

EL NEARSHORING Y LA 4T: UNA NUEVA INTEGRACIÓN A LA ECONOMÍA MUNDIAL

Nearshoring and the 4T: a new integration into the global economy

Carolina Hernández Calvario¹

Oscar Rojas Silva²

RESUMEN

El *nearshoring* ha surgido como un fenómeno económico que implica mucho más que un asunto de estrategia productiva-comercial, representa un cambio de época puesto que los criterios de la relocalización tienen que ver con motivaciones geopolíticas, específicamente bajo el reordenamiento de una economía global unipolar a una multipolar. En este contexto, el poder hegemónico de Estados Unidos comienza un proceso de reestructura frente a la nueva potencia china. México, por su parte, después de la constitución del patrón de acumulación neoliberal, caracterizado por el alto grado de apertura y un mercado interno desarticulado, advierte la oportunidad y potencia para aprovechar este fenómeno como un elemento relevante para la construcción de un nuevo patrón de acumulación bajo principios nacionales con dominio estatal, dirigido a conseguir la articulación del mercado interno bajo un nuevo contenido de corte social. Es decir, existen condiciones para renovar la conexión de México rumbo al mundo multipolar.

Palabras clave: Nearshoring, relocalización, geopolítica, multilateralismo, industrialización, planificación.

Clasificación JEL: F; F02; F21; F54; L62

¹ Profesora del Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa. <hernandezcalvario.carolina@gmail.com>.

² Profesor de la FES Acatlán- UNAM. <bisorojas@gmail.com>.

Fecha de recepción: 06/12/2023 • Fecha de aceptación: 05/03/2024

ABSTRACT

Nearshoring has emerged as an economic phenomenon that implies much more than a matter of productive-commercial strategy, it represents a change of era since the relocation criteria have to do with geopolitical motivations, specifically under the reorganization of a unipolar global economy. a multipolar one. In this context, the hegemonic power of the United States begins a restructuring process in the face of the new Chinese power. Mexico, for its part, after the constitution of the neoliberal accumulation pattern, that is, with a high degree of openness and a disjointed internal market, the opportunity and power to take advantage of this phenomenon as a relevant element for the construction of a new pattern of accumulation under national principles with state dominance to achieve the articulation of the internal market under a new social content. That is to say, there are conditions to renew Mexico's connection towards the multipolar world.

Keywords: Nearshoring, relocation, geopolitics, multilateralism, industrialization, planning.

Classification JEL: F; F02; F21; F54; L62

Introducción

El inicio del siglo XXI presenta de forma nítida el desenvolvimiento de macroprocesos que marcan una transformación histórica en los fundamentos de la llamada globalización. Hoy, el *mercado mundial*, escenario de la transformación productiva, caracterizado por ser de alcance planetario y con ritmos de producción en constante aceleración, solo puede ser analizado mediante una visión de totalidad.³ Es decir, no se trata del análisis de la racionalidad optimizadora del mercado⁴ como

³ El término *totalidad* implica una visión de conjunto en el que se reconoce que los procesos particulares afectan simultáneamente el proceso de conjunto; una de las mejores expresiones de esta estructuración dialéctica es precisamente el momento actual en el que hay un tránsito hegemónico en el mundo; el hecho medular es el reconocimiento de que el fenómeno se metaboliza en forma nacional a través de la escala planetaria: «Podemos definir entonces la economía mundial como un *sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abrazan la totalidad del mundo*» (Bujarin, 1969, p. 18).

⁴ Es decir, no solo se trata del análisis específico de las fluctuaciones en los sistemas de precios, derivado del sistema de *ventajas comparativas*, descrito puntualmente por el economista

fundamento abstracto de las relaciones internacionales, sino el del metabolismo del poder en un organismo social con leyes de desarrollo, relaciones de dominio y en un constante tránsito histórico, todo esto mediado por las interrelaciones formales entre los *Estados-nación* a escala planetaria.

Desde la década de los setenta, mediante el nuevo patrón monetario basado en papel moneda, comenzó a construirse un nuevo espacio-tiempo a través de la inducción de los países a políticas de apertura económica; el nuevo proceso implicaba la construcción de circuitos de libre tránsito para todas las expresiones del capital, mismas que imposibilitan la sobrevivencia de sistemas nacionales autónomos, que solo ocasionalmente estuviesen sujetos a choques externos (Furtado, 1999); esto lleva a lo que William I. Robinson (2014, p. 28) ha denominado el advenimiento del capital trasnacional:

La globalización representa una nueva fase trasnacional en el desarrollo del sistema capitalista mundial. Una característica definitoria de la época de la globalización es el *surgimiento del capital trasnacional*. Las últimas décadas del siglo xx presenciaron nuevas revoluciones científicas y tecnológicas, particularmente en comunicaciones e información, pero también en transportes, comercialización, administración, automatización, robotización, etcétera.

Desde esta óptica, el neoliberalismo puede ser entendido como el periodo en el que surge un nuevo *espacio-tiempo* en el que el movimiento de este capital trasnacional *determina* los sistemas nacionales, en especial por la gestión hecha por la fuerza militar y mediática para efectos de la naturaleza financiera de Estados Unidos. Este *imperialismo financiero norteamericano* implica la alta movilidad del capital social global, pero también, desde 2008, da señales inequívocas de la permanencia de una crisis económica estructural que ha llevado al cuestionamiento actual de la hegemonía de Estados Unidos. La crisis *subprime*, así como la pandemia del Covid-19, han develado el desarrollo de crisis políticas y sociales al interior del vecino del norte,⁵ dependencias importantes respecto a la economía global, e incluso, una involución en su fuerza industrial.

inglés David Ricardo (2004) en su obra *Principios de economía política y tributación*, sino partir del proceso de conquista de mercados como fenómeno central. (ver Arrizabalo, 2014, p. 160).

⁵ Para profundizar en los detalles de la crisis sistémica a la que se enfrenta Estados Unidos, véase Mike Davis (2020) y Morris Berman (2006).

El proceso que estamos presenciando es el de una retracción en el que el capital trasnacional se reestructura de acuerdo con la nueva estructura hegemónica posible. Conforme a lo anterior, la hipótesis central de este documento es que el actual fenómeno del *nearshoring* mexicano se inscribe en el proceso de tránsito hegemónico que implica la reindustrialización de Estados Unidos, como consecuencia de la pérdida del control unilateral del proceso productivo global frente a China. En el periodo neoliberal, México se convirtió en una economía con alto grado de apertura, proveedora de mano de obra barata y con un sistema de maquila desarticulado de su propio mercado interno. La pregunta es si la política industrial aplicada en el actual sexenio puede significar las bases para la construcción de un nuevo patrón de acumulación para que el *nearshoring* impulse un probable proceso de reindustrialización también para México.

En este contexto, en el documento que aquí se presenta se tiene como propósito analizar la estrategia de relocalización de los flujos de valorización del capital estadounidense en territorio mexicano que, en aras de generar condiciones para su reposicionamiento en la competencia mundial, comenzó la búsqueda del aseguramiento de cadenas de proveeduría que le permitan acercar los procesos productivos a su territorio de consumo y eliminar la dependencia con poderes emergentes.

La estructura es la siguiente: en el primer momento se expondrá la dinámica de expansión del sistema capitalista y la diferencia entre una economía mundial y una economía global. En el segundo, se precisa el contexto de pérdida de hegemonía estadounidense que da paso a la relocalización geográfica que se expresa mediante el fenómeno del *nearshoring*. En el tercer momento se analiza el tipo de inserción a la que México fue sometido durante el despliegue del neoliberalismo. Para terminar, en el último apartado, enunciamos las diferencias de la política industrial emergente de la llamada Cuarta Transformación⁶ con las políticas de corte neoliberal.

⁶ La Cuarta Transformación, o la 4T, es el nombre que el Gobierno de México asignó para referirse al proceso histórico de transformación económico, político y social dirigido a superar el neoliberalismo, mediante un modelo enfocado a la visión inscrita en el *Plan Nacional de Desarrollo (2018-2024)*. El nombre proviene de la colocación del momento actual dentro de las grandes transformaciones que se han presentado en nuestro país, con el ánimo de reivindicar el carácter social y popular de la nación, desde la *independencia* (1810), *la reforma* (1857) y *la revolución* (1910).

1. La dinámica del mercado mundial y la formación global

El capital es una relación social y, por tanto, su naturaleza se devela en el movimiento. El modo de producción capitalista nunca se presenta de forma *pura* o abstracta, sino bajo formas concretas y específicas para cada país, es decir, en *formaciones económico-sociales*. También es medular recordar que esta dinámica tiene que ver con la *rotación* constante de tres elementos que conforman al sistema capitalista como un todo: 1) el capital comercial, 2) el capital financiero y 3) el capital productivo. Sin la transmutación en cada una de estas expresiones, la acumulación capitalista no lograría su ciclo.

