



Unidad Xochimilco

División de Ciencias Sociales y Humanidades

Maestría en Relaciones Internacionales

**La apertura comercial y sus efectos paradójicos sobre la economía
mexicana**

Tesis para optar para el grado de Maestro en Relaciones Internacionales

Heber Ayala Ceja

Director de tesis: Dr. Federico Novelo Urdanivia

Lector interno: Dr. José Luis León Manríquez

Lector externo: Dr. Alejandro Álvarez Béjar

Ciudad de México, 26 de enero de 2016

A Lili, por darme los días más felices de mi vida.

Índice general.

Introducción.....9

Sección 1. Antecedentes, desenvolvimiento y expectativas de la inserción de México en la apertura comercial.....11

1.1 Cambio en la orientación de política económica: de industrialización dirigida por el Estado al programa neoconservador.....11

1.2 El establecimiento del TLCAN desde una perspectiva neorrealista.....17

1.3 Planteamientos y expectativas de la inserción de México en el TLCAN.....19

Sección 2. Evolución de la economía mexicana en el marco de la apertura comercial.....23

2.1. Los resultados en materia de apertura comercial.....23

2.2 El desempeño del crecimiento económico.....29

Sección 3. Los costos sociales en la apertura comercial.....34

3.1. El aumento de la desigualdad económica.....34

Sección 4. Causas y salidas del efecto paradójico en la economía mexicana.....	39
4.1 El desmantelamiento de la política industrial.....	39
4.2 El papel de las políticas macroeconómicas.....	44
4.3 La urgencia de nuevas consideraciones de política industrial.....	52
Conclusiones.....	55
Anexo estadístico.....	57
Bibliografía.....	63

Índice de gráficas y cuadros.

Gráfica 2.1 Tendencia de las exportaciones mexicanas.....	24
Gráfica 2.2 Coeficiente de apertura de México.....	25
Gráfica 2.3 Composición de exportaciones mexicanas.....	26
Cuadro 2.1 Ranking de países en penetración en mercado mundial de manufacturas.....	27
Gráfica 2.4 Tendencia de la inversión extranjera directa en México.....	28
Gráfica 2.5 Variación porcentual anual de PIB y PIB per cápita de México.....	30
Gráfica 2.6 PIB per cápita de México con respecto al de EUA.....	31

Cuadro 2.2. Países líderes en penetración de mercado mundial de manufacturas y sus tasas de crecimiento económico.....	33
Cuadro 3.1 Coeficiente de Gini en México.....	35
Gráfica 3.1 Coeficiente de Gini en países miembros de la OCDE.....	36
Gráfica 3.2. Salario mínimo real en México.....	38
Cuadro 4.1 Principales productos de exportación no petroleros de México.....	43
Cuadro 4.2 Principales productos de importación no petroleros de México.....	44
Gráfica 4.1. Variación porcentual anual de la inflación en México.....	46
Gráfica 4.2. Índice del tipo de cambio real de México.....	47
Cuadro 4.3. Inversión pública en México.....	48
Cuadro 4.4 Inversión pública en infraestructura en México.....	48
Gráfica 4.3 Variación porcentual anual del PIB de Estados Unidos y el PIB de México....	50

Resumen.

El cambio de política económica que se dio a partir de la década de 1980, trajo consigo nuevas expectativas en torno al crecimiento económico y desarrollo para la economía mexicana. Se preveía que el motor de este crecimiento sería principalmente el incremento en las exportaciones, así como el alza en los flujos de inversión extranjera directa. Ya inmerso en esta lógica de apertura comercial, México formalizó una reforma estructural de gran importancia con la firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Las expectativas planteadas para la economía mexicana fueron agudizadas en torno a la formalización de esta integración y colocaban a México en una condición privilegiada en materia de crecimiento y desarrollo. En realidad, los resultados, después de poco más de tres décadas de apertura comercial y de dos décadas de vigencia del Tratado, han sido avances significativos en comercio exterior en el ámbito cuantitativo y cualitativo, sin embargo, en lo referente a crecimiento económico y consecuente desarrollo, ha existido un rezago muy notable en comparación a lo ocurrido en décadas pasadas. Esta situación se ha convertido en un resultado paradójico. De esta manera, lo ocurrido a lo largo de estos años nos conduce irremediablemente a pensar que se necesita mucho más que una simple apertura comercial cimentada en una integración hacia el norte para alcanzar el desarrollo socioeconómico deseado. Bajo esta lógica, la urgencia de nuevas formas de política industrial en la economía mexicana cobra una relevancia sin igual.

Abstract.

The change in the economic policy which occurred from the 1980s onwards, brought new expectations for both the economic growth and the development of Mexican economy. The increase in exportations as well as the rise in foreign direct investment were expected to be the main motor of this growth. Once Mexico was part of this logic of trade opening, a major structural reform was formalized and so The North American Free Trade Agreement was signed and implemented. The set out expectations for the Mexican economy were heightened around the formalization of this integration and they placed Mexico in a privileged position in terms of growth and development. In fact, after over three decades of trade opening and two decades of the validation of The North American Free Trade Agreement, the results have been significant progresses in foreign trade in the quantitative and qualitative level. However, with regard to economic growth and consequent development, there has been a very noticeable backwardness in comparison to what happened in the past decades. This situation has become a paradoxical result. Therefore, what has happened during this period of time, leads us to inevitably think that it is necessary much more than a simple trade opening founded on integration northward to achieve the desired economic development. Under this logic, the urgency of new forms of industrial policy in the Mexican economy acquires an unequalled importance.

Introducción.

El cambio de política económica que se dio a partir de la década de 1980, trajo consigo nuevas expectativas en torno al crecimiento económico y desarrollo para la economía mexicana. Se preveía que el motor de este crecimiento sería principalmente el incremento en las exportaciones, así como el alza en los flujos de inversión extranjera directa.

Ya inmerso en esta lógica de apertura comercial, México formalizó una reforma estructural de gran importancia con la firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. La presencia de este escenario contenía, en su haber, una particularidad sin precedentes: se presentaba, por primera vez a nivel mundial, un acuerdo de integración entre países de distinto nivel de desarrollo, es decir, dos desarrollados, Estados Unidos y Canadá y, uno en desarrollo, México.

Las expectativas planteadas para la economía mexicana fueron agudizadas en torno a la formalización de esta integración y colocaban a México en una condición privilegiada en materia de crecimiento y desarrollo. Llevados por la emoción y un optimismo desmesurado, se llegó a plantear, incluso, que la suscripción y la marcha de esta integración conduciría a un cambio estructural de tal magnitud que colocaría a México dentro del selecto grupo de países del llamado “primer mundo”.

