

Efectos macroeconómicos de la integración económica de México al TLCAN*

José Luis Hernández Mota**
Aura Adriana López Velarde***

Resumen

El objetivo del trabajo es analizar los efectos macroeconómicos de la incorporación de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Se revisan las posiciones teóricas respecto a la integración y, de acuerdo con la evidencia empírica de los indicadores macroeconómicos seleccionados, se muestran las condiciones subyacentes, antes y después, de la incorporación de la economía mexicana al TLCAN, cuyos efectos muestran resultados ambivalentes. Se concluye que, dado la ambivalencia presentada, los mecanismos e instrumentos de la integración si bien son eficaces para crear y mantener procesos de crecimiento económico sostenidos y generar requisitos mínimos de fortalecimiento competitivo de las industrias nacionales y de complementariedad de la inversión extranjera directa, sus efectos sobre el bienestar quedan limitados por el acompañamiento de la política económica implementada.

Palabras Claves: Integración; TLCAN; Productividad.

Abstract

The aim of the paper is to analyze the macroeconomic effects of the incorporation of Mexico to the North American Free Trade Agreement (NAFTA). The theoretical positions regarding integration are reviewed and, according to the empirical evidence of selected macroeconomic indicators, the underlying conditions are shown, before and after the incorporation of the Mexican economy to NAFTA, whose effects show mixed results. It is concluded that, given the ambivalence presented, mechanisms and instruments of integration while effective in creating and maintaining processes of sustained economic growth and generate minimum requirements for competitive strengthening

Recibido: 30/03/2016

Aceptado: 18/10/2016

* Se agradecen los comentarios vertidos por los dictaminadores anónimos, no obstante, los errores que persistan son responsabilidad exclusiva de los autores.

** Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., México. jlhm@azc.uam.mx.

*** Universidad Autónoma Metropolitana, México, D.F., México. alopez@correo.xoc.uam.mx.

of national industries and complementarity of foreign direct investment, their welfare effects are limited by the support of the implemented economic policy.

Keywords: Integration; NAFTA; Productivity.

JEL Classification: F02, F15, F40, F55.

Résumé

Le but de l'article est d'analyser les effets macroéconomiques de l'incorporation du Mexique à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Les positions théoriques concernant l'intégration sont examinées et, selon les données empiriques des indicateurs macroéconomiques sélectionnés, les conditions sous-jacentes sont présentés, avant et après l'incorporation de l'économie mexicaine à l'ALENA, dont les effets montrent des résultats mitigés. Il est conclu que, compte tenu de l'ambivalence présenté, les mécanismes et instruments d'intégration tout efficaces dans la création et le maintien des processus de croissance économique soutenue et de générer des exigences minimales pour renforcer la compétitivité des industries nationales et la complémentarité des investissements étrangers directs, leur effets sociaux sont limités par le soutien de la politique économique mise en œuvre.

Mots Clés: Intégration; ALENA; Productivité.

I. Introducción

A un cuando el proceso de globalización no es una tendencia nueva, el hecho incontrovertible es que inicia en forma sistemática en la década de 1990 con el objetivo de fomentar el bienestar de la población mundial. Este proceso se caracteriza no solo por el aumento de los flujos económicos y financieros a nivel internacional, sino también por el intercambio cultural, político e institucional.

Bajo esta perspectiva, el proceso de la integración de la economía mexicana al bloque norteamericano inicia en la década de 1980 y culmina con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. No obstante, dicho proceso de integración ha incitado posiciones extremas. Por un lado, sus críticos han planteado que el proceso ha propiciado la profundización de los problemas estructurales de la economía mexicana, mientras sus defensores apuntan a su reducción. Sin embargo, la conceptualización comúnmente aceptada es la referida a que la integración económica genera procesos de interrelación económica que tienen por objeto la promoción y desarrollo de las ventajas competitivas con efectos macroeconómicos positivos sobre las economías sujetas a la integración¹.

1 El objeto del debate se concentra en la identificación de los impactos que la integración tiene sobre el comercio, producción y consumo derivados de la variación en los precios relativos, de la reducción y eventual desaparición de aranceles y otras barreras comerciales, así como en los cambios en las direcciones que estos flujos tienen, en términos de la creación y desviación del comercio, entre las economías participantes. Por tanto, el análisis desarrollado se centra en los efectos estáticos del comercio internacional, cuya base seminal se encuentra en Viner (1950) & Balassa (1963 y 1967).

En tanto las posibilidades derivadas de la integración resultaban atractivas, después de dos décadas de iniciado el proceso, en los albores del siglo XXI, el crecimiento económico continúa siendo una cuestión central. No obstante, también es cierto que la inserción generó transformaciones económicas, organizativas, tecnológicas, políticas, sociales e institucionales para afrontar una competencia cada vez más fuerte, donde los competidores no siempre están en iguales condiciones.

En este sentido, de forma teórica, si la integración se conduce adecuadamente puede, por un lado, permitir reducir los costos mediante la apertura a un mercado intra-bloque y, por otro lado, contar con mercados regionales seguros para la venta de sus exportaciones. Así mismo, se puede generar o ampliar un mercado tal que garantice el acceso recíproco de productos e intensifique los flujos de inversión, nacional y extranjera, con mejores condiciones y seguridad de acceso al mercado subregional y al trato preferencial. Esto acelera la participación de nuevos exportadores de bienes manufacturados.

De esta forma, el objetivo del presente trabajo es analizar los efectos macroeconómicos de la incorporación de México al TLCAN, sobre las variables de la evolución de la economía real, a saber: la productividad, la inversión y el volumen de producción. Los resultados del análisis muestran que si bien el proceso de integración tiene una influencia significativa en la evolución de la economía mexicana, se encuentra que son sus condiciones iniciales, conjuntamente con la política económica implementada, las que influyen sobre la evolución de la productividad, el PIB y la inversión más que el proceso de integración per se.

Así, en primer lugar se revisan los aspectos teórico-conceptuales respecto a la integración. Posteriormente, se realiza un análisis empírico, seleccionando datos y variables que muestren las condiciones macroeconómicas subyacentes de la incorporación de la economía mexicana al TLCAN. En tercer término, se analizan los efectos del TLCAN sobre el comercio exterior de la economía mexicana. Por último, se verificara lo que se puede hacer con los mecanismos e instrumentos de la integración para crear y mantener un ambiente propicio que contribuya, de manera efectiva, a procesos de crecimiento económico sostenidos y generar requisitos mínimos de fortalecimiento competitivo de las industrias nacionales y de consecución de la complementariedad de la inversión extranjera directa, como objetivos macroeconómicos.

II. Conceptualización de la Integración Regional

Anterior a los procesos de globalización, las políticas comerciales proteccionistas estaban justificadas para alcanzar objetivos nacionales en situaciones de imperfección de los mercados. Aun cuando éstas constituían la esencia de las *políticas industriales* implementadas, cuya base principal eran los subsidios públicos, los incentivos que generaban eran, en la mayoría de los casos, contrarios a los establecidos pues respondían más a las presiones políticas de los grupos de interés que a fomentar la inversión y/o competitividad de la industria.

En cambio, producto de las crisis sistemáticas de los años ochenta ocurrida en buena parte de los países en desarrollo, se concibió a la globalización como una salida a dichas crisis.

De esta manera, la promoción de paquetes de medidas liberalizadoras y de desregulación se convirtieron en el fundamento de las estrategias de crecimiento basadas en las exportaciones (o crecimiento hacia fuera) que los países en desarrollo deberían adoptar². Esto significaba que los instrumentos que los gobiernos debían implantar para el fomento industrial que permitieran la recuperación y el crecimiento económico, debían ser la liberalización comercial y la complementariedad de la inversión extranjera, basados en la idea de aprovechar las ventajas comparativas para incrementar las exportaciones (Sachs, 1988).

