Política industrial ¿sí o no? ¿es esa la cuestión para México en 2015?

Enseñanzas del caso de China

ENRIQUE DUSSEL PETERS
Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México.

En los últimos años se registró un aumento del consenso respecto de la política industrial de México. Sorpresivamente, todos los principales candidatos presidenciales de 2012 –y sus respectivos partidos– acordaron que México necesitaba una política industrial en el contexto de la nueva presidencia, que comenzó en diciembre de 2012. Recientemente, algunos políticos que eran conocidos principalmente por rechazar explícitamente cualquier tipo de política industrial –*"la mejor política industrial es no tener política industrial"*– defienden ahora la idea de una *nueva política industrial*. Este debate sobre conceptos y políticas es especialmente importante para México, donde se están repensando seriamente más de 20 años de políticas industriales horizontales y neutrales en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

No obstante, el debate en México también tendría que incluir explícitamente las experiencias de otros países, como China: una perspectiva comparativa –y de una década distinta de la de 1990, en la que China todavía no cumplía un papel importante para México ni a nivel mundial– no es sólo relevante académicamente, sino que es fundamental para entender comparativamente qué buscan los demás socios comerciales de México. El problema no se agota en que China haya pasado a ser la principal economía del mundo (en términos de paridad de poder adquisitivo, PPA), sino que también se refiere específicamente a México: desde 2003, China es el segundo socio comercial de México y tuvo un papel crucial en desplazar significativamente las exportaciones mexicanas del TLCAN (Dussel Peters y Gallagher, 2013). La competencia directa y *triangular* (en los Estados Unidos) son, así, factores adicionales por incluir en una análisis de la *política industrial* de México (y de otros países).

Teniendo en cuenta ambos análisis, en este documento primero se analiza brevemente el debate sobre la política industrial en México, lo que incluye los aspectos estructurales de su sector industrial en las últimas décadas. En la segunda parte se analiza el tema del *sector público* en China, política industrial incluida, a fin de entender el desempeño industrial de China en las últimas décadas y hasta 2014. La tercera y última parte integra ambas secciones y plantea algunas propuestas acerca del debate sobre la política industrial en México (y en otros países de América Latina).

Documento elaborado sobre la base de la presentación para el Seminario Internacional "¿Cómo puede México crear riqueza y desarrollo a partir de la reforma energética?", organizado por el Boletín Informativo Techint el 21 de octubre de 2014, en Ciudad de México.

1. POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO Y PRINCIPALES ESTRUCTURAS INDUSTRIALES (1990-2014)

1.1. Política industrial en México (1988-2014)[1]

En la economía del desarrollo y en México y la región de América Latina y el Caribe (ALC) existe una larga tradición en la teoría del desarrollo y en la macroeconomía para comprender y justificar políticas industriales. Dando por sentadas distintas formas de imperfecciones del mercado –desde un equilibrio económico de bajo nivel o subdesarrollado, a distintas formas de restricciones internas sobre el desarrollo económico o *cuellos de botella* en los mercados de mano de obra (calificada) y de capitales, en el intercambio de divisas, y en los ahorros e inversiones internos–, quienes proponen la industrialización por sustitución de importaciones (ISI) resaltaron la importancia de la intervención estatal y de las políticas industriales y comerciales al momento de lograr una estrategia de crecimiento equilibrada capaz de aumentar la acumulación de capital y mejorar las inversiones en los sectores modernos de las respectivas economías (Moreno-Brid y Ros, 2009). La especialización en bienes manufacturados con mayor elasticidad de ingreso y vínculos hacia delante y hacia atrás que los bienes primarios (Hirschman 1958; Prebisch 1950, 1964) fueron algunos de los argumentos más sólidos a favor de la ISI hasta la década de 1980 en México y en la región de ALC, lo que redundó en una *batería de instrumentos* tendientes a respaldar este cambio socioeconómico.

A lo largo de la década de 1980, la nueva ortodoxia de industrialización orientada a la exportación (IOE) fue adoptada de manera generalizada por los encargados de diseñar políticas en América Latina. Las enseñanzas que dejó el milagro de Asia Oriental, descriptas en el famoso resumen del Banco Mundial en su informe de 1993 (BM, 1993), combinadas con análisis influyentes de las patologías de búsqueda de renta económica vinculadas con regímenes de la ISI aplicados anteriormente en América Latina (Krueger, 1978, 1997), generaron un rechazo categórico de las estrategias de desarrollo aplicadas en gran parte de la región y una aceptación de las políticas orientadas a la exportación como la clave para el crecimiento y el desarrollo. Convencidos de que la creación de un entorno favorable al mercado era la mejor manera de generar inversión extranjera directa (IED), los encargados de diseñar políticas apuntaron a un enfoque neutral u horizontal (es decir, políticas que tratan de afectar a empresas, sectores y regiones, por ejemplo, sin distinciones particulares), en perjuicio de la política industrial dirigida,y la estabilización macroeconómica pasó a ser la principal prioridad de los gobiernos, que asignaban mucha importancia a la tarea de corregir las variables fundamentales macroeconómicas. El argumento a favor de la IOE se basa en la asociación positiva entre exportaciones y crecimiento económico o desarrollo. A diferencia de la ISI, la IOE destaca que la economía mundial, a través de las exportaciones, es el punto de referencia de cualquier unidad económica (empresa, región, nación, grupo de naciones, etc.). Las exportaciones, en general, reflejan la eficiencia; es decir, las unidades económicas que no exportan no son eficientes desde esta perspectiva. Enfatiza la producción de manufacturas neutral u orientada a la exportación, a fin de maximizar la asignación eficiente de factores de producción y una especialización entre países basada en sus respectivas ventajas comparativas en términos de costo (Balassa, 1981). Además, destaca el papel central de las manufacturas en las economías de la periferia, aunque la justificación teórica para hacerlo todavía no se desarrolló en un nivel suficiente. Alejándose de las restricciones o cuellos de botella que impone la industrialización –según son destacadas por algunos autores partidarios de la ISI–, *"esta justificación racional darwiniana del libre comercio"* (Bhagwati, 1991:17) sostiene que el grado y la estructura de protección de la periferia en el contexto de una ISI tuvieron un impacto negativo importante sobre la asignación de recursos y posteriormente sobre las exportaciones y en la estructura económica general. Es probable que el argumento más fuerte de los defensores de la IOE en contra de la protección de industrias incipientes y la política general de intervenciones del Estado sea la conducta de búsqueda de renta económica que genera. A raíz de las intervenciones en el mercado realizadas en el contexto de una ISI –como las licencias de importación, los aranceles, pero en general cualquier forma de intervención

[1] Es posible acceder a un análisis completo en Dussel Peters (2000; 2013/a, 2015/a).

en el mercado–, las unidades económicas en general, incluyendo a las empresas y a los países, generan resultados perversos (o que no se ajustan al mercado) en este entorno: capacidad excesiva para obtener las rentas que ofrece el Estado, sobreutilización de instrumentos promocionales, y, en general, una estructura económica dirigida a apropiarse de los incentivos que ofrece el Estado. En paralelo, estos mecanismos generan incentivos y estructuras sociales perversos, ya que, en la mayoría de los casos, los incentivos no son tomados por los grupos esperados inicialmente (posibles grupos modernos/industriales), sino por grupos corruptos y dedicados a la búsqueda de rentas, que no tienen incentivo para modernizar/industrializar. El carácter ubicuo de la búsqueda de renta económica desde esta perspectiva es uno de los obstáculos más importantes para el desarrollo (Krueger, 1997). La política industrial, desde la perspectiva de la IOE, no sólo no era necesaria, sino que generaba conductas de búsqueda de renta y costosas nuevas imperfecciones en el mercado.

