también ha incrementado, aunque a menor tasa que el extranjero.

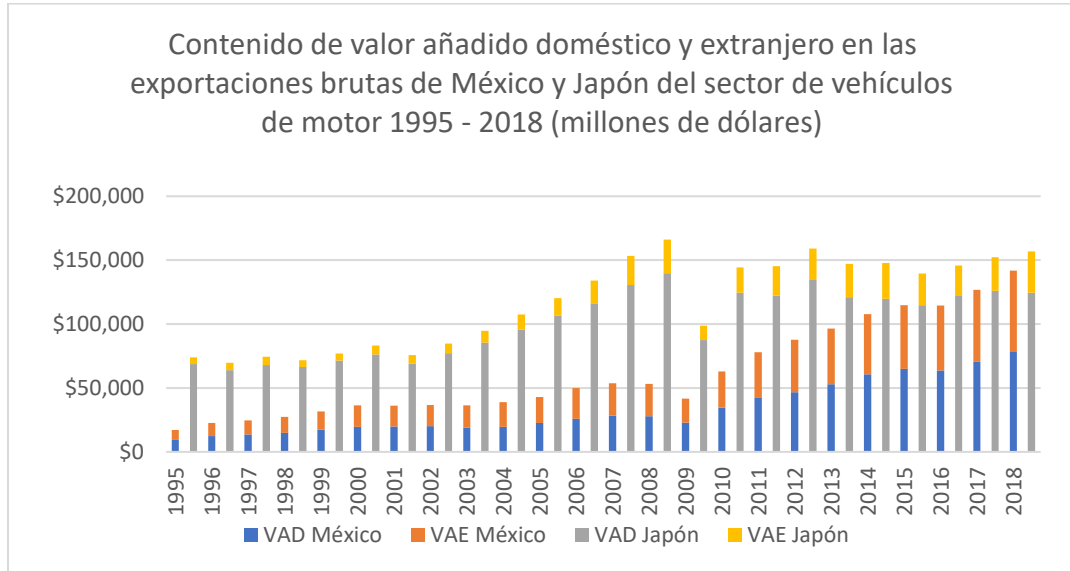
Por otro lado, si analizamos estos datos como porcentajes del total de exportaciones de la industria para cada país, encontraremos cifras más desalentadoras para México, mientras que Japón tiene una aportación promedio para todo el periodo de más del 87% de VAD, México aporta un promedio de 54.7% de contenido nacional para los mismos años en sus exportaciones dejando con una participación de 45.2% al VAE, es decir casi la mitad del valor agregado de la industria automotriz en México se genera en el extranjero.



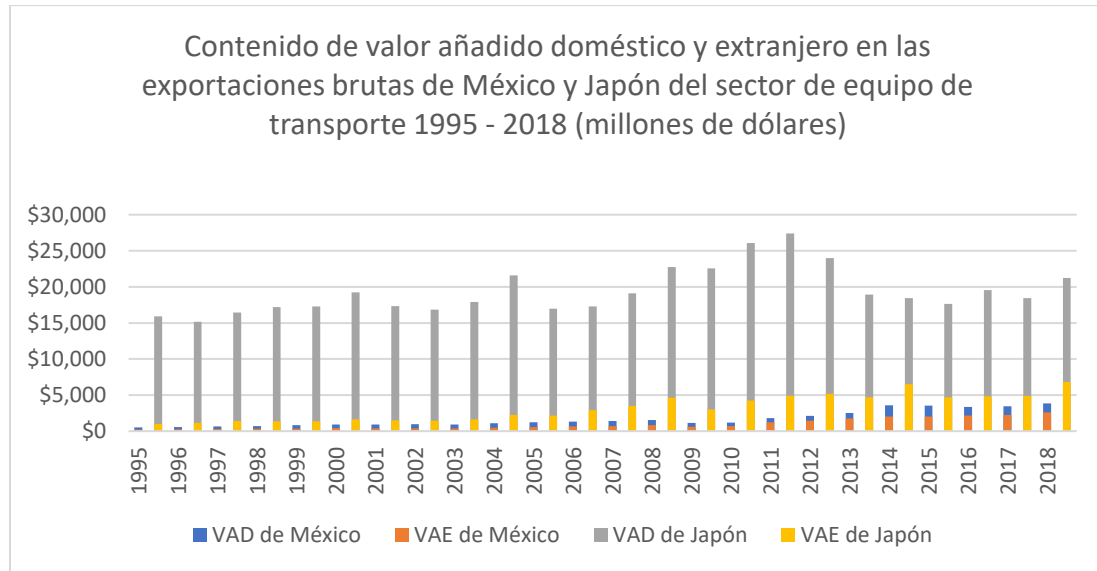
Gráfica 4.4 Contenido de valor agregado doméstico y extranjero de las exportaciones brutas de la industria de transporte y equipos de México y Japón 1995-2018 (millones de dólares). Elaboración propia con datos de la OCDE.

En cuanto al valor agregado doméstico y extranjero por sector, en la Gráfica 4.5 se muestran datos del sector de vehículos de motor, aquí el VAD ha aumentado para ambos países, sin embargo, el valor agregado japonés es mayor que el mexicano para todo el periodo, la diferencia en el volumen pasó de ser 7.3 veces mayor en 1995 a 1.6 para 2018. En cuanto al VAE el volumen ha incrementado para ambos casos, aunque con en mayor cantidad para el caso mexicano, especialmente desde 2011 y hasta el final del periodo, la diferencia pasó de ser 1.4 veces mayor

en 1995 a ser el doble para el año 2018. Como porcentaje del total del sector, el VAD japonés es de 87.3% en promedio para todo el periodo y el VAD mexicano representa el 54.3% en promedio para el mismo periodo.



Gráfica 4.5 Contenido de valor agregado doméstico y extranjero en las exportaciones brutas de México y Japón del sector de vehículos de motor 1995-2018 (millones de dólares). Elaboración propia con datos de la OCDE.



Gráfica 4.6 Valor agregado doméstico y extranjero por sector de la industria automotriz de México y Japón 1995 – 2018 (millones de dólares). Elaboración propia con datos de OCDE-TiVA.

