

Diez reflexiones para una nueva política industrial en México

JOSÉ LUIS LEÓN

Introducción

A pesar del auge exportador que se experimentó en los años ochenta y noventa, tanto América Latina como México enfrentan un problema de competitividad estructural. Mientras la región latinoamericana generaba el 12 por ciento de las exportaciones mundiales en 1950, para 1994 esa cifra había descendido a 4 por ciento. Paradójicamente, a lo largo de la década pasada el volumen de las exportaciones latinoamericanas se triplicó. La contradicción entre mayores exportaciones y menor competitividad se debe, en gran medida, al tipo de mercancías –productos básicos en general– que la región exporta.

Si bien este no es el caso de México –salvo en el caso del petróleo– el país enfrenta el problema de que, a falta de una integración de las cadenas productivas, los aumentos en las exportaciones se ligan necesariamente a un acelerado crecimiento de las importaciones. Se genera así un dilema entre crecimiento y equilibrio externo que, como demostró la crisis iniciada en diciembre de 1994, pende como constante amenaza a la balanza comercial.¹ A mi juicio, la solución de este problema estructural del sector externo de la economía mexicana pasa necesariamente por la instrumentación de una nueva y audaz política industrial.

El presente artículo tiene como objetivo fundamental enunciar algunas acciones concretas que llevarían a la instrumentación de una nueva política industrial en México. El primer apartado revisa brevemente el debate acerca del concepto mismo de política industrial. La segunda parte del texto constituye un somero inventario de asuntos críticos en la formulación de toda política industrial e incluye un abanico de propuestas en la materia. Al ser el diseño e instrumentación de políticas industriales una experiencia que se ha emprendido con diferentes modalidades y grados de éxito en otras latitudes del orbe, las propuestas para una estrategia de este tipo no pueden abstraer el peso de la historia económica. Por ello, el texto hace constante referencia a las políticas industriales seguidas por otros países latinoamericanos, así como por distintos países europeos y del este asiático. La intención de este análisis es comparar y, de ser posible, extraer algunas lecciones útiles para México, mas no abogar por la adopción acrítica y ahistórica de las experiencias de otros países.

Política industrial: hacia una definición del concepto

El término "política industrial" es tan controvertido como la pertinencia de su aplicación. Con miras a avanzar hacia una definición más clara de dicho concepto, conviene citar las posiciones de distintos expertos en la materia. Chalmers Johnson señala: "Política industrial significa iniciar y coordinar actividades gubernamentales destinadas a elevar la productividad y competitividad de una economía o bien de industrias específicas dentro de

ella... La política industrial es primero una actitud y sólo después una cuestión técnica. Sobre todo, significa la incorporación de un pensamiento estratégico y orientado a metas específicas en la política económica. La política industrial debe estar acompañada por el uso de criterios de competitividad internacional al evaluar todos los programas de gobierno."²

Para Laura D'Andrea Tyson, profesora de la Universidad de California en Berkeley y una de las principales colaboradoras en materia económica del presidente norteamericano William Clinton, política industrial es "el conjunto de acciones públicas coordinadas para destinar recursos productivos en apoyo a la competitividad de los productores domésticos".³ A su vez, Ha-Joon Chang la define como "una política destinada a afectar industrias específicas para lograr resultados que son percibidos por el Estado como eficientes para la economía como un todo".⁴

Lo primero que salta a la vista en todas las definiciones es la concepción de la política industrial como una política pública destinada a potenciar el mercado o a subsanar sus fallas de mercado, pero no a sustituirlo, reprimirlo ni desaparecerlo. Es decir, si bien la política industrial requiere de una participación más o menos activa del Estado, no implica ignorar la importancia del mercado.

La aclaración anterior es necesaria, pues una lectura sesgada del concepto de política industrial puede llevar a un silogismo bien estructurado en términos formales, pero en el fondo falso: política industrial = intervención del Estado; intervención del Estado = populismo; por lo tanto, política industrial = populismo.

