

# LA APERTURA ECONÓMICA EN EL MARCO DEL ESTRUCTURALISMO: RECuento HISTÓRICO Y ANÁLISIS COMPARATIVO

**Cristian Márquez Romo**  
Universidad de Salamanca  
[cmarquez@usal.es](mailto:cmarquez@usal.es)

**Grecia Monroy Sánchez**  
Universidad de Salamanca  
[grecia.sanchez@gmail.com](mailto:grecia.sanchez@gmail.com)

## **Resumen**

El presente trabajo tiene como objetivo realizar una revisión histórica a la luz de la dialéctica existente entre apertura y proteccionismo en la historia económica de América Latina, así como sobre su vigencia en la actualidad. Para ello se pasa revista a los distintos modelos y corrientes de pensamiento económico en la región, desde finales del siglo XIX hasta el presente, haciendo énfasis en el legado heredado del Estructuralismo como teoría propia del pensamiento económico latinoamericano.

## **Palabras clave**

*América Latina, apertura, proteccionismo, Estructuralismo, neoliberalismo, neodesarrollismo.*

## **Abstract**

The objective of this article is exploring the contradictions between liberalization and protectionism in the economic history of Latin America, as well as its influence in the present. In order to do so, it analyzes the different economic models and theories adopted in the region from the end of the 19<sup>th</sup> century to the present, focusing in the influence of Structuralism as a developmentalist theory designed in Latin America.

## **Keywords**

*Latin America, liberalization, protectionism, Structuralism, neoliberalism, new developmentalism.*

## **Introducción**

La historia de América Latina parece estar marcada por la una lucha constante por encontrar modelos y soluciones propios a nuestros problemas. El ámbito económico no es la excepción a ello. En este trabajo, ofreceremos una

breve exposición de la historia económica latinoamericana utilizando la apertura comercial como clave de lectura. La apertura económica nos pareció un indicador que permite hacer un contraste de los modelos económicos que marcaron el siglo XX latinoamericano, así como reflexionar sobre los modelos implantados en las primeras décadas del siglo que corre.

Así pues, comenzaremos dando un rápido repaso por el modelo exportador primario que señala el supuesto lugar que a América Latina le correspondía como exportador de materias primas para el mundo, desde la Conquista en el siglo XVI, hasta las primeras décadas del siglo XX. En este largo lapso de tiempo, por supuesto, se dieron varios acontecimientos y procesos que fueron alterando progresivamente la economía latinoamericana. Sin embargo, de manera general se puede reconocer que en ese tiempo, América Latina fue considerada y ejerció plenamente un papel como exportadora de materias primas.

Como segundo punto, explicaremos el quiebre que hubo al comenzar en 1914 el periodo de guerras en Europa, pero especialmente a partir de la Crisis de 1929. Esto significó un cambio de modelo económico que dio un giro de la apertura a medidas proteccionistas; circunstancia a partir de la cual se dio la oportunidad para que se pensara, por primera vez de manera en un modelo económico *desde y para* América Latina: el Estructuralismo. En este sentido, explicaremos a grandes rasgos esta corriente teórico-metodológica, su texto fundacional y el modelo práctico de Industrialización por Sustitución de Importaciones que impulsó. Mostraremos sus logros, pero también los factores que llevaron a su decadencia y crisis.

Posteriormente daremos paso al otro gran quiebre de modelo económico en el que la apertura comercial vuelve al centro de la mesa y adquiere nuevos bríos en el contexto del Consenso de Washington, inspirado en la escuela neoclásica y el neoliberalismo. Al igual que en el modelo anterior, explicaremos los rasgos de la apertura comercial, sus logros, y además, presentaremos los casos de dos países –México y Argentina– que nos permitirán ilustrar tanto las consecuencias de la apertura comercial en el marco del Consenso de Washington, como contrapuntar estos resultados con los de la época del modelo de ISI.

Cerrando el siglo XX, con los casos de México y Argentina nos iremos aproximando a la parte final del trabajo, en la cual expondremos qué rumbos ha tomado la apertura comercial latinoamericana en general y la de los dos países mencionados en particular. Esta pregunta la centraremos especialmente en relación con el resurgimiento de la corriente estructuralista –ahora con el nombre de Neoestructuralismo–, para reflexionar sobre su posible vigencia.

## **1. La apertura económica previa al Estructuralismo**

Durante la Colonia, así como en el periodo posterior a las independencias, América Latina con un modelo económico orientado hacia el exterior. Por

supuesto, entre un periodo y otro existieron diferencias importantes; no olvidemos, por ejemplo, el hecho de que algunas de las reivindicaciones de las revoluciones de independencia estuvieran relacionadas con la libertad económica y con romper los lazos de exclusividad comercial con la Corona española. Sin embargo, el modelo económico prevaleciente era explotar el potencial de América Latina como exportador de materias primas. Por ello, en realidad no se puede hablar aún de un proteccionismo en tanto medida económica orientada al desarrollo, sino que más bien se ejercía un tipo de proteccionismo con fines meramente recaudatorios y de control político. Primero, para los intereses de la corona y los virreinos; posteriormente, para los gobiernos independientes que buscaban mantener un control del comercio dentro de sus respectivos países. Así pues, “[e]n el plano interno, se configuró un sistema productivo ‘dual’: un sector ‘moderno’ integrado por el sector exportador desarticulado del resto de la economía; y un sector ‘atrasado’ o de ‘subsistencia’, orientado a abastecer los mercados locales y sus necesidades de autoconsumo” (Guillén, 2005).

Ya entrado el siglo XVIII, hubo una teorización sobre este modelo de desarrollo orientado hacia el exterior. Sobresale especialmente la teoría clásica de David Ricardo –economista inglés–, quien planteó que se debía propiciar un crecimiento económico basado en la apertura y en las “ventajas comparativas” de cada país, respetando el lugar que le correspondía a América Latina dentro de la división internacional del trabajo.

Se pensaba que de ese modo era como se alcanzaría la modernidad: intercambiando bienes como el telégrafo, el ferrocarril, la luz eléctrica y demás innovaciones tecnológicas por bienes primarios de exportación (González Molina, 2007, p. 7). Por consiguiente, el crecimiento de los países latinoamericanos dependía de las exportaciones, en un momento en que se carecía de núcleos fabriles e industria, a diferencia de los países de Europa que habían comenzado a implementar innovaciones tecnológicas y requerían de una gran cantidad de materias primas a precios relativamente altos.

Fue un periodo en el que predominó el libre cambio, el patrón oro y las inversiones internacionales, bajo un paradigma de apertura que abarcó gran parte del siglo XIX y alcanzó su periodo cúlmen entre 1870 y 1914, es decir, durante la llamada *belle époque* y la formación del capitalismo. En el intervalo mencionado, los países subdesarrollados no industrializados se dedicaron a producir materias primas, a diferencia de los industrializados, que habían comenzado a dedicarse a la manufactura.

Un ejemplo de los países no industrializados es el modelo agroexportador de Argentina, que duró desde 1883 hasta 1930. En este periodo, el país consiguió un fuerte crecimiento económico derivado de la exportación de materias primas como la lana, el grano o el ganado, estableciendo sólidos vínculos con el mundo industrializado y convirtiéndose en poco años en uno de los productores mundiales de alimentos y materias primas agropecuarias, constituyendo asimismo uno de los principales mercados para las exportaciones de las manufacturas británicas y receptor de inversiones de ese país, de la mano de

Estados Unidos y otras naciones europeas que comenzaban a disputar la supremacía de Gran Bretaña (Audino y Tohmé F, 2001, p. 2).

Por otro lado, aunque en el caso mexicano la exportación de productos como la plata siguió siendo importante durante gran parte del siglo XIX, productos agropecuarios como el trigo, el maíz, la carne, los cueros, la lana y el algodón comenzaron a tomar relevancia. Sin embargo, fue hasta el periodo de la República Restaurada y el Porfiriato – 1867-1877 y 1877-1910, respectivamente – que el país se convertiría en exportador de productos agrícolas como el algodón, el henequén y el café, sobre todo hacia el mercado estadounidense (Guillén, 2005). Así, siguiendo a Florescano:

En el periodo de 1880-1910 México experimentó un cambio económico sustantivo por la intervención de tres factores. En primer lugar la vinculación estrecha con las naciones industriales que originó una demanda intensa de recursos naturales que trastocó el uso de suelo, volcó la producción agrícola al exterior y atrajo capital foráneo [...] En segundo lugar, la creación de una red de ferrocarriles que conectó las tierras ricas del norte del sureste y de la costa con la Europa atlántica y Estados Unidos. En tercer lugar, Porfirio Díaz construyó un gobierno fuerte y centralizado. (Florescano, 1991, p. 58).

El desarrollo obtenido a partir de dicho crecimiento orientado hacia el exterior, no obstante, se dio de manera distinta entre países. Por ejemplo, Argentina se insertó más tempranamente en los mercados internacionales y logró un mayor desarrollo, lo cual se tradujo, a inicios del siglo XX, en un ingreso por habitante 2.5 veces superior al de México, así como una tasa de mortalidad y de mortalidad infantil 2.7 y 1.8 veces inferior, respectivamente.

Este desarrollo e incipiente industrialización latinoamericana se dio de manera “espontánea”, es decir, no guiada, al menos hasta la Primera Guerra Mundial y la Crisis de 1929. Debido a los altos precios de las materias primas, esta “industrialización” tuvo lugar bajo una política de librecambismo en la que no se cuestionaba la apertura comercial ni se vislumbraba la necesidad de recurrir a medidas proteccionistas que pudieran generar crispación con los principales socios de los países desarrollados y con las élites al interior de los países que se beneficiaban de dichas exportaciones. No se abogaba, pues, por la defensa de los consumidores ni del desarrollo de la producción local, ni se insistía en la importancia que tenía la producción de bienes intermedios y de capital.

Cuadro 4

**EXPORTACIONES POR HABITANTE EN DÓLARES (US\$) Y CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES**  
(promedio de tres años)

	Exportaciones por habitantes en US\$ (promedios trianuales)				Crecimiento anual promedio de las exportaciones		
	c. 1850	c.1870	c.1890	c.1912	1850-1870	1870-1890	1890-1912
Argentina	10.3	16.5	32.4	62.0	4,9	6,7	6,7
Bolivia	5.5	8.6	12.4	18.6	2,8	2,3	2,5
Brasil	5.0	8.6	9.6	14.2	4,3	2,5	4,3
Chile	7.8	14.2	20.3	44.7	4,6	3,3	5,0
Colombia	1.9	6.6	5.7	6.4	7,8	0,5	2,4
Costa Rica	11.4	21.2	37.9	27.1	4,7	5,6	0,5
Cuba	22.2	44.3	55.7	64.7	3,5	2,3	2,4
R. Dominicana	3.4	5.0	8.1	15.5	4,5	5,1	5,9
Ecuador	2.0	4.1	4.6	7.9	4,9	1,7	3,9
El Salvador	1.7	7.3	6.8	8.3	5,7	2,0	2,6
Guatemala	4.8	2.5	7.5	7.2	3,2	6,9	1,1
Haití	4.9	6.5	10.1	6.1	2,5	3,3	-1,0
Honduras	4.9	3.6	8.1	4.7	-0,5	14,8	-0,3
México	3.2	2.3	4.4	10.7	-0,7	4,4	5,2
Nicaragua	3.7	3.5	10.1	10.8	0,8	6,1	2,3
Paraguay	1.3	5.8	8.5	8.6	4,4	6,0	2,2
Perú	3.7	10.1	3.3	9.4	6,4	-4,9	6,9
Puerto Rico	13.7	9.6	11.0	40.1	0,1	1,8	7,6
Uruguay	54.9	46.6	44.6	50.3	3,1	3,7	3,4
Venezuela	3.3	6.8	8.3	10.5	4,6	2,4	1,2
América Latina	5.2	8.9	11.7	20.4	4,5	2,7	4,5

Fuente: V. Bulmer-Thomas (1999). La historia Económica de América Latina desde la Independencia, F.C.E, México, cuadros III.4 y III.5.