No obstante, la promoción y el consenso, entre los gobiernos, para implementar la nueva estrategia de crecimiento basado en el incremento de las exportaciones manufactureras financiadas externamente; el cambio del paradigma proteccionista por el globalizador también conllevó la tendencia mundial para crear uniones comerciales, que funcionan como zonas protegidas para los integrantes de las mismas. En este sentido, las más relevantes son las realizadas por el bloque de países que conforman la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Dentro de estos términos, se ha desarrollado una literatura que estudia los posibles beneficios derivados del comercio entre países, ya sea por el crecimiento económico, la mejora de bienestar o el incremento del empleo dentro de estos bloques³.

La concepción teórica básica en los análisis de este tipo de estudios es el modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), el cual postula que el libre comercio lleva a una convergencia de los precios relativos de los bienes y factores productivos, aún cuando se supone que puede haber libre comercio en los primeros pero no necesariamente de los segundos. A partir de este resultado, las implicaciones de política económica de los países se reducen a un fomento del intercambio comercial. Este consiste en la eliminación de las trabas al libre comercio y en la especialización de la producción de bienes intensivos en el factor productivo abundante. Así, si hay países con dotaciones de factores diferentes, el intercambio comercial entre ellos puede generar dos efectos: la movilidad implícita de los factores de producción al estar incorporados en los bienes comercializados y la distribución de la riqueza a favor de los poseedores de los factores productivos abundantes⁴.

2 En términos generales, este conjunto de medidas se le conoce como el Consenso de Washington, debido a que sus principales promotores tenían su sede en dicha ciudad: el Gobierno de EEUU, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. De acuerdo con las premisas del Consenso de Washington, utilizadas para convencer sobre la conveniencia de implementar la estrategia sugerida, se esperaba que el incremento de las exportaciones diera lugar a un incremento de la producción interna y aun incremento del empleo, mejorando con ello el bienestar (Cfr. Weller, 2000).

3 Para el caso de la Unión Europea destacan los realizados por García-Belenguer & Santos (2011) y Egger & Larch (2011), quienes analizan los efectos macroeconómicos de la Integración Europea. En tanto, para el caso del TLCAN, Romalis (2005), Hernández (2006) y Cooper (2014) explican los efectos del mismo en términos de la creación y desviación del comercio entre los participantes de la Integración Norteamericana.

4 Estos efectos tienen su fundamento teórico tanto en el *efecto Rybczynski* (Rybczynski, 1955) que postula que "un aumento en la dotación de un factor de producción aumenta la producción del bien que utiliza en forma intensiva y disminuye la del otro bien", como en el *efecto Stolper-Samuelson* (Stolper y Samuelson, 1941): "un incremento (disminución) del precio relativo de un bien aumenta (reduce) la retribución real del factor de producción usado en forma intensiva en su producción".

A pesar de los esfuerzos empíricos para mostrar la pertinencia del modelo H-O, los estudios realizados con la finalidad de corroborarlo, no han dado resultados satisfactorios. En este sentido, destaca el estudio de Leontieff (1953) realizado para la economía de los Estados Unidos. De acuerdo con el modelo H-O, cabría esperar que los países desarrollados exportaran bienes intensivos en capital e importaran bienes intensivos en mano de obra. Pero, en su estudio, Leontieff encuentra que las exportaciones de los Estados Unidos son menos intensivas en capital que sus importaciones, mostrando así lo que posteriormente se conocería como la *paradoja de Leontieff*.

Aun cuando estudios, como el de Trefler (1993), han intentado explicar la paradoja en base al capital humano, su argumento principal se basa en que los países desarrollados, al poseer altos niveles de capital humano, no exportan bienes intensivos en el factor trabajo; sino, en realidad, su exportación es de bienes intensivos en capital humano, lo cual no ocurre con las exportaciones de los países no desarrollados⁵.

Sin embargo, a pesar de las justificaciones empíricas para mostrar la validez del modelo H-O, en la realidad económica de los países en desarrollo, tanto en los procesos previos como en los posteriores a la globalización, se destacan dos aspectos estructurales que continúan vigentes y se omiten: la imperfección de los mercados y la limitación de los recursos internos que generan el desaprovechamiento de las economías a escala y que, por tanto, se convierten en un freno al crecimiento económico.

En este sentido, aunque los trabajos de Krugman (1979 y 1980) resaltan la importancia de las economías a escala a nivel empresa, como un estímulo y definición de los patrones del comercio internacional, termina derivandose la misma opción de política del modelo H-O: liberar las barreras al comercio internacional. El argumento establece que si los bienes exportables son producidos mayoritariamente por empresas de gran tamaño, capaces de generar rendimientos crecientes y de deshacerse de competidores, la ampliación del mercado, por el incremento de la producción –así sea por oligopolios- puede provocar un aumento tanto en el intercambio comercial y bienestar como en la estructura productiva de los países que comercian.

La diferencia del desarrollo de Krugman respecto al modelo H-O, es el añadido del comercio intraindustrial, donde se intercambiarían bienes intensivos en capital entre países que puede conllevar a una especialización productiva. En este proceso, las empresas con menor producción son menos competitivas y tenderan a desaparecer. Pero, la existencia de menos empresas y más grandes, con rendimientos crecientes, también presupone una mayor productividad agregada y un desplazamiento laboral, lo que implica generar procesos de crecimiento económico con desempleo, en ausencia de libre movilidad laboral. Este argumento conceptual es la base utilizada para analizar el proceso de integración regional de América del Norte, cuya característica es que sólo existe el libre flujo de mercancías con comercio intra e interindustrial e inmovilidad laboral.

5 En este sentido el estudio de Trefler concluye que la diferencia comercial entre países se debe a la diferencia entre las productividades de los factores, lo que termina definiendo su variación en sus precios.

De manera complementaria, para el análisis desarrollado en lo que sigue del trabajo, se consideran los desarrollos teóricos de los modelos gravitacionales con un enfoque de equilibrio general (Eaton y Kortum, 2002, Helpman et al, 2008, entre otros). Estos modelos, al centrar su análisis en el comercio bilateral o trilateral y asumir que el nivel de intercambio comercial entre dos países y la especialización productiva, en cada uno de ellos, depende de la distancia y barreras geográficas, del tamaño de su economía y de la tecnología disponible, se adecuan a las características de los integrantes del TLCAN. Lo anterior, a pesar de que los modelos gravitacionales son en esencia competitivos. Sin embargo, es también una herramienta útil para analizar el comercio intraindustrial entre países, sin recurrir a la presencia de costos fijos o una estructura monopolista en el mismo⁶.

En tanto, en el plano de la teoría de la política económica, la concepción ortodoxa postula que los países que buscan una salida a sus problemáticas particulares de economías cerradas, deben implementar medidas o *reformas estructurales* que les permitan su inserción a la dinámica del libre mercado a escala mundial. El paquete de medidas debe basarse en el abatimiento de cualquier barrera comercial o financiera. En este sentido, las medidas a implementar deben centrarse en la liberalización de los mercados comerciales y financieros, con la finalidad de que ello posibilitaría mejorar no sólo una asignación de recursos óptima, sino generar crecimiento económico.

Bajo esta perspectiva, la inserción a los mercados globales se hace para generar las condiciones de mejora de la productividad y, con ello, tener una mayor competitividad internacional, capaz de generar economías a escala con modernización de la planta productiva posibilitándose así una nueva era de acumulación de capital (Bhagwati, 1998).

Resulta entonces evidente que, dada la simplicidad del análisis teórico y de la política económica que sirve de base a la estrategia de crecimiento hacia fuera, en la práctica se alentará la concepción de las bondades del mercado resultantes, siendo muy atractivas tanto para las economías desarrolladas como para las en desarrollo. Sin embargo, ello también permite explicar las razones acerca del porqué los beneficios de la liberalización de mercados no fueron inmediatos y no para todos, como se deduce del análisis desarrollado en las secciones posteriores.