El silogismo es bien conocido en los debates sobre el tema, pero difícil de compartir. El concepto de política industrial no tiene que ver, al menos en las definiciones manejadas, con la batería de subsidios indiscriminados, los excesivos niveles arancelarios y la promoción implícita de mercados cautivos practicada en América Latina durante la industrialización sustitutiva de exportaciones. Ciertamente éste no es el tipo de estrategia que México requiere

en nuestros días; si en el pasado la intervención del Estado significaba proteger a productores ineficientes para el mercado interno, en el futuro deberá conducir al reforzamiento de la competitividad estructural de firmas y sectores por la vía de las exportaciones.

En síntesis, la nueva política industrial no supone el divorcio entre Estado y mercado, sino la creación de una relación de sinergia entre ambos. En los siguientes párrafos se exploran con mayor amplitud las condiciones y modalidades para lograr esta complementariedad tan necesaria para la economía mexicana.

Condiciones y retos de la política industrial

Buscando explorar las condiciones que favorezcan la puesta en marcha de una nueva política industrial en México, pongo a consideración del lector los siguientes puntos.

Despedirse de los textos sagrados

Uno de los primeros conceptos que serían sacrificados para establecer una nueva política industrial sería la idea de que las exportaciones deben basarse en los modelos de ventajas comparativas estáticas heredadas, y entender que las exportaciones más rentables son

aquellas sustentadas en ventajas competitivas creadas.⁵ Por sí mismo, el mercado no hará por México aquello que la acción de los sectores público y privado no diseñen y practiquen a través de políticas específicas de desarrollo económico y comercio estratégico. Aunque en el proceso de relanzar nuestra competitividad los bajos salarios y un ambiente favorable para el ingreso de capital financiero han sido una tentación, la dirigencia económica no debe olvidar que, en el largo plazo, la mejora del desempeño externo debe evolucionar hacia una base de exportaciones de alto valor agregado, así como incorporar cada vez más conocimiento y valor intelectual a los productos que se exportan. Enfrentar un mundo cada vez más complejo con las teorías clásicas de las ventajas comparativas resulta una actitud, por decir lo menos, cándida. Una somera revisión de las experiencias de desarrollo de Alemania, Italia, Suecia, Corea del Sur, Singapur, Japón o Taiwán, revela de inmediato que todos esos países diseñaron políticas para crear sus ventajas competitivas en los mercados internacionales.⁶

Detectar ventajas y nichos de mercado

En estrecha vinculación con lo anterior, será necesario que México identifique sus posibles ventajas competitivas y nichos de mercado, pues ningún país, por poderoso que sea o parezca, puede ser competitivo en todos los sectores de la economía.⁷ Sin embargo, una fuerte dosis de realismo —aunque no de pesimismo es recomendable; la visión de un México exportando productos de alta tecnología (high-tech) en el corto plazo no sólo es irreal sino que inclusive podría ser peligrosa. Es bien sabido que la creación de industrias en los sectores de punta requiere de una elevada masa crítica de la cual, en términos generales, el país carece. En una perspectiva internacional, las industrias de alta tecnología están abrumadoramente concentradas en Estados Unidos, Alemania, Francia, Gran Bretaña y Japón. En 1987, 91 por ciento de los gastos en investigación y desarrollo y 84 por ciento del capital ocupado en la producción de alta tecnología en el mundo se localizaban en los cinco países citados y en cinco naciones europeas más pequeñas.⁸ Mientras el mundo desarrollado navega ya por las aguas de la tercera revolución industrial nosotros, inseguros, apenas nos adentramos en la segunda.