La interacción de estos tres elementos bien puede ser detectada en un determinado Estado-nación, pero es en la escala planetaria cuando se puede observar la forma concreta de esta dinámica en su totalidad, es decir, bajo la figura de una formación global. De esto daba cuenta Carlos Marx (1972) al señalar que el concepto de capital contiene en sí el concepto de mercado mundial; dicho en palabras del autor: «la misión particular de la sociedad burguesa es el establecimiento del mercado mundial, al menos en esbozo y de la producción basada sobre el mercado mundial» (p. 150). Es decir, el fin civilizatorio apunta a la conformación del mercado mundial, pero especialmente a la producción basada en escala global.

Esta idea cobra mayor significancia cuando se entiende que la primera fase del sistema capitalista comenzó con una alta movilidad del capital comercial, base sobre la cual el *capital dinerario* adquirió gran movilidad. Pero no va a ser sino hasta fechas relativamente recientes—especialmente posterior a la Segunda Guerra Mundial—que el *capital productivo* comienza una dinámica activa de relocalización en el espacio mundial. Es decir, la producción dominante ocurre fuera de las fronteras, produciendo una desarticulación del proceso y una relocalización permanente.

Esto vuelve necesaria la distinción histórica del proceso de movilización del capital; es decir, distinguir cuando el *mercado mundial* es apenas conformado de cuando alcanza las condiciones básicas, la fuerza productiva, para reorganizar la producción global en torno a los nuevos principios de lo que llamamos una *formación global*. De ahí que autores como William I. Robinson (2014, p. 35) hagan una distinción entre una *economía mundial* y la *economía global*:

El capitalismo global no es por tanto una colección de economías «nacionales», si por eso entendemos entidades autónomas relacionadas con otras entidades similares a través de intercambios externos. Más bien, esta nueva etapa emergente

del capitalismo mundial apunta a una superación de las economías «nacionales» a través de la integración transnacional. Fundamentalmente, se ha dado un desmantelamiento progresivo de sistemas de producción nacionales autónomos o «autocéntricos» y su reactivación como elementos constituyentes de un sistema de producción mundial integral.

La constitución de una *formación global* implica el despliegue de proceso productivos fragmentados y descentralizados, aunque con mayor capacidad de control y centralización (en tanto dominio de la *propiedad corporativa*). Es decir, el país hegemónico tiene la capacidad de *determinación* del rol de los procesos en el espacio. Es en este contexto en el que podemos enunciar que la estrategia de globalización por excelencia ha sido la movilización del *capital productivo o industrial* mediante la deslocalización. O, dicho de otra forma, mediante el *offshoring*.

No debemos olvidar que el modo de producción capitalista tiene como motor principal la persecución de la tasa media de ganancia en un contexto de competencia permanente, por lo que buscará por todos los medios posibles —en especial sobre las nuevas tecnologías informáticas y de comunicación— situarse en localidades donde la mano de obra sea barata o en el que la legislación sea laxa para diversos temas de sus proceso productivo, en especial en tanto pueda coordinar y homologar los ritmos productivos. En este sentido, Castells (2004, p. 120) precisa que «una economía global es algo diferente. Es una economía con la capacidad de funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria». Pero no olvidemos que junto con esta nueva conformación se establece una relación de dominio particular, no solamente por la fuerza de la propia dinámica del capital, sino también apuntalado por la fuerza militar, basada en las estrategias de un país hegemónico; es decir, la forma específica con la que surge esta economía global es bajo la forma del imperialismo militar.

Como consecuencia de estas relaciones de dominio, el proceso aquí planteado ha ocurrido bajo la perspectiva del control unilateral de Estados Unidos, lo que significa que la noción de deslocalización está inserta bajo la proyección de una economía global dominada por un solo polo. Este modelo supone el control centralizado de la propiedad mediante la administración del sistema de crédito mundial, mientras que los nodos productivos se mantienen en una condición pasiva como ofertantes de fragmentos de valor que aseguren la acumulación global.

En los países receptores de Inversión Extranjera Directa (IED) esto abre la posibilidad dual de que: i) se genere una economía de enclave en la que la política

industrial es definida desde el exterior, sacrificando la economía nacional o ii) convertir este flujo en motor para promover la integración del mercado interno a las necesidades del Estado-nación en cuestión. Lo que, por supuesto, depende de la lucha de clases dentro de la formación económica social y el momento del ciclo—expansivo o recesivo— en el que se encuentre la economía global.

Respecto a la segunda consideración, en lo que va del siglo *xxi* hemos sido testigos de un momento de escisión clave en la conformación de la formación global: la pérdida de hegemonía estadounidense y la emergencia de bloques con intereses estratégicos. Este fenómeno ha provocado un momento retrayente en el que la relocalización geográfica, hoy conocida como *nearshoring*, *reshoring* o *friendshoring*, responde a cambios debido a la transformación en las relaciones de dominio. Así como el *offshoring* proviene de la revolución de deslocalización tendiente al dominio de una economía global, el *reshoring* o *nearshoring* establece un cambio en la *geopolítica* de dicha economía en la que ya no existe un país indiscutiblemente hegemónico, sino en la que irrumpe la emergencia de nuevos polos que cuestionan este absolutismo imperial.

En suma, el fenómeno *nearshoring* tiene por contenido relaciones de dominio dentro de composiciones hegemónicas, aunque su expresión tenga que ver con el proceso evidente de la relocalización de inversiones; dichos movimientos solo son una expresión secundaria de las fracturas tectónicas que se están produciendo en la economía global.

2. Tendencia a la multipolaridad: la pérdida de hegemonía estadounidense

Las leyes de la dialéctica nos indican que, cuando un proceso llega a su maduración final, este entra en un proceso inmediato de disolución para dar paso a una forma superior. Bajo esta premisa, la hipótesis de que el neoliberalismo fue el patrón de acumulación con el cual el imperialismo norteamericano intentó dar forma financiera—definitiva—al dominio económico que alcanzó después de la segunda Guerra Mundial, cobra solidez.

El contexto fue el siguiente: después del quiebre del aparente equilibrio entre el polo occidental y las fuerzas soviéticas, con la caída del muro de Berlín, se impuso la narrativa de triunfo absoluto del «mundo libre» y el advenimiento del periodo neoliberal, que trajo consigo las constantes crisis financieras que desvalorizan permanentemente la riqueza producida a escala global.

Pero hoy las fuerzas emergentes derivadas de la maduración del mercado mundial dejan ver que la pretendida unilateralidad por parte de Estados Unidos no fue más que un momento transitorio, un poder con pies de barro que, apenas alcanzó su consolidación, comenzó a presentar aceleradamente episodios recurrentes de crisis financieras que alcanzaron su cenit en el 2008. Bastaron cuatro décadas para mostrar este límite, el cual se verifica con la reorganización de la economía mundial sin la posibilidad de que esta se encuentre definida por una sola potencia. Dicho en otras palabras, la era de la unipolaridad apenas duró poco menos de dos décadas.

Para muestra se tienen: i) la inocultable crisis productiva del modelo estadounidense; ii) la profundización de la integración en otros tiempos-espacios del mercado mundial como es el caso de los BRICS (actualmente en franca ampliación) que, bajo el liderazgo del gran país asiático, han venido impulsado una agenda clara de autonomía e independencia a las opciones de dominio impuesta por las entidades transnacionales como el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial, y iii) el progresivo acercamiento de Europa a las economías rusa y china, como resultado de la crisis económica, solamente detenida por el conflicto bélico que se desarrolla en Ucrania.

Para abordar dichos puntos, vale la pena repasar un poco de historia y recordar que el auge estadounidense se da en el periodo inmediato a la posguerra, cuando las exportaciones norteamericanas representaban un tercio de las exportaciones mundiales, y comienza a generarse una narrativa de corte imperialista en favor de este país. Pero los hechos señalan que este comportamiento no logró sostenerse más allá de unos pocos años. Y, a decir de Furtado (1971b, p. 38), «en 1953, superados los efectos inmediatos de la guerra y también los más agudos del conflicto coreano en los mercados de materias primas, su participación había declinado hasta poco más de una quinta parte.».

En un intento por revertir esta situación, y siendo, todavía en la década de los cincuenta, el único país con capacidad para conceder financiamiento a mediano y largo plazo, Estados Unidos optó por hacer uso del dólar como instrumento de acumulación con liquidez internacional, así como la expansión hacia otros territorios, a través de sus empresas. Fue así como,

[...] entre 1950 y 1965, las inversiones fijas norteamericanas en manufacturas latinoamericanas aumentaron de 780 a 2714 millones de dólares. El mayor volumen

de esas inversiones se dirigió a México (752 millones), a Brasil (722 millones) y a la Argentina (617 millones) (Furtado, 1971b, p. 55).