En cuanto al sector de autopartes hay una enorme diferencia entre el VAD mexicano y el japonés, en tanto que el VAD de Japón a inicios del periodo es de más de 30 veces que el mexicano, brecha que se ha acortado ligeramente a ser más de 5 veces para el año 2018, tanto por un ligero aumento en el comercio de autopartes de México, cómo por una disminución del comercio del sector japonés en los últimos cinco años. El VAD en Japón como proporción del total del sector ha disminuido pasando de 93.98% en 1995 a ser de 75.69% para 2018, sin embargo, sigue representando la mayoría de contenido exportado. En cuanto a México el VAD también se presenta una disminución como proporción del sector que pasó de ser 69.9% en 1995 a 59.53% para 2018 con lo que hay un incremento de casi 10% del VAE dentro de las exportaciones del sector de autopartes, en donde el VAE es casi la mitad para el caso de las exportaciones mexicanas. Esta desagregación es importante, ya que muestra que gran parte del VA que se exporta en México corresponde a VA generado en el extranjero, contrario a Japón en el que el VAD es la mayor proporción que se exporta, dando así, una muestra de que la competitividad japonesa es mayor que la mexicana. Por ende, es un acercamiento a la conclusión de que Japón se encuentra en los eslabones que mayor VA generan, es decir, se dedica a las etapas del proceso de producción que implica mayor contenido tecnológico. A pesar de lo anterior, es importante reconocer, que México, aunque lentamente, ha disminuido la participación del VA extranjero, en cerca de un 10%.

Asimismo, vale la pena mencionar, que la participación gubernamental ha sido pieza clave en el desarrollo de estos sectores, así como, de la participación del sector privado, ya que gracias a sus impulsos se lograron generar empresas competitivas, permitiéndole tener empresas matrices de origen nacional en su país, al menos para el caso de Japón. Por otro lado, México ha continuado arrastrando una dependencia del capital y tecnología extranjera. Este capital solo ha encontrado en México una plataforma manufacturera y de ensamblaje, lo cual ha implicado que se encuentre en los eslabones de la cadena productiva que menos VA adiciona al proceso productivo. Asimismo, la transmisión de tecnología ha sido poca, sino es que nula, consecuencia de que las empresas en México son de origen extranjero, y por ende buscan protegerse mediante reglas de propiedad intelectual, por lo que la transmisión de tecnología sigue siendo baja y el desarrollo de esta, se lleva a cabo en el país de origen de la empresa matriz.

Conclusiones

Este proyecto tuvo como objetivo realizar un análisis comparativo de la política de industrialización promovida por el Estado como parte de sus objetivos de desarrollo económico, así como, el papel del sector privado como actor dinamizador para el logro de estos objetivos en México y Japón, con lo que se identificaron las disimilitudes en las políticas implementadas, las características del sector privado y las características del contexto internacional en el que se desarrollaron ambas economías en el periodo 1945-2018, mismas que fueron clave para los distintos resultados en la generación de desarrollo productivo de ambas economías y que han influido en su participación en el escenario económico internacional que se desenvuelve bajo la teoría neoliberal que implica la liberalización del comercio y del sector financiero.

Así como hacer un análisis al caso de estudio de la Industria Automotriz para ambos países, para respaldar que la actuación Estatal y del sector privado son clave para el desarrollo de capacidades competitivas a nivel industrial y que generan diferentes dinámicas de participación de ambas economías en las nuevas dinámicas de comercio internacional, como lo son las CGV a la vez que esto define las ganancias obtenidas de su desempeño.

Lo expuesto a lo largo de este proyecto permite concluir que, como menciona Gilpin, la participación del Estado en el escenario económico internacional y nacional, sigue siendo relevante y necesaria para cumplir con los objetivos primarios de desarrollo económico de un país. A pesar del surgimiento de nuevos actores, que también han cobrado relevancia dentro del análisis, cómo las empresas multinacionales, organismos internacionales supranacionales, entre otros.

Su papel es relevante, ya que por medio de su autoridad puede definir el propósito de la actividad económica de un país, regular actividad económica de tal forma que se encamine al cumplimiento de objetivos que se establezcan bajo su gestión. Asimismo, establecerá tanto su participación y desenvolvimiento en el escenario económico, así como la participación del sector privado, definirá a su vez (o no) las vías de coordinación con este actor para el logro de objetivos. Esta intervención es aún más necesaria para las economías que como la mexicana no lograron concluir su proceso de industrialización (o incluso para aquellas que aún no lo han iniciado) y que incluso a pesar de más de cuarenta años de la peor crisis del país, no ha logrado hacer que su economía salga del atraso económico. Más aún, su actuación se vuelve imprescindible, al

considerar los nuevos retos que la globalización económica, los compromisos internacionales como la Agenda 2030 y las exigencias económicas posteriores a la pandemia del COVID-19.

La propuesta neoclásica, ha perdido validez en tanto que, más de cuarenta años de experiencia de la economía mexicana, no ha logrado generar los beneficios que tanto defiende del libre mercado. Y para el caso de la economía japonesa, la apertura comercial le ha implicado un aumento de su vulnerabilidad, así como un incremento del gasto público, que actualmente es difícil mantener sin afectar el estilo de vida de su población. Así mismo, la época en la que realmente existió un progreso económico y social fue durante sus procesos de industrialización, en dónde la participación del Estado fue central, para obtener los avances económicos.

Además, el progreso económico, no sólo debe incluir en su análisis a variables cuantitativas, sino que, además, debe considerar variables relacionadas al bienestar social, ya que esto, permitirá lograr transformaciones estructurales e institucionales de manera que coadyuven al proceso de desarrollo económico.

Una vía aún vigente para obtener procesos de maduración de la industria es por medio de una industrialización, es decir, realizar una modernización de la industria, incorporando, procesos productivos innovadores, maquinaria moderna o invirtiendo en educación e investigación y desarrollo tecnológico, tal que permita incrementar la productividad de los sectores. Esto permitirá cerrar las brechas de conocimiento, que permitan a los países ser competitivos en el escenario internacional de liberalización comercial y financiera que predomina en la economía mundial.