¿Significa lo anterior que México debe renunciar definitivamente a la exportación de productos con alto valor y conocimiento agregados? No, por supuesto. Significa que, en el corto plazo, debemos procurar convertirnos en lo que la terminología de negocios denomina fast-second. La bien conocida teoría de Vernon⁹ sobre el ciclo de vida de los productos, asegura que las mercancías de vanguardia se diseñan originalmente en los países de mayor capacidad industrial y tecnológica. Eventual y paulatinamente, otras áreas de menores capacidades relativas pueden desarrollar las habilidades necesarias para producir tales bienes. En la última etapa del ciclo los países de la periferia llegan a ser los productores más eficientes. Si Vernon está en lo cierto —y la experiencia de los países del sureste asiático vis a vis Japón parece demostrar que lo está— entonces México necesitaría redoblar su especialización en productos que están siendo desplazados de las áreas metropolitanas. De hecho, el país venía produciendo y todavía produce estas mercancías (textiles, ropa, autopartes, productos químicos y acero), pero no mediante una deliberada estrategia de second fast. Dicha estrategia requeriría de un continuo aprendizaje de la mejor práctica (benchmarking), la detallada aplicación de una "ingeniería de reversa" que descubra y adapte los avances tecnológicos de los países más avanzados, y un

empresariado innovador que busque obtener los beneficios de la transferencia de tecnología.¹⁰ Si México se convierte en un agresivo e innovador fast-second, la brecha frente a las naciones desarrolladas bien puede reducirse. Ello es perfectamente posible, pero se necesita más y mejor educación, mayor incorporación de la tecnología en los procesos productivos, un esfuerzo continuo en la formación de ingenieros y científicos, mayores capacidades de pensamiento estratégico en los empresarios, más formación de cuadros con experiencia internacional, y una eficiencia creciente del aparato de Estado.

Aumentar la integración industrial y descentralizar

Habida cuenta de que una de las características más sobresalientes de la empresa mexicana es su falta de integración vertical y horizontal, es necesario emprender un esfuerzo que subsane las carencias acumuladas en ese sentido. Una forma de hacerlo sería estimular la formación de conglomerados industriales agrupados por áreas geográficas y funcionales, que permitan el surgimiento de empresas de distintas dimensiones con fuertes vínculos entre sí. Al hacer esta propuesta, es pertinente pensar en los efectos positivos que emanan del establecimiento de comarcas industriales como Silicon Valley en California, Prato en Italia o la cuenca del Ruhr en Alemania. Tales

áreas no son las capitales de sus países y, sin embargo, generan para éstos ingresos por miles de millones de dólares al año. En nuestro caso, no existe razón económica (aunque sí política) para que el 90 por ciento de las actividades industriales se desarrollen en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

Si se desea afianzar un proyecto exportador, es indispensable brindar considerables estímulos fiscales para el establecimiento de parques y ciudades industriales vinculados a centros de innovación tecnológica en nuestras fronteras y costas. Es verdad que en la década de los setenta la experiencia de los parques industriales distó de ser alentadora, pero ello no desacredita la necesidad imperiosa de una política en este sentido. Acaso la lección más importante de la frustrada iniciativa de crear numerosos polos de desarrollo industrial en todo el país sea que los recursos financieros son necesarios, pero no suficientes. Además de ellos, es indispensable realizar una planeación integral de largo plazo, evitar la dispersión de recursos, mantener continuidad en las políticas públicas, y desarrollar una coordinación adecuada entre las dependencias encargadas de administrar los proyectos de descentralización industrial.¹¹

De manera adicional, y como en el caso de distintos países asiáticos y europeos, deberán promoverse, con miras a incorporar al mayor número de firmas a la dinámica exportadora, acercamientos entre pequeñas, medianas y grandes industrias. De hecho, la integración de las cadenas productivas emerge como una prioridad fundamental en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior elaborado por el Ejecutivo mexicano, pero el mencionado documento no profundiza demasiado en estrategias concretas para llevar a buen puerto dicha estrategia.¹²

Practicar la "maniobra del clutch"