*Los países latinoamericanos respondieron bien a la demanda de los países de industrialización exitosa. Pero no todos los países disfrutaron por igual de las oportunidades del mercado internacional, porque los precios de los productos primarios eran muy variables.*

Tomado de: Carreras y otros, 2003.

Este periodo “de oro” de la industrialización de los países desarrollados y de la consolidación del modelo exportador primario en Latinoamérica llegó a su fin en 1929, con las reconfiguraciones del mapa geopolítico y económico derivadas de las dos guerras mundiales y de la crisis del año mencionado. Específicamente, en cuanto a apertura comercial, este contexto dio paso a un proteccionismo que, como veremos en el siguiente apartado, tendría consecuencias determinantes para Latinoamérica. Antes de hablar de ello, sin embargo, cabe mencionar que algunos autores señalan que este proteccionismo se remonta un poco más lejos que las fechas señaladas. En este sentido, hablan de un cambio de tendencia que caracterizó la política comercial de fin de siglo, cuyo primer síntoma puede vislumbrarse en 1879, es decir, el año de aprobación de un nuevo arancel alemán que elevó los derechos de importación sobre cereales (Sabaté, 1999, p. 106).

Así, a partir de 1879 se le incluyó un arancel del 6% –8% para el resto de los cereales – que a final de siglo aumentó a casi 50%, seguido del arancel francés, cuyo alzamiento generó un efecto dominó en todo el continente. Dicho efecto

dominó, en cierto modo, inauguraría la reacción proteccionista en Europa, que se intensificaría en el periodo de entreguerras y, más aún, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, con lo cual, finalmente, se le terminaría dando fin al largo periodo librecambista en Europa.

Para cerrar este apartado, vale la pena reiterar que en este periodo librecambista de finales de siglo XIX y principios del XX, no se cuestionó la apertura económica ni la necesidad de la intervención del Estado en la economía como instrumento de industrialización y desarrollo. De ahí que el papel de éste fue prácticamente inexistente y que, por ende, no se cuestionara el papel del mercado como el mejor mecanismo para asignar los recursos, así como para propiciar crecimiento económico y desarrollo.

## 2. La apertura económica en el Estructuralismo

Los acontecimientos mundiales del periodo que va de 1914 a 1945 representaron para América Latina la oportunidad de dar un giro al modelo económico de crecimiento basado en la exportación de materias primas, que había dominado su rumbo desde la Colonia y que se había intensificado a partir de 1870.

¿Cuáles fueron los acontecimientos del intervalo de 1914 a 1945 que propiciaron este cambio de paradigma? Por un lado, las dos Guerras Mundiales y, por otro, la Crisis del 29. Estos acontecimientos derivaron en una serie de restricciones para la llegada de manufacturas externas provenientes de Europa, lo cual obligó a América Latina a sustituirlas por productos fabricados local y regionalmente (Martínez Rangel y Soto Reyes Garmendia, 2012, p. 39). No obstante, esto que podría haber sido leído como algo meramente circunstancial, tuvo repercusiones más hondas, pues permitió poner en crisis y en cuestión el supuesto de que el crecimiento basado en la exportación –modelo primario-exportador– fuera la única alternativa para los países no industrializados, tal como los latinoamericanos.

Ese conjunto de circunstancias externas dieron impulso a la crítica y a los nuevos planteamientos respecto a la economía de América Latina, los cuales quedaron plasmados de manera pionera en la obra del argentino Raúl Prebisch, publicada en 1949 y que lleva por título oficial *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, pero que se conoce también como “El Manifiesto de la CEPAL” o “El Manifiesto Latinoamericano”.

¿Qué es lo que dice este “Manifiesto”? En primer lugar, cuestionar el supuesto lugar que América Latina debía ocupar en el “esquema de la división internacional del trabajo”; así lo señala en las primeras líneas de la introducción: “[l]a realidad está destruyendo en la América Latina aquel pretérito esquema de la división internacional del trabajo que, después de haber adquirido gran vigor en el siglo XIX, seguía prevaleciendo doctrinariamente hasta muy avanzado el presente” (Prebisch, 1949, p. 5). El lugar que le correspondía a nuestro continente en ese esquema era el de producir materias primas, sin ocuparse de desarrollar su propia industria. Esto se justificaba en el supuesto de que “[...] el fruto del progreso técnico tiende a repartirse parejamente entre toda la colectividad, ya sea

por la baja de los precios o por el alza equivalente de los ingresos. Mediante el intercambio internacional, los países de producción primaria obtienen su parte en aquel fruto” (Prebisch, 1949, p. 5). Sin embargo, lo que Prebisch señalará es que ese supuesto es insostenible puesto que no toma en cuenta el “manifiesto desequilibrio” o desigualdad estructural entre las ventajas que tienen los países industrializados sobre los que no lo están, especialmente respecto a “[...] los niveles de vida de las masas [...] y las notorias discrepancias entre sus respectivas fuerzas de capitalización [...]” (Prebisch, 1949, p. 6).

Esta crítica liderada por Prebisch dio lugar a toda otra serie de reflexiones y autores que se agruparon bajo el nombre de Estructuralismo y que, más que una corriente teórica, se trató de una nueva metodología para estudiar la economía, puesto que “[...] toma en cuenta las características reales de las situaciones que las analizan [...] por oposición a practicar el análisis partiendo de un conjunto de postulados generales y abstractos cuya aplicabilidad se presume independientemente del lugar, la época y la historia” (Machinea en Rodríguez, 2006, p. 9).

Así pues, el Estructuralismo puso de manifiesto la necesidad de tomar en cuenta la “heterogeneidad” de la región latinoamericana y, a partir de ella, proponer soluciones. No olvidemos que todo esto estaba pensándose en un contexto donde, de hecho, era posible llevar a cabo transformaciones estructurales. En su texto, Prebisch hace justamente un diagnóstico de las condiciones que hacían esto necesario, basándose especialmente en los cambios en las relaciones de precios y en el supuesto –demostrado falso– de que los precios de los productos industrializados tenderían a disminuir conforme aumentara la productividad. Si esto hubiera sucedido, dice Prebisch, “[l]os países periféricos habrían aprovechado, con la misma intensidad que los países céntricos, la baja en los precios de los productos finales de la industria [y] los frutos del progreso técnico se hubiesen repartido parejamente en todo el mundo” (Prebisch, 1949, p. 14). Sin embargo, según lo muestran los datos presentados por este autor, lo que pasaba era justamente lo contrario: la tendencia de toda la primera mitad del siglo XX había sido que la relación de precios se movía en contra de la producción primaria, es decir, que cada vez eran necesarios más productos primarios para adquirir la misma cantidad de productos industrializados, lo cual ponía en franca desventaja a los países no industrializados.

**RELACION ENTRE LOS PRECIOS DE PRODUCTOS PRIMARIOS Y ARTICULOS FINALES DE LA INDUSTRIA (PRECIOS MEDIOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION RESPECTIVAMENTE, DE ACUERDO CON LOS DATOS DEL BOARD OF TRADE)**

*(Base: 1876-80 = 100)*

<i>Período</i>	<i>Cantidad de artículos finales de la industria que se pueden obtener con una cantidad determinada de productos primarios</i>
1876-80	100
1881-85	102.4
1886-90	96.3
1891-95	90.1
1896-1900	87.1
1901-05	84.6
1906-10	85.8
1911-13	85.8
— —	—
1921-25	67.3
1926-30	73.3
1931-35	62.0
1936-38	64.1
— —	—
1946-47	68.7

**FUENTE:** Naciones Unidas, *Postwar Price Relations in Trade Between Underdevelopment and Industrialized Countries*. Documento E/CN.1/Sub.3/W.5.

*“Proceso de intercambio desigual” identificado por Prebisch. Más productos primarios para conseguir una misma cantidad de productos industrializados.*

Tomado de: Prebisch, 1949, p. 15.

Además del diagnóstico de las circunstancias económicas de la época, lo que Prebisch en cierto modo hace es delinear las líneas de un programa de política anticíclica específico para los países que conforman la “periferia” no industrializada. El punto central de este programa sería lo que luego se conocería formalmente como Industrialización por Sustitución de Importaciones, que consiste en reducir “[...] el coeficiente de importaciones, ya sea en conjunto o en dólares, reduciendo o suprimiendo artículos no esenciales, para dar lugar a más amplias importaciones de bienes de capital” (Prebisch, 1949, p. 47).

¿Qué desarrollos, ramificaciones, aplicaciones y repercusiones tuvieron los planteamientos de Prebisch en la realidad latinoamericana? Específicamente, ¿qué consecuencias tuvieron en cuanto a la apertura económica de los países?



Responder esto de manera general resulta complicado, pues cada país tuvo sus propios procesos y matices. Sin embargo, es posible afirmar que, en el marco del Estructuralismo y del modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, se encuentra el origen del binomio *proteccionismo* y *apertura*, cada uno como uno correspondiente con, respectivamente, una economía cerrada y una abierta. Recordemos que el planteamiento básico de ISI era, precisamente, reemplazar los productos –industrializados– que antes se importaban por bienes producidos localmente, así como, más adelante, estar en la capacidad de poder importar solamente bienes de capital.

Para llevar esto a cabo, era preciso, entre otras cosas, la intervención del Estado. Esto implicó, por un lado, que una proporción del PIB se destinara a gasto público; por otro, “[...] una presencia creciente de las empresas estatales en una economía prácticamente cerrada, lo que se expresaba en altas barreras arancelarias (o tarifas protectoras), licencias de importación, cuotas, e impuestos a la exportación, controles de cambios o tipos de cambio múltiples” (González Molina, 2007, p. 20). Estas medidas conforman lo que se conoce como “proteccionismo”.