Los resultados, después de poco más de tres décadas de apertura comercial y de dos décadas de vigencia del Tratado, han sido mucho más modestos. En realidad, han existido avances significativos en comercio exterior en el ámbito cuantitativo y cualitativo, sin embargo, en lo referente a crecimiento económico y desarrollo, ha existido un rezago muy notable en comparación a lo ocurrido en décadas pasadas. Así, el contar con una apertura comercial exitosa en materia cuantitativa y cualitativa pero con bajo crecimiento y desarrollo, se ha convertido en un resultado paradójico para la economía mexicana.

De esta manera, lo ocurrido a lo largo de estos años nos conduce irremediabilmente a pensar que se necesita mucho más que una simple apertura comercial cimentada en una integración hacia el norte para alcanzar el desarrollo socioeconómico deseado.

El propósito de este documento, por lo tanto, es realizar una evaluación y análisis más detallado de lo mencionado anteriormente, teniendo como base la hipótesis de que el bajo crecimiento económico y consecuente desarrollo que ha presentado la economía mexicana en las últimas décadas, se debe al desmantelamiento de la política industrial que ha acompañado al proceso de apertura comercial, así como al manejo inadecuado de las políticas macroeconómicas que ha existido en este mismo periodo.

En este sentido, este trabajo se divide en cuatro apartados. En primer lugar, se analizan los antecedentes y expectativas en torno a la inserción de México en la apertura comercial y en el TLCAN; en segundo lugar, se muestra la evolución de la economía mexicana en el marco de la apertura comercial, de la cual emerge el efecto paradójico; en tercer lugar, se analizan algunos de los costos sociales en la apertura comercial, en particular, el caso de la desigualdad económica; y, finalmente, se estudian las causas y posibles soluciones del efecto paradójico en la economía mexicana, en donde, entre las causas, se destaca lo relativo al desmantelamiento de la política industrial y el manejo inadecuado de las políticas macroeconómicas.

Sección 1. Antecedentes, desenvolvimiento y expectativas de la inserción de México en la apertura comercial.

El proceso de apertura comercial para México tiene como origen el cambio de política económica que surge a principios de la década de 1980. Éste responde al agotamiento del programa comúnmente conocido como industrialización por sustitución de importaciones.

En este sentido, esta primera sección pretende analizar, en primer lugar, las situaciones que condujeron al cambio de dicho programa para después pasar a un breve análisis de cómo se agudizó el proceso de apertura comercial para el caso de la economía mexicana, teniendo como pilar cumbre la instauración del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Posteriormente, se analizan las expectativas de la inserción de México en dicha integración hacia el norte, en donde, como se verá, predominan aquellas que auguraban avances significativos en materia de crecimiento y desarrollo.

1.1 Cambio en la orientación de política económica: de industrialización dirigida por el Estado al programa neoconservador.

Teniendo como antecedente la Gran Depresión de la década de 1930 y las importantes perturbaciones en el comercio internacional que generó la Segunda Guerra Mundial, relacionado, además, con la influencia de corrientes externas de pensamiento y prácticas de políticas suscitadas en el mundo industrializado, México, al igual que prácticamente todas las economías latinoamericanas, adoptó a principios de la década de 1940 un programa de desarrollo con objetivos muy particulares, entre éstos estaba el promover y expandir la industrialización, reducir la propensión media a importar y de esta manera, por medio del fortalecimiento del mercado interno, buscar el crecimiento y el desarrollo en el país (Ramírez, 1980).

Durante las prácticamente cuatro décadas que estuvo vigente el programa de industrialización por sustitución de importaciones, o como recientemente se le ha denominado, industrialización dirigida por el Estado (Bértola y Ocampo, 2013), fueron llevadas a cabo acciones concretas con impactos positivos para la economía mexicana, las

cuales, por cierto, nos resultan poco familiares hoy en día. Bértola y Ocampo (2013:170) lo describen de esta manera:

“Un foco creciente en la industrialización como eje del desarrollo y la ampliación significativa de las esferas de acción del Estado en la vida económica y social. Un tercer elemento que lo caracterizó fue la orientación hacia el mercado interno, el aspecto que resalta tanto el concepto cepalino de “desarrollo hacia dentro” como el más utilizado a nivel internacional de “industrialización por sustitución de importaciones”.

Conducido bajo esta lógica de participación estatal en la vida económica y social del país, los resultados fueron relativamente exitosos. Para 1980, México había logrado ser un país con un ingreso medio-alto. La tasa de crecimiento promedio del PIB en las últimas tres décadas había sido alrededor del 6% y su ingreso per cápita era cerca de la mitad del promedio de los países de ingresos altos pertenecientes a la OCDE.

En relación con el de EUA, el PIB per cápita de México, para el año de 1981, había alcanzado el nivel más alto desde principios del siglo XIX. Desde entonces, la economía mexicana nunca había estado tan cerca de los niveles de ingreso de los países ricos (Ros, 2013).

Sin embargo, ya a mediados de la década de 1970, la industrialización dirigida por el Estado comenzó a mostrar señales de debilitamiento. Por un lado, los problemas internos, como la excesiva política fiscal expansiva para financiar el proceso de industrialización, la cual causó grandes desequilibrios presupuestales, aunado a una política comercial que provocaba un sesgo anti exportador, y, por otro lado, los problemas externos, como la crisis mundial del petróleo y las facilidades de los bancos extranjeros para prestar dinero a tasas de interés muy bajas (pero variables), lo cual llevó a un fuerte endeudamiento, condujeron a que este programa dejara de ser funcional para los países latinoamericanos que lo habían tomado como eje de desarrollo para sus países, como era el caso de México (Guillen, 2006).

Debido a estas situaciones, México, al igual que otras economías latinoamericanas, adoptó una nueva forma de política económica con la cual buscaba subsanar el fuerte endeudamiento en el que estaba implicado, a la vez que buscaba impulsar el crecimiento y desarrollo. Este nuevo programa de política, que ya había dado señales de su instauración a

finales de la década de 1970¹ pero que podemos situar su origen más formalmente a principios de la década de 1980, es conocido normalmente como neoliberal, aunque, también, por las distintas interpretaciones a las que puede dar lugar este término, puede considerarse como neoconservador².

Este programa de política económica tiene como fundamentos principales la liberalización de los mercados, la contracción del Estado, la privatización y, sobre todo, la apertura ante el exterior. Además, cabe destacar que dichas características estuvieron conciliadas con el carácter procíclico de las políticas macroeconómicas, las cuales han sido orientadas a la estabilización para mantener un déficit fiscal bajo y controlar la inflación, situación que, como se verá más adelante, sigue siendo un pilar fundamental en la lógica de manejo de políticas macroeconómicas del país.

Así, para esta lógica de política económica, las estructuras productivas y financieras de la economía mexicana debían de responder a la racionalidad económica que se venía gestando en los mercados mundiales, bajo la lógica de la llamada “segunda globalización” y, de esta manera, se daban los primeros pasos en el desmantelamiento de la política industrial³ que había sido característica en las décadas previas, en las cuales el Estado había ejercido un papel central.