Dentro de este proyecto de industrialización, el gobierno, no sólo debe participar proporcionando la infraestructura, sino que, además, debe de impulsar a las industrias por medio de políticas que permitan, como menciona Stiglitz (1999): seleccionar a los sectores estratégicos, generar encadenamientos entre industrias, contribuir a la generación de avances tecnológicos, apoyo al sector financiero, mantener servicios sociales, creación de mercados, promoción de educación e incluir los nuevos objetivos de desarrollo sostenible de la agenda 2030.

A la vez que, debe coordinarse con el sector privado, de tal forma que su actuación no interfiera con los objetivos económicos del país, sino que, contribuya generando tecnología, empleos, salarios que permitan incentivar el círculo productivo, para generar economías a escala competitivas a nivel internacional. Asimismo, se debe de evitar la generación de un empresariado parasitario, como en el caso mexicano, que la sobreprotección no generó espacios para desarrollar

competitividad, por lo que es importante, establecer mecanismos para la regulación de los incentivos fiscales, de tal forma, que sólo sean beneficiadas las empresas tal que, vayan generando independencia. De igual forma, se debe evitar que la actuación del Estado no interfiera con los procesos de innovación y diversificación de la producción por impulso del sector empresariado, como lo fue en el caso de la IA en el caso japonés cuando el estado quiso controlar su producción o forzarlo a la formación de agrupaciones.

Analizando la experiencia mexicana de desarrollo industrial, desde el inicio de Independencia al país le hicieron falta dos elementos importantes: la presencia de un Estado estable, con objetivos de desarrollo económico y un sector empresarial nacional cuantioso que le permitiera generar empresas al interior y que coadyuvará al progreso del país. En esta herencia colonial, prevaleció un Estado con un fin de la actividad económica extractivista, junto con un capital con los mismos intereses, que limitaron las posibilidades de desarrollo económico y social en el territorio. En lugar de ello, el país se encontró con dificultades para capitalizarse, esto se tradujo, en buscar incentivar al capital en su mayoría extranjero para que invirtiera en el territorio.

Lo anterior provocó que históricamente se utilizaran incentivos que dejaron de lado la promoción de beneficios sociales, lo que en varias ocasiones provocó la reacción negativa de la población, así como dificultades para generar los ingresos suficientes en el mercado interno que permitieran estimular producción nacional. Además, desde esta época se hizo presente la relación de compadrazgos entre el sector privado y el público, provocando que los beneficios y el acceso a financiamiento no fuera generalizado las oportunidades de generación de empresas.

No fue hasta el Porfiriato en el que se estableció un plan formal de desarrollo, que permitió la generación de infraestructura, integración del mercado, incremento del capital, desarrollo del sector privado, etc. bajo la misma dinámica de dejar de lado el bienestar social generalizado. Misma que provocó limitaciones para generar una demanda interna suficiente que también funcionara como impulsor del desarrollo productivo nacional.

No fue hasta la década de 1930, que la influencia de nuevas ideas externas permitió la búsqueda de un nuevo plan de desarrollo económico con una mirada social, que con la llegada del impulso del periodo entre guerras permitieron en México iniciar las primeras fases de sustitución de productos importados y con ello el desenvolvimiento de un sector nacional naciente, que descansó tanto en la demanda nacional como en la demanda externa y bélica.

El plan forma de industrialización inició en la década de 1940, guiada por una sustitución de importaciones y altas barreras proteccionistas. Si bien las políticas implementadas como la selección de empresas, fomento a la innovación, aranceles, etc. ayudaron a impulsar a las empresas y generaron una tasa de crecimiento mayor al 6% (que históricamente no se ha vuelto a repetir en la economía mexicana), también es cierto que, la sobre protección generada al interior de la economía mexicana durante su proceso de industrialización, generó en el empresariado una enorme dependencia de sus apoyos y la falta de incentivos para el desarrollo de tecnología lo que se tradujo en una producción de altos costos y de bajos niveles de calidad que no pudieron competir contra las grandes empresas internacionales. Las fallas se encuentran en dos razones: la existencia de compadrazgos y la falta del establecimiento de metas que permitieran una disminución gradual de los apoyos económicos que generaran impulsos de innovación en el empresariado mexicano.

Situaciones que no se encontraron en la experiencia asiática en la que el sector empresarial ha tenido un constante compromiso con los objetivos de desarrollo económico y social del país, asimismo, se debe de incentivar al empresariado mexicano tal que permita alinearse con los objetivos de desarrollo económico sin el temor de su salida como en caso del capital extranjero.

Además, hay que reconocer que los antecedentes de la dinámica estatal y empresarial en Japón han sido sobresalientes, ya que incluso desde el siglo XVII, permitiendo al interior del país desarrollar un mercado interno seguro, producción agrícola, niveles de educación básicos para la mayoría de su población, comercio estable, un sistema fiscal funcional y el desarrollo de vinculaciones armoniosas con el sector privado que le permitieron tanto desarrollarlo como coordinarse con los objetivos de desarrollo social del país.

Asimismo, el gobierno japonés siempre ha demostrado tener ideas claras respecto a los objetivos de la actividad económica, aún a pesar de los cambios en las exigencias tanto nacionales como internacionales, sabiendo aprovechar la oportunidad para realizar un proceso de sustitución durante la IGM que le permitió rebasar la primera etapa del proceso de industrialización. Sin embargo, al lamentable desenlace de la IIGM implicó para el país la pérdida de vidas humanas, de su sistema productivo y momentáneamente el control de su economía a causa de la ocupación estadounidense.

Asimismo, destaca la participación del país norteamericano, al influir en el inicio de los proyectos de promoción industrial. Cuando llegó la guerra entre Corea y E.U.A. esto le abrió la

puerta al gobierno japonés para traer de regreso los planes de modernización industrial desde 1940, en este sentido Japón comenzó con un proyecto que descansó en tres pilares: modernización de la economía, proteccionismo y promoción de exportaciones. Lo anterior se reflejó en dinámicas exitosas para generar y absorber tecnología que se encontraba disponible en la oferta extranjera, que posteriormente le permitió al país tener independencia tecnológica y generar empresas competitivas a nivel internacional, asimismo la estrategia de protección del mercado interno le permitió a su sector privado crecer sin las fuertes amenazas de la competencia externa, que generaron empresas de alcance multinacional, además, el comercio exterior le permitió generar otra fuente de demanda y competencia para fortalecer a sus empresas.