Es en este contexto internacional que se desarrollaron los principales pilares y directrices de la estrategia de liberalización en México, en 1988, y en contraste explícito con la ISI[2]:

1. La principal prioridad del gobierno era estabilizar la economía a nivel macro. Desde 1988, el gobierno intentó controlar las tasas de inflación (o los precios relativos) y el déficit fiscal, y también a atraer inversiones extranjeras. Las prioridades macroeconómicas de la estrategia de liberalización fueron respaldadas por políticas monetarias y de crédito restrictivas del banco central de México. Los tipos de cambio nominal y real, son el resultado del control de la tasa de inflación (el tipo de cambio nominal como ancla antiinflacionaria), es decir, como el control de la tasa de inflación es la prioridad macroeconómica de la estrategia de liberalización, el gobierno buscará no devaluar el tipo de cambio, lo que genera aumentos en la tasa de inflación, a causa de los insumos importados (Ibarra 1999). Además, un tipo de cambio estable y sobrevaluado también incentiva la inversión extranjera directa, en especial la destinada al sector financiero.

2. Con el impulso de la reprivatización del sistema bancario que comenzó a mediados de la década de 1980 y el enorme nivel de privatización de las empresas estatales, el sector privado de México podría sacar la economía de México fuera de la *década perdida* de 1980, a través de las exportaciones. Este enorme proceso de liberalización de importaciones, que comenzó a fines de 1985, respaldaría supuestamente el sector manufacturero privado, a fin de orientarlo a las exportaciones, a raíz de la baja en el precio de las importaciones internacionales.

Sobre la base de esta perspectiva macroeconómica de crecimiento y desarrollo, la política industrial no cumplía un papel sino secundario, subordinado a la política macroeconómica: tras el enorme nivel de privatización y desregulación contra los monopolios, la política industrial debería concentrarse en la eficiencia económica y en la mejora de la asignación de los recursos (Aspe Armella, 1993:209). Las políticas industriales y comerciales registradas desde 1988, y de acuerdo con la estrategia de la liberalización (Dussel Peters, 2000:83-91), se concentraron en la liberalización del régimen de importaciones, la abolición de los controles de precios, los subsidios, la intervención del Estado y la propiedad pública[3].

[2] La mejor justificación conceptual de la estrategia de liberalización, según la propone Aspe Armella (1993), define claramente la estabilización macroeconómica y su asociación con el crecimiento y el desarrollo microeconómicos y sectoriales, optando por las políticas neutrales u horizontales, lo que incluye las políticas industriales, y aboliendo así las políticas industriales históricas implementadas en México. El control del crecimiento real de los salarios –el principal factor para entender el crecimiento de la inflación registrado en toda la década de 1980 en México, según esta visión– fue otro aspecto central de la estrategia de liberalización.

[3] *"Las premisas del programa eran la estabilidad y la apertura, a partir de la experiencia de México, y la de muchas otras naciones ratificaron que, sin ellas, no es posible desarrollar una política industrial efectiva, ya que la inversión declina y la competitividad cae, así como los salarios y el empleo. Esta es la razón por la cual se hace énfasis en combatir la inflación y en perfeccionar la apertura"* (Serra Puche 1994:8).

Además de la abolición general de las políticas industriales registrado desde la década de 1990 –y en particular durante los mandatos de Jaime Serra Puche (1988-1994) y de Herminio Blanco (1994-2000) como Secretarios de Hacienda–, la política industrial se concentró en la promoción de las exportaciones, a través de programas de importaciones temporales para la exportación[4].

Hasta 2014, el gobierno de México, continuó, con pocas excepciones, con una estrategia de liberalización coherente (PEF, 2013)[5]. La aplicación del TLCAN en 1994 reviste una importancia fundamental para la estrategia de liberalización. En el mejor escenario, y con un cambio estructural importante a favor de las exportaciones en la economía de México, el país necesitaba un punto de venta y un mercado interesado en las productos básicos/productos que generara el cambio estructural de México.

Estos últimos temas son importantes para entender la política macroeconómica e industrial de México. Además, y para entender la coherencia y el dogmatismo de las políticas macroeconómicas hasta la fecha, se destacan al menos dos políticas. Por un lado, e incluso en las crisis internacional e interna registradas desde 2008, el gobierno de México rechazó explícitamente todo tipo de política contracíclica, y su caso se diferenció del de países como China, Japón, los Estados Unidos y la Unión Europea, que aplicaron enormes programas fiscales y sectoriales (Banxico, 2010). Por otro lado, el Secretario de Hacienda continuó, incluso en diciembre de 2008, con su liberalización unilateral de aranceles para el sector manufacturero, en el medio de la peor crisis registrada desde la década de 1990[6]. La estabilización macroeconómica y los *blindajes* siguen siendo las principales políticas macro y microeconómicas de México, hasta 2014[7].

Desde 2013, el gobierno federal (SE, 2013) presenta un grupo de sectores *maduros* y *dinámicos* por promover, además de empresas con un nivel intensivo de innovación a fin de mejorar la productividad y la diversificación de exportaciones. Estas propuestas generales y abstractas, no obstante, no cuentan con instrumentos de financiamiento y evaluaciones adecuados. Sin embargo, resulta más importante destacar la poca coordinación que existe dentro del sector público de México, que no permite una promoción de sectores y empresas específicos. No obstante, lo más pertinente es que el gobierno no explica las razones del sistema *productivo dual* (SE, 2013:28) que se formó en México en las últimas décadas, además de los sectores *maduros* y *con niveles importantes de tecnología,* y la definición de los últimos[8].

[4] Los programas de importaciones temporales para la exportación comenzaron en 1965 con el Programa de Maquila de Exportación y han continuado hasta 2015 con IMMEX (Industria Manuacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación) (Dussel Peters 2003).