Es dentro de este marco de liberalización comercial que México ingresa al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en 1986. No es que México abriera su economía como resultado de su incorporación al GATT, como a veces suele interpretarse, sino más bien, su adhesión a este organismo se debe a que previamente había

¹ Como lo menciona Gazol (2008), para 1977, México había procurado tener un primer cambio en su política económica al cambiar la orientación de su política comercial e industrial mediante la sustitución de los permisos de importación por su equivalente en aranceles, para, de esta manera, reducir progresivamente los mismos. En esta misma línea, para 1979 México estableció contactos formales con el GATT con miras a una eventual adhesión, sin embargo, para 1980, ésta fue pospuesta por el entonces Presidente de la República.

² El término neoliberal ha sido criticado por muchos analistas para calificar las reformas de mercado que se venían suscitando en la década en cuestión, todo esto en razón de que la palabra “liberal” puede prestarse a varias interpretaciones. En algunas de éstas, el término “liberal”, se entiende más bien con referencia a la intervención estatal, por lo tanto, algunos analistas han preferido utilizar el término “neoconservador” para referirse a las reformas de mercado establecidas.

³ Se analiza con más detalle en la sección 4.

decidido unilateralmente abrir su economía, bajo una lógica de eliminación de controles a la importación y reducción de aranceles (Gazol, 2008:437).

Un paso fundamental en el fortalecimiento y desenvolvimiento de estos planteamientos se dio en la formulación del llamado Consenso de Washington por parte John Williamson en 1989, en el cual se promulgó un listado de diez puntos que los países de América Latina, incluido México por supuesto, debían seguir para acatar con mayor seriedad los postulados del nuevo paradigma de política económica. Hablando de su versión oficial, Casilda (2004) señala que el Consenso de Washington sirvió para:

“Orientar a los gobiernos de países en desarrollo y a los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo (FMI, BM y BID)) a valorar los avances en materia económica de los primeros al pedir ayuda a los segundos. El Consenso, se elaboró para encontrar soluciones útiles sobre la forma de afrontar en la región la crisis de la deuda externa, y establecer un ambiente de transparencia y estabilidad económica”.

El listado de 10 puntos de este Consenso se resume a continuación:

- 1) Disciplina presupuestaria. En este sentido, se concibió que los grandes y persistentes déficits fiscales en las economías constituían una fuente básica de trastornos de carácter macroeconómico que se materializaban en inflación, desequilibrios en la balanza de pagos y evasión de capitales. Por lo tanto, se postuló que los presupuestos públicos no deberían tener déficit.
- 2) Cambios en las prioridades del gasto público. En este punto, se buscaba un cambio en la orientación de los gastos, se contemplaba desviar el gasto improductivo de los subsidios hacia áreas como la sanidad, la educación o las infraestructuras, para poder combatir más eficazmente la pobreza.
- 3) Reforma impositiva. Se pretendía instaurar una base imponible íntegra y amplia, a la vez que se mantenían unos tipos impositivos marginales moderados.

- 4) Tasas de interés. En lo referente a las tasas de interés, se postulaba que éstas deberían ser determinadas por el mercado y ser positivas en términos reales para desincentivar la evasión de capitales e incrementar el ahorro.
- 5) Tipos de cambio. Se planteó la necesidad de que los tipos de cambio fueran competitivos para así fomentar la expansión de las exportaciones y de esta manera, buscar la recuperación y el crecimiento económico de los países de América Latina.
- 6) Liberalización comercial. En este sentido, la promoción de exportaciones y la facilitación de las importaciones era un punto fundamental, por lo tanto se planteó la necesidad de disminuir las restricciones al comercio como las barreras aduaneras.
- 7) Política de apertura hacia la Inversión Extranjera Directa. Se consideró que el permitir la entrada libre de la Inversión Extranjera Directa era benéfica para las economías en desarrollo porque podría aportar capital, tecnología y conocimiento mediante la producción de bienes variados en el mercado nacional y además, podría fomentar el crecimiento mediante nuevas exportaciones.
- 8) Política de privatizaciones. Se postuló que la privatización podría ayudar a la reducción de la presión en el presupuesto del gobierno, tanto a corto plazo, gracias a los ingresos derivados de la venta de las empresas, como a largo plazo, puesto que el gobierno ya no tendría que financiar la inversión necesaria en este rubro. Por otra parte, el fundamento de la idea de privatización se basó en que la industria privada se podría gestionar más eficientemente que las empresas estatales.
- 9) Desregulación de los mercados. En este sentido, se planteó la desregulación de todo tipo en los mercados, a fin de que se fomentara la competencia, esto en un contexto de una fuerte regulación que existía entre los países de América Latina en materia de inversiones, precios y comercio exterior.

10) Derechos de propiedad. En este punto, se optó por seguir una lógica implantación de derechos de propiedad que estuviesen firmemente establecidos y garantizados.

En realidad, el llamado Consenso de Washington no es sino un conjunto de reglas que vinieron a institucionalizar las reformas que ya se venían gestando desde principios de la década de 1980 y que se diferenciaban totalmente con la racionalidad mostrada durante el periodo de la industrialización dirigida por el Estado. Como lo mencionan Bértola y Ocampo (2013:260):

“Mientras que el documento que mejor sintetizó la visión del periodo anterior fue el “manifiesto latinoamericano” surgido de la CEPAL, el que plasmó con más claridad el nuevo paradigma fue el decálogo del “Consenso de Washington” que formuló John Williamson para sintetizar la agenda de reformas que las instituciones financieras internacionales consideraban que debían de adoptar los países latinoamericanos (más que sus propias ideas). El “Consenso de Washington” muy pronto superó este decálogo original para hacerse casi sinónimo de reformas de mercado”.

Precisamente en el año en que se formalizó el llamado “Consenso de Washington”, se había puesto en marcha ya el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá que terminaría siendo el antecedente más inmediato de la integración formal de la economía mexicana hacia el norte.

De esta manera, ante el agotamiento de la industrialización dirigida por el Estado y el nacimiento del nuevo paradigma política económica, más las acciones internas y externas emprendidas para fortalecer a éste, la economía mexicana intensifica cada vez a un grado mayor su apertura comercial y es bajo esta lógica que nace el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 que comprende, por obviedad, un Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México.

Por lo tanto, debemos ubicar la inserción de México en el TLCAN como resultado del cambio fundamental en la política económica suscitada a principios de la década de 1980 y que, como se mencionó anteriormente, tiene como pilar fundamental la apertura ante el exterior.

Sin embargo, en el proceso de formalización de este acuerdo comercial, que, como ya se dijo, primero se dio entre Estados Unidos y Canadá y posteriormente se incluye a México, no podemos dejar de lado el análisis referente a la participación de dos actores que fueron fundamentales en el proceso de negociación y puesta en marcha de dicho acuerdo, los cuales veían la inclusión de México como eje esencial para el desarrollo de sus intereses. Estos son el Estado y las Empresas Transnacionales (en su gran mayoría con sede en los EUA).