Y con este registro de cambio patrimonial, los capitales estadounidenses fueron expandiendo su control sobre las actividades productivas al interior de los países en donde tenían presencia.

De ahí que una de las hipótesis planteadas por Furtado (1999, p. 33) dicte que en el siglo xx «el verdadero motor de crecimiento económico no fue tanto el dinamismo de las exportaciones, sino la ampliación de los mercados internos, derivada del aumento del poder de compra de la población asalariada», haciendo referencia a la población de los países destino de los capitales estadounidenses.

También es de destacar que, en estos años, el *fordismo*—el modelo de organización productiva que impulsó a Estados Unidos—comenzó a caer en crisis. Y aun cuando muchos estudios siguen tomando como inmutables las relaciones sociales de producción, la realidad nos muestra que el fordismo apenas duró algo más de 50 años (de 1930 a 1980). Pues su base, sobre estructuras jerárquicas y sistemas de producción en masa con productos estandarizados, no pudo atender las contradicciones surgidas en el eslabón más importante de su cadena de montaje: la resistencia de los trabajadores ante formas de organización repetitivas y automatizadas.

Todo ello desencadenó una serie de afectaciones al país del norte que, entrada la década de los ochenta, dejó de ser el principal acreedor y proveedor de capitales en el mundo, convirtiéndose en el principal deudor (Furtado, 1999). Como resultado del desequilibrio estructural expresado en la reducción de su tasa de ahorro, en cerca de la mitad de la magnitud observada en los tres decenios anteriores, aquel sueño de dominio financiero termina con su principal país impulsor en situación de alto endeudamiento, y una moneda que pierde lo más importante en un patrón *fiat*: la credibilidad. De ahí que el actual fenómeno de *desdolarización* pueda ser leído como un símbolo del retorno a monedas nacionales o regionales para establecer relaciones directas. En suma, la imagen que surge de este repaso histórico es el de un poder hegemónico que necesita permanentemente de la expansión para sostener su dinamismo. Y que la única forma de amplificar ese poder ha sido por vía financiera, especialmente mediante deuda.

En este escenario emerge China y su fuerte presencia en el comercio mundial, misma que ha generado arduos debates. No sólo por su manejo de economía mixta con decisiva presencia estatal y un sistema político centralizado, también

porque desde el año 2003 se ha convertido en el segundo socio comercial de la región latinoamericana. De acuerdo con Dussel (2017), ha desplazado a Alemania y a Japón al cuarto y quinto sitios respectivamente, y quitado mercado al principal socio comercial de la región: Estados Unidos. En 2014 el comercio total de la región latinoamericana con el país del norte representó 37.1%, 13 puntos porcentuales más en comparación con 2001, año en el que China ingresa a la Organización Mundial del Comercio (OMC). Si contrastamos estos datos con la participación relativa promedio de las exportaciones chinas, vemos que estas aumentaron del 8 al 29.5% en el mismo lapso. Una de las ramas que más contribuye a estos indicadores es la electrónica, que en 2001 representó el 56% de las importaciones de América Latina provenientes de Estados Unidos, y en 2014 redujo su participación al 20.2%, mientras que la participación de las importaciones chinas se elevó del 3.9 al 37 por ciento.

En términos generales, la presencia de China en la región latinoamericana da cuenta de las siguientes tendencias:

- i) Las relaciones de China con los países latinoamericanos han sido de tipo inter-industrial y altamente concentrado: con la economía china exportando en forma creciente manufacturas de nivel tecnológico medio y alto –en particular, eléctricos y autopartes– y los países latinoamericanos exportando a China materias primas o manufacturas vinculadas a materias primas. Muestra de ello es que en el periodo de 2001 a 2014 el 67% de las exportaciones de América Latina y el Caribe al país asiático consistieron en materias primas y manufacturas vinculadas a materias primas: minerales metálicos, escorias y cenizas; semillas y frutos; cobre y sus manufacturas, y petróleo, mientras que más de la mitad de las importaciones chinas dirigidas a ALC se enfocan a eléctricos y autopartes (Ortiz y Dussel, 2016).
- ii) Desde el año 1991, China ha desplazado a Estados Unidos como proveedor de bienes de inversión en la región. Siguiendo con los autores referidos, las importaciones de bienes intermedios provenientes de Estados Unidos han elevado en forma significativa su participación relativa al pasar del 62 al 74% de 1991 a 2014, mientras las importaciones de bienes de capital se redujeron en nueve puntos en el mismo periodo. Por su parte, América Latina ha elevado de manera importante las importaciones chinas en bienes de capital, las cuales pasaron del 9% en 1991 al 30% en

2014, mientras que las importaciones de bienes intermedios crecieron del 40 al 50% de 2001 a 2014. Estos datos contribuyen a documentar la política proteccionista que Estados Unidos en sus discursos comienza a impulsar.

Pero quizá el suceso más concreto que desata la problemática del *nearshoring* aquí abordada provenga de una realidad geoeconómica: la crisis financiera en Wall Street, que develó una relativa desindustrialización de EE. UU., con el fenómeno asociado de la industrialización de China a tal grado de que se creó un nuevo polo que muestra que el actual periodo no es de un dominio absoluto, sino de una recomposición de relaciones económicas de dominio. El fenómeno que aquí nos ocupa es derivado de esta gran relocalización del poder industrial de EE. UU. hacia China.

Ante esta situación, México se encuentra en una aparente encrucijada, ya que su posición cercana e integrada con la economía norteamericana nos llevaría a la conclusión de que nuestro destino está ya definido por esta reorganización. Pero, como resultado de la reflexión que aquí se plantea, creemos que el fenómeno presenta una arista a contrapunto: la hipótesis descansa en que el país hegemónico, al perder capacidad global, se refugia en la capacidad regional para intentar remontar de alguna manera la pérdida de poder de mercado.

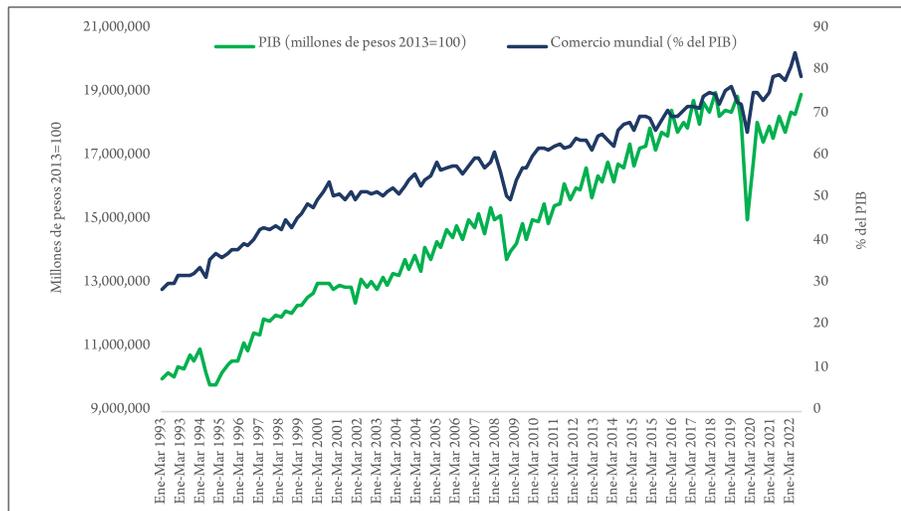
De ahí que EE. UU. necesite una reindustrialización acelerada debido a que la pandemia, los problemas en las cadenas de suministro y la guerra entre Rusia y la OTAN han puesto de manifiesto la creciente dependencia productiva que se tiene frente a China. Por lo que, lejos de imponer a México el mismo esquema de *offshoring* que en el neoliberalismo, en esta ocasión, y dada la tendencia a la recuperación de la política industrial propuesta por el actual gobierno, es posible dotar al *nearshoring* mexicano de un contenido estratégico para los intereses de nuestro país. Pero para avanzar en esta línea de reflexión es necesario analizar específicamente las combinaciones productivas que ya han estado ocurriendo en nuestra economía.

3. El *nearshoring* mexicano: el papel de México en el nuevo orden mundial

En el caso concreto de la economía mexicana se observa que en los años de neoliberalismo se registró un incremento de la producción generada en nuestro país, pero consumida en el exterior. La gráfica 1 muestra el comportamiento del PIB y

la participación del comercio mundial. Se aprecia que, mientras el producto en el periodo de 1993 a 2020 se multiplicó por 2, el monto de las importaciones y las exportaciones se multiplica por 5. Este mismo ejercicio aplicado a las principales economías da cuenta de la notoria fuerza que las exportaciones chinas presentaron desde la década de los noventa y hasta el año 2008, pues en años previos la llamada triada conformada por Estados Unidos, Europa Occidental y Japón era el principal motor de arrastre del comercio mundial. Aldo Ferrer (2004, p. 294) nos dice que realizaba cerca del 50% del total del comercio en el mundo, del cual cerca del 85% correspondía a intercambios entre estos países.