El éxito en la promoción industrial japonesa permitió que el país disfrutara de un largo periodo de auge económico que se visualizó en una tasa de crecimiento del PIB de más del 10% y en una enorme mejora en los indicadores de calidad de vida de su población.

Sin embargo, para la década de 1970 comenzó en Japón un periodo de constantes crisis, aunque no perdió del todo su auge de crecimiento, además se le sumaron las presiones resultado de las tensiones comerciales con E.U.A. que lo obligaron a limitar su potencial exportador, además de las crisis petroleras que afectaron más duramente a Japón que a México al no contar con yacimientos petroleros como en el caso mexicano.

Los problemas anteriores, provocaron que a partir de 1990 la economía japonesa perdiera su dinamismo económico e iniciara con un declive en su tasa de crecimiento que no le ha permitido en los últimos 30 años crecer a más de 1%, además de generar mayores tensiones en sus finanzas públicas ya que su nivel de deuda ha incrementado enormemente en estas últimas décadas afectando el estilo de vida de su población.

Como resultado de esta investigación, se puede concluir que no es la presencia del Estado en la economía mexicana la que provocó que no concluyera su proceso de industrialización, más bien, se debe a carencias dentro de la aplicación de sus políticas de promoción industrial, así como la presencia de un sector privado parasitario que no ha cambiado su carácter desde su primera aparición dentro del territorio y que no coadyuvo a la generación de capacidades productivas ni al desarrollo de tecnología que le permitiera al país concluir con su proceso de industrialización.

En cuanto a la caracterización del sector empresarial japonés, este actor lejos de provocar una fuerte competencia a las PYMES ha servido como incentivo para la generación de

competitividad en este sector, logrando así mejorar los estándares de calidad de los productos, así como la disminución de sus costos, mejoran su posición dentro del mercado económico internacional.

Por otro lado, se destaca que el gobierno japonés ha sido coherente con los intereses de su sector privado, por lo que ha permitido estratégicamente la entrada de capital extranjero, controlando los sectores a los que se dirige para promocionarlos, así como el porcentaje su participación de tal forma que la voz del empresariado nacional no se pierda en la toma de decisiones, por otro lado, este capital ha sido utilizado para la absorción de tecnología, para fomentar su producción interna y su posterior sustitución, esto le ha permitido al país lograr ponerse al día en cuanto al desarrollo de tecnología a nivel global.

Asimismo, este sector no incrementa su volatilidad cuando se han establecido objetivos de desarrollo social, se ha mostrado participativo para el logro de estos, Más aún, a este sector se le ha reconocido por promover el “estilo de gestión japonés” ofreciendo empleos a largo plazo, facilidades de movilidad entre empresas del mismo sector, incrementos salariales y ascensos dependiendo de la antigüedad y la formación de sindicatos, lo anterior ha permitido disminuir las tasas de desempleo, mejorar la estabilidad laboral, así como ofrecer un ingreso continuo a las familias mismo que sirve para dar continuidad a la demanda para que el sistema productivo siga funcionando.

Por otro lado, con la llegada del panorama neoliberal y las nuevas estrategias de segmentación de la producción, las grandes empresas lejos de abandonar a sus empresas más débiles, ha esperado el tiempo necesario para que puedan desarrollarse de tal modo que su retiro no implique un duro golpe a la economía nacional, de tal forma que se sigue promoviendo el desarrollo de las empresas para evitar grandes brechas de desigualdad e integración entre sectores de la economía.

Sin duda, esta es una gran área de experiencia que los *policy-makers* de otros países, incluyendo México podrían analizar para incluir dentro de sus estrategias de desarrollo económico, tal que permita la construcción de nuevas vinculaciones que consideren los intereses del sector privado y la inclusión de las metas de progreso económico y social de los países, de tal forma que se logre incentivar la producción de tecnología, la inclusión de reformas medioambientales y las

áreas sociales, tal que más que una confrontación entre intereses se logre acuerdos de beneficios entre ambos actores.

En cuanto al caso de estudios de la IA, las mismas actuaciones percibidas a nivel macroeconómico, se presentaron en este sector, la carencia de capital nacional atrasó el desarrollo de este sector, hasta que el propio capital extranjero encontró en México un mercado para expandir su producción, otros incentivos para invertir en el país fueron: la reducción de los costos de transporte, la oportunidad de monopolizar el mercado y la mano de obra de bajo costo lo que permitió que el país se dedicara al inicio al ensamblaje de kits importados ya que al interior del país aún no se había desarrollado la tecnología necesaria para producir la manufactura que pudiera utilizarse en la industria.

No fue hasta el proceso de industrialización que la industria automotriz encontró el incentivo que buscaba para el desarrollo de la producción nacional mediante los decretos anunciados por parte del gobierno, que permitieron una disminución de las importaciones de vehículos terminados, ensambles completos y autopartes, dando la oportunidad de sustituirlos por producción nacional, así como la fijación de un mínimo de contenido nacional que permitiera incrementar el VA doméstico en el sector.

Con ello, se establecieron las primeras plantas de plantas de fundición, ensamblaje y fabricación de autopartes al interior del país, aunque cabe aclarar que la mayoría seguían siendo empresas filiales o empresas nacionales que trabajaban bajo licencia de empresas con origen estadounidense, japonés y alemán, es decir la industria automotriz en su mayoría producía con capital extranjero, esto limitó la introducción de técnicas innovadoras al no diversificar los sectores de acción de la IA.

Para la década de 1980 comenzó la liberalización comercial y con ello la promoción de exportaciones de la industria, sin embargo, no fue hasta la firma del TLCAN que mejoró la transferencia de tecnología, lo que logró integrar procesos un poco más sofisticados en el sector, coadyuvando a la absorción de tecnología en el país. Sin embargo, su participación en esta industria sigue siendo dentro de la manufactura y el ensamblaje, actividades que generan menor VA dentro de las CGV. Situación que quedó reflejada en las gráficas de VAD y VAE, las cuales reflejan que el porcentaje de participación del país aún es aproximadamente el 50%, contrario a la economía japonesa la cual exporta más del 70% del VAD en este sector.