1.2 El establecimiento del TLCAN desde una perspectiva neorrealista.

Hablando del Estado, tenemos que referirnos al contexto internacional en relación al juego por la hegemonía económica mundial que se estaba suscitando para los años previos a la firma y puesta en marcha del TLCAN.

La búsqueda por el mantenimiento del poder económico hegemónico, bajo una perspectiva neorrealista⁴, condujo, a principios de la década de 1990, a los Estados Unidos a mirar a su región geográfica más cercana ante el fortalecimiento inminente de la entonces Comunidad Económica Europea y Japón que representaban una seria amenaza a la hegemonía económica estadounidense.

⁴ Robert Gilpin señala, en su enfoque teórico neorrealista, que pueden existir cambios en el sistema en relación al poder que hayan ejercido los principales actores en él. En la lógica que acompaña esta aseveración, los agentes realizan cálculos de costo-beneficio acerca de cursos alternativos de acción a su disposición. En la medida en que los beneficios (anticipados por el cálculo previo) superen los costos, resultará probable que se realicen cambios en el sistema. Dichos cambios pueden ser manifestados por medio de una expansión territorial, política o económica y se darán hasta que los costos marginales del cambio adicional se vuelvan iguales o superen a los beneficios marginales, evidentemente guiados por el principio de racionalidad. Bajo esta lógica, los agentes buscarán aumentar su influencia por medio de amenazas, coerción, alianzas y esferas de influencia. Por lo tanto, la propensión de los Estados u otros agentes (como las Empresas Transnacionales) a buscar extender su control territorial, su influencia política y su dominación económica se dice que está en función de su poder, ya sea político, económico u otro.

En este escenario, las preocupaciones para el gobierno de los EUA eran evidentes, por ejemplo, en un documento publicado para la CIA (Agencia Central de Inteligencia) la cual es de las más importantes para el gobierno de los Estados Unidos se reconocía que:

“Es imperativo que EUA, junto con México y Canadá, integren el mercado más grande del mundo para confrontar a la Europa unificada y a la Comunidad Asiática que, como bloques comerciales, son las mayores amenazas a la hegemonía estadounidense”⁵

Además, James R. Jones, quien para 1990 era el embajador de los Estados Unidos en México, mencionó lo siguiente:

“El TLCAN es mucho más que un asunto puramente comercial; es la medida geopolítica más importante del momento adoptada por los Estados Unidos”.⁶

Por lo tanto, la opción a la cual recurrió la economía norteamericana fue la de expandir su espacio económico con sus vecinos más cercanos para así hacer frente a las amenazas de los otros bloques económicos. A esta situación puede atribuirse en buena medida la instauración del TLCAN.

En referencia al segundo actor relevante en este análisis (las Empresas transnacionales), ha quedado de manifiesto el apego fuerte y la colusión que ha existido entre el sector privado y el gobierno de los Estados Unidos, sobre todo en las últimas décadas, en relación a los intereses económicos. En este sentido, a partir de la década de 1980, nuevamente por la competencia que venía representando ya la Comunidad Económica Europea y el bloque asiático, la élite empresarial estadounidense consideró que el proteccionismo y las importantes regulaciones en materia de inversiones, limitaban su accionar que demandaba el proceso de globalización que se venía gestando. Un acuerdo de libre comercio, por lo tanto, era de vital importancia para el desarrollo de los intereses de estas empresas.

⁵ *Ibíd.*

⁶ Hemeroteca *Revista Proceso* 13-11-1993

http://hemeroteca.proceso.com.mx/?page_id=278958&a51dc26366d99bb5fa29cea4747565fec=163823&rl=wh

A este respecto, (Tirado, 2012: 41) señala:

“las transnacionales basadas en Estados Unidos optaron por una estrategia de largo plazo que articulara las capacidades específicas de cada componente de su red de plantas de la región de América del Norte. Necesitaban entonces un acuerdo que facilitara los arreglos para usar sus plantas de México para la producción y subrogación de algunas fases de los procesos, y así expandir sus operaciones globales e incrementar su competitividad. Con esta lógica estaban interesadas en la realización de un tratado de apertura comercial”.

Es evidente por lo tanto, que el Estado y la elite empresarial de los Estados Unidos desempeñaron un rol fundamental en la negociación y puesta en marcha del TLCAN. En la formalización de este acuerdo comercial, resultó incuestionable el papel del integrante (Estados Unidos) y el papel del integrado (México) que, como se verá más adelante, ha conducido a la economía mexicana a la vulnerabilidad con respecto a lo que ocurre con la economía estadounidense.

Finalmente, es importante señalar que la relación de la economía mexicana con la estadounidense, no surge con el establecimiento del TLCAN, sino que ésta simplemente cobra un carácter institucional y se fortalece aún más. Lo que ahora nos ocupa es pasar a una revisión sobre las expectativas que se plantearon para la economía mexicana en el marco de esta integración, que, como se muestra enseguida, eran bastante amplias.

1.3 Planteamientos y expectativas de la inserción de México en el TLCAN.

Más allá de las esperanzas fijadas en el proceso de apertura comercial bajo el nuevo paradigma de política económica que inició en la década de 1980, con la firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, las expectativas que se plantearon para México en materia de crecimiento y desarrollo eran bastante amplias y difundidas.

En primera instancia, se hizo referencia a que con la formalización de esta integración económica, se potenciaría la generación y aprovechamiento de las economías de escala y los beneficios que éstas podrían traer a la economía mexicana serían en términos económicos y sociales.

Así lo dejó en claro el entonces presidente Carlos Salinas de Gortari, cuando pronunció su “Discurso a la nación con motivo de la culminación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, el 12 de agosto de 1992”:

“con el Tratado aseguraremos un acceso amplio y permanente de nuestros productos al gran mercado de América del Norte, que tiene más de 360 millones de personas. Esto es muy importante porque nuestras empresas podrán aprovechar las ventajas que se derivan del tamaño que tiene este gran mercado y así, al producir para más gente, darán más empleo a los mexicanos, podrán bajar sus costos y ser más eficientes”.

Así mismo, se planteó, en este mismo discurso, que con el Tratado se obtendrían significativos beneficios derivados de la explotación de las ventajas comparativas de la economía mexicana:

“también podremos especializar nuestra producción en aquello en que les llevamos ventaja por nuestro clima, nuestros recursos o nuestras habilidades, que son muchas, y podremos utilizar tecnologías que aprovechen mejor lo que tenemos...ustedes como consumidores se beneficiarán porque podrán encontrar más variedad de productos, de mejor calidad y a más bajo precio”.