Esto permite construir el argumento de que si bien la inserción a los mercados mundiales implica una competencia cada vez más fuerte, abrir la economía no es garantía para que un país mejore su nivel de desarrollo. La razón de ello estriba en que los competidores no siem-

6 Aun cuando no debe omitirse que en las estructuras económicas de los países existen costos fijos y rentas monopolísticas, el partir de un modelo competitivo permite, por ejemplo, tratar el problema de las ganancias del comercio y la política arancelaria óptima para un país pequeño de manera más fácil y con un análisis más profundo, como lo muestran Alvarez y Lucas (2007). Otro trabajo más reciente que utiliza un modelo de gravedad de comercio bilateral con efectos de equilibrio general es el de Egger y Larch (2011). En este trabajo encuentran, por ejemplo, que los acuerdos de comercio bilateral entre los países candidatos de Europa Central y del Este y la Unión Europea generaron un mayor comercio y un aumento del producto mas que considerables para los primeros y moderados para los segundos.

pre están en iguales condiciones y, por lo general, las economías más desarrolladas son las más beneficiadas (Di Tella, 2002 y López Velarde, 2011). Es decir, dado que la competencia internacional es ejercida por monopolios u oligopolios, entonces no se puede garantizar que el mercado conduzca a un beneficio social.

Por consecuencia, bajo esta perspectiva, la integración económica regional o los acuerdos de cooperación económica, puede constituirse en una vía para ampliar las potencialidades de desarrollo económico de un país, pero no lo garantiza. Es decir, si se concibe un objetivo de crecimiento basado en un proceso de integración, la política económica resultante debe ser tal que permita reducir los costos mediante la consolidación del mercado intra-regional y posibilite la integración y diversificación productiva entre los países socios. De esta manera, las ventajas derivadas de la integración económica serían: economías de escala, intensificación de la competencia, mejora en los problemas de pagos internacionales, aumento del poder de negociación, aceleración del ritmo de desarrollo e impulso estratégico (Tamames, 2003; Devlin y French-Davis, 1999).

En esta perspectiva, a diferencia de México, que llevó a cabo un proceso de apertura externa que derivó en la firma del TLCAN, en el caso de los países de América Latina, la integración pasó de una concepción de regionalismo cerrado, basada en los esquemas del modelo de sustitución de importaciones, a una concepción de regionalismo abierto, como un instrumento adicional para abrir las economías a la competencia mundial⁷. Sin embargo, también permitió hacer frente ante los embates de la interdependencia económica regional, aunque es importante destacar que actualmente en la región existen tanto distintas integraciones económicas de diferente nivel como asociaciones económicas, descritas en el cuadro 1; pero, como apunta López Velarde (2014), no todas las integraciones han traído los beneficios esperados a sus socios.

Por consiguiente, se refuerza la idea de que para el análisis del TLCAN, al tratarse de una integración desigual entre dos países desarrollados (Canadá y Estados Unidos) y uno no desarrollado (México), es imprescindible evaluar los impactos económicos, tanto positivos como negativos, de esta integración en México.

III. El Proceso de Apertura Comercial e Integración Económica de México

Dentro de la economía mexicana, existen dos hechos incontrovertibles en los últimos treinta años: los resultados volátiles en materia de crecimiento y los cambios significativos en materia de apertura económica. Una de las causas para llegar a esta situación, lo constituyó el exceso y el manejo ineficiente de políticas económicas expansivas que generó una ineficiente asignación de los recursos y una distorsión en los precios relativos, con fuerte déficit fiscal y alta inflación.

7 En este sentido, el regionalismo abierto puede concebirse como un proceso de creciente interdependencia económica regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región.

Cuadro 1. Integración Económica y Acuerdos de Integración Regional en América Latina

Integraciones y acuerdos	Países Integrantes
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	Estados Unidos, Canadá y México
Comunidad Andina (CAN)	Bolivia, Perú, Colombia y Ecuador
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela
Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM)	Antigua, Barbuda, Bahamas, Barbado, Belice, Dominica, Granada, Granadinas, Guyana, Haití, Jamaica, Monserrat, Saints Kitts y Nevis, San Vicente, Santa Lucía, Surinam, Trinidad y Tobago
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua
Integraciones y acuerdos	Países Integrantes
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP)	Australia, Brunei, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur, Vietnam
Alianza del Pacífico (AP)	Chile, Colombia, México, Perú
BRICS*	Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica

Fuente: Elaboración propia.

*Los BRICS no tiene un acuerdo explícito pero se considera un bloque de economías emergentes.

En este escenario, la solución, acorde con los desarrollos teóricos predominantes, fue el transitar de un modelo de economía con pocos flujos comerciales con el exterior, sobre todo en materia de exportaciones, a un modelo económico con orientación externa con mercados auto-regulados y énfasis en la apertura de mercados, tanto comercial como financiera, en la privatización y en el cambio en el papel del estado (Guillén, 2001).

Por consecuencia, en la década de los años ochenta, como salidad a la crisis de la deuda, la economía mexicana emprende una serie de ajustes estructurales tendientes a llevar a cabo un proceso de liberalización. La razón de ello lo constituyó el diagnóstico acerca de que los resultados de la crisis, en materia económica, se relacionaban, en buena medida, con la protección excesiva a la industria local, el gran número de empresas estatales ineficientes, los altos niveles de inflación y el déficit fiscal. No obstante, merece destacarse que no sólo los factores internos influyeron en la crisis, sino que también los mercados financieros y de capitales internacionales tampoco funcionaron eficazmente y se constituyeron en un vínculo complementario de las crisis (Stiglitz, 2003).

Ante esta situación, se argumentó, en el ámbito de los círculos internacionales y de los decisores de política, que la vía más corta y eficaz para salir de la crisis y mejorar la economía de una nación deudora como la mexicana, era mediante la aplicación de un proceso de liberalización de los mercados. Esto implicaba transitar hacia una economía más abierta, es-

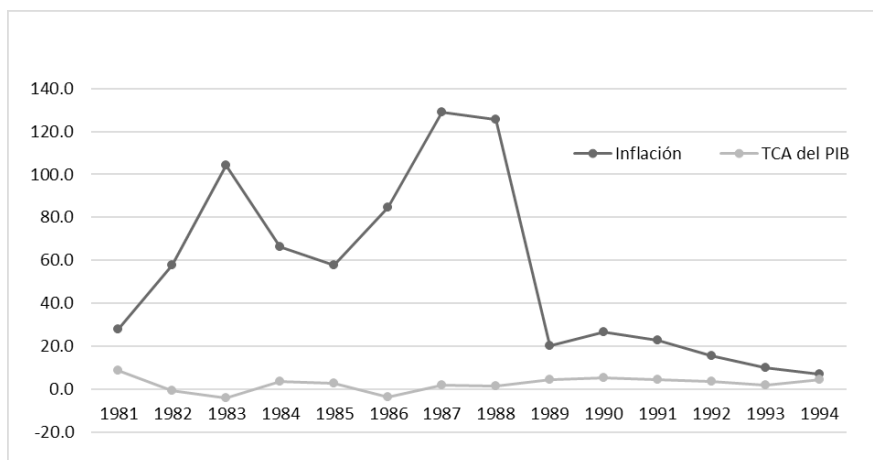
perando que la apertura comercial permitiera un aumento rápido de las exportaciones, que diera lugar a aumentos en la producción y a la promoción de la competencia y el empleo. Una vez generado el estímulo a la producción manufacturera de exportación, lo siguiente era esperar la aparición de incrementos de la productividad, esperando que ésta fuera el soporte para la asignación de recursos, la diversificación productiva y la innovación tecnológica contribuyendo a aumentar el ahorro e inversión y atraer inversión extranjera (Reyes, 2001).

En este afán, las medidas de política económica consideradas para realizar el cambio estructural de una economía cerrada a una abierta destacan: la disciplina fiscal, la restricción de la oferta monetaria, la privatización de las empresas públicas, la apertura y la desregulación de los mercados de capitales y de bienes, principalmente. Además de lo anterior, también debe destacarse la eliminación paulatina tanto de aranceles como de subsidios y los permisos de importación, conjuntamente con la acción de dar mayor libertad de acceso a capitales externos, por lo que se eliminaron regulaciones y cargas hacendarías hacía éstos.