Asimismo, cabe reflexionar sobre la gran participación del Estado y la coordinación con el sector empresarial de la rama, ya que el apoyo brindado a los demás sectores durante el proceso de industrialización del país permitió que los avances tecnológicos permitieran facilitar el proceso de desarrollo de la misma IA, facilitando su producción y la incorporación de tecnología que incluso aún no se encontraba disponible en otros países que fueron pioneros en el área.

Además, la aplicación estratégica de atracción y control de capital extranjero para la absorción de su tecnología fue acertada ya que permitió al país ponerse al día en este sector, así como evitar la dominación de capital extranjero dentro del territorio, lo que permitió el fortalecimiento de las empresas nacionales que hoy en día son líderes en el campo. Por lo que México tendría que generar políticas orientadas a la generación de tecnología o a la absorción de esta, aprovechando la diversidad de Acuerdos y Tratados con economías líderes en esta rama.

Con ello, también queda demostrado que es necesaria la participación Estatal dentro de la economía y de que es capaz de seleccionar a empresas exitosas, siempre y cuando también se estimulen el resto de los sectores económicos, situación que se ha descuidado en el país, en dónde aún se sigue dependiendo de tecnología extranjera al no poder contar con una oferta de calidad dentro del país. Asimismo, la capacidad para generar espacios de coordinación para conocer las necesidades e intereses del sector privado para el pleno desarrollo de sus capacidades, tal que los momentos de liberalización les fueran más sencillos de afrontar y evitar vulnerabilidades de estos sectores por presiones internacionales en donde el gobierno mexicano debería de tener mayor fortaleza para defender sus intereses y esto incluye dentro de la firma de acuerdos y tratados comerciales que beneficien y permitan el desarrollo de la producción nacional.

De tal forma que, más que presentarse una situación de sustitución del empresariado, se logren acuerdos que conjunten los intereses tanto del sector privado como del público que promuevan políticas que faciliten el logro de objetivos.

Finalmente, implementar una política proteccionista hoy es difícil de implementar, considerando el grado de apertura de la economía mexicana, aunque esto no es una invitación a desproteger a los sectores estratégicos, los nuevos planes de desarrollo económico deben de incluir medidas graduales y coherentes con el grado de apertura económica, además de que en las renegociaciones de los acuerdos y tratados comerciales se deben de incluir y defender los intereses nacionales.

Bibliografía y referencias

- Arenal, C. del (2007) *Introducción a las relaciones internacionales*. 4a. edición. Madrid, España: Tecnos.
- Banco de México (1952) *Informe anual 1951*. Trigésima Asamblea General Ordinaria de Accionistas. México: Banco de México.
- Banco de México (1956) *Informe anual 1955*. Trigésima cuarta Asamblea General Ordinaria de Accionistas. México: Banco de México.
- Banco de México (1960) *Informe anual 1959*. Trigésima octava Asamblea General Ordinaria de Accionistas. México: Banco de México.
- Banco de México (1963) *Informe anual 1962*. Cuadragésima primera Asamblea General Ordinaria de Accionistas. México: Banco de México.
- Banco de México (1966) *Informe anual 1966*. Cuadragésima cuarta Asamblea General Ordinaria de Accionistas. México: Banco de México.
- Banco de México (1969) *Informe anual 1968*. Cuadragésima séptima Asamblea General Ordinaria de Accionistas. México: Banco de México.
- Banco de México (1971) *Informe anual 1970*. Cuadragésima novena Asamblea General Ordinaria de Accionistas. México: Banco de México.
- Banco Mundial (2021) Ciencia y tecnología. Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB). *Banco Mundial* [sitio web]. Disponible en <<https://datos.bancomundial.org/tema/ciencia-y-tecnologia?locations=JP-MX>> [consulta 30 octubre 2021].
- Banco Mundial (2022) Crecimiento del PIB (% anual) – Japan. *Banco Mundial* [sitio web]. Disponible en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=JP>> [consulta]
- Barba Solano, C.E. (2004) *Régimen de bienestar y reforma social en México*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- Bazant, J. (1968) El Porfiriato: crecimiento de la deuda nacional (1890–1900). En: *Historia de la deuda exterior de México*. México: El Colegio de México, 134-156.

- Bohrisch, A. y König, W. (1968) *La política mexicana sobre inversiones extranjeras*. México: El Colegio de México.
- Bortz, J. (1989) La economía mexicana de la posguerra. Ensayo bibliográfico. *Investigación Económica*, (189) 253-266.
- Bresser, C. (2019) Modelos de Estado desarrollista. *Revista CEPAL*, (128) 39-52.
- Bulmer-Thomas, V. (1998) *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Bustelo, P. (1992) *Economía del desarrollo. Un análisis histórico*. Madrid, España: Editorial Complutense.
- Campos, J.E. y Root, H.L. (1996) Growth and Economic Change. *The Key to the East Asian Miracle: Making Shared Growth Credible*. Washington, EUA: Brookings Institution Press, 27-70.
- Cárdenas García, J. (2017) *Del Estado absoluto al Estado neoliberal*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.
- Castañeda, V. y Díaz-Bautista, O. (2017) El consenso de Washington: algunas implicaciones para América Latina. *Apuntes del CENES*, 36(63) 15-41.
- Cerutti, M. (1999) Empresarios españoles en el norte de México (1850-1912). *Revista de Historia Económica*, 17(especial) 143-189.
- Cimoli, M., Doisi, G. y Stiglitz, J. (2008) *The Political Economy of Capabilities Accumulation: the Past and Future of Policies for Industrial Development. A preface*. Pisa, Italy: Laboratory of Economics and Management.
- Cimoli, M., Doisi, G. y Stiglitz, J. (2009) *Industrial policy and development. The political economy of capabilities accumulation*. Nueva York, EUA: Oxford University Press.
- Cimoli, M. y Porcile, G. (2013) *Tecnología, heterogeneidad y crecimiento: una caja de herramientas estructuralista*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- Cobarrubia, F., Rodríguez, A., James, J. y Pérez, J. (2004) *Los últimos 40 años de la economía mundial*, La Habana, Cuba: Centro de Investigaciones de la Economía Mundial.
- Cole, R.E. y Yakushiji, T. (1984) *The American and Japanese Auto Industries in Transition Report of the Joint U.S.-Japan Automotive Study*. Tokio, Japon: Technova Inc.