Por otra parte, quizá el planteamiento más significativo y más ambicioso en relación con el establecimiento del TLCAN, sobre todo para México (por ser el único país en desarrollo dentro del Tratado), era en dirección a que pudiese existir, al paso de los años, una convergencia entre los tres países involucrados en el proceso de integración en algunas variables que reflejan grados de crecimiento y desarrollo. Como lo señala Ros (2013):

“Aunque menos sólidamente fundamentadas, las expectativas basadas en los beneficios dinámicos de la integración preveían un proceso de convergencia a lo largo del tiempo en los niveles de productividad, los salarios reales y los ingresos per cápita en la zona económica del TLCAN”.

Era, sin duda, una clara referencia a los postulados teóricos de la llamada Hipótesis de convergencia -fundamentada en el modelo de Solow-Swan en 1956- en la cual se estipula

que, al existir un proceso de integración de un país pobre (en desarrollo) a un país rico (desarrollado), el primero experimentará un crecimiento más acelerado que el segundo en dos variables elementales: en productividad, medida por la relación capital-trabajo y en bienestar, medido por el ingreso per cápita.

El hecho de que pudiese existir tal proceso de convergencia era de vital importancia para los países en cuestión, como lo sostiene Stiglitz (2006):

“los partidarios del TLCAN esperaban que el pacto haría que la economía de México creciese y ayudara a prosperar a este país de gran riqueza histórica y cultural y de recursos abundantes... uno de los argumentos principales a favor del TLCAN fue que contribuiría a salvar el abismo existente entre el nivel de renta de México y Estados Unidos y así se reduciría la presión de la inmigración ilegal”.

No es de extrañar, por lo tanto, que en el Preámbulo del TLCAN⁷ se enfatizara la decisión de los gobiernos en cuestión de, entre otras cosas, *“contribuir al desarrollo armónico; de fortalecer la competitividad de sus empresas en los mercados mundiales; de alentar la innovación y la creatividad; de crear nuevas oportunidades de empleo, mejorar las condiciones laborales y los niveles de vida en sus respectivos territorios”*.

Por lo tanto, es predecible que las expectativas de que la integración formalizada de la economía mexicana hacia el norte, permitiría, mediante la liberalización comercial, potenciar el crecimiento y el desarrollo en la economía mexicana eran bastante extendidas en aquellos momentos. En el “Discurso a la nación” antes citado por parte del entonces presidente Carlos Salinas se prometía que:

“En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen... se propiciará un desarrollo más equilibrado, se fortalecerá nuestro mercado interno y lo más importante, se promoverá más justicia a lo largo de nuestra patria”.

⁷ Portal oficial del Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/pream.asp

En esta misma línea, el entonces Secretario de Fomento y Comercio Industrial y parte fundamental en la firma del Tratado, Jaime Serra Puche afirmaba:

“A través del Tratado, se impulsará el desarrollo y modernización de nuestro país, ya que facilitará a las empresas el acceso a un variado abanico de tecnologías y, en consecuencia, elevará la capacidad de los productores mexicanos para responder flexiblemente a los cambios de la estructura de demanda”.⁸

En suma, las expectativas de un crecimiento económico y bienestar significativos para la economía mexicana, en el marco del establecimiento del TLCAN, eran bastantes amplias y difundidas. Se pensaba firmemente que la puesta en marcha de este ambicioso acuerdo de integración por sí mismo y basado en los fundamentos de la teoría económica convencional, resultaría en un mecanismo suficiente para alcanzar los niveles de crecimiento y desarrollo deseados. Como lo refiere Novelo (2014):

“En la lógica que coloca a los instrumentos de integración regional en un sitio privilegiado, el listado de ventajas, reales o supuestas, aparece como un elemento de la mayor importancia. La ampliación de los mercados; el bienestar de los consumidores, derivado de disponer de un espectro ampliado de mercancías a los mejores precios; la posibilidad de impulsar economías de escala, la relativa a la especialización productiva de las economías así asociadas para dedicarse a lo que elaboran con mayor eficiencia (o con menor ineficacia); la complementariedad productiva cuando la integración se inspira en ventajas comparativas o costo diferencial de factores; la transferencia tecnológica y el incremento de la inversión extranjera directa, cuando en la integración domina el comercio intersectorial...conforman el dilatado cuerpo de beneficios prometidos de la integración regional”.

Lo que ahora resulta importante preguntarse es si, a poco más de dos décadas del establecimiento y puesta en marcha de este Tratado, ¿Se han cumplido realmente los objetivos planteados? ¿Han resultado los determinantes del paradigma neoconservador (agudizados por el TLCAN), basados en el comercio y los flujos de inversión y la estabilidad macroeconómica, detonadores suficientes para un crecimiento económico y desarrollo deseable para la economía mexicana? ¿Ha existido realmente un proceso de convergencia en ingresos entre México y Estados Unidos? En lo sucesivo se tratará de responder a estos cuestionamientos.

⁸ Fragmento de Conferencia Magistral de Jaime Serra Puche, en Auditorio “Ius Semper Loquitur” Facultad de Derecho, UNAM, México, noviembre 14 de 1991.

Sección 2. Evolución de la economía mexicana en el marco de la apertura comercial.

Como se ha visto, el cambio en la lógica de política económica que se dio a partir de la década de 1980, trajo consigo nuevas expectativas en torno al crecimiento económico. Dichas expectativas fueron agudizadas con la inserción de México en el TLCAN y se preveía que el motor de este crecimiento sería principalmente el incremento en las exportaciones, así como el alza en los flujos de inversión extranjera directa. En este sentido, el objetivo de esta sección es realizar una evaluación de cómo se han desempeñado estas variables desde la instauración de dicho programa de política económica, situando el énfasis en lo ocurrido durante el TLCAN.