El proteccionismo representa, al tiempo, uno de los pilares del modelo de ISI y una de las razones de su fracaso. Ya el mismo Prebisch, en un texto de 1954, había señalado que una “selectividad programada en la sustitución de importaciones” (Prebisch en Rosales, 1988, p. 21) sería la clave para que el proteccionismo funcionara verdaderamente como una estrategia para hacer crecer las economías latinoamericanas. No obstante, como reconocen varios autores, las medidas proteccionistas empleadas muchas veces dejaron de obedecer a criterios económicos, lo que “[...] tendió a generar un espacio potencial para las acciones discrecionales –exenciones, franquicias, sobretasas arancelarias, etc. –, las que obviamente dependían de la capacidad de maniobra y la fuerza relativa de los actores sociales involucrados” (Rosales, 1988, p. 28). Paradójicamente, esto terminaba por reproducir al interior de cada país la desigualdad, ya que las presiones para las acciones discrecionales suelen venir de los sectores económicos más consolidados y poderosos.

Estos factores se hicieron evidentes en la segunda etapa del modelo de ISI (1965-1982) el cual, a diferencia de la primera fase (1950-1964) que sí logró desarrollar la industria, el empleo y el mercado interno, fue ya más bien un periodo de “decadencia”, marcada por “[...] una insuficiente absorción de fuerza de trabajo y una estructura de mercados escasamente competitivos que mantienen una distribución del ingreso desigual en extremo” (Rosales, 1988, p. 24). Esta etapa también es conocida como de “sustitución difícil”, puesto que se trataba no sólo de “[...] reemplazar importaciones que se efectuaban ante producciones nacionales, sino de innovar y crear una demanda por bienes que no se producían ni importaban [...]” (González Molina, 2007, p. 24), como los automóviles o bienes duraderos. El problema fue que los países latinoamericanos no pudieron crear una base tecnológica propia –bienes de capital–, de tal manera que la “sustitución” de importaciones se volvió, en realidad, el cambio de unas importaciones “baratas” (manufacturas) por otras más caras (bienes intermedios y de capital) (Guillén Romo, 2000, pp. 22-23). En parte, se considera

que esta incapacidad de generar una base tecnológica y una base interna de acumulación de capital que permitiera a los países tener las divisas suficientes para jugar equitativamente en el sistema económico, se debió al sesgo antiexportador del modelo.

Además, el desincentivo a las exportaciones provocó una crisis en la balanza de pagos, pues este sector no aportaba suficientes divisas, por lo que los países se endeudaron para “[...] financiar los déficit comerciales, aumentar la inversión y, en algunos casos, el consumo [...]” (González Molina, 2007, p. 27). Como sabemos, este financiamiento externo –aunado a factores externos como las “Crisis del petróleo”, la consecuente apreciación del dólar, la baja de las materias primas y la duplicación de las tasas de interés– se convirtió en una deuda que rebasó a los países que solicitaron los préstamos y llegó a alcanzar casi los 350 mil millones de dólares para 1982, año que inaugura, con el caso mexicano, la llamada “Crisis de la deuda”.

Conforme se iban agotando las opciones de préstamo de fuentes de capital privado, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial fueron adquiriendo el rol de avales de financiamiento internacional, pero ejerciendo medidas y préstamos condicionadas a que los países implementaron una serie de reformas o “ajustes estructurales” que, básicamente, lo que hacían era revertir los principios del modelo ISI, ya que consistían en mayor apertura comercial con el exterior y menor regulación mercantil y financiera. Había llegado el Consenso de Washington.

Antes de entrar de lleno en la explicación de estas nuevas medidas, especialmente en lo referente a la apertura comercial, sería preciso remarcar lo que se mencionó antes sobre que la Crisis de la Deuda y, en realidad, la crisis del modelo de ISI fue consecuencia de la segunda etapa de su aplicación –la llamada “sustitución difícil” –, lo cual nos obliga a pensar críticamente en las causas específicas o fallas del modelo y de los principios del Estructuralismo, con el fin de, tal como queremos hacer hacia el final del trabajo, hacer algunas reflexiones sobre su vigencia.

### **3. La apertura económica en el Consenso de Washington**

Así como el texto de Prebisch –el llamado “Manifiesto latinoamericano” – se considera el documento fundacional del Estructuralismo, en el caso del Neoliberalismo, este documento sería el escrito por John Williamson, con el título “Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas”. Este texto representa, en cierto modo, un retroceso metodológico en cuanto a que América Latina vuelve a verse como un *problema a ser solucionado por otro*, con una serie de medidas pensadas y enunciadas por organismos internacionales, lideradas por “Washington”. En palabras del mismo Williamson, este “Washington” “[...] hace referencia tanto al Congreso de Washington y a los altos cargos de la administración, como al Washington tecnocrático de las instituciones financieras internacionales, las agencias económicas del gobierno norteamericano, el Consejo de la Reserva Federal y los grupos de expertos” (Williamson, 1990, p. 68). No obstante, cabe

señalar que algunas de estas medidas habían sido ya puestas en práctica en países desarrollados, como en Inglaterra.

El documento de Williamson incluye 10 “instrumentos de política”, entre los cuales el sexto se refiere a la política comercial. En éste encontramos, pues, la enunciación de lo que representaría la apertura comercial de los países latinoamericana, frente al proteccionismo de las décadas anteriores:

El acceso a las importaciones de factores de producción intermedios a precios competitivos se considera importante para la promoción de las exportaciones, mientras que una política de protección de las industrias nacionales frente a la competencia extranjera se interpreta como creadora de distorsiones costosas que acaban penalizando las exportaciones y empobreciendo la economía nacional. [...] Se considera que la peor forma de protección es la concesión de licencias de importación, con su enorme potencial para crear oportunidades para la corrupción (Williamson, 1990, p. 78).

Así pues, lo que indicaba el Consenso a propósito de la liberalización del comercio era, puntualmente: 1) reemplazar permisos de importación por aranceles; 2) liberalizar la importación de insumos para la producción de exportación; 3) reducción gradual de aranceles. La implementación de esta liberalización del comercio estaba fuertemente asociado a otras medidas del Consenso; especialmente, la referente al tipo de cambio competitivo y la liberalización de la inversión extranjera directa. Es claro, pues, que la liberalización comercial representa uno de los puntos nodales del programa neoliberal de ajuste estructural de la década de los noventa y, en cierto modo, representa una línea de continuidad con la tradición de los Acuerdos de Bretton Woods, del que nació el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (Martínez Rangel, 2012, p. 64). En ese contexto, los acuerdos de apertura comercial parecían representar la mejor llave para instaurar las políticas neoliberales, “[...] pues a través de ellos las economías se han abierto paulatinamente al mercado” (Martínez Rangel, 2012, p. 64).

En teoría, la apertura comercial tendría que ser “[...] el medio para inducir eficiencia a la industria mediante la adaptación rápida de las empresas a la dinámica competitiva, aprovechando al mismo tiempo los mercados de exportación” (Morales, Alquicira, 2003, p. 95). Sin embargo, ha sido señalado ya que el proceso de liberalización se llevó a cabo de manera inadecuada, pues “[...] se disminuyeron relativamente rápido los aranceles de las importaciones, sin que se impulsaran de manera amplia las exportaciones, lo que condujo a una rápida pérdida de las autosuficiencias industriales regionales.” (González Molina, 2007, p. 97).

¿Cómo se fue dando este proceso de liberalización país por país y en qué tipo de medidas, tratados o acuerdos comerciales estos planteamientos fueron encarnando? Para responder a esto, expondremos brevemente sobre los casos de Argentina y México, los cuales nos parecen interesantes porque muestran rasgos comunes del proceso de liberalización regional latinoamericano, pero también, al retomarlos en el siguiente apartado, nos permitirán ver los rumbos divergentes que han tomado respecto al binomio *apertura-protección*.

*México: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

Para el caso mexicano, nos pareció importante tomar como gesto paradigmático de su proceso de apertura comercial el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, firmado en 1992 y que entró en vigor en 1994. Sin embargo, es preciso recordar que ya había antecedentes explícitos de apertura comercial al menos desde 1986, cuando México se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Ya desde entonces, México se había distinguido por rebasar “[...] con creces, las metas de liberalización que ese organismo le había fijado” (Guillén Romo, 2000, p. 43). Ejemplo de ello fue que “[e]l arancel promedio bajó del 27% en 1982 al 22.6% en 1986 [...]” (Guillén Romo, 2000, p. 43). Así pues, el camino de la apertura ya estaba, valga la redundancia, abierto. Pero ya entrada la década del noventa, los intereses económicos de Estados Unidos sobre México se entroncaron en el ímpetu neoliberal del gobierno mexicano del momento y posibilitaron la firma de este Tratado, cuyos resultados han sido objeto de análisis polémicos e incluso contradictorios. Sin embargo, muchos de ellos coinciden en que “El tratado no parece haber contribuido de manera significativa a aumentar el crecimiento económico, a cerrar la brecha con los socios comerciales, a reducir la migración, a mejorar los niveles salariales o a reducir la pobreza” (Esquivel, 2014).

**Cuadro 1 – Tasa media de crecimiento real anual del PIB**

<b>Presidente</b>	<b>Sexenio</b>	<b>Tasa</b>
Lázaro Cárdenas del Río	1934-1940	4.52
Manuel Ávila Camacho	1940-1946	6,15
Miguel Alemán Valdés	1946-1952	5,78
Adolfo Ruiz Cortines	1952-1958	6,42
Adolfo López Mateos	1958-1964	6,73
Gustavo Díaz Ordaz	1964-1970	6,75
Luis Echeverría Álvarez	1970-1976	6,13
José López Portillo	1976-1982	6,51
Miguel de la Madrid Hurtado	1982-1988	0,18
Carlos Salinas de Gortari	1988-1994	3,91
Ernesto Zedillo Ponce de León	1994-2000	3,39
Vicente Fox Quesada	2000-2006	2,32
Felipe Calderón Hinojosa	2006-2012	1,47

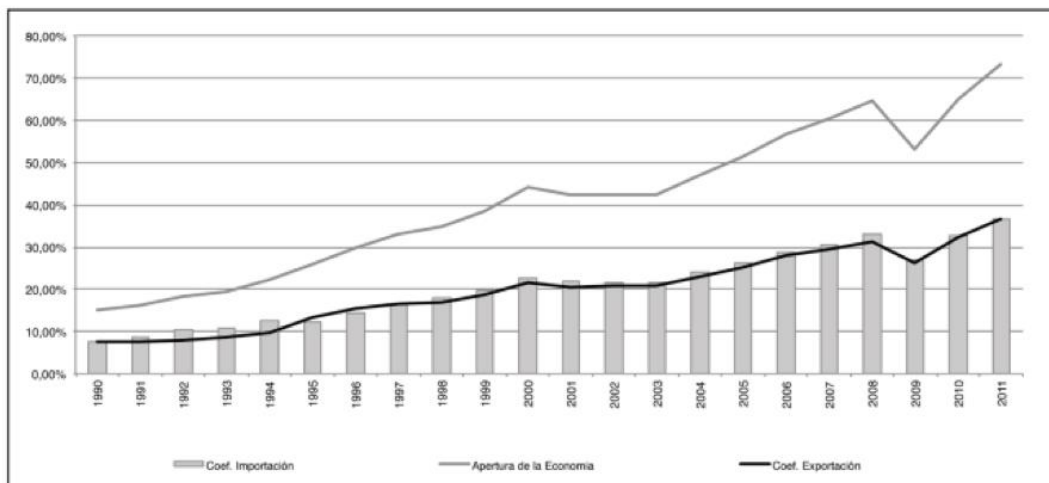
Elaboración propia con base: Banxico, Cepal, [www.economia.com.mx](http://www.economia.com.mx)

*El crecimiento anual del PIB no ha vuelto a alcanzar los niveles que tuvo durante los años del modelo ISI. Tomado de: Guillén, 2012.*

Nos interesa señalar, además, algunos rasgos que, aunque relacionados con la apertura comercial, atañen también otros ámbitos de la vida económica, los cuales son aspectos recurrentes en la bibliografía académica al respecto del proceso de apertura mexicano. En primer lugar, podríamos señalar la relación de la apertura comercial con la brecha salarial. Conviene recordar que “[s]egún la teoría clásica, las reformas conducentes a la liberalización económica descansan en la idea de que la apertura creciente debe favorecer el factor abundante, que en el caso de México, se esperaba que fuera la mano de obra no calificada” (Plascencia, 2009, p. 33).