GRÁFICA 1. MÉXICO: COMPORTAMIENTO DEL PIB Y DEL COMERCIO MUNDIAL, 1960-2016



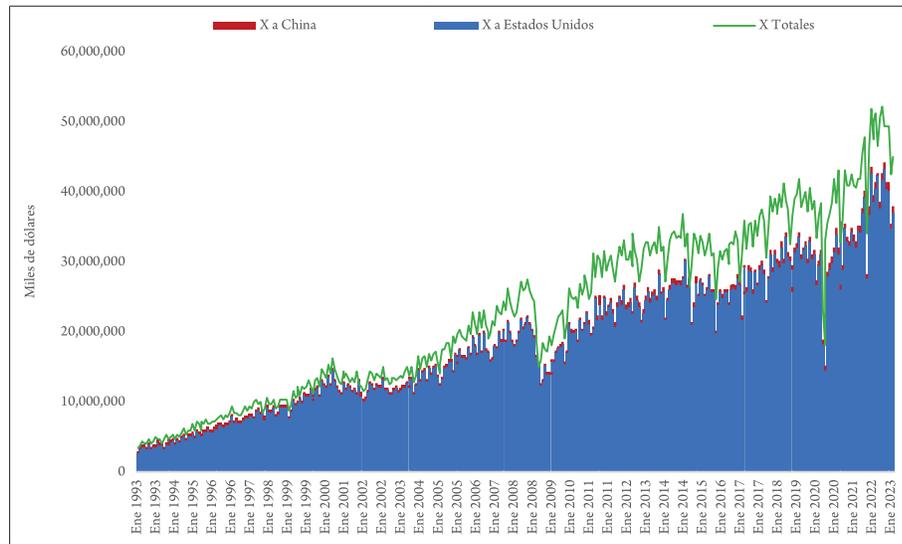
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

En el caso mexicano, Vidal (2015, p. 2020) resalta tres características en el comportamiento del comercio: i) que el principal destino es Estados Unidos, ii) la presencia de un alto contenido importado en las manufacturas exportadas, y iii) el incremento de la cantidad de maquinaria y equipo importado en el total de la inversión bruta fija. Estas características nos sirven de guía para profundizar en el tipo de inserción de nuestro país en el proceso de producción a escala global.

En las gráficas 2 y 3 se muestra el comportamiento de las exportaciones y las importaciones por país de destino y de origen. Se comprueba que Estados Uni-

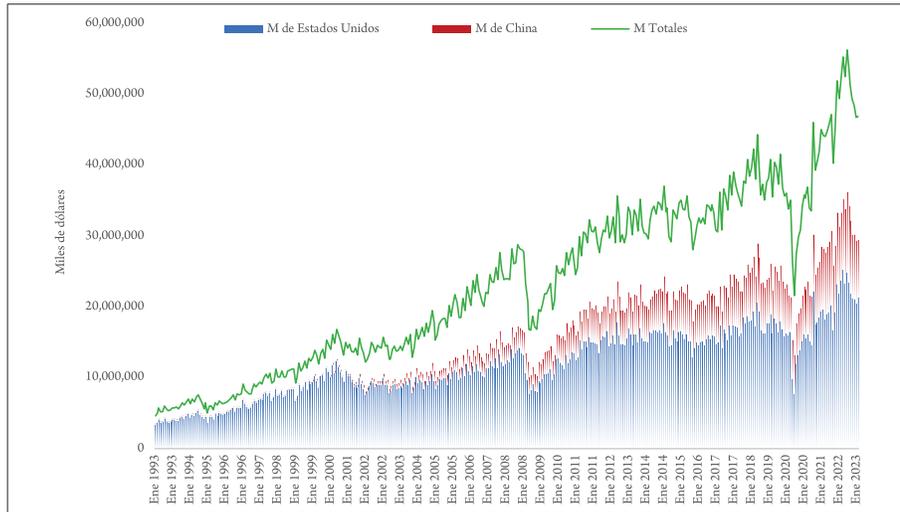
dos es el principal destino de las exportaciones mexicanas con más del 80%, pero también se puede ver que la participación de las importaciones provenientes de Estados Unidos ha decrecido en un 25.8% entre enero de 1993 y febrero de 2023, al pasar del 71.3 al 45.5%, mientras que en el mismo periodo las de origen chino han aumentado en 16.6%, al pasar del 0.9 al 17.5% del total de las importaciones mexicanas.

GRÁFICA 2. MÉXICO: COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
POR PAÍS DE DESTINO, ENERO 1993-FEBRERO 2023



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

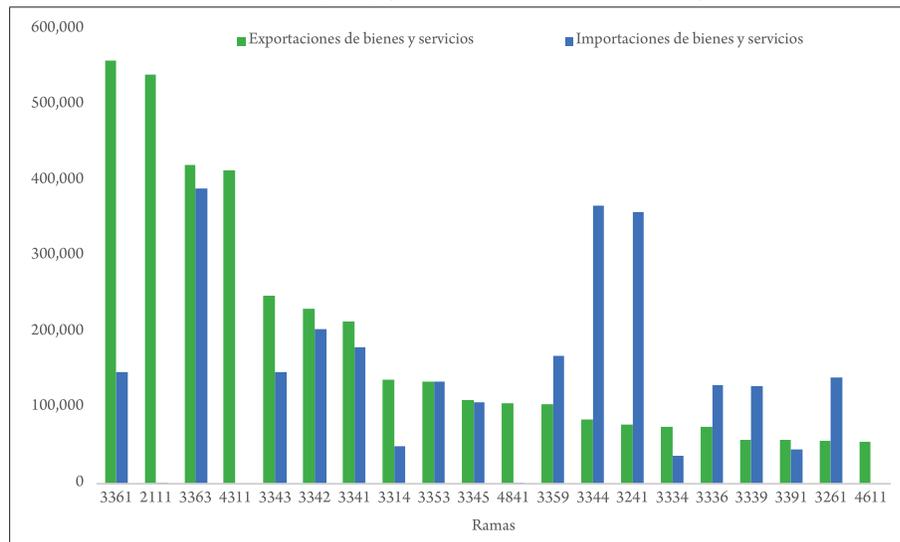
GRÁFICA 3. MÉXICO: COMPORTAMIENTO DE LAS IMPORTACIONES
 POR PAÍS DE ORIGEN, ENERO 1993-FEBRERO 2023



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México.

Para comprobar el segundo dicho de Vidal, respecto al alto contenido importado de las manufacturas exportadas, comenzamos con el análisis de la Demanda Agregada (DA) publicada en la Matriz de insumo producto del año 2013 (último año de publicación). Se observa que siete ramas concentran el 53.4% del total de exportaciones de bienes y servicios: Fabricación de automóviles y camiones (3361), Extracción de petróleo y gas (2111), Fabricación de partes de vehículos automotores (3363), Comercio al por mayor de abarrotes y alimentos (4311), Fabricación de equipo de audio y video (3343), Fabricación de equipo de comunicación (3342) y Fabricación de computadoras y equipo periférico (3341). De ellas, sólo dos presentan un componente de importación menor o igual a cero: la 2111, que resulta ser un sector estratégico dirigido por el Estado mexicano, y la 4311, cuya producción se dirige al mercado interno. El resto registra niveles de importación elevados, cuyo coeficiente de importación alcanza niveles de entre 2.21 y 4.62, como en los casos de las ramas: Fabricación de componentes electrónicos (3344), Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón (3241), Fabricación de otra maquinaria y equipo para la industria en general (3339) y Fabricación de productos de plástico (3261).

GRÁFICA 4. MÉXICO: COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
A NIVEL RAMA, 2013 (MILLONES DE PESOS A PRECIOS BÁSICOS)



Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México. Matriz de insumo producto 2013.