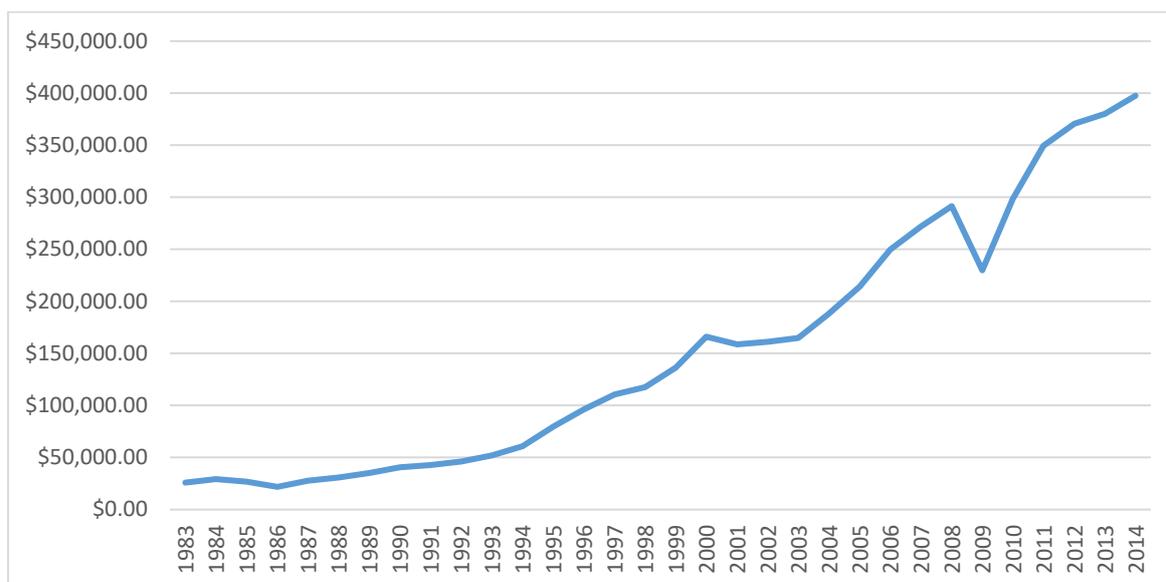
2.1. Los resultados en materia de apertura comercial.

Veamos primeramente el caso de las exportaciones. Como lo muestra la gráfica 2.1, se ha puesto de manifiesto el éxito de la economía mexicana para convertirse en un país dinámicamente exportador.

En los primeros años en que se puso en marcha el proceso de apertura comercial, las exportaciones totales representaban alrededor de 25 mil millones de dólares; unos diez años después, en 1993, ya eran de casi 52 mil millones, lo que representa un aumento de poco más del 100%.

Con la firma y puesta en marcha del TLCAN, el crecimiento de las exportaciones fue aún más vigoroso. En 1994, las exportaciones totales se acercaban a los 61 mil millones de dólares y veinte años después, en 2014, representaban más de 397 mil millones, lo que indica un aumento de alrededor del 550%.

Gráfica 2.1 Tendencia de las exportaciones mexicanas (millones de dólares).

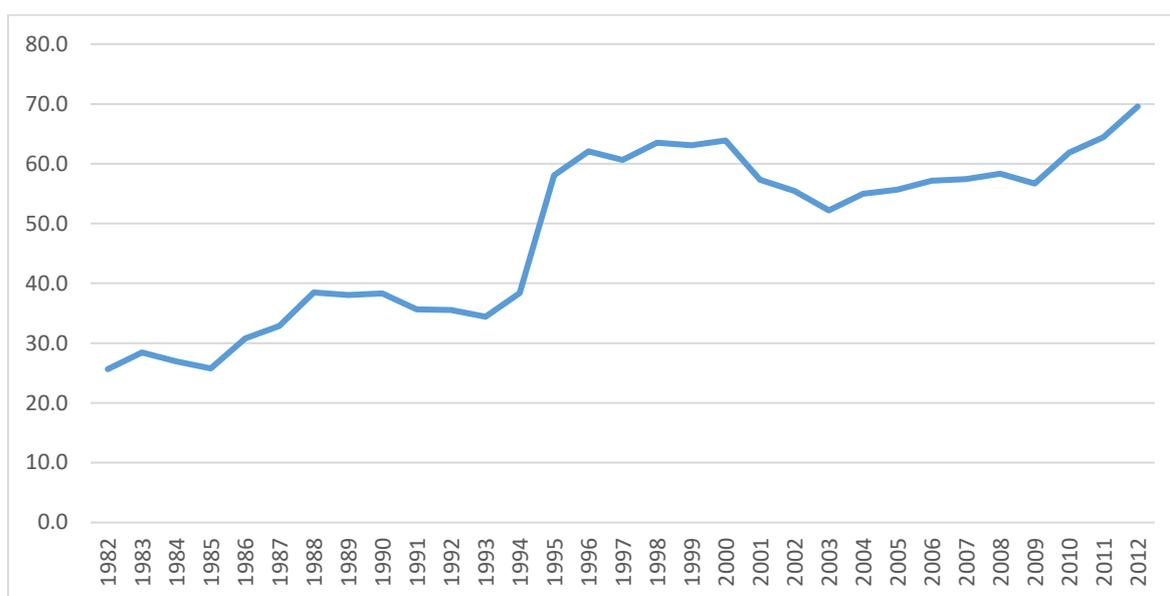


Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Así mismo, otro indicador que nos muestra el logro en magnitud que ha alcanzado la apertura comercial para la economía mexicana, se denota por el coeficiente de apertura que mide la relación exportaciones + importaciones con respecto al PIB. Como se muestra en la gráfica 2.2, dicho coeficiente se situaba en un 25.6% en 1982 y llegó hasta en un 38.4% en 1994, año de la entrada en vigor del TLCAN. Tan solo dos años después de la puesta en marcha de este Tratado, el coeficiente aumentó a 62.1% y actualmente, representa alrededor del 70%, lo que nos muestra, nuevamente, el grado significativo de intensificación del comercio exterior para la economía mexicana, agudizada con la presencia del TLCAN.

Estos resultados notables en materia de comercio exterior, pueden entenderse, por supuesto, por el cambio de política económica suscitado a principios de la década de 1980, pero también por varios factores que fortalecieron el proceso de apertura comercial para la economía mexicana, como el ingreso de ésta al GATT en 1986, así como también la implementación de un arancel máximo de 20% en el marco del Pacto para la Estabilidad Económica en 1987 y además, por el establecimiento del propio TLCAN, que resultó ser un sustitutivo perfecto del ya agotado Sistema Generalizado de Preferencias, el cual era un medio por el cual Estados Unidos había otorgado a México facilidades para impulsar sus exportaciones.

Gráfica 2.2 Coeficiente de apertura de México.



Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio Económico Latinoamericano.