En el caso de México, pues, se suele decir que uno de las metas a alcanzar con la apertura económica sería una mejora de la desigualdad salarial, es decir, reducir la diferencia de salarios entre los trabajadores calificados y no calificados. Sin embargo, lo que la evidencia muestra es un efecto contrario, debido a que México fue incapaz de competir con la abundancia de mano de obra no calificada – por lo tanto, de menor costo – de otros países, como China o la India (Székely, 1999, p. 22). Hay otros autores que han señalado que, en América Latina, el incremento de la brecha salarial como consecuencia de la apertura tiene que ver también con “[...] el nacimiento de una nueva tecnología que no favorece a los trabajadores no capacitados” (Morley, p. 29).

El segundo elemento a resaltar es la unilateralidad de algunos de los acuerdos que, en teoría, deberían ser bilaterales. Esto se refiere al hecho de que Estados Unidos, paradójicamente, se ha vuelto cada vez más proteccionista, echando mano de barreras no arancelarias de tipo sanitarias. Otro problema asociado a éste es la desigualdad de base entre países que no permite a México ser un país suficientemente competitivo, lo que genera que sus exportaciones sean más caras y tengan mayor dificultad para entrar al mercado del TLCAN. Por supuesto, esto acarrea el típico y grave problema de que las exportaciones sean menores que las importaciones y que la balanza comercial sea frecuentemente negativa. (Miranda Guzmán, 2016, pp. 28-29).



Fuente: Cepal, Inegi.

Gráfica 1 – Apertura de la economía, coeficiente de importación y coeficiente de exportación, México 1990-2011.

La expansión de las exportaciones ha ido acompañada por una explosión de las importaciones. Los insumos importados representan el 80,4% de las exportaciones. Las maquiladoras compran en el mercado interno solamente el 3% de sus insumos y el resto son traídos del exterior. El TLCAN no crea cadenas productivas internas. Tomado de: Guillén, 2012.

El tercer y último elemento asociado a la apertura que nos gustaría resaltar es el relacionado con las pequeñas y medianas empresas. Hay estudios que indican que la apertura económica –entre otras reformas estructurales macroeconómicas– hizo que desaparecieran “[...] gran cantidad de empresas micro y pequeñas y otras pasaron de ser productoras a comercializadoras. Por otro lado, gran cantidad de personal ocupado en empleos formales fue expulsado de sus trabajos y pasó a engrosar las filas de la economía informal. Además se deterioró en gran medida la capacidad adquisitiva del salario” (Morales Alquicira, 2003, p. 97).

Así pues, aunque otra de las grandes promesas y justificaciones de la apertura es la de la competitividad entre empresas que generará una mejor eficiencia y productividad, en la práctica parece que no se lleva a cabo de manera “adecuada”, pues aunque es cierto que “[h]ay, en efecto, un pequeño conjunto de empresas que han resultado beneficiadas de la apertura, [...] la gran mayoría de las micro y pequeñas han sido afectadas” (Morales Alquicira, 2003, p. 111). En el caso de México, esto resulta grave pues éstas han tenido un papel importante como fuentes de trabajo. El tema de fondo claro, es que estas pequeñas empresas no tienen las condiciones ni los apoyos para vincularse ni competir en el mercado nacional ni, mucho menos, en el internacional. Lo que queda claro es que una apertura indiscriminada que desconozca las bases del país en el que se está ejerciendo resultará perjudicial.

Argentina: “relaciones carnales” con E.U.A.

El proceso de apertura argentino se remonta a 1976, pues vino de la mano con el régimen militar (Bezchinsky, 1991, p. 19). Comenzó con diversas reformas

de reducción de aranceles, así como un nuevo régimen de importaciones. Este proceso marcó toda la década de los ochenta, con dos etapas diferenciables: uno primero en el que hay un énfasis en el papel del Estado para la compensación de las desventajas de la apertura; uno segundo caracterizado por una reforma comercial basada en el manejo del tipo de cambio como incentivo para las exportaciones. Esta última tendencia es la que se reforzaría a lo largo de los años, más aún a partir de 1989, con la llegada de Carlos Saúl Menen a la presidencia. Comenzó así un periodo intenso de apertura, en el que las relaciones bilaterales con Estados Unidos fueron importantes, pero también problemáticas y con resultados cuestionables.

Aunque de 1989 a 1995 “[...] el comercio entre ambos países se expandió, en términos porcentuales, un 154 % respecto de la década anterior [...]”, el déficit comercial de Argentina con E.U.A. aumentó y el saldo negativo de la balanza de pagos aumentó hasta 2741 millones de dólares. Es decir, las importaciones crecieron mucho más que las exportaciones, por lo que se habló de un modelo de “apertura importadora” (Palomino, 2003, p. 141). Asimismo, a lo largo de la década hubo una serie de reclamos por parte de Argentina hacia Estados Unidos sobre barreras proteccionistas que este país mantenía. El reclamo se haría después recíproco. De tal manera, la relación comercial con Estados Unidos estuvo sujeta a ciertos cambios y desacuerdos a lo largo de la década. Por otro lado, que la apertura comercial argentina estuvo también cruzada por el proceso de integración latinoamericana que podemos ver claramente en el intercambio con el MERCOSUR. Esto nos permite tener una perspectiva comparativa sobre las diferencias de las relaciones de apertura argentinas:

[...] mientras que la balanza comercial argentina tiende a ser sistemáticamente positiva con los países del MERCOSUR –al respecto sólo presenta dos años negativos en toda la serie, 1992 y 1993–, es en cambio sistemáticamente negativa con los países del Tratado de Libre Comercio (sólo en el primer año de la serie, 1990, fue positiva). (Palomino, p. 141).

Cuadro 11  
Balance de pagos  
(en millones de dólares)

Año	Expo	Impo	Balance Comercial	Servicios Reales	Servicios Financ.	Cuenta corriente	Cuenta Capital y Financiera	Variación de Reservas
1990	12.354	7.046	8.275	-267	-4.173	4.832	-1.266	3.566
1991	11.978	11.835	3.703	-791	-3.962	-256	2.984	2.728
1992	12.235	18.792	-2.637	-1.012	-3.540	-6.440	10.266	3.826
1993	13.269	15.633	-2.364	-3.221	-2.931	-8.030	13.485	4.250
1994	16.023	20.162	-4.139	-3.692	-3.567	-10.992	12.553	682
1995	21.161	18.804	2.357	-3.326	-4.529	-4.985	6.748	-102
1996	24.043	22.283	1.760	-3.366	-5.331	-6.521	11.711	3.882
1997	26.431	28.554	-2.123	-4.178	-6.089	-11.954	16.750	3.273
1998	26.441	29.558	-3.117	-4.288	-7.514	-14.528	18.535	3.438

Fuente: Secretaría de Programación Económica y Regional.

*Aunque aumentaron las exportaciones, también se incrementaron las importaciones, con lo cual el balance comercial se tornó estructuralmente deficitario.*

Tomado de: Rapoport, 2000.

Al igual que en el caso de México, hay algunos otros aspectos asociados a la apertura económica que nos parece importante resaltar. Suele decirse que los procesos de apertura se tienen que llevar a cabo de manera sin dejar completamente fuera cierta regulación y apoyo, pues pueden traer consigo situaciones como el llamado “shock tecnológico”, que se da cuando la tecnología de bienes de capital se vuelve –súbitamente– obsoleta porque tiene que competir con la de otros países, que está mucho más desarrollada. Esto ocasiona que “[...] los sectores productivos que operaban con métodos atrasados al amparo de una economía protegida y cerrada deben enfrentar, repentinamente, a la competencia de productos importados situados en la frontera tecnológica de su rubro” (Gómez Tonsich, 2003, p. 62).

Otro elemento tiene que ver con los cambios en la productividad agrícola. Hay estudios que muestran –específicamente para la provincia del Chaco– que la apertura comercial acarrió también la introducción de “tecnología” –semillas genéticamente modificadas, por ejemplo– que generó una gran brecha entre un tipo de agricultura “moderna” y la “pequeña producción familiar”, poniendo en franca desventaja a esta última. A propósito de la zona del Chaco, este proceso fue orillando a cambiar el cultivo de algodón por la soja, como “[...] parte de una estrategia de fuga hacia delante de los grandes productores en asociación con las compañías multinacionales” (Gómez Tonsich, p. 79). Así pues, la agricultura en pequeña escala, familiar, se vio reemplazada por un modelo de “agricultura sin agricultura” o “agrobussines”, con el fin de elevar “[...] las escalas económicas necesarias, así como los requerimientos de capital exigidos” (Gómez Tonsich, p. 80). Esto, por supuesto, va de la mano con procesos de acaparamiento y concentración de la propiedad de la tierra y con la emigración del campo a zonas urbanas de los agricultores que no pueden continuar más con su estrategia de subsistencia.

Cuadro 1

***Argentina: evolución de la Deuda Externa Bruta 1992-1999***

<b>Año</b>	<b>Millones de dólares</b>	<b>1992=100</b>
1992	62.766	100
1993	72.209	115
1994	85.678	137
1995	98.890	158
1996	109.774	175
1997	124.382	198
1998	139.844	223
1999	141.528	225

Fuente: Principales Indicadores de la Economía Argentina, 2000, Universidad Argentina de la Empresa (UADE), N° 18, marzo.

*Un efecto central de la apertura fue el incremento sistemático de la deuda externa.*

Tomado de: Palomino, 2003.



Finalmente, un rasgo particular del proceso de Argentina tiene que ver con la reacción de su clase empresarial. Se suele destacar que ésta supo distinguir las dos caras del proceso de apertura comercial y aceptar los que convenían a sus intereses: por un lado, la cara en la que la liberalización representa “[...] una ventaja inherente *para todo empresario en tanto tal* en la medida en que garantiza o incrementa las condiciones generales de rentabilidad y/o introduce nuevas oportunidades de ganancia” (Viguera, 2000, p. 197). Sin embargo, el otro aspecto, que es la “estrategia de crecimiento” que implica reformas pro-mercado que lo que hacen es exponer a los empresarios a las reglas de la competencia internacional. Por ello, conforma la liberalización y sus efectos iban avanzando, “[...] incluso en los sectores más explícitamente liberales llegaron a surgir reclamos proteccionistas. Esto nos parece un punto a destacar que explica el parcial proceso de liberalización de Argentina, así como su retorno a políticas proteccionistas.