[5] El *Pacto por México* firmado en 2013 por los tres principales partidos políticos de México resaltaron la relevancia de las políticas sobre competitividad en sectores y regiones particulares de México, mientras el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (PND 2013) impulsaba políticas similares, para micro, pequeñas y medianas empresas.

[6] Por decreto, el Poder Ejecutivo de México liberalizó el 25 de diciembre de 2008 unilateralmente más de 8.000 artículos (Dussel Peters, 2009). Por esa razón, el arancel promedio bajó del 11,5% en 2008 al 6,9% en 2010 (PEF, 2010:208).

[7] Si bien el nuevo gobierno de Peña Nieto, desde 2013, destaca la importancia de una política industrial, rechaza explícitamente la opción de otorgar subsidios o realizar intervenciones de consideración, y resalta la meta de eliminar las barreras y los obstáculos para el desarrollo, como los monopolios y los oligopolios. Es decir, en la práctica, el gobierno actual tiene muchos puntos de contacto con la estrategia de IOE y liberalización aplicada desde 1988 (Moreno-Brid 2013).

[8] El sector minero se define como sector *maduro,* mientras que la electrónica, los automóviles, las empresas de tecnología y comunicaciones y la aeronáutica son *dinámicos* (SE, 2013:29). Desde una perspectiva de procesos de cadenas de valor agregado particulares, no obstante, la minería incluye procesos muy dinámicos, mientras que la electrónica y los automóviles, por otra parte, también presentan procesos *maduros* (Dussel Peters, 2013/a).

La falta de reflexión sobre los procesos de las cadenas de valor agregado (SE, 2013:19-22, 29-39), así, no permite comprender claramente el sector manufacturero de México y las políticas correspondientes (independientemente de la posibilidad ideológica y fiscal para aplicar esas políticas)[9].

1.2. Estructuras industriales del sector manufacturero de México

A lo largo de toda la década de 1990, México era visto como un símbolo de éxito macroeconómico en términos de reformas para el comercio, inversión extranjera directa e integración al proceso de globalización, en especial con la economía de los Estados Unidos, a través del TLCAN. ¿Cuáles fueron los principales cambios estructurales de la economía de México, y en particular para su sector manufacturero?

En primer lugar, y según se espera en la estrategia de industrialización orientada a la exportación y de liberalización, México logró mejorar su desempeño en términos de exportaciones de manera notable: el comercio como porcentaje del PIB se triplicó con creces en los períodos 1961-1980 y 2001-2012, lo que representó un 58,2% en el segundo período; la proporción de las exportaciones en el PIB pasó del 18,6% (1990) al 32,9% en 2012 (WDI, 2014). La importancia del comercio en el PIB es mucho mayor que en otros países grandes, como Brasil y los Estados Unidos. Además de la orientación a las exportaciones, México tuvo mucho éxito al momento de atraer inversión extranjera directa (IED): el acervo de IED en México pasó del 7,8% del PIB en 1990 a niveles de más del 30% desde 2009, y con afluencias anuales de más de US$ 25.000 millones en el período 2005-2014.

En segundo lugar, es probable que uno de los resultados más decepcionantes del cambio estructural de México desde la estrategia de la liberalización y de la IOE sea la falta de crecimiento: en el período 1980-2012, la tasa de crecimiento anual promedio de México fue del 0,7%, menos que el 8,9% de China y el 1,0% de América Latina y el Caribe. Los niveles bajos de inversión –la formación de capital bruta como porcentaje del PIB no aumentó significativamente respecto de la del período 1961-1980 y hasta 2012 fluctuó en torno del 21%-24% del PIB– y los niveles muy bajos de crédito interno al sector privado –de cerca del 25% del PIB hasta 2012– son algunos de los principales factores para entender el desempeño del PIB de México (Dussel Peters, 2015/a).

En tercer lugar, a pesar del crecimiento muy importante de las exportaciones en el sector manufacturero, y de que el sector aumentara su proporción de las exportaciones totales de niveles inferiores al 15% hasta niveles de más del 75% durante el período 1980-2012, los niveles de empleo formal en manufacturas sobre el total de la economía de México bajaron de niveles superiores al 35% (a fines de 1980) a niveles inferiores al 30% desde 2006, es decir, los niveles de productividad del sector manufacturero orientado a la exportación eran muy elevados, pero especializados en procesos con un uso intensivo de capital, con poca creación de puestos de trabajo.

En cuarto lugar, desde la década de 1980, la IOE de México, en especial en el sector manufacturero, recurrió cada vez más a las importaciones temporales para la reexportación, es decir, procesos en segmentos de cadenas de valor agregado que dependen de importaciones temporales que se transforman rápidamente en México y se vuelven a exportar, principalmente hacia los Estados Unidos: las importaciones temporales para la reexportación representaron un 81,6% de las exportaciones de México en el período 1993-2010, lo que, además del petróleo (un 14,0% de las exportaciones totales) representa prácticamente la totalidad del éxito de México en términos de exportaciones. Estos productos –que van desde electrónicos

[9] *"Dado el pobre desempeño reciente de las economías, los gobiernos están conscientes de que la estabilidad macroeconómica es una condición necesaria, pero insuficiente para mejorar el crecimiento económico. En muchos países es cada vez mayor el interés por instrumentar una política para mejorar la industria, a fin de reactivar al sector productivo como eje para el crecimiento"* (SE, 2013:36).

hasta hilados-textiles-indumentaria, automóviles-repuestos y muchos otros– dependen notablemente de repuestos y componentes importados, e incluyen niveles de valor agregado y tecnología elevados y cada vez mayores.

En quinto lugar, es probable que el aspecto más llamativo del sector manufacturero de México sea la imposibilidad de incrementar los encadenamientos hacia delante y hacia atrás con los productos resultantes de la IOE a través de procesos de importaciones temporales para la exportación, lo que se refleja en el nivel limitado de investigación y desarrollo, opciones de escalamiento, salarios y empleo. Las mediciones en términos de valor agregado de la OCDE y la OMC (2013) analizan, utilizando matrices de insumo-producto, el hecho de que el contenido interno de México en las exportaciones brutas haya bajado significativamente en el período 1995-2009 y de que presente niveles más bajos que los de la mayoría de los países de la OCDE (como Brasil, China y Rusia). El sector exportador más dinámico de México –el de maquinaria y equipos, que incluye la cadena de autopartes-automóviles– presenta los niveles más bajos de *contenido interno indirecto* en las exportaciones de México y, así, se convierte en ejemplo de las limitaciones estructurales de la IOE en México.