Conjuntamente con las medidas de política económica señaladas, se concibió necesario implantar un programa de ajuste estabilizador de corto plazo, con la finalidad de afrontar los problemas inflacionario, fiscal y externo en cuyo eje principal, en su primera etapa, lo constituía el control fiscal y monetario. No obstante, esta medida no logró estabilizar la economía pues, en los primeros años del ajuste, no se consiguió mantener el equilibrio macroeconómico alcanzado en 1984-1985. Además de que no se contuvo y, por lo contrario, se incrementó aún más el desempleo abierto, el cual pasó en solo dos años de 5.8% en 1982 a 10% en 1984 y, para 1986, por su parte, se registró una contracción del PIB y la tasa inflación fue de 84.4%, la cual se agudizó para 1987, donde la tasa de inflación alcanzó un nivel de 128%, conforme se muestra en el gráfico 1.

Ante la persistencia de los problemas inflacionarios, dada la insuficiencia de los controles restrictivos sobre la emisión monetaria para lograr su control, se aplicaron medidas heterodoxas. La esencia de estas medidas lo constituyó el control salarial y del tipo de cambio. Para hacer efectivas las medidas, se optó por un pacto económico entre los sectores público y privado, así como el movimiento obrero y campesino con objeto de suprimir el componente inercial de la inflación. Esta acción logró reducir la inflación en 1989 a un nivel de 20% promedio anual.

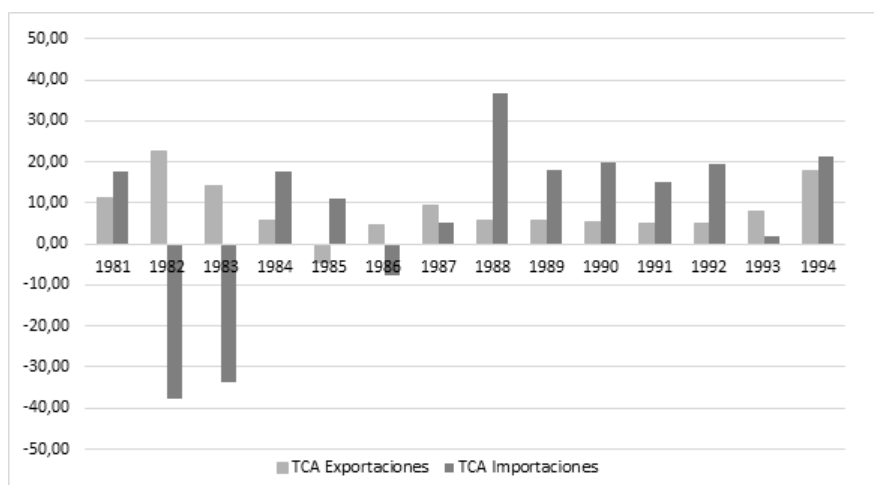
Si bien durante los primeros años de la década de 1990, la política de estabilización comenzó a ser efectiva en el control de la inflación y las expectativas de crecimiento del PIB se mostraban alentadoras. No obstante, dado el imperativo de encontrar una salida al problema económico, en materia comercial se realizaron profundas modificaciones en los años ochenta con la finalidad de eliminar las trabas al comercio que permitiría el incremento de la producción y bienestar.

Gráfico 1. México: Inflación y Crecimiento del PIB, 1981-1994.

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Banco de México, Estadísticas de Política Monetaria e Inflación e INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Así, se inició el proceso de incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986 y, posteriormente, a la Organización Mundial de Comercio (OMC). Esto significó uno de los procesos de apertura más rápido y profundo que haya sufrido economía alguna en el mundo. Las medidas implementadas fueron la eliminación de los precios oficiales de referencia, la sustitución de controles directos por mecanismos de mercado y la reducción del arancel a 50%. En este sentido, de acuerdo con Pacheco-López (2005), entre 1985-1986 se eliminaron aproximadamente 3,600 aranceles, quedando en 908.

Adicional a lo anterior, con la finalidad de generar incentivos para los exportadores, se creó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX). El objetivo de estos programas consistía en que las empresas podrían importar temporalmente y libre de aranceles para materias primas y maquinaria y, de esta manera, obtener incentivos fiscales para la producción de artículos de exportación. Con la implementación de estas medidas, se esperaba una expansión de las exportaciones; sin embargo, como se aprecia en el gráfico 2, ocurrieron efectos contrarios a los esperados en la expansión comercial: las importaciones registraron un mayor ritmo de crecimiento que las exportaciones.

Gráfico 2. México: Tasas de Crecimiento de Exportaciones e Importaciones, 1981-1994.

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Esta situación más que ser producto del proceso de liberalización mismo, como comúnmente se piensa, tiene como causa a la estructura y tamaño de la estructura productiva mexicana. Por consecuencia, el verdadero dilema de la economía mexicana para el incremento de su producción y su transformación productiva lo constituía su reconversión productiva, que permitiría evitar ser una economía dependiente, y no la eliminación de las barreras comerciales, que es tan solo un instrumento para conseguir la ampliación del mercado y obtener ganancias asociadas al comercio internacional, conforme la prescripción teórica de las ventajas comparativas.

IV. Incrementos del Comercio

En la década de los noventa el proceso de liberalización de la economía mexicana se profundizó aún más, con una serie de acuerdos y tratados comerciales, que dieron lugar posteriormente a la integración comercial regional de América del Norte. En particular, en 1994, con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México consolida su estrategia de insertarse al mercado global mediante el marco del regionalismo abierto (Guerra-Borges, 2002). Entre los objetivos del TLCAN destaca la creación de una zona de libre comercio que permita el libre tránsito de bienes y capitales entre las naciones miembro. No obstante, el objetivo de la integración no sólo era el incremento del tamaño del mercado, sino también se explicitaron otros objetivos de complementariedad productiva, como se destaca en el cuadro siguiente:

Cuadro 2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Entrada en vigor	Países	Objetivo	Objetivos Específicos
1 de enero 1994	México, Estados Unidos, Canadá	· Formar una Zona de Libre Comercio, que permita el incremento de los flujos comercial y de capital	· Eliminar obstáculos al comercio bienes y servicios.
		· Oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.	· Promover condiciones de competencia leal.
			· Proteger los derechos de propiedad intelectual.
			· Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones.
			· Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo.
			· Coadyuvar a la creación de empleos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los bancos de información de la Secretaría de Economía sobre los Tratados y Acuerdos de México.

Pero, dado que el objetivo del TLCAN era primordialmente comercial, ello significó la eliminación de las barreras entre los socios integrantes con ganancias asociadas a dicho comercio internacional, producto de constituir el mayor mercado mundial. De esta manera, la importancia relativa del TLCAN radica en que éste tiene un coeficiente de participación en el PIB mundial de alrededor de una tercera parte.

De acuerdo con el cuadro 3, en el periodo que va de 1994 a 1999 el producto del bloque de América del Norte contribuyó con el 31.5% del PIB Mundial. Esta participación se ha mantenido en alrededor de 30% en los años sucesivos, aun durante el período de recesión económica de los años 2008-2010, provocada por la crisis hipotecaria de Estados Unidos. Sin embargo, a pesar de la importante participación del TLCAN en el PIB mundial, hay que destacar que esta integración es asimétrica, en cuanto al tamaño de sus economías, porque dos miembros son economías industrializadas (Canadá y Estados Unidos), en tanto México es una economía en proceso de industrialización.

Esto significa que, en términos del comportamiento económico de cada país miembro del TLCAN, la asimetría mencionada se hace patente por las condiciones estructurales y no por el crecimiento económico obtenido por cada uno de ellos en los últimos años. En este sentido, de acuerdo con la evidencia, si bien los ritmos de crecimiento de los tres países muestran una misma tendencia, las diferencias estructurales existentes, a pesar de sus ritmos de crecimiento económico, de cada uno de los países explican la permanencia de la asimetría en los niveles de desarrollo de cada uno de ellos. Esto significa que, en términos de tasas de crecimiento, aunque las diferencias no son notables, y a pesar del mayor ritmo

de crecimiento de la economía mexicana en buena parte del periodo 1994-2015, los niveles iniciales de capacidad productiva de la economía mexicana son menores a los de sus socios comerciales, por un lado, mientras sus requerimientos para converger a las condiciones de sus socios comerciales son mayores.