#### **4. ¿Apertura o proteccionismo? Vigencia del Estructuralismo y apertura económica en la actualidad**

El fracaso de las políticas de ajuste basadas en los principales ejes del Consenso de Washington llevó a América Latina a formular nuevas estrategias de desarrollo económico para la región. A partir de que la aplicación de dichas medidas demostró ineficiencia para garantizar crecimiento económico, generando inestabilidad, fuertes costes de ajuste, pobreza y desigualdad, una oleada de gobiernos progresistas se posicionaron en la región, comenzando por Venezuela, Argentina, Brasil, Ecuador, Nicaragua, Paraguay y República Dominicana. A partir de ello, tratando de buscar nuevas estrategias de desarrollo económico, economistas y científicos sociales voltearon a ver a pesar de las diferencias económico-culturales, el éxito que estaban teniendo los países asiáticos con la intención de llevar dichos ejemplos a América Latina. Asimismo, “con la llegada de Ocampo a la secretaría general de la CEPAL en 1998 la línea de investigación continuó con la revisión del Estructuralismo presentada por Fajnzylber y Rosenthal durante el periodo anterior [...] con un nuevo esquema conceptual que se consolidó con otros elementos adicionales en la búsqueda de establecer un diálogo con las propuestas del consenso de Washington, que todavía tenían un gran auge en la región. La nueva etapa buscó introducir una ‘segunda ola de reformas’ que consideraba algunos aspectos como la equidad, la cohesión social, la sostenibilidad ambiental y el desarrollo democrático” (Ocampo, 1998, en Telechea, 2014).

Posteriormente, a partir de dicha alternativa surgiría un modelo heredero del Estructuralismo, pero que buscaría posicionarse como una estrategia alternativa tanto a la vieja ortodoxia neoliberal como a las viejas experiencias de desarrollo aplicadas en la región. Ésta sería bautizada como “nuevo desarrollismo”. Así, siguiendo a Ocampo (1998, en Telechea, 2014):

[...] las diferencias [entre el nuevo y el viejo desarrollismo] serían las claves del aporte, ya que resultaría necesario corregir o actualizar los errores de la teoría,

manifestados en el respaldo a programas de política para la región que, a la luz de los hechos, no fueron exitosos [...] En cuanto a las propuestas de los *neoestructuralistas*, los objetivos de política económica interna deberían orientarse al manejo de la vulnerabilidad externa y a mantener baja la inflación, desarrollando los instrumentos apropiados para administrar las bonanzas (evitando aumentos insostenibles del gasto público que den lugar a un severo ajuste posterior) [...] respecto a las reformas tributarias, la transformación del sistema previsional de reparto por otro de capitalización permitiría la contribución de recursos financieros para financiar eficientemente inversiones de largo plazo, que deberían estar orientadas hacia la búsqueda de equidad. Respecto a la macroeconomía, ésta se debía resolver en la “meso-economía” donde el objetivo debía ser la intervención estatal para solucionar las fallas de mercado (información imperfecta y mercados incompletos), buscando un equilibrio entre mercado y Estado. En este contexto, la adopción del esquema de privatizaciones resultaría beneficiosa, si es bien regulada y gestionada (aunque sin reparar en el rol social y productivo que muchas empresas públicas podían tener). [...] respecto al patrón de inserción regional e internacional, apareció la idea de “regionalismo abierto”, que proponía aprovechar las ventajas de transferencia tecnológica de la inversión extranjera directa y la ampliación de los mercados nacionales mediante la eliminación de las barreras a la circulación de bienes, personas y capitales.

En este sentido, desde el paradigma neodesarrollista, reciente en América Latina, es posible observar por un lado en qué medida la apertura económica se encuentra vigente en la actualidad latinoamericana, así como cuál es el legado que ha dejado la misma en el marco de las nuevas estrategias de desarrollo en la región.

En primer lugar, es importante destacar que mientras que las viejas experiencias de desarrollo adoptaron estrategias proteccionistas que propiciaron la planificación económica, el crecimiento hacia adentro y el pesimismo por las exportaciones, lo hicieron en un contexto en el cual el objetivo era el de sentar las bases de una industria naciente. Además, como se mencionó en el primer apartado, dicha reacción fue en gran medida un reflejo derivado de las estrategias proteccionistas que comenzaron a esparcirse en el continente europeo, y que llevaron a los países de América Latina a cuestionar el modelo de crecimiento orientado hacia el exterior, alertándolos asimismo sobre la fragilidad de depender en gran medida exterior, y por ende, de la necesidad de crear una industria propia. Bajo este contexto es que deben ubicarse a las medidas proteccionistas que se llevarían a cabo durante la industrialización dirigida por el Estado.

Cuadro 1.

	Agricultura, Silvicultura, Caza y Pesca		Industrias manufactureras		PBI (a costo de factores)
	mill \$ 1970	%	mill \$ 1970	%	mill \$ 1970
<b>1900</b>	1.913,4	29%	1.026,3	16%	6.618,3
<b>1929</b>	5.946,6	23%	5.064,3	20%	25.908,9
<b>1950</b>	7.121,0	17%	9.886,3	24%	41.351,5

Fuente: Telechea y Zeolla, Nicolás Hernán, 2014.

Por otro lado, es importante rescatar que la primera etapa de ISI logró sentar las bases de una industria nacional, que siguiendo la división de Víctor Bulmer Thomas, países como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay lograron implementar a fondo y de forma satisfactoria. No obstante, si durante la “primera etapa” de ISI el proteccionismo y el rol activo del Estado fueron exitosos para este propósito (véase cuadro 1), a finales de los años sesenta algunos de los gobiernos latinoamericanos debieron de haber comenzado a disminuir medidas proteccionistas –tales como barreras arancelarias a las importaciones–, adoptando progresivamente una mayor apertura en consonancia con el desarrollo del mercado local. La intención era evitar las consecuencias de un proteccionismo mal ejercido. Sin embargo, esto no sucedió, aunque no debido a fallas en el modelo, sino más bien en su implementación. De hecho, el propio Prebisch se encargó de señalar a través de al menos cuatro factores negativos en torno a un proteccionismo mal ejercido (Prebisch, 1963, en Rosales, p. 28):

Aranceles excesivos que llegaban a ser, para la década de 1960, los más altos del mundo, como consecuencia de que no había un criterio selectivo de las restricciones con base en consideraciones económicas, sino basadas en la “[...] factibilidad inmediata cualquier fuera el costo de producción” (Rosales, 1988, p. 28).

La casi nula especialización y desarrollo de economías de escala como consecuencia de la proliferación de industrias.

En relación con lo anterior y también como consecuencia de los excesivos aranceles y restricciones: la imposibilidad de desarrollar una buena competencia interior, lo cual repercute negativamente en la eficiencia productiva.

La estructura de costos consecuencia del proteccionismo excesivo que dificulta la exportación.

En este sentido, se puede explicar que México y Brasil, por ejemplo, orientaron progresivamente sus exportaciones hacia el sector manufacturero, lo cual benefició la creación de una industria incipiente, pero retuvieron al mismo tiempo altos impuestos a las importaciones (Bresser-Pereira, 2009). Esto provocó que la apertura comercial se diera de manera tardía y en medio de una profunda crisis económica, sólo hasta principios de los años 90. Por ende, el papel de la

apertura como palanca fundamental para propiciar desarrollo económico, fue un elemento fundamental que no se tomó en cuenta en la aplicación del modelo durante dicho periodo.

Bajo este orden de ideas, recuperando las experiencias satisfactorias y las medidas exitosas durante la primera etapa de ISI – así como sus principales errores –, el nuevo desarrollismo parte, no obstante, del supuesto de que aunque en diferente medida respecto de cada país, la industrialización ha sido alcanzada en América Latina. Por consiguiente, si durante el periodo de la industrialización dirigida por el Estado el proteccionismo fue necesario en durante la primera fase, hoy los países de América Latina tienen, al menos, industrias incipientes e ingresos medios (Bresser-Pereira, 2009), por lo que a diferencia del pasado, cuentan con capacidad suficiente para competir con los países desarrollados en el mercado internacional.

Como puede observarse, esto ubica tanto al papel de la apertura y la liberalización del comercio dentro de las estrategias actuales de desarrollo en América Latina, como uno de los elementos más paradigmáticos (Escobar, 2006). De ahí que, desde un punto de vista de un modelo general de aproximación, el Neodesarrollismo haga énfasis en que la falta de liberalización del comercio en América Latina durante la “segunda etapa” de ISI – cuando seguía prevaleciendo el paradigma proteccionista por encima de la apertura económica, de la mano del pesimismo por las exportaciones –, fue uno de los errores más graves de la economía del desarrollo (Bresser-Pereira, 2009).

En este sentido, no obstante el Neodesarrollismo reconoce la importancia que tuvo el proteccionismo promovido por el Estructuralismo durante la primera fase de ISI – a través de medidas tales como barreras arancelarias, licencias a las importaciones, tipos de cambio múltiples, etcétera –, hoy existe un consenso en torno a que éste más tarde éste se volvió contraproducente.

En este sentido, a diferencia de las viejas estrategias de desarrollo el nuevo desarrollismo propone, por ejemplo, que el crecimiento debe surgir a partir de ahorro doméstico – ya no externo – y utilizando políticas macroeconómicas para equilibrar las tasas de interés con un tipo de cambio competitivo. Se insiste, asimismo, en la ineficiencia que pueden generar las barreras arancelarias sin límites como medida proteccionista hacia la producción doméstica, así como la importancia que tiene la apertura comercial y las exportaciones.

Así, siguiendo a Telechea (2014), aunque se puede establecer un vínculo entre el Neodesarrollismo y el Estructuralismo en torno a la preocupación por la transformación del aparato productivo, así como por la crítica al mercado internista del proceso de industrialización, a diferencia del Estructuralismo el Neodesarrollismo tiene una noción de política macroeconómica clara más allá del control de la inflación, además de que rechaza la intervención del Estado en la gestión directa de la producción.

Además, el Neodesarrollismo no busca ser una receta que pretenda implementarse de igual manera en todos los países, sino que contrario a ello, busca articular un conjunto de propuestas que deben ser analizadas tomando en cuenta el contexto productivo, político, social y económico dentro de la heterogeneidad latinoamericana. Con esta intención, en mayo de 2010 un grupo

de economistas que comparten los enfoques keynesianos y de la macroeconomía estructuralista se reunieron para plantear diez tesis sobre el nuevo desarrollismo,<sup>1</sup> buscando dilucidar pautas que deberían de seguir las naciones de ingresos medios, para promover el desarrollo y el cierre de la brecha económica con las naciones desarrolladas.