- Collantes, F. (2008) El milagro japonés y el desarrollo del Lejano Oriente. *Departamento de Economía Aplicada. Universidad de Zaragoza* [sitio web]. Disponible en <https://economia_aplicada.unizar.es/sites/economia_aplicada.unizar.es/files/archivos/55/japon_-_texto.pdf> [consulta].
- Comisión Económica Para América Latina (1965) *El proceso de industrialización en América Latina*. Nueva York, EUA: Naciones Unidas.
- Comisión Económica Para América Latina (2021) *Construir un futuro mejor. Acciones para fortalecer la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Cuarto informe sobre el progreso y los desafíos regionales de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe*. Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- Constantine, C. (2017) Economic structures, institutions and economic performance. *Journal of Economic Structures*, 6(2) 1-18.
- Coppelli Ortiz, G. (2018) La globalización económica del siglo XXI. Entre la mundialización y la desglobalización. *Estudios Internacionales*, 50(191) 57-80. Disponible en <https://www.scielo.cl/scielo.php?pid=S0719-37692018000300057&script=sci_arttext&tlng=en> [consulta].
- Correa Restrepo, F. (2017) Desarrollo económico de Japón: de la génesis al llamado milagro económico. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 25(1) 57-73. Disponible en <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=90949035005>> [consulta 10 mayo 2021].
- El Economista* (2022) México ocupa la posición 7 entre los principales productores de vehículos. *El Economista* [sitio web]. Disponible en <<https://www.economista.com.mx/empresas/Mexico-ocupa-la-posicion-7-entre-los-principales-productores-de-vehiculos-20220324-0047.html>> [consulta]
- Embajada de México en Japón (2005) *Del Tratado al Tratado. Apuntes sobre la historia de las relaciones entre México y Japón*. Yokohama, Japón: JFE NET Corporation.
- Fernández Domínguez, O. (2005) *Explicando las exportaciones mexicanas de la industria automotriz. Un análisis de series de tiempo*. Tesis. Universidad de las Américas Puebla. *Colección de Tesis digitales* [sitio web]. Disponible en <http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/mec/fernandez_d_ao/> [consulta]

- Fernández-Stark, K. y Gereffi, G. (2019) Global value chain analysis: a primer. En: S. Ponte, G. Gereffi y G. Raj-Reicher (eds.) *Handbook on global value chains*. Cheltenham, Inglaterra: Edward Elgar Publishing, 54-76.
- Ficker, S. (2014) El impacto de la Primera Guerra Mundial sobre el comercio exterior de México. *Iberoamericana*, 14(53) 117-137. Disponible en <<http://www.jstor.org/stable/24368639>> [consulta].
- Fondo Monetario Internacional (2022a) *Actualización de Perspectivas de la Economía Mundial. Julio de 2022. Fondo Monetario Internacional* [sitio web]. Disponible en <<https://www.imf.org/es/Publications/WEO/Issues/2022/07/26/world-economic-outlook-update-july-2022>> [consulta].
- Fondo Monetario Internacional (2022b) GDP, current prices. *Fondo Monetario Internacional* [sitio web]. Disponible en <<https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPD@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>> [consulta]
- García, C. (1999) La contribución de la Economía Política Internacional a la reflexión teórica de las Relaciones Internacionales. *Revista Española de Derecho Internacional*, 51(2) 427-468.
- Genther, P.A. (1990) *A history of Japan's government-business relationship. The Passenger Car Industry*. EUA: Center for Japanese Studies The University of Michigan.
- Gerschenkron, A. (1962) *Economic backwardness in historical perspective. A Book of Essays*. Cambridge, EUA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Gilpin, R. (1987) *The Political Economy of International Relations*. Nueva York, EUA: Princeton University Press.
- Gilpin, R. (1996) Economic Evolution of National Systems. *International Studies Quarterly*, 40(3) 411-431.
- Gilpin, R. (2001) *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Nueva Jersey, EUA: Princeton University Press.
- Glenn, R. (1998) International Competition and Japanese Industrial Policy. *International Studies Quarterly*, 42(2) 339-366.
- Gómez Galvarriato Freer, A. (2003) Industrialización, empresas y trabajadores industriales, del porfiriato a la Revolución: la nueva historiografía. *Historia Mexicana*, 52(3) 773-804.

- Gómez Galvarriato, A. (2020) La construcción del milagro mexicano: el Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas, el Banco de México, y la Armour Research Foundation. *Historia Mexicana*, 69(3) 1247–1309. Disponible en <<https://doi.org/10.24201/hm.v69i3.4022>> [consulta].
- González, M. (2001) La teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: diálogo, disidencia, aproximaciones. *CIDOB d'Afers Internacionals*, (56) 7-52. Disponible en <<https://raco.cat/index.php/RevistaCIDOB/article/view/28242>> [consulta 5 septiembre 2020].
- Guáqueta, A. (2003) La economía política internacional de los conflictos internos. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 10(31) 1-31. Disponible en <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10503105>> [Consulta 4 junio 2021].
- Guillén, A. (2004) Revisitando la teoría del desarrollo bajo la globalización. *Economía UNAM*, 1(1) 19-42.
- Guillén Romo, H. (2008) Del patrón oro a la privatización del sistema monetario internacional. *Comercio Exterior*, 58(7) 522-538.
- Hausmann, R. y Rodrick, D. (2006) *Doomed to choose: industrial politics as a problem*. Cambridge: Harvard University Press.
- Huerta Mata, J.J. y Zubillaga Alva, R.M. (2015). Evolución de la industria automotriz en México en el siglo XX y la primera década del siglo XXI. *novaRua. Revista Universitaria de Administración*, 6(11) 24-48.
- INEGI (2015) Información económica agregada. *INEGI. Estadísticas económicas de México 2014-2015*. México: INEGI, 1-91.
- INEGI (2021) Comparaciones internacionales. *INEGI* [sitio web]. Disponible en <<https://www.inegi.org.mx/temas/pci/>> [consulta]
- Ishikida, M.Y. (2005) *Japanese Education in the 21st Century*. iUniverse. Disponible en <https://www.usjp.org/jpeducation_en/jpEdContents_en.html> [consulta].
- Japan International Cooperation Agency (JICA) (1985) La política industrial de posguerra del Japón. *JICA Report PDF* [sitio web]. Disponible en <https://openjicareport.jica.go.jp/pdf/10401248_03.pdf> [consulta 9 septiembre 2021]