El proceso de apertura comercial en México se ha caracterizado por la confusión conceptual de los modelos basados en exportaciones y la desprotección de la industria nacional (entre 1985 y 1988 el arancel máximo para las importaciones pasó de 100 a 20 por

ciento). En otro trabajo he argumentado que los países latinoamericanos que han tenido un mejor desempeño exportador a partir de 1982 no han sido precisamente aquellos en donde los aranceles se redujeron a casi 0.13. Si esto es verdad, parecería sensato intentar lo que, a falta de un mejor nombre, denominaré "maniobra del clutch". De la misma manera en que el movimiento de un automóvil de velocidades depende del apropiado balance entre sacar el pedal del clutch y apretar el del acelerador, una estrategia exitosa de competitividad internacional depende, por un lado, de una protección cuidadosa, selectiva y transparente de ciertas ramas y empresas y, por otro, de una política de intensa promoción y apoyo a las exportaciones en aquellos sectores considerados como vitales para la economía del país. En un momento dado la sustitución de importaciones tendría que coexistir con la liberalización; a su vez, esta última sería sólo uno más de los elementos de una compleja gama de instrumentos de comercio estratégico dirigido, pero no un fin en sí misma.

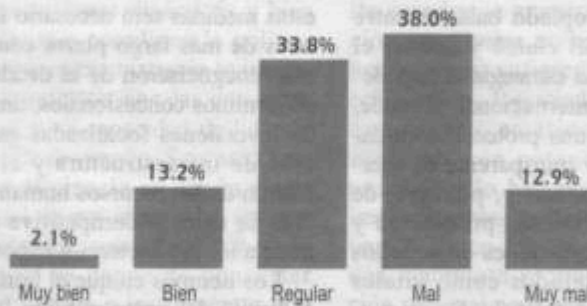
Chiapas y el EZLN

INDICADORES

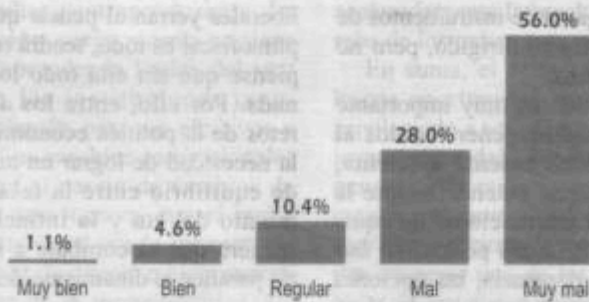
Chiapas y el EZLN

Actuación de las autoridades

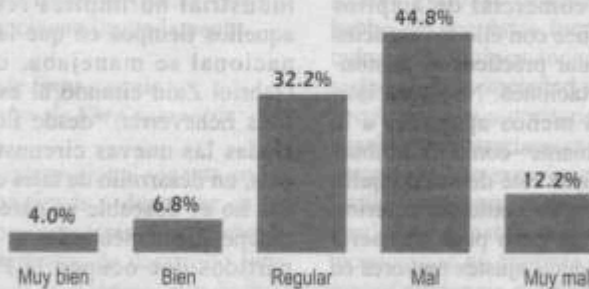
¿CÓMO CALIFICARÍA USTED LA ACTUACIÓN DEL PRESIDENTE ERNESTO ZEDILLO EN EL CONFLICTO DE CHIAPAS?



¿CÓMO CALIFICARÍA USTED LA ACTUACIÓN DEL EX PRESIDENTE CARLOS SALINAS EN EL CONFLICTO DE CHIAPAS?



¿CÓMO CALIFICARÍA USTED LA ACTUACIÓN DE LA SECRETARÍA DE GOBERNACIÓN EN EL CONFLICTO DE CHIAPAS?



Vitrina metodológica:

Levantamiento: 14 al 20 de febrero de 1998; tipo de encuesta: se realizaron 632 entrevistas a personas mayores de 18 años, tanto en la calle (26%), por teléfono (74%), tanto en el DF como en el Estado de México; la proporción de hombres y mujeres es de 46.7% / 53.3%; muestreo aleatorio empleando prefijos y sufixos; margen de error \pm 4%.