Cuadro 3.- Evolución de la Producción Agregada de los Países Miembros del TLCAN, 1994-2015

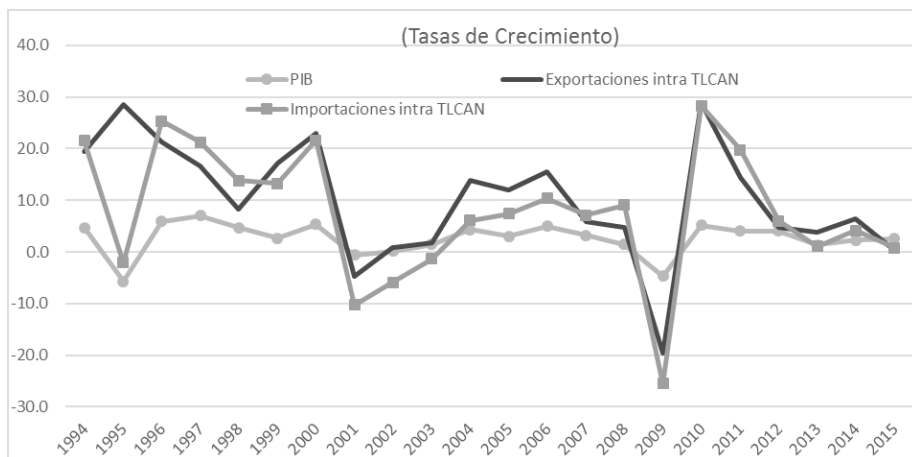
Años	Tasas de crecimiento				
	Canadá	Estados Unidos	México	TLCAN	PIB TLCAN/PIB Mundial
1994	4.8	4.1	4.7	4.2	30.5
1995	2.8	2.5	-5.8	2.0	31.5
1996	1.6	3.8	5.9	3.7	31.6
1997	4.2	4.5	7.0	4.6	31.9
1998	4.1	4.4	4.7	4.4	32.5
1999	5.5	4.9	2.7	4.9	32.9
2000	5.2	4.2	5.3	4.4	32.8
2001	1.8	1.1	-0.6	1.1	32.6
2002	2.9	1.8	0.1	1.9	32.5
2003	1.9	2.6	1.4	2.4	32.4
2004	3.1	3.5	4.3	3.5	32.2
2005	3.0	3.1	3.0	3.1	32.1
2006	2.8	2.7	4.9	2.8	31.7
2007	2.2	1.9	3.2	2.0	31.3
2008	0.7	-0.4	1.4	-0.2	30.8
2009	-2.8	-3.1	-4.7	-3.3	30.4
2010	3.2	2.4	5.1	2.6	30.2
2011	2.5	1.8	4.0	2.0	30.1
2012	1.7	2.2	4.0	2.2	30.7
2013	2.2	1.5	1.3	1.6	26.3
2014	2.5	2.4	2.3	2.4	26.2
2015	1.1	2.4	2.5	2.3	26.2

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco Mundial, Estadísticas de Indicadores de Desarrollo Mundial.

Por consecuencia, la lección relevante de esta relación asimétrica, radica en que para el mejoramiento económico, medido por medio del crecimiento del PIB, del país menos desarrollado, en este caso la economía mexicana, se hace evidente de que se requieren de medidas complementarias a la integración que procuren cambios en su estructura productiva e institucional, más que del simple proceso de apertura y liberalización. Esto es, para el caso de la economía mexicana, las ganancias asociadas al comercio internacional esperadas por el TLCAN, no eran exclusivamente las que se derivan de la especialización en la producción de bienes manufactureros exportables, sino que también se esperaba que dicha especialización repercutiera en una complementriedad industrial que diera lugar a la eliminación de la producción nacional ineficiente y una mejor asignación de recursos.

Sin embargo, si consideramos que entre las metas que persigue el TLCAN para sus países miembros están el incrementar los niveles de comercio como base del impulso económico. Entonces, en este sentido, resulta innegable que el comercio inter e intraindustrial entre los países miembros del TLCAN, al crecer considerablemente durante los primeros años, y de manera sostenida después, se constituyó, sobre todo para la economía mexicana, primero, en la principal salida al estancamiento económico provocado por las crisis sistémicas de las décadas de 1980 y 1990 y, después, en su principal motor del crecimiento económico. Esto implica que existe una correlación directa entre el comercio y el crecimiento económico para la economía mexicana, siendo el primero un factor fundamental para el segundo.

Gráfico 3. México: Evolución de la Producción Agregada y del Sector Externo intra TLCAN, 1994-2015

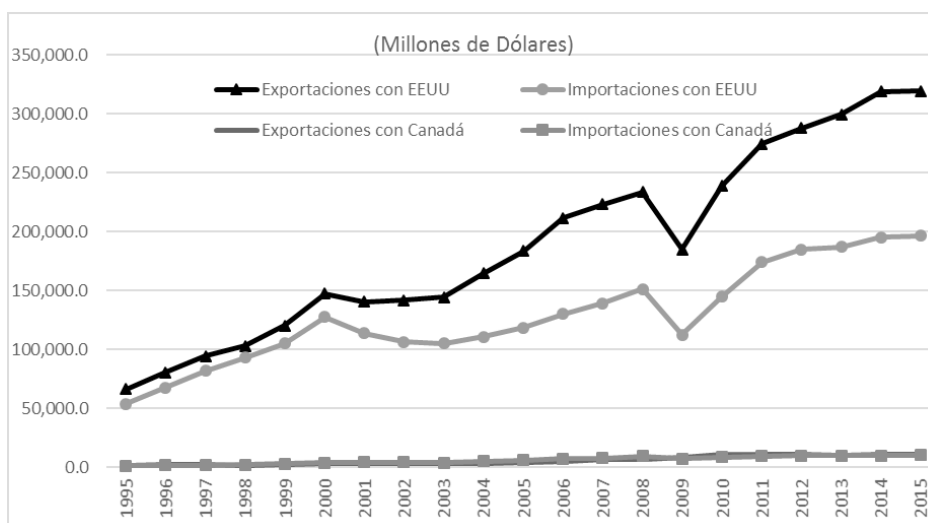


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos de Banco Mundial, Estadísticas de Indicadores de Desarrollo Mundial.

No obstante, a pesar del crecimiento comercial exhibido por la economía mexicana dentro del TLCAN que ha permitido sostener su impulso económico en los últimos veinte años, el gráfico 3 muestra también que se ha dejado intacta la dependencia respecto a las importaciones, tanto para las actividades productivas como de consumo. Para las circunstancias de la economía mexicana, el TLCAN significaba una nueva etapa de acumulación de capital y un mayor dinamismo económico en el país, mediante la posibilidad del incremento sustancial de los flujos de comercio entre las tres naciones. Sin embargo, a inicios de 1995 el país sufrió una severa crisis financiera, lo que puso en entredicho los programas de ajuste macroeconómico, dejando dudas respecto a las expectativas de crecimiento económico generadas por el TLCAN (Guillen, 2001). Aunque, es justo decirlo, con la integración de México al TLCAN, las exportaciones mexicanas intra-bloque aumentaron significativamente.

Durante el periodo 1996-2014, las exportaciones pasaron de un nivel de 67,550 a 249,050 millones de dólares, teniendo como resultado un saldo de la balanza comercial positivo a lo largo de todo el periodo. Sin embargo, el acceso de México al mayor mercado externo para colocar sus bienes exportables, ha implicado para este la concentración del 86% de sus ventas en el exterior, en promedio anual, en tal mercado. Lo anterior ha generado una dependencia estructural, sobre todo con la economía de los Estados Unidos, dada la relación comercial relativamente ventajosa que se tiene con respecto a ella, en términos de saldo de la balanza comercial, mientras que con Canadá es lo contrario, como lo muestra el gráfico siguiente:

Gráfico 4. México: Comercio Intra TLCAN, 1994-2015



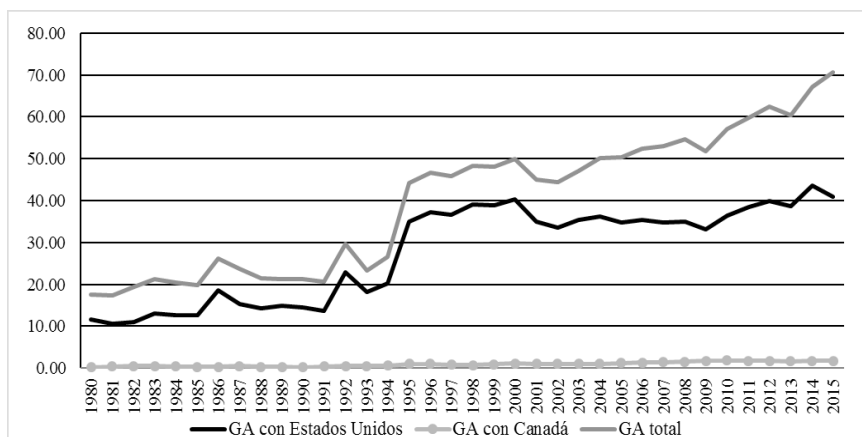
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco Mundial, Estadísticas de Indicadores de Desarrollo Mundial.