- Jaramillo, G. (2011) Las Relaciones Internacionales en la América Latina de hoy. En: F. Rojas Aravena y A. Álvarez-Marín (eds.) *América Latina y el Caribe: Globalización y conocimiento. Repensar las Ciencias Sociales Proyecto Repensar América Latina*. Montevideo, Uruguay: UNESCO, 117-132.
- Johnson, C. (1990) *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of the Industrial Policy, 1925 - 1975*. California, EUA: Stanford University Press.
- Keynes, J.M. (1943) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Kito, T. y New, S. (2014) The Structure of the Toyota Supply Network: An Empirical Analysis. *Saïd Business School RP*, 3.
- Korwatanasakul, U., y Intarakumnerd, P. (2020) *Global Value Chains in ASEAN: Automobiles*. Tokio, Japón: ASEAN-Japan Centre.
- Koshiro, K. (2016) Japan's Industrial Policy for New Technologies. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)*, 142(1) 163-177.
- Krugman, P.R. y Obstfeld, M. (2006) *Economía internacional. Teoría y política*. 7a. edición. Madrid, España: Pearson Education.
- Kuntz Ficker, S. (coord) (2012) *Historia mínima de la economía mexicana 1519-2010*. México: El Colegio de México.
- Lahera, E. (1997) *El papel del Estado y el gobierno en el desarrollo*, Santiago, Chile: CEPAL.
- León, J. (2015) Economía política internacional. En: J. A. Schiavon Uriegas, A. S. Ortega Ramírez, M. L. Vallejo Olvera y R. Velázquez Flores. (eds.) *Teorías de relaciones internacionales en el siglo XXI: interpretaciones*. México: CIDE, 147-164.
- Lida, C.E. (2006) Los españoles en el México independiente: 1821-1950. Un estado de la cuestión. *Historia Mexicana*, 56(2) 613-650.
- López Díaz, M. (2013) Una mirada a la disciplina de Relaciones Internacionales. *Temas introductorios al estudio de Relaciones Internacionales*, México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 77-109.
- López Hernández, D. (2018) Evolución de la economía mexicana en el periodo 1990-2017 y opciones de política para el crecimiento. *Economía Informa*, (413) 16-31.

- Martínez, M.A. (2004) *El despegue constructivo de la Revolución. Sociedad y política en el alemanismo*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Mateo, F. de (1988) La política comercial de México y el GATT. *El Trimestre Económico*, 55(217.1) 175-216.
- McMorran, C. (2014) How “Green” Is Japan? Studying Environmental Issues in the Field. *Education About Asia*, 19(1) 18-21.
- Mihut, M.I. y Daniel, D.L. (2012) First oil shock impact on the Japanese economy. *Procedia Economics and Finance*, (3) 1042-1048.
- Montaño, L. y Rendón, M. (1994) Del zaibatsu al keiretsu, organización y eficiencia productiva de la gran corporación japonesa. *Gestión y Política Pública*, 3(1) 47-81.
- Moreno-Brid, J.C. y Bosch, J.R. (2012) La era dorada de la industrialización. En: *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*, México: Fondo de Cultura Económica, 132-169.
- Moreno-Brid, J.C. y Ros, J.R. (2004) Mexico’s market reforms in historical perspective. *CEPAL Review*, (84) 35-56.
- Moreno-Brid, J.C. y Ros, J.R. (2009) *Development and Growth in the Mexican Economy. A Historical Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Naciones Unidas (2018) *Informe de los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Nueva York, EUA: Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
- NAFINSA-CEPAL (1971) *La política industrial en el desarrollo económico de México*. México: Comisión Económica Para América Latina Nacional Financiera.
- Nishijima, S. (2009) Desarrollo económico y política industrial de Japón: Implicaciones para países en desarrollo. *RIBE Discussions Paper Series*, 246.
- Nishijima, S. (2012) Japanese Industrial Policy. *Perspective of the World*, 4(3) 73-93.
- Noman, A. y Stiglitz, J. (2019) Learning, Industrial, and Technology Policies: An Overview. En: *Efficiency, Finance, and Varieties of Industrial Policy: Guiding Resources, Learning, and Technology for Sustained Growth*. West Sussex, Inglaterra: Columbia Press University.
- OECD (2015) *OECD Reviews of Health Care Quality: Japan 2015. Raising Standards*. París, Francia: OECD Publishing.

- OECD (2021) Guide to OECD's Trade in Value Added (TiVA) Indicators, 2021 edition (Preliminary version). *OECD Directorate for Science, Technology and Innovation*. París, Francia: OECD Publishing.
- Ohno, K. (2005) *The Economic Development of Japan*. Tokio, Japón: GRIPS Development Forum.
- Okuno-Fujiwara, M. (1991) Industrial Policy in Japan: A Political Economy View. En: P. Krugman (ed.) *Trade with Japan: Has the Door Opened Wider?* Chicago, EUA: University of Chicago Press, 271-304.
- Otsubo, S. (2007) *Postwar Development of the Japanese Economy*. Nagoya, Japón: Nagoya University.
- Pelegrín Solé, À. y Jansana Tanehashi, A. (2011) *Economía de Japón*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Peña Alfaro, R. (1986) Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT. *Comercio Exterior*, 36(1) 33-45.
- Perrotini Hernández, I. (2012) Deuda, Deflación y Crisis del Euro. *Argumentos (XXV Aniversario)*, (70) 1-35.
- Piketty, T. (2015) *La economía de las desigualdades. Cómo implementar una redistribución justa y eficaz de la riqueza*. Buenos Aires, Argentina: Siglo Veintiuno Editores.
- Piña Sandoval, M.A. (2020) La industrialización vía sustitución de importaciones y la generación de una clase “ociosa proteccionista”. En: I. Contreras Álvarez y M.A. Cruz Romero (coords.) *Proceso de apertura y desarrollo comercial en la región de América del norte y China*. México: Fontamara, 89-114.
- Pipitone, U. (1995) *La salida del atraso. Un estudio histórico comparativo*, México: Fondo de Cultura Económica-CIDE.
- Portilla Marcial, O.C. (2005) Política social: del Estado de Bienestar al Estado Neoliberal, las fallas recurrentes en su aplicación. *Espacios Públicos*, 8(16) 100-116. Disponible en <<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=67681607>> [consulta 13 junio 2021]
- Ramírez Miramontes, P.E. (2010) *Economía política de la industria automotriz en México*. Tesis. México: El Colegio de México.