En este sentido es muy importante evitar los subsidios generalizados al estilo de los años sesenta y setenta, pero también debe entenderse que la competitividad internacional no equivale exactamente a una política de *laissez faire*. Por desgracia, las opciones de México para promover selectivamente industrias o sectores específicos son menores que antaño, pues el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) institucionaliza una apertura comercial de amplios alcances, y reduce con ello los espacios para instrumentar prácticas de sustitución de importaciones. Naciones latinoamericanas menos apegadas a la ortodoxia cambiante –como Colombia– aún podrían lograr este delicado equilibrio en cuestión de comercio exterior. México también, pero para ello sería necesario introducir ajustes mayores en la política de comercio exterior.

Conservar la disciplina macroeconómica

Aun cuando la propuesta de una nueva política industrial implica un considerable alejamiento de las ideas liberales, el aumento de la competitividad internacional mexicana no se logrará si no se preservan algunos logros macroeconómicos que han derivado de la instrumentación de la política económica a partir de 1982. Me refiero específicamente al control de la inflación y a la búsqueda de fuentes alternas de financiamiento, especialmente en lo que respecta al aumento de la recaudación impositiva. Adicionalmente a estas medidas será necesario introducir otras de más largo plazo, como serían una renegociación de la deuda externa en términos concesionales, una política de inversiones focalizadas en la creación de infraestructura y el mejoramiento de los recursos humanos, y una tasa de cambio competitiva que estimule a los productores a exportar.¹⁴

Los tiempos en que el horizonte era el límite del gasto público llegaron a su fin. Al mismo tiempo, comienza a vislumbrarse el ocaso de la idea de que el gasto público es ineficiente y nocivo por definición. Aunque los liberales yerran al pensar que la disciplina fiscal es todo, tendrá razón quien piense que sin ella todo lo demás es nada. Por ello, entre los abundantes retos de la política económica destaca la necesidad de lograr un nuevo punto de equilibrio entre la tasa de crecimiento del PIB y la inflación, de tal manera que el combate a la segunda no paralice el dinamismo del primero.

Favorecer la participación de la empresa privada y el sector académico

La presente propuesta de política industrial no implica retroceder a aquellos tiempos en que la economía nacional se manejaba, como dice Gabriel Zaid citando al expresidente Luis Echeverría, "desde Los Pinos".¹⁵ Dadas las nuevas circunstancias del país, un desarrollo de tales características no es deseable ni parece posible, independientemente de las personas o partidos que ocupen la Presidencia o posean mayoría en el Congreso. Por lo tanto, no se antoja viable instrumentar una política industrial efectiva sin la participación de las organizaciones laborales del sector privado –especialmente a través de agrupaciones como Concamin, Coparmex y Concanaco– y de un sector académico crecientemente vinculado con las necesidades de la empresa mexicana. Sin embargo, la necesidad urgente de una política industrial integral y de largo alcance no debe servir para crear relaciones Estado-empresa que sean excluyentes del resto de la sociedad. Se requiere una profesionalización de las relaciones entre estos grupos en el sentido de que la responsabilidad, la transparencia, la rendición de cuentas y las evaluaciones industriales

estrictamente basadas en el desempeño sean las normas que regulen las relaciones entre el Estado y los actores privados.