Con estos datos se puede afirmar que México no carece de industria; su penuria radica en la falta de un sector industrial capaz de generar su propio dinamismo. Para muestra, a continuación, se presenta el valor agregado de exportación de la manufactura global (VAEMG), que da cuenta de la participación del valor agregado nacional en el contexto de la producción global. Este indicador se puede obtener de dos formas: (i) restando a la producción manufacturera Global (PMG) el gasto corriente en insumos importados (II), o (ii) de la suma del valor agregado bruto (VAB) y el consumo intermedio de bienes y servicios de origen nacional (CIN), derivado de la PMG, que está vinculada con la cadena global de producción de la rama que se analiza.

$$(i) \quad VAEMG = PMG - II$$

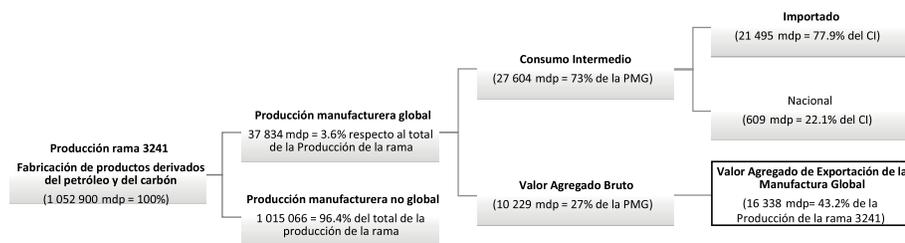
$$(ii) \quad VAEMG = VAB + CIN$$

El ejercicio fue aplicado en las cinco ramas más dinámicas de la economía nacional: fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón (3241), Fabricación de computadoras y equipo periférico (3341), Fabricación de componentes electrónicos

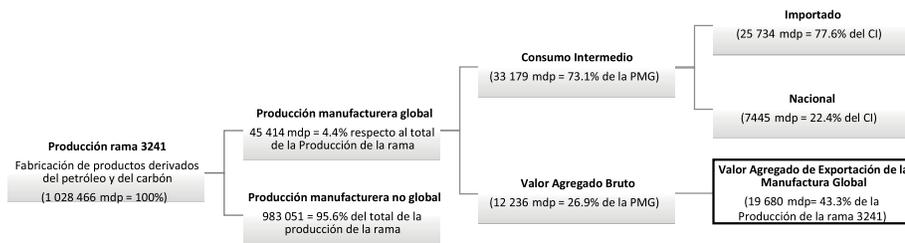
(3344), Fabricación de automóviles y camiones (3361) y Fabricación de partes para vehículos automotores (3363). Los resultados se muestran en los esquemas 1-5.

ESQUEMA 1. MÉXICO: PRODUCCIÓN DE RAMA 3241 Y VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN DE LA MANUFACTURA GLOBAL, AÑOS 2003, 2008 Y 2021 (VALORES CONSTANTES BASE 2013)

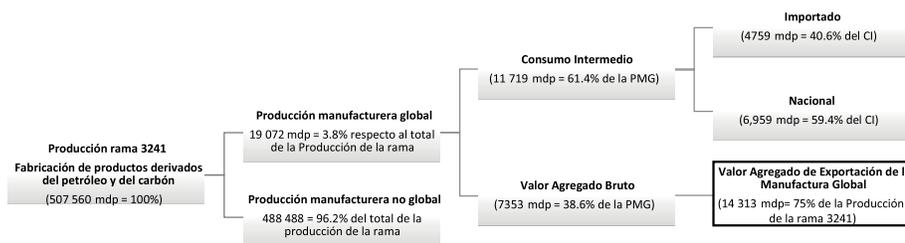
Año 2003



Año 2008



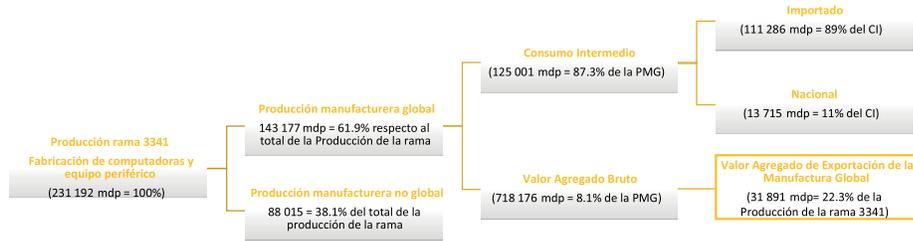
Año 2021



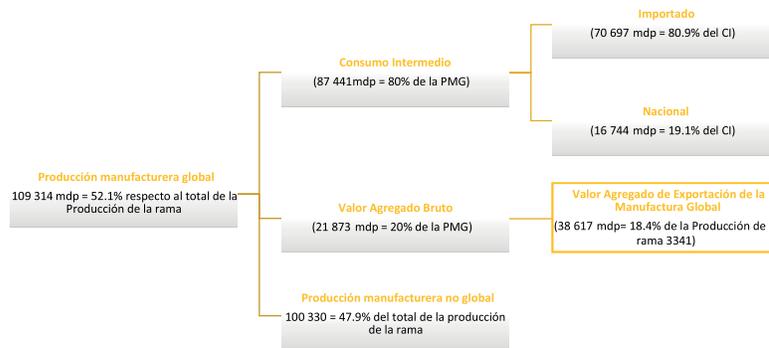
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global.

ESQUEMA 2. MÉXICO: PRODUCCIÓN DE RAMA 3341 Y VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN DE LA MANUFACTURA GLOBAL, AÑOS 2003, 2008 Y 2021 (VALORES CONSTANTES BASE 2013)

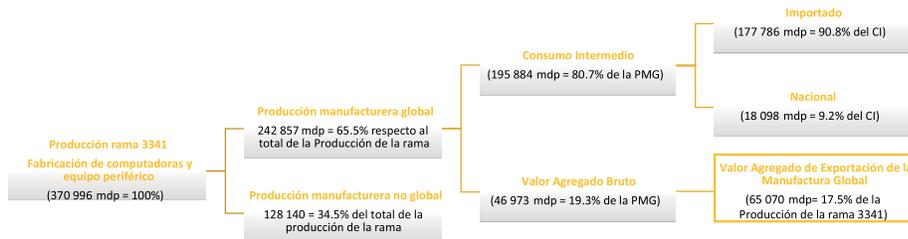
Año 2003



Año 2008



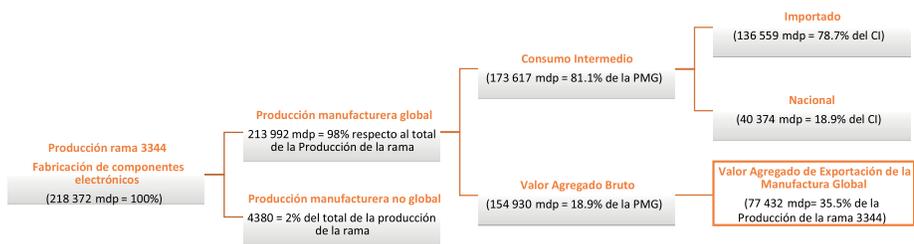
Año 2021



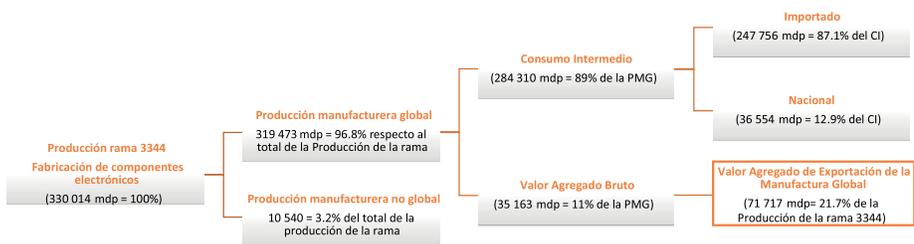
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global.

ESQUEMA 3. MÉXICO: PRODUCCIÓN DE RAMA 3344 Y VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN DE LA MANUFACTURA GLOBAL, AÑOS 2003, 2008 Y 2021 (VALORES CONSTANTES BASE 2013)

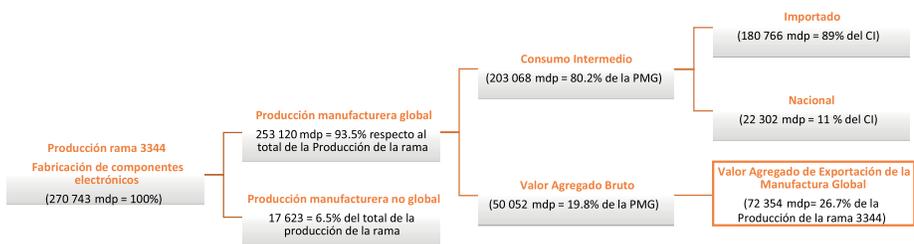
Año 2003



Año 2008



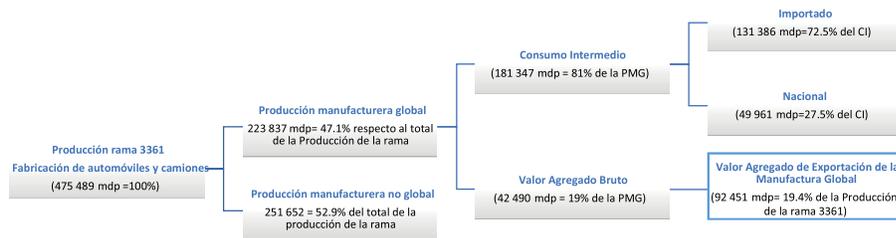
Año 2021



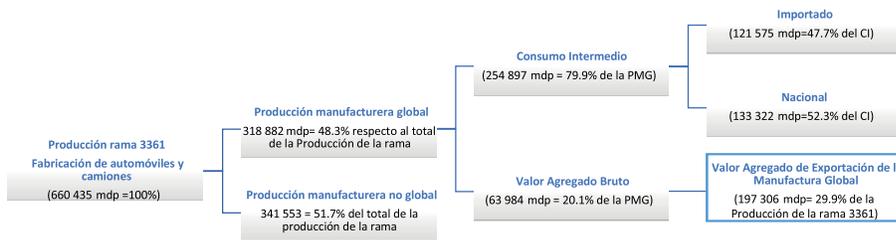
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global.