Es en este contexto que la política industrial podría y debería tener un papel importante, habilitando la creación de nuevos instrumentos y mecanismos para aumentar los procesos de valor agregado y de tecnología en regiones y segmentos específicos de las cadenas de valor agregado, independientemente del *sector,* es decir, desde la minería a la aeronáutica existen procesos en los que México podría *endogeneizar* el valor agregado. Los procesos de importaciones temporales para la exportación tuvieron éxito al momento de atraer inversión extranjera directa e IOE, pero no pueden –como demuestran los 50 años de experiencia desde el primer programa de maquiladoras, de 1965– escalar los procesos más allá de un nivel relativamente primitivo de procesos de encadenamientos mercantiles globales específicos[10].

2. LA *OMNIPRESENCIA* DEL SECTOR PÚBLICO Y LA POLÍTICA INDUSTRIAL DE CHINA[11]

Es cada vez mayor la cantidad de trabajos que reconocen la *mejora* que logró China en términos de niveles de exportaciones, tecnología e investigación y desarrollo, y también en cadenas de valor agregado específicas (WB/DRC, 2012; Rodrik, 2012), es decir, China no sólo creció cuantitativamente a nivel mundial y aumentó sustancialmente su proporción en manufacturas, producción, exportaciones e importaciones, sino que además se integró a segmentos de un mayor nivel de valor agregado y tecnología, como las telecomunicaciones, la electrónica, la aeronáutica y la nanotecnología, entre muchos otros. Desde una perspectiva pertinente para la región de América Latina y el Caribe, este proceso de mejora de las últimas décadas reviste una gran importancia en 2015 (Dussel Peters, 2014).

Sobre la base de más de 15 años de investigaciones empíricas y conceptuales sobre China, entendemos que el *sector público* de China es la suma de las actividades que emprende el gobierno central, pero también las ciudades, las provincias, los condados y las municipalidades, entre otros.

El concepto de *instituciones transicionales* (Qian 2001, 2003) es extremadamente interesante y útil para entender el proceso de transformación socioeconómica registrado en China desde la década de 1980. A diferencia del *institucionalismo tradicional,* en el caso de China, el sector público logró generar enormes incentivos para aumentar la producción y la productividad sin renunciar a la propiedad pública. De acuerdo con otros autores (Nappoleoni, 2011), esta red sofisticada y complicada de propiedad pública e incentivos para el sector privado es fundamental para entender el desempeño socioeconómico de China desde la década de 1980 y el logro de desarrollo general a nivel de las empresas, pero también en el país en general[12]. Este

[10] En Dutrénit, Zúñiga y Orive (2013) se presenta un análisis relativamente reciente de la política industrial en México.

[11] Puede acceder a un análisis completo en Dussel Peters (2015/b).

[12] Puede acceder a un análisis completo de las instituciones de transición y a un debate con autores de la *nueva economía institucional* en Tejeda Canobbio (2011).

proceso va en contra de la mayoría de las políticas aplicadas en América Latina y el Caribe desde la década de 1980, que incluyen enormes procesos de privatización, procesos de estabilización macroeconómica y un retroceso general del sector público en las actividades socioeconómicas, tendiente a habilitar el desarrollo de un sector privado más *eficiente, productivo y competitivo*.

Sobre la base de la existencia y la fuerza políticas del Partido Comunista Chino (PCCh) –que coexiste con otros ocho partidos legales– y de una compleja relación entre el Comité Central, el Congreso Nacional, la Comisión Militar Central, el Comité Permanente del Buró Político, el Congreso Popular Nacional, además de la Asamblea Popular Nacional de China y el Ejército Popular de Liberación, el Gobierno Popular Central concentra estrategias a corto, mediano y largo plazo como pocos países del mundo. El Consejo de Estado –como principal órgano ejecutivo del poder del Estado y de la administración del Estado, y ejecutor del derecho[13], compuesto del Premier, los Vicepremieres y el Secretario General, entre otros–, además de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, reflejan la importancia cualitativa del gobierno central en términos de formulación, financiamiento, implementación y evaluación de estrategias, planes a largo plazo, y la regulación de instrumentos específicos para cumplir con las metas respectivas[14].

La estructura anterior es cualitativamente pertinente para entender las posibilidades del sector público al momento de definir, ejecutar[15], financiar y evaluar las metas de desarrollo nacional, entre otros temas. Tal es el caso, por ejemplo, de los planes quinquenales de China aplicados desde 1953 y el actual décimosegundo plan quinquenal (2011-2015), pero también otras estrategias a corto, mediano y largo plazo en términos de crecimiento del PIB, ciencia y tecnología, urbanización, agricultura y temas ambientales, entre muchas otras estrategias (WB/DRC 2012). Desde la perspectiva de América Latina, y teniendo en cuenta la decreciente presencia cualitativa y cuantitativa de su sector público, el sector público de China tiene notables opciones para participar directamente –a través de la titularidad y la propiedad– y/o incentivar otras formas de propiedad (como propiedad privada, propiedad extranjera, distintas formas de propiedad pública, o combinaciones de esas variantes). No obstante, como veremos a continuación, el sector público de China no debe pensarse como un *monolito vertical primitivo,* sino como una serie de *instituciones de transición* dinámicas que compiten entre sí, con metas de desarrollo nacional y, como en otros países, con ineficiencias e instancias de corrupción.

El Consejo de Estado y la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, por ejemplo, son importantes instituciones públicas que permiten concentrar las metas de desarrollo –con instrumentos y financiamiento– junto con otras instituciones públicas a nivel nacional, provincial, municipal y de las ciudades[16]. La fortaleza y la coherencia relativa del sector público –sin minimizar la competencia, las ineficiencias y la corrupción– son así fundamentales para entender las metas de desarrollo a largo plazo, como

[13] *"La propiedad de las empresas estatales será ejercida por el Consejo de Estado en nombre del Estado; en los casos en los que haya otra disposición en cualquier ley, esta disposición tiene prioridad"* (Weng, 2014).

[14] En el caso de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, puede consultar http://en.ndrc.gov.cn/mfndrc/. A fin de entender la profundidad y la extensión de los instrumentos del sector público, véase Szamosszegi y Kyle (2011) y USITC (2007).

[15] Puede acceder a un análisis detallado de las leyes de propiedad de China y sus cambios recientes en Weng (2014), y en particular en Zhang (2008), sobre la Ley de Propiedad de China de 2007. Según se indica en Zhang (2008:7), la nueva Ley de Propiedad tiene una gran importancia para China, ya que, históricamente, *"el modo de vida, los derechos y las obligaciones de la persona no se decidían de un modo tendiente a favorecer a la persona, sino que se determinaban según las necesidades de los gobernantes o del gobierno"*.