En el caso del comercio con Estados Unidos, las exportaciones hacia dicho país han crecido a una tasa promedio anual de 11.4%, durante 1994-2010. Aunque con la crisis financiera, entre el 2008 y 2009, la exportaciones registraron una caída drástica de -21.6%, derivado de la fuerte contracción que sufrió la economía estadounidense y de la dependencia señalada. Mientras que, las importaciones provenientes del EU hacia México han mostrado un crecimiento promedio de 8%. Este desempeño ha permitido mantener una balanza comercial superavitaria con Estados Unidos.

Respecto a la relación comercial entre México y Canadá, la evidencia muestra que durante el periodo antes de la crisis financiera, prevaleció un saldo comercial deficitario del primero y, posterior al periodo de crisis, por cuestiones coyunturales más que estructurales, la relación fue superavitaria. Esto implica que la mejora no fue en términos de productividad o competitividad de los productos exportables, como podría esperarse. Así mismo, aún cuando el 64% promedio de las importaciones anuales de México son intra-TLCAN, este comportamiento no es generalizado. Con la economía estadounidense se mantiene una relación de intercambio favorable, causado por el fuerte vínculo y dependencia que se tiene con dicho mercado, siendo éste el primer socio comercial del país y con quién se tiene un fuerte grado de apertura comercial.

Dado que, en su mayoría, las exportaciones mexicanas se dirigen hacia el mercado estadounidense, esto implica que, en promedio anual, se da una participación porcentual de 84.6% sobre las exportaciones totales. En tanto las importaciones provenientes de Estados Unidos representan en promedio el 62% de las importaciones anuales que adquiere el país del extranjero, lo cual explica el grado de apertura que la economía mexicana mantiene respecto a la de EEUU.

Gráfico 5. México: Grado de Apertura Comercial, 1980-2015.



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco Mundial, Estadísticas de Indicadores de Desarrollo Mundial.

Sin embargo, las ventas de bienes exportados a la economía vecina han disminuido en los últimos años, así como las importaciones de bienes provenientes de dicho país. La razón, en parte, se encuentra motivada por la crisis financiera, pero, también, debido a los tratados comerciales que ha firmado México con países europeos lo que ha representado una relativa apertura de otros mercados. Esta búsqueda de mercados ha permitido, en los últimos años mantener un crecimiento constante aunque bajo, el mantenimiento y, aunque leve, creación de puestos de trabajo y una mayor variedad de servicios y bienes de consumo que ha servido para sostener la estabilidad de precios.

Por su parte, las importaciones del bloque crecieron por encima de las exportaciones. De 1995 a 1999 la demanda de importaciones fue de alrededor del 10% anual, previo a la crisis fue del 5.4% y durante la crisis fue de 0.7%. Esto implica que, durante el período de 1994-2007, la tendencia comercial era deficitaria, no obstante a raíz de la crisis hipotecaria, mejoró el déficit.

Parte de la explicación del comportamiento deficitario se encuentra a que desde 1971, la economía estadounidense ha tenido un déficit crónico y sostenido. Sólo en crisis se ha mejorado la situación crónica del comercio del bloque, la solución no proviene de una mejora en los términos de intercambio, sino por un fenómeno económico externo: la reducción en la demanda por importaciones en los tres países, particularmente la de Estados Unidos.

V. Efectos Macroeconómicos

Como se ha mostrado en las secciones anteriores, a lo largo de las últimas tres décadas, la economía mexicana se ha caracterizado por su apertura externa y liberalización interna, apuntalada por los compromisos derivados de la firma de su anexión al TLCAN. En términos generales puede decirse que, transcurrida la crisis de la deuda de 1982-88, al acelerarse el proceso de apertura externa el diagnóstico esperado era el resurgimiento de los flujos de capital que alentara tanto el crédito como el consumo, por un lado, y se propiciara un aliento mayor a las exportaciones que sirviera de freno al desempleo e incrementara la competitividad.

Sin embargo, la evidencia presenta un efecto pernicioso sobre la estructura productiva de la economía mexicana al ser su crecimiento dependiente de las exportaciones. Ello ha significado que el dinamismo de las exportaciones, al depender de la demanda externa, y en especial del crecimiento de la economía estadounidense, sea el que marque el ritmo de crecimiento de la economía mexicana.

La dependencia de las exportaciones se agrava en cuanto se relaciona con la gestión de política pública implementada y la administración de sus herramientas disponibles. Con la integración de la economía mexicana al TLCAN, la gestión de la política económica ha tenido que estar sujeta a la consecución de los objetivos relacionados con la economía global. Es decir, con el fin de subsanar las limitaciones sobre el desarrollo económico, provocadas por las crisis sistémicas de fines de siglo pasado, se han aplicado políticas de promoción y diversificación de exportaciones, en conjunto con la búsqueda de nuevos mercados a

través de la firma de tratados de libre comercio, como principales herramientas de política económica.

En este sentido, los responsables de la administración de la economía mexicana han ignorado las interrelaciones existentes entre los diferentes mercados, instituciones e instrumentos del comercio internacional. Esto ha derivado en una estrategia donde la subestimación de riesgos en la implementación de los factores de atracción inherentes a la apertura externa tales como la liberalización de la cuenta de capitales, la implementación de los programas de ajuste macroeconómico, de privatización, de reformas estructurales y de incentivos a los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), es la constante (Sachs, 1998). El ingreso de México al TLCAN constituyó la consolidación de dicha estrategia iniciada en 1983.

Ahora bien, dado que el ingreso de México al TLCAN fue producto de una política económica del Estado mexicano para impulsar su desarrollo económico dentro de la economía global, entonces es imprescindible evaluar sus resultados en términos del desempeño de sus principales variables macroeconómicas. Sin embargo, no debe dejar de tomarse en cuenta que la respuesta de las variables macroeconómicas analizadas, no responden exclusivamente al TLCAN. Son también producto de las medidas complementarias implantadas para llevar a cabo una recomposición de la estructura productiva que permita un crecimiento económico sostenible.

Para la consecución de la transformación productiva y mantenimiento del ritmo de crecimiento de las exportaciones, resulta fundamental el financiamiento que, dada su limitación en la economía mexicana, se caracteriza por la atracción de flujos de capitales externos. Esto implica que la estructura productiva de la economía mexicana ha requerido y requiere de importantes flujos de capital provenientes del exterior tanto para financiar las exportaciones, en términos de importaciones de bienes de capital y materias primas, como para satisfacer el consumo privado, en términos de importaciones de bienes de consumo.

Así, dado que hacía fines de la década de 1980, la IED estaba regulada, la política de atracción de IED implementada giró, en primer lugar, en torno a un proceso de apertura y desregulación financiera y, en segundo lugar, se ha acompañado por la provisión de exenciones fiscales a las empresas extranjeras, existencia de mano de obra y cercanía con el principal mercado mundial: los EEUU; creando una especie de *zonas francas*, inicialmente dentro de la franja fronteriza y en el centro del país en los últimos años.