ESQUEMA 4. MÉXICO: PRODUCCIÓN DE RAMA 3361 Y VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN DE LA MANUFACTURA GLOBAL, AÑOS 2003, 2008 Y 2021 (VALORES CONSTANTES BASE 2013)

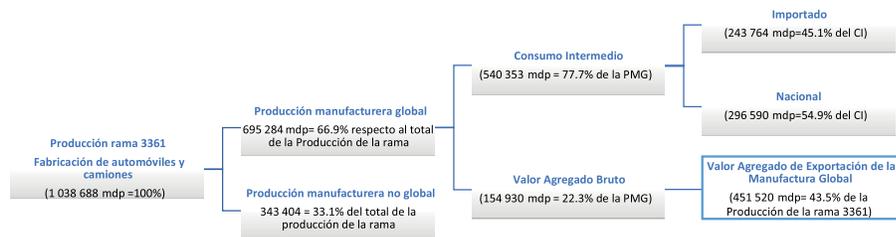
Año 2003



Año 2008



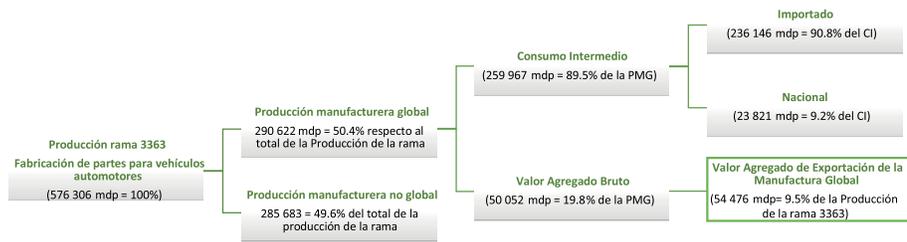
Año 2021



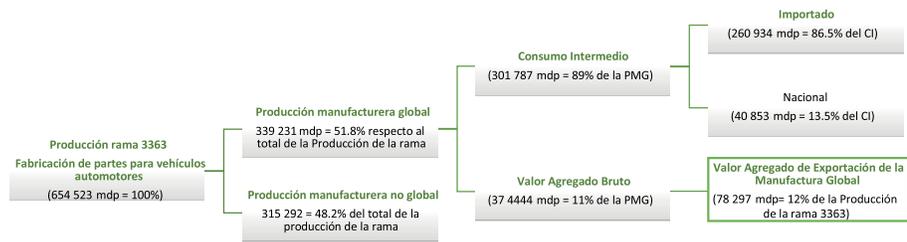
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global.

ESQUEMA 5. MÉXICO: PRODUCCIÓN DE RAMA 3363 Y VALOR AGREGADO DE EXPORTACIÓN DE LA MANUFACTURA GLOBAL, AÑOS 2003, 2008 Y 2021 (VALORES CONSTANTES BASE 2013)

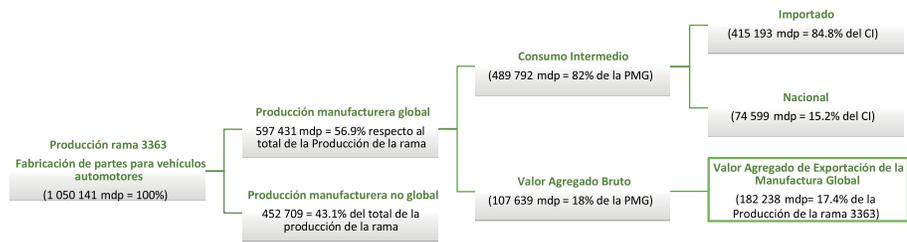
Año 2003



Año 2008



Año 2021



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Valor Agregado de Exportación de la Manufactura Global.

En los esquemas se puede apreciar que, como resultado de las políticas neoliberales aplicadas al sector industrial, a medida que avanza la producción en los sectores

manufactureros más dinámicos de la economía nacional, la dependencia de los insumos provenientes del exterior tiende a aumentar. Insistimos en que sólo en la rama Fabricación de productos derivados del petróleo y el carbón (3241), vinculada a la estrategia nacional de soberanía energética, este comportamiento no se presenta.

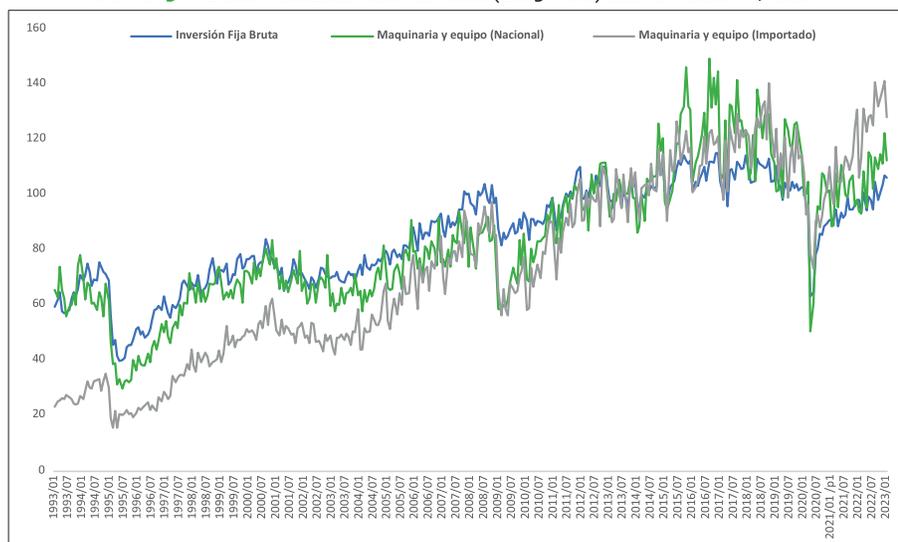
En las demás ramas se observa que la producción manufacturera destinada al mercado global es superior al 50% del total de la producción que se genera en el país. El caso más representativo de este comportamiento es la rama de fabricación de componentes electrónicos (3344), cuya producción destinada al mercado global en el año 2003 llegó a ser del 98%, y para el año 2021 del 93.5%, con un consumo importado superior al 80% en los últimos 20 años. En las ramas vinculadas con la industria automotriz (3361 y 3363) la producción destinada al mercado global se ha incrementado en las últimas dos décadas. Pero un aspecto interesante que se observa es la reducción en el consumo intermedio importado. Sobre todo, en la rama vinculada a las autopartes, que en 2003 representó un 72.5% del total consumo intermedio, y para 2023 la participación fue de 45.1 por ciento.

Este incremento de las exportaciones de las filiales en el extranjero de las empresas transnacionales crece a un ritmo mayor que el de las exportaciones que dichas empresas realizan, llegando a representar el 33% del total de sus exportaciones (Vidal, 2020). De ahí que el aumento en las exportaciones manufactureras de nuestro país, más que relacionarse con indicadores de bienestar, sea leído como un dato de profundización del subdesarrollo y de la heterogeneidad estructural de nuestro país (Vidal, 2020). En esta misma línea, autores como García, Carrillo y Bensusan (2021) han demostrado que pueden coexistir empresas de alta tecnología con salarios bajos, planteamiento que conecta con el de Cirila Quintero (2023, p. 62) y su análisis de la industria manufacturera de exportación en ciudades como Tijuana, Ciudad Juárez, Nogales y Matamoros.

Ante lo aquí expuesto, se puede sostener que la política de impulso a la actividad manufacturera, lejos de ser leída como una política de industrialización (como fue presentada por los gobiernos neoliberales), da cuenta de una estrategia global que redujo a nuestro país a formar parte de un proyecto de planificación económica privado y externo de alcance global, mediante la función de plataforma exportadora de solo algunas ramas económicas, y sin vínculo con el mercado interno, dado el alto componente de importación que se reporta sin omitir que el tipo de mercancías que se producen resultan hasta elitistas, dado el nivel de ingresos que la mayor parte de la población recibe por su trabajo.

Todo esto trajo como consecuencia, para nuestra economía, la *desarticulación productiva* y, con ello, la incapacidad de coordinar las decisiones económicas de carácter estratégico. Aun cuando en la inversión en nuestro país muestre signos de crecimiento. En la gráfica 5 se observa que, antes del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), la inversión en maquinaria y equipo importado crecía a tasas considerablemente menores a las nacionales. Posteriormente, la brecha se fue reduciendo hasta que después de la crisis de 2008 sus registros superan el crecimiento nacional.