Ahora bien, recapitulando las experiencias heredadas a través de los diversos modelos de desarrollo en América Latina, ¿cuál ha sido además del papel de la apertura económica, la diferencia de política económica principal que distingue al Neodesarrollismo de las viejas estrategias de desarrollo en América Latina?

Como se ha mencionado al inicio del presente apartado, posterior al fracaso de las políticas implementadas durante el Consenso de Washington, a la luz de los ejemplos exitosos de los llamados “tigres asiáticos”, se buscó estudiar dichos ejemplos con la intención de encontrar paralelismos que pudieran servir como ruta de desarrollo en América Latina.

Así, el ejemplo del Estado desarrollista asiático fue un elemento paradigmático para las nuevas experiencias latinoamericanas. Por consiguiente, la recuperación del papel del Estado como agente activo para propiciar desarrollo económico –negado por la escuela neoclásica durante las experiencias anteriores, que concebían al Estado como el obstáculo *per se* para alcanzar el desarrollo económico–, constituyó un cambio de paradigma fundamental en América Latina.

En contraposición con la escuela neoclásica y la ortodoxia neoliberal –que como se ha visto, inspiró la serie de medidas contenidas en el decálogo del Consenso de Washington– y recuperando el ejemplo de los países asiáticos, el Neodesarrollismo retomó la importancia del papel activo del Estado como un elemento fundamental para alcanzar desarrollo económico, además de como una medida de control indispensable para que el mercado funcione de forma eficiente. A la luz de dichos ejemplos, resulta evidente que en términos de crecimiento y generación de oportunidades para toda la población, se necesita un Estado capaz de intervenir eficazmente donde le corresponde, igualmente capaz de no hacerlo donde no (Iglesias, 2006).

En este sentido, aunque el rol activo del Estado es un legado del Estructuralismo al nuevo desarrollismo en América Latina, es importante considerar que éste debe ejercer un papel distinto. Así como se plantea que los países de América Latina –hoy industrializados– pueden competir en el mercado internacional, por lo que el proteccionismo vinculado con la apertura económica y la liberalización comercial han dejado de ser necesarios, se puede partir de un planteamiento similar para analizar el papel del Estado.

Dado que la función que éste debe ejercer económicamente ya no puede ser la misma que en durante la industrialización dirigida por el Estado, se considera que su principal función recae en corregir las fallas de mercado, asegurándose que éste último funcione de forma eficiente y competitiva. La existencia de un fallo de mercado, en este sentido, implica que no se cumplan las

---

<sup>1</sup> Las 10 tesis se pueden consultar en la página web de la Fundación Getulio Vargas: [http://www.tentheseonnewdevelopmentalism.org/theses\\_spanish.asp](http://www.tentheseonnewdevelopmentalism.org/theses_spanish.asp)

condiciones de los teoremas del bienestar, así como que la libre operatoria de los mercados no arroje asignaciones eficientes en el sentido de Pareto (Stiglitz, 2000). Esto justifica la intervención del Estado.

No obstante hoy la noción del papel activo del Estado ha sido recuperado por el Neodesarrollismo, considerándolo como un elemento fundamental para propiciar desarrollo económico, resulta fundamental tomar en cuenta factores que separan de forma importante a América Latina de dichas experiencias, como pueden ser la discrecionalidad y la debilidad del Estado. La experiencia demuestra que en la región latinoamericana esto no se ha sido suficientemente tomado en cuenta tanto durante las experiencias de tanto de apertura como de proteccionismo, ya que a diferencia del Estado asiático, precedido por tradiciones burocráticas eficientes, libres de la influencia de intereses particulares, la experiencia latinoamericana ha sido distinta; no tanto por la naturaleza de sus políticas sino más bien por su implementación (Iglesias, 2006).

Finalmente, estamos ante un Estado latinoamericano que ya no ejerce sus funciones en una economía cerrada, ni tiene como objetivo primordial dirección del proceso de industrialización. Así pues, se trata de un agente que tiene como principal función el potenciar el desarrollo en un entorno globalizado, por lo que a diferencia de los años 80 y 90 el proteccionismo hoy no deben entenderse ya en oposición a la apertura.

Esto no quiere decir, no obstante, que estemos ante la superación de uno u otro paradigma. Como se mencionó en el primer y segundo apartado, en el marco del Estructuralismo se encuentra el origen de la tradicional oposición entre proteccionismo y apertura –el primero como la negación del segundo durante ISI y el segundo como negación del primero durante el Consenso de Washington–, ambos correspondientes, consecuentemente, con una economía abierta o cerrada. Sin embargo, además de que hoy ninguna economía del mundo es ni pretende ya cerrarse al exterior, hoy ha quedado claro que en América Latina las recetas maniqueas no son de utilidad.

De ahí que, el enfoque neodesarrollista conciba al Estado como un agente que sigue teniendo un rol indispensable para propiciar desarrollo económico, pero tanto la escuela neoclásica como la neodesarrollista coinciden en que el mercado es un mejor mecanismo para propiciar desarrollo económico (Caldematori, 2006).

En este sentido, aunque muchos de los países de América Latina –en especial los que pertenecen al primer grupo, según la clasificación e Victor Bulmer Thomas– han seguido rutas muy similares tanto durante los periodos de IOE como de ISI así como posterior a la crisis de la deuda y las medias del Consenso de Washington, en años recientes algunos han seguido hojas de ruta distintas en torno a la implementación de sus modelos de desarrollo económico –inclinándose en mayor medida hacia el proteccionismo o la apertura económica–, decantándose por diversos paradigmas de desarrollo en la actualidad. Éstos pueden ser observados alrededor de la liberalización en el incremento de las exportaciones, así como en el desplazamiento de la producción nacional a través de las importaciones. Para este propósito, decidimos incorporar como ejemplos a México y Argentina; dos países que vivieron paradigmas

similares tanto durante la IOE como durante la ISI, pero como se verá más adelante, durante años recientes han seguido enfoques muy distintos en torno a la apertura económica, aunque debido a la coyuntura actual parece que esto ha comenzado a cambiar.

*México: un ejemplo de libro de texto del neoliberalismo*

Como se ha mencionado, a diferencia del proceso de liberalización seguido por los países asiáticos, la mayoría de los países de América Latina iniciaron procesos de apertura en medio de graves crisis. En el caso mexicano se inició un proceso de apertura a partir de 1983, materializado a través de una serie de medidas de libre mercado, después de cuarenta años en que la economía permaneció protegida.

Dichas medidas implicaron sobre todo el desmantelamiento de un complejo sistema proteccionista en el que los aranceles sustituyeron a los controles cuantitativos a las importaciones, para ingresar posteriormente al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y finalmente, al Tratado de Libre Comercio (TLCAN) (Nápoles, 2001).

No obstante, el lapso que puede seguirse para rastrear la política económica vigente en la actualidad mexicana, comenzó a partir de que se pusieron en marcha una serie de reformas en respuesta a la contracción económica que sufrió el país en los años 1981 y 1982, con el objetivo de cancelar la pauta de desarrollo tradicional seguida por el país durante el periodo de industrialización dirigida por el Estado.

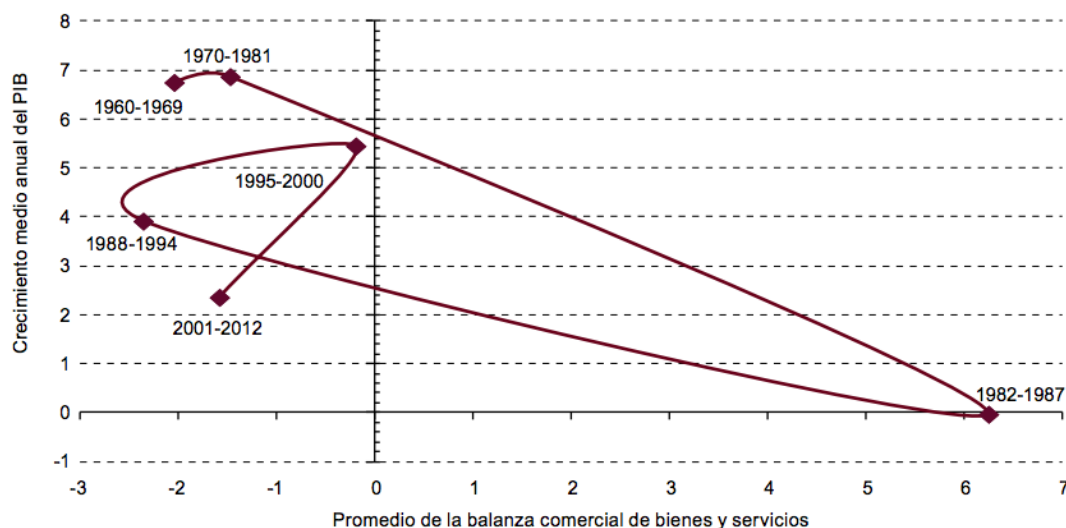
Bajo esta línea, el gobierno de Miguel de La Madrid inauguró “[...] el desmantelamiento del sistema de protección comercial, la liberalización del mercado financiero, la clausura de la política industrial, la reducción del sector público mediante privatizaciones, el cierre de gran parte de las más de 100 empresas paraestatales existentes y la contracción del gasto público, fundamentalmente destinado a la inversión” (Moreno, 2013).

Era un contexto de apertura comercial, que el gobierno mexicano siguió al pie de la letra. A partir de ahí se fijaron metas de inflación, siguiendo la receta monetarista como el eje fundamental de la política económica, por encima de objetivos como el abatimiento de la pobreza, la desigualdad, o el pleno empleo. Estas medidas, de hecho, acompañadas por las exportaciones y un uso intensivo de la mano de obra, se acentuaron entre los años 2000 y 2012, es decir, los sexenios en los que el Partido Acción Nacional ocupó la presidencia de la República (Moreno, 2013), primero con Vicente Fox y después con Felipe Calderón. Hoy, no obstante, a diferencia de tener objetivos menos evidentes, con la excepción de la implementación de las reformas estructurales —una serie de medidas de mayor liberalización energética, financiera, fiscal, educativa, etcétera—, el gobierno actual no pretende seguir una ruta distinta al anterior en materia económica.

En este sentido, el papel de la apertura económica ha sido cada vez mayor, orientando la producción hacia las exportaciones —en mayor medida hacia Estados Unidos— y experimentando un auge en el sector manufacturero, que incluso se expandió de forma continua durante la crisis financiera internacional de 2008 y 2009 (periodo en el que éstas incluso crecieron a tasas anuales

superiores al 10%). Finalmente, hoy las manufacturas representan más del 80% del total de las exportaciones del país, en contraste con el 10% que suponían en 1980 (Moreno, 2013).

**Gráfico XIII.2**  
**México: crecimiento económico y balanza comercial como proporción del PIB**  
**en períodos seleccionados, 1960-2012**  
*(En porcentajes)*



Tomado de: Moreno-Brid, 2015.