[16] Esta coherencia relativa dentro del sector público es especialmente pertinente desde una perspectiva de América Latina: en términos de políticas económicas, por ejemplo, la región de América Latina y el Caribe está repleta de casos en los que las tasas fiscales, de comercio, de inversión, de tipo de cambio y de crecimiento del PIB son incoherentes y dependen de distintos ministerios y/o ministros con metas distintas. En otros casos, esas políticas económicas carecen de instrumentos y mecanismos, por lo que pierden relevancia.

la organización, el crecimiento del PIB, los cambios de las exportaciones a favor del sector interno, y las iniciativas para mejorar la inversión extranjera directa y la inversión extranjera directa en el exterior (OFDI), además de la eficiencia de la energía y la mejora del medio ambiente, entre otros aspectos. El Tercer Plenario del 18º Comité Central del PCCh es un buen ejemplo de la profundidad y el potencial de extensión del sector público en distintos niveles: desde una nueva *mezcla* de su relación con el mercado (que actualmente se define como *decisiva,* y no como *básica,* como antes) hasta nuevas formas de eficiencias socioeconómicas y un desarrollo urbano y rural más integral, además de las más de 300 decisiones específicas en 15 áreas de reforma. La aplicación de estas directrices generales en todos los niveles del sector público probablemente sea, desde la perspectiva de América Latina y el Caribe, una de las características más importantes del modelo de desarrollo actual de China.

Como veremos a continuación, la enorme participación directa e indirecta del sector público en los aspectos socioeconómicos de China es fundamental en términos generales, pero también específicos: por ejemplo, si el gobierno central actual propone que el mercado tenga un papel *decisivo* en la asignación de recursos –y, así, una *profundización integral de la reforma*– , es fundamental el punto de partida que tiene *el mercado* en China, y su sector público: de lo contrario, las comparaciones podrían estar muy mal orientadas[17]. Tal es el caso de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe en debates y análisis sobre los *negocios en/con China* y análisis sobre el comercio y las inversiones entre China y la región. Sobre la base del análisis de este documento, sin embargo, el sector público de China tendría que ser el punto de partida para entender y analizar la actualidad china, además de posibles análisis sobre la política industrial de México y de América Latina y el Caribe.

[17] Esa perspectiva general podría permitir, por ejemplo, comparar las reformas socioeconómicas de México en 2014 con las reformas integrales aplicadas por China desde 2013. El argumento planteado en este documento, no obstante, indica que el sector público –y así, las condiciones de mercado y la relación entre el sector público y el mercado– no es comparable cualitativamente.

A fin de entender la extensión y la profundidad del sector público de China, además de su capacidad de crear estrategias e instrumentos respectivos coordinados por el sector público en su totalidad, lo que incluye las políticas industriales, algunos ejemplos revisten interés (Dussel Peters, 2015/b):

1. Las empresas estatales siguen teniendo una notable falta de representación estadística, tanto en términos cualitativos como cuantitativos: representan el 54% del total de activos corporativos de 2008 y el 80% de los activos de empresas que cotizan en el mercado de acciones de China. Las partes de la economía de China que pertenecen al Estado o son controladas por el Estado representan aproximadamente un 40% del PIB. Incluyendo a otras instituciones públicas, la proporción podría llegar hasta el 50% del PIB total.

2. Si incluimos una definición *maximalista* de las empresas estatales y de otras formas de propiedad pública, representan casi el 4% de las empresas de China. Ciudades como Beijing y Shanghái, pero también provincias como Guangdong, tenían en 2012 más de 34.000, 16.500 y 40.700 empresas respectivamente (suma de empresas estatales, empresas de propiedad colectiva y empresas corporativas)[18]. Las empresas

[18] Desde la perspectiva de América Latina y el Caribe, este tema inaugura un análisis *totalmente nuevo,* es decir, la pertinencia de la propiedad local (provincias, ciudades, condados y municipalidades). En términos concretos, el tema es fundamental: en abril de 2014, por ejemplo, Cechimex organizó un *Taller de Propuestas para la Ciencia, Tecnología e Innovación en la Ciudad de México. La experiencia de la Ciudad de Beijing* (http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/seminarios?layout=edit&id=158). Además de un diálogo interesante entre ciudades hermanas sobre el tema de la ciencia y la tecnología, uno de los resultados más importantes indica que Beijing cuenta con un presupuesto anual 25 veces mayor que el de la Ciudad de México, y no incluye la propiedad directa de Beijing en empresas como BAIC e Incom Resources (respectivamente, una de las mayores productoras de automotores y la principal planta de reciclaje de tereftalato de polietileno del mundo). Si se incluye el presupuesto de ciencia y tecnología de sólo esas dos empresas, y de las otras 34.000 empresas, la comparación entre las dos ciudades arrojaría *cantidades inconmensurables*.

estatales representan el 66% de las empresas con inversión extranjera, y 22 de las 31 regiones de China comprenden más empresas estatales que empresas con capital extranjero. Las empresas estatales representan un 20,42% del empleo urbano en China en 2012 y un 26% de los activos fijos totales; las inversiones de las empresas estatales en activos físicos siguen siendo más altas que las del sector privado, y representan un 740% de las inversiones en empresas con financiamiento extranjero *(Cuadro 1)*.

3. Los aspectos cualitativos y cuantitativos anteriores son fundamentales a nivel local. La ciudad de Beijing, por ejemplo, no sólo tiene 34.000 empresas, que incluyen a la principal productora de automotores de China (BAIC) y la principal planta de reciclaje de tereftalato de polietileno (Incom Resources). Si se compara el presupuesto de ciencia y tecnología de dos ciudades como Beijing y Ciudad de México, en 2012 el presupuesto de Beijing fue 25 veces mayor, lo que incluye los gastos de ciencia y tecnología de las empresas que son propiedad de la ciudad de Beijing.

4. Teniendo en cuenta la *omnipresencia* del sector público de China, actualmente existen en el país muchas políticas tendientes a favorecer a sectores específicos, según una clasificación de 1989 de sectores por *promover,* por *restringir* y por *eliminar.* Además, China, utiliza cientos de políticas e instrumentos relacionados con la coordinación de precios, el financiamiento y los préstamos preferenciales para implementar sus decisiones de política industrial, de incentivos o desincentivos impositivos, de comercio, de educación, de banca y finanzas, de desarrollo de infraestructura, de investigación y desarrollo, de restricciones sobre las importaciones y las exportaciones, además de la capacitación y la recapacitación de trabajadores (USITC, 2007). Desde una perspectiva china, la política industrial no es sino un mecanismo subordinado para lograr las metas a largo plazo a través de instrumentos del sector público en toda su extensión y profundidad, además de la capacidad real de diseñar, ejecutar y evaluar esas políticas.