GRÁFICA 5. MÉXICO: ÍNDICE DEL VOLUMEN FÍSICO (2013=100) DE LA INVERSIÓN FIJA BRUTA



Nota. Los datos del año 2021 son de carácter preliminar.

Fuente: Elaboración propia con datos del sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI.

De ahí el discurso del actual gobierno por recuperar al Estado como centro neurálgico de la toma de decisiones económicas. Planteamiento que tiene sustento en el impulso de una política de sustitución de importaciones, pero ya no a escala nacional, sino a escala regional, por el estrecho vínculo que se presenta con los sectores económicos estadounidenses. Para lo cual se requiere: i) terminar de sepultar las posturas poco científicas que plantean al determinismo geográfico e incluso la inferioridad étnica como elementos explicativos de la apropiación del valor de la economía como la mexicana, en favor de las empresas multinacionales; ii)

impulsar programas que estimulen la inversión productiva física (en maquinaria y equipo) nacional, para revertir la tendencia que Vidal (2020) señalaba en el inciso 3 mencionado, referente al incremento de la cantidad de maquinaria y equipo importado en el total de la inversión bruta fija.

4. Hacia una política industrial: distancia de las políticas económicas de la 4T con las políticas neoliberales

Como se pudo apreciar en el apartado anterior, México vivió un tipo de integración a la economía global a costa de nuestro mercado interno. La política de bajos salarios inherente al *offshoring* neoliberal llevó a prácticas de violencia laboral como el *outsourcing*, símbolo de un abuso permanente sobre la clase trabajadora. El débil mercado interno y dependiente de la planificación privada generaron un proceso sistemático de pauperización y desigualdad en el país.⁷ Condiciones que llevaron, precisamente, a una votación electoral masiva en la que se fijó, por decisión popular, un cambio de rumbo.

El modelo, a cinco años de comenzar, ha mostrado elementos interesantes; si bien no podemos hablar de un modelo acabado, sí podemos detectar cambios en puntos esenciales que han llevado a un mayor rendimiento del presupuesto para efectos de inversión pública. La política de *austeridad republicana* transformó gasto corriente en gasto productivo, es decir, el financiamiento de las obras prioritarias no requirió deuda adicional.

Así comenzó el proceso de recuperación de la economía mexicana, especialmente en la configuración de una *política industrial* en la que se recupera el sureste del país mediante obras de infraestructura en comunicaciones y turismo, a la vez que se apuntala la soberanía energética mediante la recuperación del sistema de refinerías del país, pero también la red eléctrica, infraestructura elemental para la recepción de la avalancha de inversiones a los parques industriales de nuestro país. No olvidemos, por supuesto, el programa *Sembrando Vida* que incide decididamente en el sector social de la economía en la región. Todos estos elementos han sido reactivados por el gobierno del presidente Andrés Manuel López Obrador, y bien pueden ser leídos como variables que se conjugan para presentar lo

⁷ En el reciente informe de OXFAM (2024), titulado *El monopolio de la desigualdad*, figura el alarmante resultado de una concentración de riqueza en la que 14 ultrarricos casi duplicaron su riqueza después de la pandemia.

que define una *política industrial*, es decir, la planificación consciente de las condiciones internas y externas, para efectos de definir la combinación de medidas estratégicas para fortalecer la soberanía del Estado-nación.

El *nearshoring* representa una variable externa, derivada de la batalla geopolítica entre el G7 y los BRICS, y que realmente coloca a México en una coyuntura en la que se puede romper, por fin, con el atavismo neoliberal de una *política industrial* decidida en el exterior. Es por ello que podemos decir que el momento actual de la 4T, combinado con la pérdida de hegemonía de Estados Unidos, presenta condiciones inmejorables para posicionar otro tipo de integración a la economía global. El *nearshoring*, por tanto, debe ser visto como una oportunidad para absorber la *relocalización* de las cadenas de valor, pero con el objetivo estratégico de integrar el mercado interno nacional, con miras a robustecer cualitativamente el contenido de la transformación económica que se busca.

El primer ciclo de lo que se conoció como el milagro mexicano tuvo que ver con el momento constitutivo del *imperialismo norteamericano*, pero hoy la posibilidad del «segundo milagro mexicano» tiene que ver con la caída de la hegemonía bajo un nuevo momento: el tránsito hacia una formación global bajo una impronta multipolar. La historia económica también nos muestra que, en los momentos de grandes crisis económicas, las economías que logran despegarse del sistema internacional en crisis ganan autonomía por la vía de la ampliación y diversificación de su mercado (Furtado, 1999).

En este sentido, consideramos que el principal reto hacia el futuro consiste en ampliar los grados de autonomía y soberanía económica, para lo cual consideramos que se debe seguir en la ruta que tiene como destino un proyecto de planificación económica con el sector social al centro. La factibilidad de esta redirección tiene que ver con una de las consecuencias de la reestructuración hegemónica que es, precisamente, la alteración del grado en las relaciones de subordinación. Esto genera la amplitud de grados de libertad para la definición de políticas con el contenido social propio de la nación. En este sentido, proponemos el siguiente trazo:

1. El retorno de la planificación estatal debe contar con sólidos diagnósticos del comportamiento actual de la economía mundial, de manera tal que se puedan construir políticas económicas con tendencias a mediano y largo plazo, que permitan proyectar la infraestructura de acuerdo con los tipos de inserción de nuestro país en las cadenas de producción global bajo la multipolaridad.

2. El núcleo de la política económica se centra en la *política fiscal y en la política monetaria*. Hasta el momento, hay avances en tanto la evasión y elusión fiscal, aunque todavía falta cerrar la brecha en materia de ingresos tributarios respecto a los países de la región. Asimismo, es necesario detectar los anacronismos institucionales que impidan o demoren esta transformación, en especial por el entorno monetario proclive a la estabilidad para la especulación, antes que para el acceso al crédito productivo que financie proyectos productivos del Estado (función que justificó su creación hace casi un siglo atrás). Es decir, es necesario plantear una renovación en el concepto de autonomía del Banco de México. Pero también, para evitar errores del pasado, es necesario una revolución administrativa mediante la cual se alcance un nuevo dinamismo organizativo e informacional sobre las posibilidades reales de ejecutar exitosamente transformaciones estructurales en el Estado.
3. Impulsar un desarrollo tecnológico innovador no dependiente, es decir, que marque distancia con la lógica que favorece «la especialización internacional con base en los criterios de las ventajas comparativas estáticas» (Furtado, 1999, p. 62), ya que, a decir del autor citado, el desarrollo tecnológico que surge de la especialización internacional dependiente refuerza las estructuras sociales de dominación. Así, con el fin de aprovechar la corriente del *nearshoring*, es necesario elevar las capacidades de desarrollo tecnológico propio.
4. Fortalecimiento de una base social consciente de que la soberanía económica es una necesidad estratégica y no un principio abstracto de orgullo nacional. Y que, sin ella, el bienestar al interior del país no es posible. Esto implica especialmente una renovación en el pensamiento económico del país. Para ello, es necesario una profunda reestructuración de los planes de estudio en las universidades y una campaña permanente dentro del proceso político denominado *revolución de las conciencias* para sustituir la visión de mercado por una centrada en la vida. Es decir, el sector social debe construir su imaginario cualitativo de los beneficios a alcanzar en esta nueva reestructuración mundial.
5. Dada la articulación de los espacios productivos que aquí hemos documentado, se deben trazar estrategias de regulación para los grandes capitales que circulan al interior. Se debe transitar de una perspectiva de bajos costos (acumulación a costa de la comunidad) a una de integración

horizontal, con claros y definidos beneficios para el mercado interno. El cuidado al medio ambiente y la responsabilidad fiscal son dos elementos que deben figurar pues, como señala López-Villafañe (2020, p. 89), «el país es altamente rentable, pero los principales beneficios se conectan con las ganancias de los productores de origen extranjero y las ganancias financieras, así como con los despilfarros y la corrupción existente en el sector público y privado». Es decir, la reconexión del mercado interno con la dinámica exterior es uno de los aspectos centrales para transformar esencialmente el patrón de acumulación.

Como se puede apreciar, esta propuesta va encaminada a una mayor participación estatal en la economía, pues no se puede seguir permitiendo que sean las élites económicas globales las que posean la atribución de la planificación económica a escala global, ya que, con ello, se pone en franca desventaja a las y los trabajadores mexicanos, y de todo el mundo que, carentes de un Estado que los represente, no poseen estrategias que les permitan hacer frente a los mecanismos trazados por las grandes empresas multinacionales para lograr su mayor objetivo: la maximización de la ganancia.