Como ilustra el gráfico “[...] el alza de las importaciones en proporción al PIB ha subido cerca de 30 puntos porcentuales desde 1986, cuando apenas superaba el 5% del PIB, hasta alcanzar el 35% en 2012. La intensa penetración de importaciones en el mercado interno ha estado acompañada por una trayectoria muy estable de la tasa de ahorro nacional, que se ha mantenido entre el 20% y 25% del PIB en los últimos 30 años. Esta alza de la propensión a importar ha sido tan fuerte que, en el marco de una propensión a ahorrar prácticamente constante, ha dado lugar a una reducción de la magnitud del multiplicador keynesiano, que determina el impacto que tienen la inversión y las exportaciones sobre el crecimiento del PIB [...] según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), entre 2003 y 2012 casi un 70% de la demanda de maquinaria y equipo se satisfizo mediante importaciones” (Moreno, 2013).

Así pues, la serie de reformas de mercado emprendidas por México desde los años ochenta lograron modificar de manera drástica la composición de sus importaciones, siguiendo la misma hoja de ruta de liberalización y apertura durante inicios del siglo XXI con los gobiernos panistas, así como con la serie de reformas estructurales de mercado que continuarán implementándose, al menos durante la presencia del PRI en la presidencia de la República previo a 2018.

#### *Argentina: proteccionismo del siglo XXI*

En el apartado anterior, mostramos los casos de México y Argentina atravesados por un mismo proceso de apertura comercial durante la década neoliberal de los años noventa. No obstante, a partir de 2003, a diferencia de la

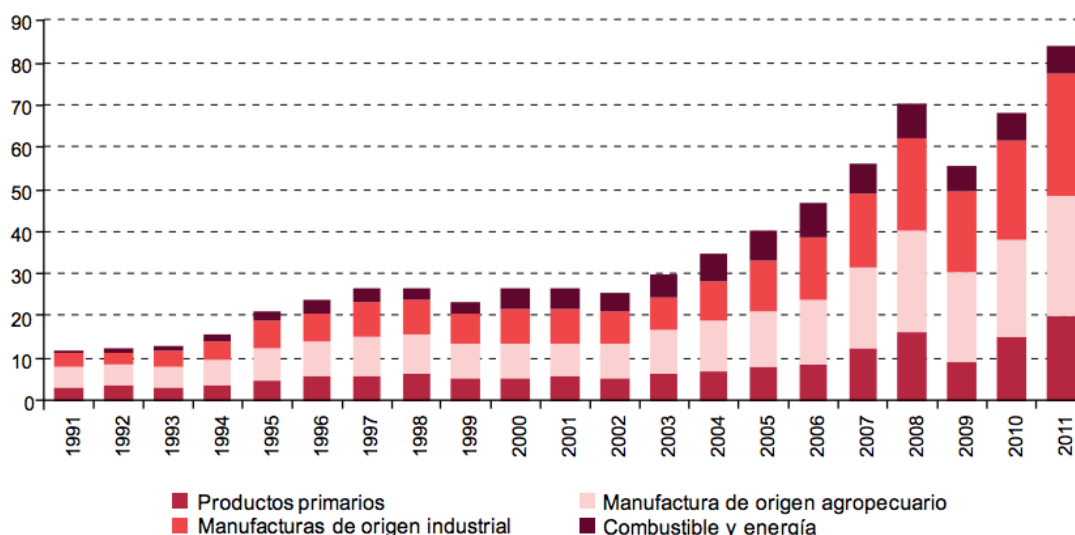


continuidad del modelo de apertura y liberalización seguido por México, cuyos objetivos de corte monetarista fueron las metas de inflación adoptadas por los gobiernos panistas, Argentina fue uno de los pocos miembros de la Organización Mundial del Trabajo (OMC) que decidió revertir su proceso de liberalización comercial de los años 80 y 90, sustituyéndolo por políticas altamente proteccionistas de muchos sectores industriales, implementando al mismo tiempo elevadas barreras a las exportaciones de productos agropecuarios (Nogués, 2014). Un ejemplo para ilustrarlo, es que en 2003 había alrededor de 617 líneas arancelarias cubiertas por licencias automáticas de importación, mientras que en 2007 el número se había ascendiendo a 1.535 (Nogués, 2014).

El comienzo de la gestión Kirchner, además, “[...] consistió en sostener la demanda agregada, con el diagnóstico, no siempre explícito, de que mientras se expandiera la demanda se podría sostener el crecimiento, absorber el desempleo y mejorar las condiciones distributivas” (Porta, 2013).

Por otro lado, a diferencia de México, cuyas exportaciones concentran más del 80% en los Estados Unidos, con cada vez mayor diversificación, “[...] el patrón de exportaciones de Argentina continúa concentrado en un conjunto acotado de productos basados en los recursos naturales –aceites y residuos de la industria alimentaria–, las industrias de proceso e intensivas en escala –el acero y el aluminio, la industria papelera y petroquímica– y el sector automotor (promovido por un régimen sectorial establecido para el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)) [...] junto con un patrón de exportaciones industriales donde continúan predominando los bienes de bajo contenido tecnológico”:

**Gráfico XV.2**  
**Argentina: exportaciones por rubro, 1991-2011**  
(En millones de dólares)

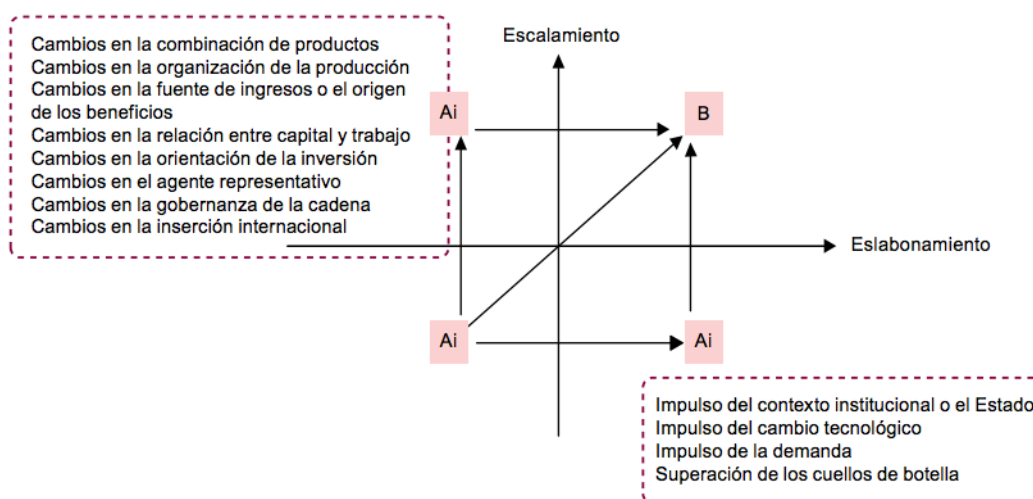


Tomado de: Porta, 2013.

Asimismo, durante el kirchnerismo se dio un crecimiento de la actividad económica interna, consiguiendo hacer más estrechas las brechas internas en términos productivos y sociales que durante el periodo anterior, con la intención

de que la mayoría de los puestos de trabajo que se crearan estuvieran relacionados con empresas que orientaran su actividad hacia el mercado doméstico. De ahí que, “el reciente proceso de reindustrialización experimentado por la Argentina se viera impulsado por políticas activas que estimularan la producción, y en particular la expansión de la demanda interna [...] para consolidar un sendero de desarrollo inclusivo se necesita rediseñar la intervención estatal a nivel mesoeconómico” (Porta, 2013).

**Diagrama XV.1**  
**Trajectorias de cambio estructural y acciones de política**



Fuente: *Ibid*

De igual manera, “el gasto público resultaría una potente herramienta para dinamizar los procesos productivos: los planes de viviendas, los gastos en equipamiento para la salud y las inversiones en transporte o energía [...] que ofrecen magníficas oportunidades para que los sectores vinculados a la oferta gocen de condiciones aptas para avanzar en las opciones propuestas para canalizar el cambio estructural” (Porta, 2013).

Por otro lado, tras el contexto del fracaso de las medidas implementadas durante el Consenso de Washington, “la reversión de la apertura de aquellos años hacia el proteccionismo no encontró oposición [...] provocando que en la elección de 2011 el único candidato, Elisa Carrio, que enfatizó la importancia de eliminar los derechos de exportación, obtuviera sólo el 1,8% de los votos” (Nogués, 2014).

En este sentido:

[...] el principal instrumento proteccionista usado entre 2003 y 2011 fueron las licencias automáticas y no automáticas de importación. El objetivo industrialista se enfrentaba con la limitación de las obligaciones asumidas en el GATT/OMC que salvo determinados instrumentos como las medidas *antidumping* y las salvaguardias, le impedía a todos los miembros de la OMC aumentar los niveles de protección [...] a pesar de esto, durante años los gobiernos usaron las licencias de importación con objetivos proteccionistas y a fines de 2011 estas medidas fueron sustituidas por el control de cambio (Nogués, 2014).

No obstante, como es bien sabido, recientemente hubo un viraje ideológico en torno al proyecto de desarrollo previo, con la llegada del presidente Mauricio Macri a la casa Rosada. La llegada de éste ha dado “un giro de 180 grados a la política exterior del país, marcado por la apertura de sus relaciones políticas con el mundo y el fin del proteccionismo de los gobiernos kirchneristas, aunque manejando una economía que sigue sin despegar” (La Vanguardia, 15/12/16). Así pues, en su discurso de toma de posesión, el presidente Mauricio Macri dijo lo siguiente:

[...] llevamos años, años, en donde la brecha entre la Argentina que tenemos y la que debería ser es enorme y ello nos ha llevado a enojos, a resentimientos, a una búsqueda permanente del enemigo o el responsable -interno o externo- de por qué nos faltan las cosas que nos correspondían [...] y hasta nos llevó a aislarnos del mundo, pensando que el mundo nos quería hacer daño. De nada sirvió esa búsqueda de falsas culpas y causas; lo único que nos trajo es una inaceptable cantidad de compatriotas en la pobreza, instituciones sin credibilidad y un Estado enorme que no ha parado de crecer y no brinda mejores prestaciones (Macri, 2016).

Finalmente, aunque resulta difícil ilustrar el rumbo que tendrá Argentina en torno a la apertura económica, se vislumbra un viraje en cada vez mayor consonancia con el caso mexicano, es decir, uno donde se privilegie como antes la apertura por encima del proteccionismo, así como la liberalización y las metas de inflación por encima de las políticas expansivas o la estimulación de la demanda interna. En este sentido, a pesar de haber seguido rumbos similares durante tanto tiempo pero que con la llegada del kirchnerismo al poder comenzaron a cambiar, el cambio reciente de administración vislumbra una prospectiva que llevará una vez más a ambos países a implementar modelos de desarrollo similares, con enfoques más homogéneos en su forma de concebir la apertura económica.

## **5. Conclusiones. La apertura en la actualidad: entre el Neoliberalismo y el Neodesarrollismo**

Como mencionamos en los primeros párrafos de este trabajo, quisimos hacer una lectura de la historia económica de América Latina usando como clave de lectura el papel que ha jugado la apertura económica en ella. Nos interesaba, además, que a partir de este somero recuento pudiéramos propiciar algunas reflexiones a propósito de si existe un legado de la corriente Estructuralista en la región.