Otorgar incentivos fiscales y crediticios

Es bien sabido que uno de los factores críticos para el éxito de los países del este asiático en los mercados internacionales fue el alineamiento de estrategias y recursos disponibles para obtener la competitividad estructural. Por ejemplo, durante el despegue industrial en Corea del Sur, el Estado controlaba el crédito, asignando los recursos financieros disponibles –incluso con tasas de interés artificialmente bajas– a aquellos proyectos privados compatibles con la estrategia general de desarrollo.¹⁶ En lo que respecta a la política industrial en Francia, Cohen, Halimi y Zyznlan atribuyen gran parte de su relativo éxito a la nacionalización,¹⁷ en 1945, de los tres principales bancos y el consiguiente control estatal de los flujos crediticios más importantes. En otro trabajo, Bresser Pereira ha demostrado convincentemente que el crédito productivo en América Latina es tan caro como escaso, situación a la que México no es ajeno. Para contrarrestar los impactos negativos del crédito caro sobre el ahorro y la inversión, Bresser sugiere establecer "una tasa de interés subsidiada para financiar proyectos prioritarios".¹⁸

A pesar de lo interesante que parece esta propuesta, la asignación directa de crédito por parte del Estado no parecería posible en las presentes condiciones, ya que el grueso de los recursos financieros se encuentra en manos privadas, y las asignaciones de fondos que éstas realizan no necesariamente obedecen a una estrategia nacional de desarrollo, ni al propósito de aumentar

el retorno social de las inversiones. Además, las instituciones bancarias públicas dedicadas a políticas de desarrollo económico y fomento industrial (banca de desarrollo) han sido uno de los principales blancos de las postas neoliberales. La mayoría de las veces sus fondos han sido reducidos, cuando no desaparecieron.

¿Significa ello que el Estado carece por completo de herramientas para promover el desarrollo? Por supuesto que no. Posiblemente uno de los logros más relevantes del proyecto económico implantado en México a partir de 1982 haya sido el incremento de la base y las cargas fiscales. Al haber retomado el control de los impuestos, no sería demasiado difícil para el Estado tratar de influir las decisiones de los agentes privados a través de incentivos fiscales para la inversión y la innovación tecnológica en las empresas.²⁰

Otra manera de ejercer una intervención pública eficiente sería a través del todavía considerable poder de compras del sector público, mecanismo que puede emplearse como un recurso de promoción al sector privado. En suma, lo que ya no se puede lograr mediante la asignación directa de crédito podría intentarse manipulando el sistema impositivo y, en menor grado, el poder de compra del Estado.²¹

¿Crear un MITI?

Esta franja de discusión se refiere al establecimiento de instituciones deliberadamente orientadas a manejar la política industrial y la estrategia de desarrollo del país. ¿Hasta qué punto la creación de poderosas agencias de planificación y ejecución de la política industrial, como el MITI (Ministerio de Industria del Japón) o el EPB (Oficina de

Planeación Económica en Corea) aseguran el correcto diseño y aplicación de dicha política? Una porción considerable de la literatura sobre política industrial explica el exitoso desempeño de las naciones asiáticas en los mercados internacionales tomando como variable explicativa la existencia de estos núcleos administrativos. En la medida en que satisfacen complejas funciones de detección y pronóstico de mercados, asignación de recursos, fijación de objetivos productivos, protección comercial y reestructuración industrial, las agencias de desarrollo serían responsables, en gran medida, del alto nivel de competitividad internacional de sus países.²²

El desempeño de estos organismos, estructurados casi siempre como exigentes meritocracias, no parece, en mi perspectiva, suficiente para explicar la dinámica profunda del desarrollo económico. Aun cuando es necesario contar con instituciones dinámicas y bien organizadas que coordinen la política industrial, en última instancia lo importante es su relación con las entidades productivas y su capacidad de liderar el proceso de desarrollo. Si el *mm* funciona con eficiencia en Japón no es sólo a causa de sus innegables méritos organizacionales, sino también y sobre todo porque es capaz de concertar diversos intereses e instrumentar con oportunidad las políticas que diseña.