Estas medidas, conjuntamente con el auge de los fondos de inversión emergentes en el mundo, contribuyeron al flujo de capitales provenientes del exterior que han generado un estímulo a la producción manufacturera en los principales sectores de exportación de la economía mexicana pero que también, en contraste, han afectado el dinamismo de otros sectores. Esta dualidad productiva ha tenido consecuencias en variables como el desempleo, el cual ha pesar de tener un relativo porcentaje bajo respecto a la Población Económicamente Activa, éste ha persistido a lo largo de los años y que se refleja en el comportamiento salarial observado.

En este sentido, el financiamiento de la estructura productiva resulta fundamental. En lo que respecta a los flujos de inversión, éstos han permitido a México captar de 2000 al 2007, IED por un monto acumulado de 192,831.7 millones de dólares, de los cuales 102,460.1 corresponden a nuevas inversiones, 30,592.2 a reinversiones y 59,779.4 a cuentas entre compañías. Durante la crisis de 2008, pese a la recesión económica de los EEUU y a los pronósticos negativos respecto a la economía mexicana, la IED realizada en México fue de 17,600 millones de dólares.

De acuerdo con el informe de la Secretaría de Economía, la IED se concentra en las actividades financieras y manufacturas, sobre todo en maquiladoras o plantas de ensamble, particularmente en el caso de la IED de Estados Unidos. Durante el 2000-2007 la IED provino principalmente de Estados Unidos (54.8%), en tanto, con la crisis de 2008, la IED proveniente de Estados Unidos descendió a 7,756.33 millones de dólares en promedio, lo que representa el 37.4% de los flujos de IED. Mientras los flujos de inversión extranjera directa provenientes de Canadá, aun cuando han aumentado su participación en los últimos años, continúa siendo baja comparativamente con la proveniente de los Estados Unidos. No obstante, hacia el año 2015 los flujos de IED se situaron en un monto de 32 056 millones de dólares.

El alto grado de participación y la evolución de la IED proveniente de los Estados Unidos, tiene una estrecha relación con la evolución del grado de apertura de la economía mexicana que guarda respecto al comercio norteamericano: aumentan con la integración y disminuye después (Cfr. gráfico 5). En este sentido, el efecto de la IED sobre la actividad económica es positivo, en tanto que contribuye a financiar las actividades económicas, sobre todo de exportación, contribuyendo con el dinamismo creciente de la producción exportable.

En términos de la productividad la contribución que produce la integración y su derrama de IED no es notoria y si ocurre un fenómeno ambivalente: se mantiene la productividad de los servicios del capital, pero disminuye la de los servicios laborales. Esta situación contrasta con las predicciones teóricas de la integración, que presupone que un país escaso en capital, como México, la apertura e integración comercial lleva a un incremento de la actividad en los sectores intensivos en mano de obra y a su reubicación en sectores más competitivos, conforme los flujos de capital (IED) entren, provocando mayor productividad laboral. Ello debido a que se presupone que la IED conlleva a la adopción de modos de producción más modernos que facilitan el aumento de la producción por trabajador.

Sin embargo, en el caso de la economía mexicana, el resultado teórico predicho sólo es aplicable y encuentra sustento en las actividades dinámicas del sector exportador: automotriz, aeronáutica, electrónica, servicios de información, entre otras. En cambio, lo que tenemos son ciclos constantes y crecimientos bajos de la productividad laboral y un poco más altos de la productividad del capital, lo que se refleja en bajas contribuciones al crecimiento económico y una destrucción del tejido productivo.

Cuadro 4.- Evolución de Variables Macroeconómicas: Estructura Productiva y Financiamiento, 1994-2015.

Año	Variaciones Porcentuales Promedio Anual										Indicadores Financieros				
	Actividades Productivas			Productividad			Consumo		Porcentaje Ahorro/PIB		Tasa de Interés TIE	Tasa de Inflación	Tipo de Cambio		
	Prima- rias	Secun- darias	Tercia- rias	Total	Ca- pital	Labo- ral	Na- cional	Impor- tado	Interno	Externo	IED	IED	IED		
	PIB						Desem- pleo								
1994	4.7	4.1	4.5	5.1	0.21	1.96	0.72	4.2	1.0	17.1	2.6	12.6	0.4	7.1	3.4
1995	-5.8	0.8	-8.1	-4.4	-3.89	1.23	-0.39	6.9	-4.6	-46.5	2.6	15.8	0.7	52.0	6.4
1996	5.9	5.6	9.2	3.7	2.76	0.60	0.90	5.2	4.1	48.3	3.0	16.3	0.7	27.7	7.6
1997	7.0	0.9	9.5	5.8	0.69	1.48	1.15	4.1	5.2	19.1	1.9	17.3	1.1	15.7	7.9
1998	4.7	2.2	5.7	4.4	0.18	2.00	0.55	3.6	4.3	13.4	1.4	18.5	0.8	18.6	9.2
1999	2.7	3.2	1.6	3.4	-1.60	2.24	0.88	2.5	3.5	59.1	1.3	19.2	1.4	12.3	9.6
2000	5.3	0.9	4.6	6.0	-0.06	2.42	0.24	2.6	0.8	19.5	1.3	19.5	1.7	9.0	9.5
2001	-0.6	4.2	-1.4	-0.2	-2.50	2.04	0.30	2.5	0.5	11.0	1.7	17.4	2.7	4.4	9.3
2002	0.1	0.5	0.1	0.2	-1.34	1.40	-0.04	2.9	0.1	7.6	1.5	16.7	2.5	5.7	8.2
2003	1.4	2.3	1.3	1.3	-0.50	1.11	1.37	3.0	5.2	4.8	2.0	18.9	1.9	4.0	10.8
2004	4.3	4.2	3.9	4.4	0.41	1.15	0.87	3.7	5.1	10.8	2.6	19.4	2.6	5.2	11.3
2005	3.0	-4.2	2.6	4.0	0.40	1.36	-0.01	3.5	2.3	15.0	2.7	18.9	2.5	3.3	10.9
2006	5.0	7.0	4.4	5.3	0.41	1.59	0.84	3.2	4.1	3.4	3.0	19.8	2.0	4.1	10.9
2007	3.1	2.5	1.4	4.3	-0.54	1.77	0.60	3.4	0.9	3.2	3.5	21.2	2.9	3.8	10.9
2008	1.4	1.2	-0.6	2.4	-1.38	1.77	0.41	3.5	-1.5	0.8	4.1	21.0	2.7	6.5	11.1
2009	-4.7	-2.1	-6.0	-3.7	-3.56	1.29	-0.48	5.2	3.6	-11.4	2.0	22.7	2.1	3.6	13.5
2010	5.1	1.4	4.6	5.7	1.71	0.90	0.34	5.2	4.0	7.0	1.8	22.1	2.7	4.4	12.6
2011	4.0	-1.7	3.5	4.9	0.80	1.14	0.32	5.3	3.2	7.1	2.1	21.1	2.4	3.8	12.4
2012	4.0	7.5	2.8	4.5	0.43	1.45	0.45	4.9	2.5	-3.7	2.1	21.5	2.0	3.6	13.2
2013	1.4	1.4	-0.4	2.5	-0.65	1.39	0.07	4.9	1.1	6.6	3.1	17.9	4.4	4.0	12.8
2014	2.2	4.2	2.6	1.7	-0.19	1.27	0.15	4.9	2.6	4.2	2.1	19.2	2.6	4.1	13.3
2015	2.5	0.7	1.0	3.4	n.d.	n.d.	n.d.	4.3	4.9	6.4	1.1	20.9	3.6	2.1	15.9

Notas:

n.d. No disponible.

1.- El tipo de cambio corresponde al promedio anual por cotizaciones diarias.

2.- Desempleo respecto a la Población Económicamente Activa.

3.- TIE: Tasa de Interés Interbancaria.

4.- IED: Inversión Extranjera Directa.

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos de Banco de México, Sistema de Información Económica; INEGI, Banco de Información Económica; Secretaría de Economía, Banco de Información: IED.