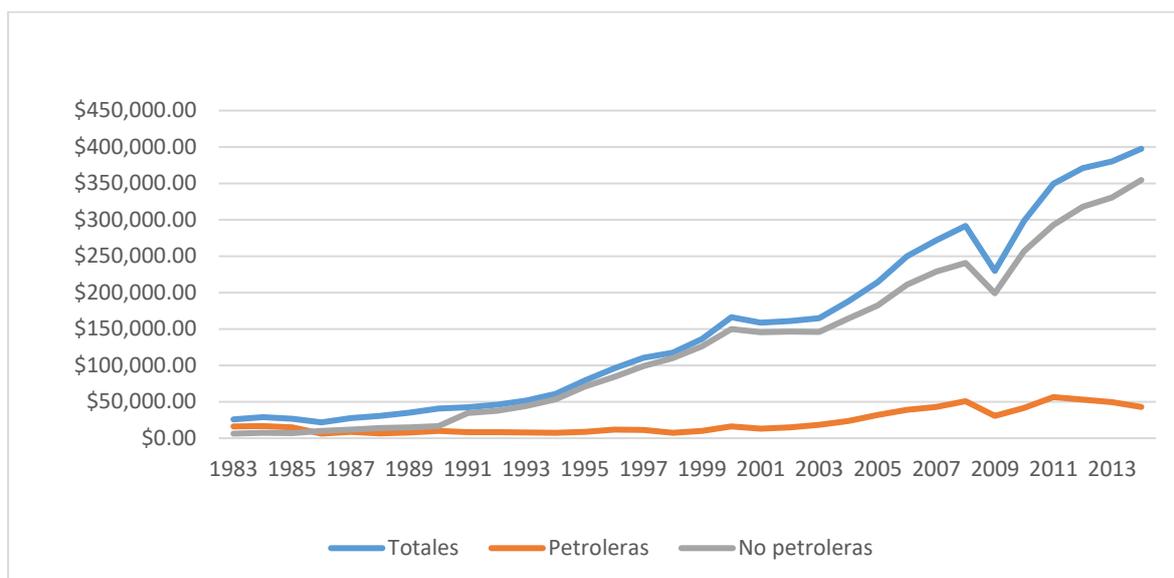
El avance significativo en materia de comercio exterior para la economía mexicana puede percibirse no sólo en el aspecto cuantitativo sino también en el cualitativo. Como puede observarse en la gráfica 2.3, México ha dejado de ser un país primario-exportador, particularmente de petróleo, y se ha convertido en un país con un alto índice de exportaciones no petroleras, principalmente de manufacturas.

En 1983, las exportaciones petroleras ascendían a unos 16 mil millones de dólares, lo que representaba el 61% del total. Para 1994, año de la puesta en marcha del Tratado, éstas ya eran de 7 mil 600 millones, lo que constituía apenas el 12.5% del total y para 2014, constituyeron sólo el 10% del total.

Por otra parte, para los años que daba comienzo el proceso de apertura comercial, las exportaciones no petroleras eran de poco más de 6 mil millones de dólares, lo que apenas significaba un 24% por del total de exportaciones. Para 1994, éstas ya ascendían a poco más de 53 mil millones de dólares, sin embargo, veinte años después de la firma del TLCAN, las exportaciones no petroleras constituían casi 355 mil millones, lo que significa un 89% del total exportado⁹.

⁹ Véase tabla 1 en Anexo estadístico.

Gráfica 2.3 Composición de exportaciones mexicanas (millones de dólares).



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Cabe destacar que del total de las exportaciones no petroleras, prácticamente un 98% de los productos exportados son manufacturados, dejando el restante para las exportaciones agropecuarias que para 2013 constituían apenas 6 mil 289 millones de dólares¹⁰.

El avance de México al convertirse en un país exportador-manufacturero, sobre todo con el ingreso de éste al TLCAN, puede visualizarse también al denotar la penetración de la economía mexicana en el mercado mundial de manufacturas. Como puede observarse en el cuadro 2.1, en el año de la firma de Tratado, la penetración de México en dicho mercado era de 1.71%. Unos trece años después, en 2007, año del inicio de la crisis de las hipotecas basura suscitada en Estados Unidos, la participación de la economía mexicana en el mercado mundial de manufacturas ya era de 2.83, lo que indica una variación de 1.2 puntos porcentuales con respecto al año de 1994. Estos datos indican que en este periodo, México fue el segundo país en el mundo (sólo después de China) que mayor variación presentó en la penetración en dicho mercado mundial. Actualmente la participación de México se estima en un 2.3%¹¹

¹⁰ Dato de SAGARPA (2013).

¹¹ Dato de Organización Mundial de Comercio (2015).

Cuadro 2.1 Penetración en mercado mundial de manufacturas (porcentaje por país).

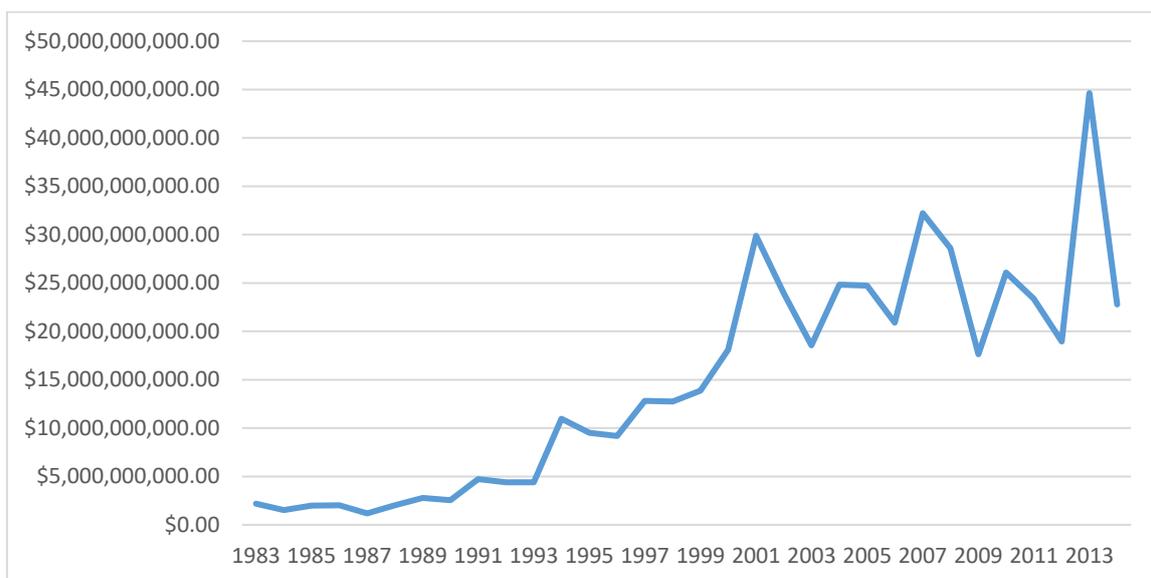
Ranking	País	1994	2007	Variación
1	China	5.86	17.17	11.31
2	México	1.71	2.83	1.2
3	Corea del Sur	2.73	3.69	0.96
4	Republica Checa	0.31	0.88	0.57
5	Tailandia	1.06	1.54	0.48
6	Polonia	0.40	0.87	0.47
7	Hungría	0.23	0.67	0.44
8	Filipinas	0.43	0.87	0.44
9	Turquía	0.40	0.78	0.38
10	India	0.67	1.02	0.35

Fuente: Moreno-Brid y Ros Bosch.

Si el logro relacionado con el aumento en comercio exterior y el consecuente cambio en la composición del mismo se ha hecho evidente en las últimas décadas, sobre todo con la inserción de México en el TLCAN, algo similar puede decirse con la entrada de inversión extranjera directa en el país. Como lo muestra la gráfica 2.4, la condición de la economía mexicana para convertirse en un país competitivo para atraer capitales de carácter directo del extranjero, se observa a partir de los años del comienzo de la apertura comercial, pero sobre todo con el establecimiento del TLCAN.