En otras palabras, un intento de imitar acriticamente las instituciones asiáticas en el entorno mexicano podría resultar contraproducente. La mejor opción sería, como sugiere Johnson, "aprender la lógica del MITI sin copiar las instituciones japonesas".²³ Además, para ser efectivos y duraderos, los cambios institucionales deben correr al parejo de cambios de actitud. De otra manera, aun el mejor diseño institucional puede ser capturado por grupos de interés o bien caer en la pendiente de la inoperatividad. En México, según muestra la evidencia histórica, es posible crear entes burocráticos de respetables dimensiones —como el extinto Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMcE)—que sin embargo funcionan limitadamente.

Relativizar la importancia de los tratados de libre comercio

El discurso internacional vigente en los últimos años tiende a depositar en las áreas de libre comercio gran parte de nuestras esperanzas de desarrollo futuro. En el caso de México, aun cuando es verdad que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) está contribuyendo a fomentar la competitividad en ciertos sectores de la economía mexicana, no menos verdadero resulta que el Tratado es, por sí mismo, insuficiente para sustituir los esfuerzos

endógenos de desarrollo. Pensar que la firma del TLCAN, o de cualquier otro acuerdo comercial, habrá de mejorar por sí misma la todavía frágil inserción de la economía mexicana en el mundo, es abandonar un esfuerzo estratégico que debería llevarse a cabo independientemente de nuestros pactos comerciales internacionales.

Una revisión, así sea breve, de las experiencias más exitosas de desarrollo económico muestra que la integración económica no resulta condición necesaria ni suficiente para el éxito económico. Recuérdese al respecto que los NIC asiáticos no firmaron acuerdos con potencia alguna, y a pesar de ello han registrado niveles impresionantes de desarrollo económico. La Unión Europea ha cristalizado una ambiciosa propuesta de integración regional pero, vía el otorgamiento de enormes recursos como ayuda al desarrollo, se

preocupó de que sus miembros más débiles (España, Portugal y Grecia) pudiesen disminuir aceleradamente la brecha que los separaba de los países más poderosos.

En suma, el TLCAN representa una buena oportunidad para tener acceso privilegiado a uno de los mercados más importantes del mundo, pero ello no generará de manera automática una mayor competitividad de la industria mexicana. Mejorar y reforzar ésta sería precisamente uno de los objetivos centrales de una nueva política industrial.

Política industrial y democracia

Algunos análisis de las políticas industriales exitosas tienden a señalar el hecho de que éstas fueron instrumentadas por equipos tecnocráticos muy aislados de la sociedad civil, e incluso por regímenes autoritarios o semiautoritarios.²⁴ Contrariamente a tales interpretaciones, la experiencia de América Latina en general y de México en particular demuestra que el aislamiento tecnocrático no siempre conduce a una mayor eficiencia económica.

Por ello la política industrial, por lo menos en México, no parece viable fuera de un contexto democrático en donde la sociedad civil tenga la oportunidad de fiscalizar y sancionar, a través de elecciones periódicas y libres, de "auditorías sociales" y de un ejercicio irrestricto de las libertades individuales, el comportamiento de sus gobernantes. En suma, la política industrial que el aparato productivo de México reclama estará estrechamente ligada con la reforma del Estado y con la capacidad de éste para negociar las políticas públicas con los grupos favorecidos o afectados por ellas. Si necesitamos responsabilidad macroeconómica, también necesitamos, como nunca, la responsabilidad política que es consustancial a la democracia

1 Casar, José I, "El sector manufacturero y la cuenta corriente. Evolución creciente y perspectivas", en Clavijo, Fernando y José I, Casar (comps.), *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, FcE, México, 1994, p. 322.

2 Johnson, Chalmers, *MITI and The Japanese Miracle: the Growth of Industrial Policy, 1925-1975*, Stanford University Press, Stanford, 1982.

3 Tyson, Laura D'Andrea, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington DC, 1992.

4 Véase Chang, Ha-Joo, *The Political Economy of Industrial Policy*, St. Martin's Press, Nueva York, 1994.

5 Véase Porter, Michael, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Nueva York, 1990. Véase también Pravitt, Keith y Pari Patel, "Corporate Strategies and National Systems of Innovation", ponencia presentada en la conferencia de EM., mimeo., Roma, mayo de 1992, p.21.