5. Tres casos para entender la importancia del sector público en China:

a. Desde 2012, China es la tercera fuente más importante de salidas de capital (OFDI), tras los Estados Unidos y Japón. Una de las principales características de la OFDI de China –que marca un claro contraste con las de otros países– es el hecho de que las salidas de capitales públicos y privados deben atravesar un grupo de instituciones públicas, como el Banco Popular de China y la Administración Estatal de Divisas, entre muchas otras. Además de la cuenta de capital cerrada de China, las *estrategias hacia la globalización* aplicadas desde 2000 y los catálogos específicos tendientes a orientar la OFDI en términos de listas de OFDI *positivas,* durante 2000-2012, el 83,92% del total de la OFDI de China provino de empresas estatales, y el 87,3% en el caso de la OFDI de China a la región de América Latina y el Caribe (Dussel Peters, 2013/b). La proporción del sector público en el total de la OFDI no supera el 3% entre las demás fuentes principales de OFDI.

b. En la cadena de autopartes-automóviles (CAA) –en la que China es el principal centro de producción a nivel mundial, con más del 20% de la producción mundial de vehículos de pasajeros desde 2009–, el papel del sector público, a través de las políticas y la propiedad, es fundamental para entender este desempeño general. Desde la década de 1970, el desempeño de la CAA está determinado por un grupo de estrategias públicas y políticas correspondientes (lo que incluye la atracción de IED a través de uniones transitorias de empresas y el apoyo actual brindado a los fabricantes de equipos originales y a las marcas de China), lo que incluye temas como la ley de IED actual, que sólo permite una IED máxima del 49% en el segmento automotor. A raíz de estas políticas, en la primera década del siglo XXI, China representa más de 150 fabricantes de equipos originales y al menos siete marcas propias con potencial real para competir en mercados internacionales (BAIC, SAIC, FAW, Geely, Chery, BYD, entre otras). Desde 2000 se registraron docenas de decretos, avisos y medidas administra-

CUADRO 1

China: Inversión total en activos fijos en el país, por tipo de empresa y región
(2012) (in billion yuan)

Región	Total ‘(1)	Doméstica	Empresa de propiedad estatal ‘(2)	De propiedad colectiva ‘(3)	Coopera-tiva ‘(4)	
Total nacional	**37.469**	**35.387**	**9.622**	**1.197**	**175**	
Beijing	611	563	144	8	1	
Tianjin	793	746	233	49	7	
Hebei	1.966	1.914	302	110	12	
Shanxi	886	870	340	39	7	
Inner Mongolia	1.188	1.173	387	21	4	
Liaoning	2.184	1.992	419	43	8	
Jilin	951	922	204	6	2	
Heilongjiang	969	953	313	8	3	
Shanghai	512	434	160	10	0	
Jiangsu	3.085	2.715	545	121	5	
Zhejiang	1.765	1.623	403	56	5	
Anhui	1.543	1.482	359	26	11	
Fujian	1.244	1.120	361	31	1	
Jiangxi	1.077	1.036	221	12	6	
Shandong	3.126	2.987	373	289	21	
Henan	2.145	2.101	298	99	14	
Hubei	1.558	1.494	371	56	7	
Hunan	1.452	1.410	405	28	21	
Guangdong	1.875	1.591	370	74	11	
Guangxi	981	942	236	12	5	
Hainan	215	189	54	0	1	
Chongqing	874	813	305	7	4	
Sichuan	1.704	1.626	536	13	6	
Guizhou	572	556	222	1	3	
Yunnan	783	769	287	16	2	
Tibet	67	67	44	1	1	
Shaanxi	1.204	1.176	499	43	4	
Gansu	515	511	226	15	3	
Qinghai	188	185	87	1	0	
Ningxia	210	206	55	0		
Xinjiang	616	611	250	1	1	
No clasificado por región	6.106	6.106	6.106			

Fuente: elaboración propia basado en NBS (2013).

Propiedad conjunta	Respons. limitada	Tenencia de acciones	Privada ‘(5)	Cuenta propia	Otras	Fondos de Hong Kong Macao y Taiwán ‘(6)	Fondos extran-jeros ‘(7)
127	**10.251**	**2.148**	**9.142**	**1.159**	**1.566**	**1.028**	**1.055**
0	341	40	20	5	3	20	29
3	251	46	123	9	24	16	32
5	545	125	670	59	85	19	33
6	235	48	147	31	17	9	8
1	480	71	172	15	23	9	5
3	509	102	797	41	72	104	87
2	359	58	205	37	50	12	17
4	294	63	183	37	48	5	11
6	135	16	106	0	1	24	54
13	605	163	1.126	40	96	158	213
2	552	60	460	61	24	82	61
7	445	78	452	52	54	26	35
4	335	44	277	28	39	76	48
6	286	56	364	52	32	21	20
8	834	212	889	99	261	59	80
6	547	208	596	102	230	23	21
6	394	129	398	48	87	32	32
3	349	87	378	68	72	25	17
5	588	104	320	70	48	166	119
11	222	62	286	58	50	20	18
0	82	14	22	9	6	16	10
6	217	28	211	18	17	37	24
8	530	98	281	57	97	35	42
1	201	25	75	21	6	13	3
1	216	42	148	36	21	6	8
0	3	4	4	3	6	0	0
5	323	55	158	44	46	10	19
3	107	30	78	13	36	1	3
0	54	8	21	8	5	2	2
0	49	13	81	7	1	2	2
1	162	59	96	32	9	2	3

tivas. Muchos proyectos nacionales y locales para productos y procesos específicos –por ejemplo, en relación con los vehículos eléctricos y las baterías– crearon enormes incentivos (financiamiento, proyectos de investigación y desarrollo, vínculos con universidades y centros de investigación, además de un nivel sustancial de contratación pública). Si tenemos en cuenta que la CAA es uno de los sectores estratégicos del sector público desde la década de 1990, los fabricantes de equipos originales de China representaban una proporción de casi el 30% del total de ventas de autos de pasajeros de China. Las principales marcas de China en términos de ventas y producción –como BAIC, SAIC, FAW, Dongfeng, Chongqing Lifan y Great Wall– son empresas públicas de ciudades o provincias, e, incluso en el caso de *empresas privadas,* como BYD, Geely y Chery, los *incentivos* del sector público (a nivel provincial y de las ciudades) son fundamentales para la existencia de esas empresas: de lo contrario, la competencia internacional y local y las economías de escala no permitirían que se realizaran estos nuevos proyectos desde la década de 1990 e incluso desde la década de 2000 (DRC, 2012, 2013; Dussel Peters 2012).

c. Es probable que el sector bancario de China y sus recursos financieros sean uno de los factores más importantes para entender el desarrollo socioeconómico registrado en China desde la aplicación de las reformas de la década de 1970. El crédito interno destinado al sector privado (en términos de PIB) pasó de niveles inferiores al 50% (en el período 1960-1980), a niveles de entre el 50% y el 100% del PIB (en el período 1980-2000), y a niveles de más del 100% del PIB hasta 2012, mientras que en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe el coeficiente nunca superó el 50% a lo largo de todo ese período (Indicadores de desarrollo mundiales, 2014). Algunos trabajos de investigación recientes (Hernández Cordero, 2014) muestran que tanto el Banco Popular Chino como el sector bancario fueron importantes para las metas de desarrollo a largo plazo de China. Por un lado, las estrategias e instrumentos del Banco Popular Chino fueron importantes para los cambios correspondientes en las metas de desarrollo y a través de instrumentos como las políticas monetarias y de crédito, pero en especial para habilitar la creación de nuevos instrumentos de crédito y el financiamiento ofrecido por gobiernos locales (Stevenson-Yang, 2013). Por otro lado, el sector público –21 bancos y las estimaciones de otras instituciones públicas, como cooperativas rurales– representaban el 86,89% del total de activos del sector de banca de China en 2012[19].