- Reyes, G. y Martín Fiorino, V. (2019) Consenso de Washington y repercusiones en inequidad económica y social. *Revista Internacional de Filosofía y Teoría Social: Utopía y Praxis Latinoamericana*, 24(85) 58-78.
- Rodríguez Asien, E. (2012) “Las Reformas de Koizumi y su impacto en la economía japonesa actual”. *Observatorio de la Economía y la Sociedad del Japón*, 4(15). Disponible en <<http://www.eumed.net/rev/japon/>> [consulta].
- Romero Sotelo, M.E. (2000) Migración, innovación y cambio económico en México, 1821-1877. *Comercio Económico*, 50(11) 1015-1020.
- Sadahiro, A. (1991) *The Japanese Economy during the Era of High Economic Growth Retrospect and Evaluation*. Tokio, Japón: Economic Planning Agency Research Institute.
- Salomón González, M. (2001). La Teoría de las Relaciones Internacionales en los albores del siglo XXI: Diálogo, disidencia, aproximaciones. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, (56) 7-52.
- San Román, E. (2010) Política económica y atraso automovilístico (1900-1936): El caso español en perspectiva comparada con Japón. *Revista de Historia Industrial*, 19(43) 65-94.
- Secretaría de Economía (2012) *Industria automotriz. Monografía*. México: Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología. Disponible en <https://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Monografia_Industria_Automotriz_MARZO_2012.pdf> [consulta]
- Secretaría de Economía (2015) Industria y Comercio / Política industrial. *Gobierno de México* [sitio web]. Disponible en <<https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/industria-y-comercio-politica-industrial?state=published>> [consulta 25 octubre 2021].
- Secretaría de Economía (2016) México cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio. *Gobierno de México* [sitio web]. Disponible en <<https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-cuenta-con-12-tratados-de-libre-comercio>> [consulta]
- Sen, A. (1999) *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires, Argentina: Planeta.
- Silva Villaseñor, P.D. (1984) *Crisis financiera y devaluación durante 1982: el caso de un grupo de empresas privadas*. Tesina. México: El Colegio de México.
- Solís, I. (2009) Industrialización por sustitución de importaciones en México 1940 -1982. *Tiempo Económico*, 4(11) 61-72.

- Solís Rosales, R. (2010) La crisis financiera del Japón de los años 90: algunas lecciones de la década perdida, 1992-2003. *Análisis Financiero*, 25(60) 201-239.
- Stiglitz, J.E. (1999) Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies and Processes. *United Nations Conference on Trade and Development*. Ginebra, Suiza: The Prebisch Lectures.
- Stiglitz, J.E. (2001) Redefining the Role of the State. *World Economics*, 2(3) 45-86.
- Stiglitz, J.E. (2003) Globalization, Technology, and Asian Development. *Asian Development Review*, 20(2) 1-18.
- Stiglitz, J.E. (2015) Economic structures, institutions and economic performance. *WIDER Working Paper*, (149) 1-14.
- Stiglitz, J.E. (2016) *The State, the Market, and Development*. Helsinki, Finlandia: Instituto Mundial de Investigaciones sobre Economía del Desarrollo de la Universidad de las Naciones Unidas.
- Stiglitz, J.E. (2016) *El Estado, el Mercado y el Desarrollo*. Helsinki, Finlandia: Instituto Mundial de Investigaciones sobre Economía del Desarrollo de la Universidad de las Naciones Unidas.
- Tanaka, M. (2011) *Historia mínima de Japón*. México: El Colegio de México.
- Tavera Cortés, M.E. y Salinas Callejas, E. (2007) La transición de la economía mexicana 1982-2004. En: G. Vidal y A. Guillén (coords.) *Repensar la teoría del desarrollo de un contexto de globalización*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO, 275-290.
- Todaro, M.P. (1987) *Economía para un mundo en desarrollo*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Todaro, M.P. y Smith, S. (2015) *Economic Development*. 12a edición. Washington, EUA: Pearson.
- Trejo Ramírez, M. y Andrade Robles, A. (2013) Evolución y desarrollo de las reformas estructurales en México (1982-2012). *El Cotidiano*, (177) 37-46.
- Tussie, D. (2015) Relaciones internacionales y economía política internacional: notas para el debate. *Relaciones Internacionales*, (48) 155-175.
- U.S. Congress, Office of Technology Assessment (1991), *Competing Economies: America, Europe and the Pacific Rim*. Washington, EUA: Government Printing Office.

- Uscanga, C. (coord.) (2015). *Una década del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica con Japón*. México: Ediciones La Biblioteca.
- Valenzuela Aguilera, A. (2012) Racionalidad y poder. Las élites en la Ciudad de México, 1876-1940. *Iberoamericana*, 12(47) 9-27.
- Vicencio Miranda, A. (2007) La industria automotriz en México: Antecedentes, situación actual y perspectivas. *Contaduría y Administración*, (221) 209-246.
- Vieyra Medrano, A. (2003) El sector automotriz y el proceso de industrialización en México: aspectos históricos-económicos de su conformación territorial. En: J.L. García Ruiz (coord.) *Sobre ruedas: una historia crítica de la industria del automóvil en España*. Síntesis Editorial, 213-238.
- Williams, H. (2022) Harvard referencing handbook. 2nd. edition. *The Library of the University of Lincoln* [sitio web]. Disponible en: <<https://guides.library.lincoln.ac.uk/harvard>> [consulta: diciembre 2022]