En otro nivel, pero en el mismo sentido, consideramos que se debe dejar de priorizar el aumento de la productividad empresarial sin considerar los efectos sociales que este proceso genera. Como bien se ha documentado, «elevar la competitividad internacional al rango de objetivo estratégico al que se subordina todo lo demás, equivale a instalarse en una situación de dependencia similar a la de la época preindustrial» (Furtado, 1999, p. 95).

En suma, se trata de la construcción de una nueva visión del proceso económico global, partiendo de los resultados históricos, pero también poniendo sobre la mesa la necesaria transformación de la racionalidad económica. La pulsión por el crecimiento *ad infinitum* de las ganancias privadas debe detenerse mediante la democratización de la planificación económica. Por ello, la insistencia en dotarle de nuevo contenido al concepto de *desarrollo* económico. Nos encontramos frente a una oportunidad histórica dados los cambios geopolíticos, pero, debemos insistir, la clave está en el análisis simultáneo de las condiciones internas y las condiciones externas del tipo de formación económico global que se habrá de consolidar durante el siglo veintiuno.

5. Consideraciones finales

Desde la crisis de 2008 se tienen elementos para sostener que el mercado mundial, más que ser visto como un espacio-tiempo en el cual el capital domina sin resistencias, puede analizarse como el comienzo de la conformación de una nueva función social colectiva a disposición de nuevos tipos de organización social. Es decir, el tránsito hacia la multipolaridad no implica una batalla ganada bajo las mismas condiciones, sino la posibilidad material de que diferentes países utilicen el mercado mundial de manera diferenciada. Es en este sentido que el mercado pasa de ser una deidad totalitaria (ver Hinkelammert, 2018) a una fuerza productiva alcanzada.

El proceso actual del *nearshoring* es apenas un síntoma de la tendencia regionalizante del otrora poder unipolar. Representa el símbolo de la transición hegemónica en la que la superación permite nuevas posibilidades para las economías-nacionales. Pero precisemos: no se trata de una sustitución de «poderes hegemónicos», sino de la posibilidad material e histórica de convivencia simultánea entre diferentes modos productivos, en donde los diferentes países, culturas y realidades, puedan proyectar sus particularidades y necesidades sin la imposición externa; antes bien, aprovechando las nuevas fuerzas productivas alcanzadas durante la maduración del sistema capitalista. Con ello, la forma superior a la que se refiere Marx parte del opuesto del principio definido actualmente: ya no se trata de competencia, sino de cooperación.

La economía global o producción basada en el mercado mundial se fundamenta en la fragmentación del proceso productivo, pero también en la sincronización de la rotación y centralización del poder de decisión. La ley de acumulación capitalista, descubierta por Marx en el siglo XIX, señala con plena claridad la dualidad del proceso de desarrollo: al mismo tiempo que se produce una gran cantidad de riqueza, se produce también una gran cantidad de miseria, lo que ha generado la grave desigualdad endémica del mercado mundial capitalista.

Una forma de constatar lo dicho por Marx es el número cada vez más pequeño de grandes empresas, organizadas bajo la forma de sociedades anónimas, y su enorme poder de decisión. Phillips (2019) identifica 389 personas que constituyen el centro de control de las redes no gubernamentales de formulación de políticas que gestionan, facilitan y protegen la concentración continua del capital mundial. Por sus características, estos administradores del capital global actúan como una clase social, mediante el manejo de grandes empresas con presencia

en diferentes sectores económicos, dando una apariencia de diversificación, pero con control centralizado gracias al sistema de sociedades por acciones.

Desde esta perspectiva, el *nearshoring* puede entenderse como parte de una estrategia para construir un nuevo nivel cualitativo del mercado interno, que nos permita abrir otras posibilidades de articulación con el mercado mundial, en tanto se supere la relación de clase social dominante. Para esto se necesita: i) superar la racionalidad de mercado que hoy impera, y, en su lugar, comenzar a trazar estrategias de planificación económica a escala local, nacional y regional, ya que la composición del mercado mundial implica la conformación de una función social global que permite que los procesos de desarrollo no sean necesariamente excluyentes entre sí, y ii) continuar con la recuperación de nuestra soberanía económica, necesaria para construir un nuevo tipo de metabolismo económico. Para ello, se debe tener claro que la base de un proyecto nacional debe ser compatible con la preservación de la identidad cultural de nuestro país. De ahí las constantes críticas al colonialismo intelectual que hoy prevalece.

Por último, con lo aquí expuesto se puede afirmar que la dependencia es menos un problema de nivel de inversiones que de falta de creación de un sistema económico articulado, capaz de plantear su propia dirección. No se puede seguir con procesos de integración con economías nacionales desarticuladas y controladas desde el exterior, pues esto recrudece las condiciones de subordinación y dependencia económicas.

En este sentido, durante este sexenio (2018-2024), nuestro país se ha propuesto recuperar las capacidades de planificación económica del Estado mediante el aseguramiento de elementos tan esenciales para la producción como lo es infraestructura básica y sector energético, pero sin olvidar la necesaria revolución cultural, que ha proyectado en este contexto una posibilidad de alcanzar niveles de politización que le permitan impulsar el reordenamiento de su mercado interno, a pesar de las resistencias de los hasta hoy beneficiados por el modelo anterior. En suma, si bien el *nearshoring* no representa en automático la respuesta a los problemas estructurales, es verdad que se presenta como viento a favor para impulsar los procesos aquí mencionados en los que México puede ensayar un modelo no excluyente entre la apertura estructural, el mercado interno y los fines sociales a alcanzar.

Referencias

- Arrizabalo, X. (2014). *Capitalismo y economía mundial*. Madrid: Instituto Marxista de Economía (IME).
- Berman, M. (2006). *Edad oscura americana: la fase final del imperio*. Sexto Piso.
- Bujarin, N. (1969). *La economía mundial y el imperialismo*. Ruedo Ibérico.
- Castells, M. (2004). *La era de la información: economía, sociedad y cultura*. Siglo XXI.
- Comisión Económica para América Latina, CEPAL (2013). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Lenta poscrisis, meganegociaciones comerciales y cadenas de valor: el espacio de acción regional*. Naciones Unidas.
- Davis, M. (2020). *Llega el monstruo: Covid-19, gripe aviar y las plagas del capitalismo*. Capitán Swing.
- Dussel, E. (2017). *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversión 2017*. UDUAL.
- Dussel, E. y Ortiz, S. (2016). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte ¿contribuye China a su integración o desintegración? En Dussel, E. (coord.), *La nueva relación comercial de América Latina y el Caribe con China, ¿integración o desintegración regional* (pp. 245-308). Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Ferrer, A. (2004). *La economía argentina: desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI*. Fondo de Cultura Económica.
- Furtado, C. (1964). *Desarrollo y subdesarrollo*. Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- Furtado, C. (1971a). *La hegemonía de los USA y América Latina*. Cuadernos para el Diálogo.
- Furtado, C. (1971b). *El poder económico: Estados Unidos y América Latina*. Biblioteca Fundamental del Hombre Moderno.
- García, H., Carrillo, J., y Bensusán, G., coords. (2021). *Salarios en tiempos de libre comercio: ¿ofrece la industria automotriz salarios dignos en México?* El Colef.
- Hinkelammert, F. (2018). *Totalitarismo del mercado. El mercado capitalista como ser supremo*. Akal.
- López-Villafañe, V. (2020). *AMLO en el poder: la hegemonía política y el desarrollo económico del nuevo régimen*. Orfila.
- Marx, K. (1972). *Correspondencia Carlos Marx-Federico Engels*. Tomo 1, 2ª ed. Ediciones de Cultura Popular.
- Micheli, J. (2019). La industria automotriz en México: turbulencia tecno-económica y geografía en vilo. En Oropeza, A. (coord.), *Desarrollo industrial 2050. Hacia una industria del futuro* (pp. 73-92). UNAM-III, IDIC.

- Phillips, P. (2019). *Megacapitalistas. La élite que domina el dinero y el mundo*. Roca Editorial.
- Quintero, C. (2023). *Trabajadores, sindicatos y activistas en la frontera norte de México. Un mapeo laboral actualizado*. Colegio de Tamaulipas, AMET.
- Robinson, W. (2014). *Una teoría sobre el capitalismo global: producción, clase y Estado en un mundo transnacional*. Siglo XXI.
- Ricardo, D. (2004). *Principios de economía política y tributación*. FCE.
- Vidal, G. (2020). «Estados Unidos, las empresas transnacionales y el subdesarrollo: una lectura desde Furtado». *Revista de Ciências Sociais*, vol. 51, núm. 1, marzo/junio, 75-105. <<http://dx.doi.org/10.36517/rcs.51.1.do3>>.
- Vidal, G. (2021). «Las propuestas de políticas económicas alternativas en América Latina: el caso de México». *Revista Internacional de Política Económica*, vol. 3, núm. 2. <<https://ojs.uv.es/index.php/IREP/article/view/23662/20126>>.