Desde esta perspectiva, la hipótesis sobre la *omnipresencia del sector público* en China es fundamental para el debate sobre la política industrial en otros países, como México: la política industrial –además del comercio, los impuestos, el financiamiento, la investigación y el desarrollo, los cambios para mejorar la industria, la educación, etc.– son parte de una estrategia nacional a largo plazo para aumentar la calidad de vida de la población de China.

[19] Como en estadísticas previas del sector público, esta participación también subestima la participación real del sector público en 2012: bancos extranjeros sólo representan el 1,8% del total de los activos bancarios, mientras que los bancos rurales y urbanos y cooperativas, la mayoría "relacionadas" al sector público, representan un adicional del 7,3% (Hernández Cordero 2014:44).

3. CONCLUSIONES: ¿HACIA UNA POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO?

La economía de México atravesó cambios estructurales profundos desde finales de la década de 1980. De manera coherente con la estrategia de IOE y liberalización, un grupo relativamente pequeño de macroeconomistas de México, en especial en el Banco de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y en la Secretaría de Economía, lograron aplicar la IOE con distintos partidos políticos desde entonces, en algunos casos como políticos de alto nivel en funciones en el sector público, en otros períodos como consultores para el gobierno.

El caso de México es paradigmático porque, socioeconómicamente, tuvo éxito, estrictamente en términos de IOE: con el legado del sistema presidencial de Salinas de Gortari y hasta 1997, los distintos gobiernos pudieron aplicar reformas profundas casi sin oposición política. La socioeconomía de México se desempeñó de acuerdo con la IOE: rápida especialización en exportaciones de bienes manufacturados privados, a raíz de la desregulación, la liberalización del comercio y la integración general al mercado mundial y específicamente a los Estados Unidos, a través del TLCAN. Como se indicó en el caso de México, sin embargo, no sólo se registró un desempeño decepcionante en términos del PIB, sino también de empleo, de inversión y, en particular, de valor agregado de las exportaciones de México basadas en importaciones temporales por re-exportar, es decir, las exportaciones de México especializadas en muchas partes y componentes importados, montadas en México y exportadas a los Estados Unidos. Sólo unas pocas empresas, sectores y regiones –en la mayoría de los casos, muy relacionadas con la IED– tuvieron un desempeño satisfactorio.

La competencia con otros países de América Latina y el Caribe, pero en particular con países de Asia, como China, era difícil, sino imposible, considerando que China cuenta con empresas nacionales, aumentando el valor agregado y los niveles de tecnología, además de mejorar los procesos en segmentos específicos de las cadenas de valor agregado. Con la excepción de la cadena de autopartes-automotores (Dussel Peters y Gallagher, 2013), las exportaciones de México en su principal mercado, los Estados Unidos, se vieron muy desplazadas.

Como se indica en el documento, actualmente, los principales partidos políticos, junto con un grupo amplio de macroeconomistas –liberales y estructuralistas–, se mostraron muy a favor de una *política industrial nueva y general.* Según se analiza en la primera parte del documento, tras muchas décadas de instrumentos sin coordinación y de una reducción general de las políticas públicas, también en el sector industrial, el uso de una política industrial en México estaría muy justificado.

En 2015, no obstante, el problema radica en distintos defectos de este argumento aparentemente nuevo a favor de la política industrial.

Por un lado, la mayoría de los partidarios de la política industrial en México argumentan desde una perspectiva macroeconómica, y con poco conocimiento sobre bienes y procesos a nivel micro y de las empresas en regiones específicas de México. Como ya se ha analizado en detalle (Dussel Peters, 2013), una política industrial o de competitividad en México debería comenzar desde una perspectiva regional-sectorial, sobre bienes y procesos específicos, que incluya análisis micro, meso y macro, y las propuestas correspondientes para el corto, el mediano y el largo plazo. De lo contrario, la *política industrial* se convierte en un argumento *abstracto* y en una política para la promoción del sector industrial en general, pero sin conocimiento particular ni capacidad de mejorar procesos de optimización concretos. La promoción de microempresas y pequeñas y medianas empresas, de zonas económicas especiales, de la investigación y el desarrollo, de la ciencia y la tecnología, del financiamiento de empresas específicas, de sectores *maduros* y/o *con un uso intensivo de tecnología,* etc., es algo vaga e irrelevante, ya que los instrumentos en cuestión no pueden sistematizar y mejorar procesos específicos en segmentos de las cadenas de valor agregado. La política industrial, así, necesita de más ingenieros que entiendan los análisis micro y mesoeconómicos en la empresa y menos macroeconomistas que desconocen cómo funciona una empresa en términos de suministros, demandas, relaciones dentro de la empresa y

entre empresas, etc. Es claro, la elasticidad –de oferta o de demanda– no es suficiente para entender la complejidad de una empresa o de una economía con varios millones de empresas.

Por otro lado, el suministro de recursos limitados, personal e instituciones para una *nueva política industrial,* claramente, tampoco es suficiente, si comparamos esa política industrial con varias décadas de políticas públicas tendientes a promover estrategias de desarrollo a largo plazo en China. El caso de China, como se indica en el segundo capítulo, es pertinente para México, ya que se trata del segundo socio comercial de China y es un actor importante dentro del TLCAN. Según se analiza en ese capítulo, el sector público de China tiene un papel fundamental tanto cualitativa como cuantitativamente. El sector público de China representa un 40%-50% del PIB del país, y también se beneficia a partir de estructuras políticas verticales y de un sector público complejo y competitivo (gobierno central, provincias, ciudades y municipalidades). Es más importante destacar –y difícil de entender en América Latina y el Caribe y en México–, el sector público de China también tiene enormes posibilidades de generar incentivos y de participar de la economía a través de la propiedad directa, es decir, ciudades como Beijing y Shanghái, pero cientos de otras tienen grandes propiedades para especificar instrumentos y mecanismos en sus propias empresas. La mayoría de estas políticas escapan a la definición y a la categoría de *política industrial,* pero están claramente orientadas a mejorar las condiciones del sector productivo y estrategias particulares. El tema es fundamental, ya que incluso si países como México comenzaran a aplicar una *política industrial,* estarían muy lejos –en términos de instituciones y recursos– de las políticas aplicadas en China en las últimas décadas para mejorar el sector productivo.