Esta destrucción productiva ha implicado el constante cierre de empresas de tamaño medio-pequeño, lo cual ha servido de freno al crecimiento del empleo y de las remuneraciones promedio. En este sentido, es de destacarse que en términos de la contribución sectorial a la productividad factorial, el sector primario es quién registra un incremento positivo, aunque magro a una tasa de 0.23% de crecimiento promedio anual en el periodo 1991-2014. En cambio, los sectores secundario y terciario registran tasas negativas de 0.57% y 0.08%, respectivamente.

No obstante, hay que reconocer que a pesar de lo anterior, la diversificación e incremento del consumo privado, producto de los bienes importados, ha permitido la contención del incremento general de precios, con efectos positivos sobre la tasa de interés. Pero no por ello, debe dejar de analizarse las características estructurales de la economía mexicana como la fuente del problema de su crecimiento económico.

VI. Consideraciones Finales

Del análisis, teórico y práctico, se reconoce que la apertura económica, dada la conformación de los mercados, nunca ha sido garantía para que un país logre colocar sus exportaciones en los mercados extranjeros. El pasado reciente de la economía mexicana ha puesto de manifiesto que la apertura económica per se no conduce a un crecimiento uniforme con incremento de la productividad, de manera tal que se propicie una mejora generalizada del bienestar. El hecho está en que los ritmos de crecimiento y los niveles de bienestar dependen de la interacción de las fuerzas del desarrollo (Vázquez, 2005) que es el motor principal que impulsa el crecimiento económico por medio de la acumulación del capital y de conocimiento. Esto implica entonces un escenario creciente de interdependencia.

En este sentido, los efectos de la integración de la economía mexicana sobre su nivel de empleo y productividad no son apreciables a pesar de los flujos de IED, al contrario de lo que establece a partir de la teoría del comercio internacional. Una posible razón puede estar en el elevado grado de apertura que la economía mexicana adoptó al momento de su integración y que distorsionó, en lugar de integrar, las cadenas productivas, pues la integración no se debe reducir sólo a la eliminación de obstáculos al libre intercambio entre socios, sino que también implica la posibilidad de integrar aparatos productivos. Por consecuencia, los efectos sobre el crecimiento económico de México, aun cuando son positivos y en algunos años superiores a los obtenidos por sus socios comerciales, el producto per capita se encuentra muy por debajo de los de ellos. La causa que encontramos a la no convergencia es estructural, que se manifiesta por el escaso crecimiento de la productividad de los factores y la cohesión productiva de la economía mexicana. En este sentido, era de esperarse que el comportamiento salarial se comportara de manera similar a la de la productividad.

Así, ante los resultados no tan claros de la integración, una de las razones para sostenerla es la necesidad de defenderse contra una amenaza externa, ampliando al mismo tiempo el mercado. Esto implica tener acceso privilegiado a bienes manufacturados o materias primas que se producen de mejor manera que en otros lados, a fin de generar ventajas

comparativas dinámicas. Estas tienen su fundamento en la existencia de la imperfección de los mercados y por la extensión de economías de escala.

Sin embargo, no pueden soslayarse las condiciones productivas, tecnológicas, políticas e institucionales, las cuales son determinantes para la consecución de sus objetivos de crecimiento y desarrollo económico. Es el desafío por venir y al que hay que enfrentar con la posibilidad de que se tengan los mecanismos e instrumentos que conformen una *política comercial estratégica* capaz de generar los requisitos mínimos de gobernanza nacional y regional, de fortalecimiento competitivo de la industria nacional y de consecución de la complementariedad de la inversión extranjera directa, como objetivos necesarios para enfrentar la competencia internacional.

Referencias bibliográficas

- Alvarez, F. & Lucas, R. E. (2007). General Equilibrium Analysis of the Eaton-Kortum Model of International Trade. *Journal of Monetary Economics*, 54(6), pp. 1726-68.
- Balassa, B. (1963). An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory. *The Review of Economics and Statistics*, 45(3), pp. 231-38.
- Balassa, B. (1967). Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market. *The Economic Journal*, 71(305), pp. 1-21.
- Bhagwati, J. N. (1988). Export-Promoting Trade Strategy. Issues and Evidence. *Research Observer*, 3(1), pp. 27-57.
- Cooper, W. H. (2014). *Free Trade Agreements: Impact on U.S. Trade and Implications for U.S. Trade Policy*, Washington, USA: Congressional Research Service.
- Devlin, R. & French-Davis, R. (1999). Hacia una Evaluación de la Integración Regional en América Latina. *Comercio Exterior*, 49(11), pp. 955-66.
- Di Tella, T. (2002). Bases Sociales para una Comunidad Sudamericana. En F. Solana (Coord.). *América Latina XXI: ¿Avanzará o Retrocederá la Pobreza?* (pp. 94-121). México: FCE.
- Eaton, J. & Kortum, S. (2002). Technology, Geography and Trade. *Econometrica*, 70(5), pp. 1741-79.
- Egger, P. & Larch, M. (2011). An Assessment of the Europe Agreements Effects on Bilateral Trade, GDP, and Welfare". *European Economic Review*, 55(2), pp. 263-79.
- García-Belenguer, F. & Santos, M. (2011). Efectos Macroeconómicos de la Integración Europea. *Cuadernos de Economía*, 34(96), pp. 128-36.
- Guerra-Borges, A. (2002). *Globalización e Integración Latinoamericana*. México: Siglo XXI Editores.
- Guillén, H. (2001). De la Integración Cepalina a la Neoliberal en América Latina. *Comercio Exterior*, 51(5), pp. 359-69.
- Helpman, E., Melitz, M. & Rubinstein, Y. (2008). Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes. *The Quarterly Journal of Economics*, 73(2), pp. 441-87.

- Hernández Bielma, L. (2006). El TLCAN y los Efectos de Creación o Desviación del Comercio. *Revista Comercio Exterior*, 56(5), pp. 382-90.
- Krugman, P. R. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, 9(4), pp. 469-79.
- Krugman, P. R. (1980). Scale Economies, Product Differentiation and Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), pp. 950-59.
- Leontieff, W. W. (1953). Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined. *Proceedings American Philosophical Society*. pp. 332-49.
- López Velarde, A. (2011). Impactos de la Apertura Comercial en México: Tratados y Acuerdos. En F. Novelo (Coord.). *La UAM ante la Sucesión Presidencial* (pp. 581-628). México: UAM.
- López Velarde, A. (2014). México y el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica. En F. Novelo (Coord.). *Instituciones y Desarrollo* (pp. 211-42). México: UAM.
- Pacheco-López, P. (2005). The Impact of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Payments and Growth: The Case of Mexico. *Journal of Post Keynesian Economics*, 27(4), pp. 595-619.
- Reyes, G. (2001). Exportaciones y Crecimiento Económico en América Latina: La Evidencia Empírica. *Comercio Exterior*, 51(11), pp. 975-84.
- Romalis, J. (2005). NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade. *NBER Working Paper Series 11059*.
- Rybczynski, T. M. (1955). Factor Endowments and Relative Commodity Prices. *Economica*, 22(88), pp. 336-41.
- Sachs, J. (1988). Políticas Comerciales y de Tipo de Cambio en Programas de Ajuste Orientados al Crecimiento. *Estudios Económicos*, 3(1), pp.77-108.
- Stiglitz, J. E. (2003). El Rumbo de las Reformas. Hacia una Nueva Agenda para América Latina. *Revista CEPAL*, 80, pp. 7-40.
- Stolper, W. F. & Samuelson, P. A. (1941). Protection and the Real Wages. *The Review of Economic Studies*, 9(1), pp. 58-73.
- Tamames, R. y Huerta, B. (2003). *Estructura Económica Internacional*. 20ª Edición, Madrid, España: Alianza Editorial.
- Trefler, D. (1993). International Factor Price Differences: Leontief was Right! *Journal of Political Economy*, 101(6), pp. 961-87.
- Uculmana, P. (2008). *Los Procesos de Integración en las Américas*. Lima, Perú: Fondo Editorial, Universidad de San Martín de Porres.
- Vázquez B., A. (2005). *Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo*. Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York, USA: Carnegie Endowment for International Peace.
- Weller, J. (2000). *Reformas Económicas, Crecimiento y Empleo*. México: FCE-CEPAL, ONU.