6 Véase Wade, Robert, *Governing the Market*, Princeton University Press, Princeton, 1990.

7 En este sentido es interesante el esfuerzo de José Casar por detectar las ventajas competitivas de México. Siguiendo una idea de Fernando Fajnzylber, Casar realiza un análisis de competitividad de la industria mexicana en el mercado internacional con base en cuatro posiciones estratégicas: 1) posición estratégica óptima; 2) posición de vulnerabilidad; 3) posición de oportunidades perdidas, y 4) posición de retirada. Cfr. José Casar, op. cit.

8 Tyson, op. cit., p. 18.

9 Véase Vernon, Raymond, "International Trade and International Investment in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXX, mayo de 1966.

10 Baumol, William et. al. , *University and American Leadership: the Long View*, The MIT Press, Cambridge y Londres, 1989, p. 100; Freeman, Christopher, "Japan: a New National System of Innovation?", en Giovanni Dosi et. al. (eds.) *Technical Change and Economic Theory*, Pinter Publishers, Londres y Nueva York, 1988, p. 355.

11 Véase Aguilar Barajas, Ismael, *Descentralización industrial y promoción del desarrollo industrial*, Universidad Autónoma del Estado de México, México, 1984.

12 Poder Ejecutivo Federal, Programa de política industrial y comercio exterior, Poder Ejecutivo Federal, México, 1996.

13 León, José Luis, "El mercado no es suficiente. Elementos para un modelo alternativo de desarrollo en América Latina", en Calva, José Luis (ed.), *Hacia un nuevo modelo económico*, Juan Pablos Editor, México, 1998.

14 De hecho las ya repetidas crisis originadas en la sobrevaluación del peso frente al dólar parecen responder, ante todo, a cuestiones políticas más que a fatalidades económicas.

15 Véase Zaid, Gabriel, *La economía presidencial, Vuelta*, México, 1987.

16 Véase Wade, op. cit.

17 Cohen, Stephen S., Serge Halimi y John Zysman, "Institutions, Politics and Industrial Policy in France", en Barfield, Claude y William A. Schambra (eds.), *The Politics of Industrial Policy*, American Enterprise Institute, Washington DC, 1986, p.114.

18 Bresser Pereira, Luis Carlos, "Economic Reform and Economic Growth: Efficiency and Politics in Latin America", en Bresser Pereira, Luis Carlos et. al., *Economic Reform in New Democracies. A Social-Democratic Approach*, Cambridge University Press, Cambridge y Nueva York, 1993, p.36.

19 Idem.

20 Véase Przeworski, Adam, *Capitalism and Social Democracy*, Cambridge University Press, Nueva York, 1985.

21 Hatsopoulos, George N., Paul Krugman y Lawrence H. Summers, "U.S. Competitiveness: Beyond the Trade Deficit", en *Science*, vol. 241, 15 de julio de 1988, p.305.

22 Véase Wade, op. cit., p. 371; Johnson, op. cit. y Cohen, op. cit. , p.112.

23 Johnson, op. cit. p. 203.

24 Wade,op. cit.; Rueschemeyer, Dietrich y Peter Evans, "The State and Economic Transformation: Toward an Analysis of the Conditions Underlying Effective Intervention", en Peter Evans, Dieterich Rueschemeyer y Theda Skocpol, *Bringing the State Back In*, Cambridge University Press, Cambridge y Nueva York, 1985.

Agradezco las observaciones y comentarios de Richard R. Nelson, Douglas Chalmers, Arvid Lukauskas, José María Maravall y Guillermo Trejo a versiones preliminares de este texto. Como siempre, errores y omisiones corren por cuenta del autor.

Candidato a doctor en ciencia política por la Universidad de Columbia en Nueva York.