BIBLIOGRAFÍA

Aspe Armella, Pedro. 1993. *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica, México.

Balassa, Bela. 1981. *The Newly Industrializing Countries in the World Economy,* Pergamon Press, New York.

Bhagwati, Jagdish. 1991. *Is Free Trade Passe After All?* In, Koekkoek, A. and L.B.M. Mennes (eds.). International Trade and Global Development. Routledge, London, pp. 10–42.

DRC (development research center). 2012. *China's Electric Vehicle Development*. The Blue Book of Automotive Industry 2012. DRC, Beijing.

DRC. 2013. *International Development of China's Auto Industry under New Conditions of globalization*. DRC, Beijing.

dussel peters, enrique. 2000. *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*. Boulder/ Colorado, Lynne and Rienner.

dussel peters, enrique. 2003. *To be or not to be maquiladora. Is that the question?* Comercio Exterior 53(4), pp. 328-336.

dussel peters, enrique. 2009. *La manufactura mexicana: ¿opciones de recuperación?* Economía Informa 357, pp. 41-52.

dussel peters, enrique. 2012. *The Auto Parts-Automotive Chain in Mexico and China: Co-operation Potential?* The China Quarterly 209, pp. 82-110.

dussel peters, enrique. 2013/a. *El concepto de competitividad. Implicaciones, políticas y el caso de México*. En Dutrénit, Gabriela y Adolfo Orive (coord.). Impulso a la productividad para la competitividad. Una propuesta para México. Foro Consultivo Científico y Tecnológico and Cámara de Diputados, México, pp. 25-37.

dussel peters, enrique. 2013/b. *Characteristics of Chinese Overseas Foreign Direct Investment in Latin America (2000-2012)*. Contemporary International Relations 23(5), pp. 105-129.

dussel peters, enrique. 2014. *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso*. RED ALC-CHINA, UDUAL, UNAM/ CECHIMEX, México.

dussel peters, enrique. 2015/a. *Mexico's New Industrial Organization Since the 1980s. Glocal Challenges from Export-orientation and Polarization*. In, Weiss, John and Michael Tribe (edit.). Handbook on Industry and Development. Routledge, forthcoming.

Dussel Peters, Enrique. 2015/b. *The* Omnipresence *of China's Public Sector? Initial Reflections for a Debate and Understanding of China's Socioeconomic Performance from a Latin American Perspective*. Forthcoming.

dussel peters, enrique y kevin p. gallagher. 2013. *Nafta's uninvited guest: China and the distintegration of North American Trade*. CEPAL Review 110, pp. 85-111.

dutrénit, gabriela y adolfo orive (edits.). 2013. I*mpulso a la productividad para la competitividad. Una propuesta para México*. LXII Legislatura de la Cámara de Diputados y Foro Consultivo Científico y Tecnológico, México.

hernández cordero, rubén. 2014. *El Banco Popular de China. Crédito y crecimiento (1992-2012)*. BA-Thesis at the School of Economics, National Autonomous University of Mexico, México.

hirschman, albert. 1958. *The Strategy of Economic Development*. Yale University Press, New Haven.

ibarra, david. 1999. *Política y economía. Semblanzas y ensayos*. Miguel Ángel Porrúa, México.

krueger, anne. 1978. *Liberalization Attempts and Consequences*. Ballinger Publishing Company, Cambridge.

krueger, anne. 1997. *Trade Policy and Economic Development: How We Learn*. The American Economic Review 87(1), pp. 1–22.

moreno-brid, juan carlos y jaime ros. 2009. *Development and growth in the Mexican Economy*. Oxford University Press, UK.

moreno-brid, juan carlos. 2013. *Industrial Policy: A Missing Link in Mexico's Quest for Export-led Growth*. Latin American Policy 4(2), pp. 216-237.

OECD-WTO TIVA (organization for economic cooperation and development-world trade organization, trade in value added). 2013. *Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative*. http://www.oecd.org/sti/ind/ measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm. Accessed in November of 2014.

PND (plan nacional de desarrollo). 2013. *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018,* México.

prebisch, raúl. 1950. *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. United Nations, New York.

prebisch, r. 1964. *Nueva política comercial para el desarrollo,* Fondo de Cultura Económica, México.

qian, yingji. 2001. *Government control in corporate governance as a transitional institution: lessons from China*. In, Joseph E. Stiglitz and Shahid Yusuf (edit.). Rethinking the East Asian Miracle. World Bank, Washington, D.C., pp. 295-322.

QIAN, YINGYI. 2003. *How Reform Worked in China.* In, Rodrick, Dani (edit.). In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth. Princeton University Press, Princeton, pp. 297-333.

RODRIK, DANI. 2006. *What's So Special about China's Exports?* NBER 11947, pp. 1-29.

SE (SECRETARÍA DE ECONOMÍA). 2013. Programa de Desarrollo Innovador 2013-2018. SE, México.

NAPOLEONI, LORETTA. 2011. *Maonomics. Why Chinese Communists Make Better Capitalists Than We Do.* The University of Western Australia, Australia.

SERRA PUCHE, JAIME. 1994. *La nueva política industrial de México.* SECOFI, México.

SERRA PUCHE, JAIME. 2014. *The New Industrial Policy in Mexico.* International Seminar *¿Cómo puede México crear riqueza y desarrollo a partir de la reforma energética?* Techint, Mexico City, October 21st.

SZAMOSSZEGI, ANDREW Y COLE KYLE. 2011. *An Analysis of State-owned Enterprises and State Capitalism in China.* U.S.-China Economic and Security Review Commission, Washington, D.C.

STEVENSON-YANG, ANNE. 2013. *China Alone. The Emergence from, and Potential Return to Isolation.* UNAM/CECHIMEX, México.

TEJEDA CANOBBIO, ENRIQUE. 2011/a. *La propiedad como una institución transicional: China y la industria electrónica.* Doctoral Thesis at the Graduate School of Economics, National Autonomous University of Mexico, México.

USITC (UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION). 2007. *China: Description of Selected Government Practices and Policies Affecting Decision Making in the Economy.* USITC Publication 3978, Washington, D.C.

WB (WORLD BANK). 1993. *The East Asian Miracle.* World Bank, Washington, D.C.

WB/DRC (WORLD BANK AND DEVELOPMENT RESEARCH CENTER OF THE STATE COUNCIL). 2012. *China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society.* WB/DRC, Washington, D.C.

WENG, CHARLIE XIAO-CHUAN. 2014. *Chinese Property Law.* KoGuan Law School.

ZHANG, MO. 2008. *From Public to Private: The Newly Enacted Chinese Property Law and the Protection of Property Rights in China.* Legal Studies Research Paper Series 2008-39, pp. 1-42.