Con base en lo expuesto, nos parece que la vigencia del Estructuralismo ha sido bien retomada por el Neoestructuralismo, en tanto el principal aporte de éste es, más allá de plantear la superación de uno u otro modelo, recuperar elementos exitosos tanto del Estructuralismo como de algunas medidas de la apertura económica neoliberal para ofrecer no una serie de medidas iguales, sino más bien un conjunto de propuestas para ser analizadas en cada contexto

productivo, político, social y económico, con la intención de cerrar la brecha de América Latina con los países desarrollados.

A lo largo del breve repaso que realizamos, podemos ver que desde el siglo XIX hasta el XXI –pasando por la IOE, ISI y el Consenso de Washington– cada paradigma ha representado una solución parcial a los problemas de la región, así como de cada país en particular. En realidad, podríamos aventurarnos a afirmar que nunca ha habido ni apertura ni proteccionismo absoluto en la región. Se suele decir que en América Latina “se busca dar solución a un problema con otro problema”, y más allá del valor refranescos de esto, parece que aunque cada enfoque ha tenido fortalezas y debilidades, ninguno ha sido suficiente para propiciar crecimiento económico estable ni para acabar con el problema de la pobreza y la desigualdad.

Es bien sabido que, dada a su compleja heterogeneidad, ni la apertura ni el proteccionismo por sí solos explican cabalmente los procesos y las soluciones económicas latinoamericanas. Ésa parece ser la gran lección del siglo XX. Pensamos, sin embargo, que estas categorías tienen una fuerte carga explicativa en cuanto a la relación tensa y compleja que mantienen entre ellas y con los contextos en los que son aplicadas sus medidas. Así pues, el legado que han dejado los modelos de ajuste, apertura y liberalización, así como de proteccionismo e intervención estatal, han dejado claro que tampoco se puede pensar a América Latina a partir de recetas maniqueas, ni mucho menos que apuesten por una misma forma de implementación.

La investigación y revisión bibliográfica que hicimos deja claro que juzgar en términos valorativos los resultados de las medidas de apertura o proteccionistas resulta difícil y debe hacerse cuidadosamente, pues dependerá mucho de los indicadores que se tomen en cuenta y los contextos en los que fue aplicado.

Finalmente, quisiéramos insistir en que la *apertura* y el *proteccionismo* representan dos categorías explicativas muy útiles tanto para entender retrospectivamente la historia económica de América Latina, como para dar cuenta de fenómenos actuales, marcados por la complejidad y por la convergencia de medidas económicas heterogéneas dentro de una misma región.

## Referencias bibliográficas y hemerográficas

- AUDINO, P. y TOHMÉ, F. (2001)  
*El modelo agro-exportador argentino y sus descontentos: la crítica a las políticas económicas entre 1900 y 1930*. Buenos Aires: Universidad Nacional del Sur.
- BETJELL, L. (1991)  
*Historia de América Latina: 7. América Latina: economía y Sociedad*. Barcelona: Crítica.
- BEZCHINSKY, G. (1991)  
*Importación de bienes de capital. La experiencia argentina en la década del '80*. Versión preliminar. Buenos Aires: CEPAL.
- BRESSER-PEREIRA, L. C. (2001)  
An account of new developmentalism and its structuralist macroeconomics. *Brazilian Journal of Political Economy*, 31( 3), 493-501.
- (2012). From old to new developmentalism in Latin America. Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getulio Vargas. Recuperado el 6 de enero de 2017 de: <https://www.researchgate.net/publication/36409064>
- BRICEÑO RUIZ, Q. R. y RUIZ DE BENÍTEZ (2013)  
El pensamiento estructuralista de la CEPAL sobre el desarrollo y la integración latinoamericana. Reflexiones sobre su vigencia actual. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, (28),1-34.
- CALDEMATORI, J. (2003)  
*Vigencia del enfoque estructuralista y dependentista para las estrategias de desarrollo*. Santiago de Chile: Universidad Católica de Chile.
- CARRERAS, A.; A. A. HOFMAN; X. TAFUNELL y C. YÁÑEZ (2003)  
*El desarrollo económico de América Latina en épocas de globalización. Una agenda de investigación*. Santiago de Chile: CEPAL. (Serie Estudios estadísticos y prospectivos N° 24).
- ESCOBAR, G. (2006)  
*¿Requiere América Latina un nuevo estructuralismo para enfrentar la pobreza y la desigualdad?* Santiago de Chile: Centro latinoamericano para el desarrollo rural. (Debates y temas rurales N. 6).
- ESQUIVEL, G. (2014)  
El TLCAN: 20 años de claroscuros. *Foreign Affairs*. 14(2). Recuperado el 6 de enero de 2016: <http://revistafal.com/el-tlcan-20-anos-de-claroscuros-2/>

- FLORESCANO, E. (1991)  
*El nuevo pasado mexicano*. México: Cal y Arena.
- FURTADO, C. (1969)  
*La economía latinoamericana. Formación histórica y problemas contemporáneos*. México: Siglo XXI.
- GÓMEZ TONSICH, L. (2003)  
Marginalidad económica y producción primaria en Argentina. El sector algodonero en el Chaco a finales del siglo XX. *Sociedades rurales, producción y medio ambiente*, 13(26), 57-86.
- GONZÁLEZ MOLINA, R. (2007)  
*América Latina: del estructuralismo al neoliberalismo en el epílogo del siglo XX y primer lustro del XXI*. Tesis doctoral. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- GUILLÉN ROMO, A. (2000)  
*México hacia el siglo XXI: crisis y modelo económico alternativo*. México: Plaza y Valdés / Universidad Autónoma Metropolitana.
- (2005). *Modelos de desarrollo y estrategias alternativas en América Latina*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- IGLESIAS, E. (2006)  
El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina. *Revista de la CEPAL* 90, 7-15.
- KENWOOD, A. G y A. L. LOUGHEED (1972)  
*Historia del desarrollo económico internacional*. Madrid: Ediciones ISTMO. (Colección Fundamentos 32).
- MACRI, M. (2016, 1 de marzo)  
Discurso completo de Mauricio Macri ante la Asamblea Legislativa. *La Nación*. Recuperado el 6 de enero de 2017 de: <http://www.lanacion.com.ar/1875715-discurso-completo-de-mauricio-macri-ante-la-asamblea-legislativa>
- MARTÍNEZ RANGEL, Rubí y SOTO REYES GARMENDIA, Ernesto (2012)  
El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, (37), 35-64.

MIRANDA GUZMÁN, A. E. (2016)

*Diagnóstico de los resultados del proceso de apertura comercial de México. 1982-2012.* Tesis de licenciatura. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

MORALES ALQUICIRA, A.; S. RENDÓN TREJO y S. POMAR FERNÁNDEZ (2003)

Las micro y pequeñas empresas ante la apertura comercial: el caso del subsector alimentos, bebidas y tabaco en México. *Administración y organizaciones*, (10), 93-112.

MORENO-BRID, J. C. (2015)

Desarrollo y macroeconomía: reflexiones a partir del caso mexicano. En BÁRCENA A. y A. PRADO (eds.). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago: CEPAL, 385-409.

NÁPOLES, P. (2001)

Apertura y crecimiento económico en México. *Momento económico: información y análisis de la coyuntura mexicana*, 14-23.

NOGUÉS, J. (2014)

Políticas proteccionistas de la Argentina desde 2003: el auge y la decadencia económica. *Ensayos de Política Económica*, 2(2), 26-44. Recuperado el 6 de enero de 2017 de: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/politicas-proteccionistas-argentina-2003.pdf>

PALOMINO, H. (2003)

*Los efectos de la apertura comercial sobre las relaciones laborales en Argentina. Nafta y Mercosur: Procesos de apertura económica y trabajo.* Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales Editorial.

PLASCENCIA LÓPEZ, I. (2009)

Liberalización económica y desigualdad salarial en 12 áreas urbanas de México. 1987-2002: la hipótesis de la "U" invertida de Kuznets. *Región y sociedad*, XXI(44), 9-42.

PORTA, F. (2015)

Trayectorias de cambio estructural y enfoques de política industrial: una propuesta a partir del caso argentino. En BÁRCENA A. y A. PRADO (eds.). *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*. Santiago: CEPAL, 431-457.

PREBISCH, R. (1949)

*El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL: edición digital.

RAPOPORT, M. (2000)

El Plan de Convertibilidad y la economía argentina (1991-1999). *Economía e Sociedade*, Campinas, (15), 15-47.

RODRÍGUEZ, O. (2006)

*El estructuralismo latinoamericano*. México: Siglo XXI.

ROMERO, J. (2011)

*Evolución de la demanda mexicana de importaciones: 1940-2009*. México: El Colegio de México.

ROSALES, O. (1988)

Balance y renovación en el paradigma estructuralista del desarrollo latinoamericano. *Revista de la CEPAL*, (34), 19-37.

ROSALES, J. (1999, 25 de octubre)

La economía que queda tras 10 años con Menem. *La Nación*. Recuperado el 6 de enero de 2017 de: <http://www.lanacion.com.ar/158609-la-economia-que-queda-tras-10-anos-con-menem>

SÁBATE, M. (1999)

*El proteccionismo de fin de siglo*. Zaragoza: Universidad de Zaragoza.

SÁENZ ROVNER, E. (2011)

La historia económica de América Latina: entre la teoría de la dependencia y el enfoque institucional. *Revista Innovar Journal. Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, (14), 173-180.

STIGLITZ, J. (2000)

*Economía del sector público*. Barcelona: Antonio Bosch.

SZÉKELY, M. (1999)

La desigualdad en México: Una perspectiva internacional. Documento de trabajo. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

TELECHEA, J. M., N. H. ZEOLLA (2014)

El pensamiento económico latinoamericano del desarrollo y la industrialización: estructuralistas y neoestructuralistas ¿giro o actualización? *La revista del CCC*, (21). Recuperado el 6 de enero de 2016: <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/490/>



VIGUERA, A. (2000)

*La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*. Buenos Aires: Ediciones Al Margen / Universidad Nacional de La Plata.

WILLIAMSON, J. (1990)

Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas. En GUITIÁN M. y J. MUNS ALBUIXECH (dirs.) (1999). *La cultura de la estabilidad y el consenso de Washington*. Barcelona: La Caixa, 67-117. (Colección Estudios e Informes Núm. 15).

ZTULWARK, S. (2005)

*El estructuralismo latinoamericano. Fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Buenos Aires: Prometeo Libros.

AA. VV. (2010, 29 de septiembre)

Diez tesis sobre el Nuevo Desarrollismo. Fundación Getulio Vargas. Recuperado el 6 de enero de 2017 de: [http://www.tentheseonnewdevelopmentalism.org/theses\\_spanish.asp](http://www.tentheseonnewdevelopmentalism.org/theses_spanish.asp)

© RUNA YACHACHIY  
ISSN 2510-1242  
Revista digital, Berlín  
1<sup>er</sup>-2<sup>do</sup> Semestre, 2017  
[www.alberdi.de](http://www.alberdi.de)