Esto puede entenderse por el hecho de que el proceso de apertura comercial, así como la inserción de México al GATT, no incorporaba lineamientos en materia de inversión, algo que si ocurre con el TLCAN, en donde se incluyeron medidas en este campo y se logró atraer inversión extranjera directa sobre todo por dos razones: las preferencias otorgadas a los inversores norteamericanos y por el establecimiento de reglas (particularmente el artículo 11) en el marco del TLCAN que disminuyeron el riesgo (o al menos eso se plasmó) de invertir en el país (Espinosa y Serra, 2004).

Gráfica 2.4 Tendencia de la inversión extranjera directa en México (dólares).



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

De esta manera, la inversión extranjera directa que en 1983 era de unos dos mil millones de dólares, para 1994 ya era de casi 11 mil millones. Sin embargo, desde la puesta en marcha del TLCAN, los flujos de IED crecieron notablemente como se muestra en la gráfica 2.4. Aunque existen algunas caídas significativas como es el caso del año 2009 (a raíz de la crisis financiera), en general, el incremento es constante, destacando el 2013, año en el cual se registró una entrada de capitales directos por más 44 mil millones de dólares.

Como ha resultado evidente al observar el desempeño de los indicadores relacionados con las exportaciones y los flujos de inversión extranjera directa, la estrategia adoptada por la economía mexicana en materia de apertura, ha resultado, en términos generales, exitosa. Desde la instauración del nuevo programa de política económica a principios de la década de 1980 y aún más con la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones y los flujos de inversión extranjera directa, han aumentado considerablemente. En el caso de las exportaciones, estas no sólo han aumentado abundantemente, sino que también se registra un cambio en su composición, al pasar a ser en su mayoría de carácter manufacturero.

De esta manera, la economía mexicana ha logrado llevar a cabo exitosamente los postulados de la lógica de política económica neoconservadora (que se formalizaron en los puntos del Consenso de Washington) referentes a la liberalización comercial y de los flujos

de inversión extranjera directa. También ha logrado cumplir con los estatutos relacionados con la estabilidad macroeconómica que se entiende fundamentalmente por el mantenimiento de una inflación baja y estable.

Así, si el objetivo era aumentar considerablemente el comercio y los flujos de inversión, así como mantener una estabilidad macroeconómica, podríamos concluir que en términos generales el objetivo se ha cumplido, sin embargo, como se analizó en la primera parte de este documento, el proceso de apertura comercial cimentada en una integración hacia el norte no era vista (y no tiene por qué serlo) como un objetivo en sí mismo, sino como un medio para alcanzar un fin, ese fin era obtener un crecimiento significativo que condujera también a mejoras en el desarrollo del país, que, en otras condiciones y con otra estrategia, se había logrado en términos relativos, particularmente durante el periodo de industrialización dirigida por el Estado.

Por lo tanto, es necesario analizar cómo se ha comportado la economía mexicana en materia de crecimiento económico.

2.2 El Desempeño del crecimiento económico.

La gráfica 2.5 muestra el comportamiento del PIB y PIB per cápita de México en las últimas cinco décadas. Es altamente notorio el cambio producido a partir de 1983, año en el cual el producto nacional y el producto per cápita registran una caída muy severa. Importante resaltar aquí es que desde la aparición de la llamada crisis de la deuda y el cambio en el programa de política económica (de industrialización dirigida por el Estado por el programa basado en la apertura comercial), el comportamiento del PIB y PIB per cápita, nunca ha podido siquiera acercarse a los niveles registrados durante las décadas anteriores.

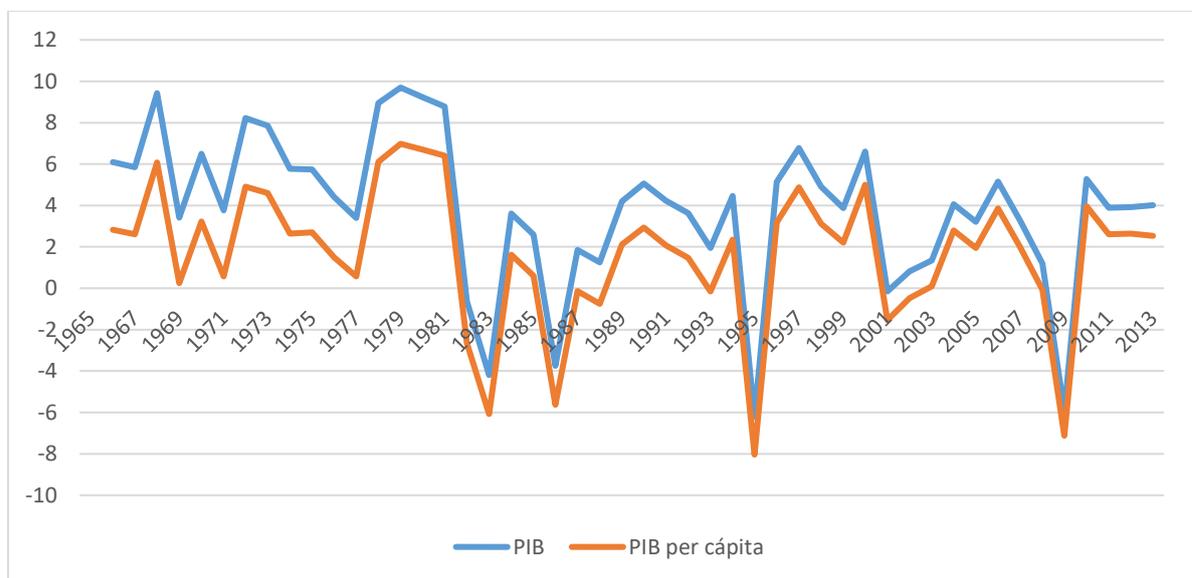
De 1965 hasta 1982, el PIB creció a una tasa promedio anual de 6.26% y el PIB per cápita a 3.3%. Desde 1983, año en que da comienzo el programa de apertura comercial y

hasta 2103, el PIB registra apenas una tasa de crecimiento promedio anual de 2.4% y el PIB per cápita de casi 0.8%¹².

A pesar de las expectativas puestas en el TLCAN en materia de crecimiento para la economía mexicana, éste sólo registra un crecimiento promedio anual de 2.7% desde el año del establecimiento de ésta integración y hasta el 2013. Sólo tres puntos porcentuales más que el periodo completo, es decir, desde que inició el programa neoconservador.

En materia de PIB per cápita, éste apenas ha superado el 1% en los últimos veinte años, muy diferente a lo registrado en las décadas anteriores al proceso de apertura comercial.

Gráfica 2.5 Variación porcentual anual de PIB y PIB per cápita de México.



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

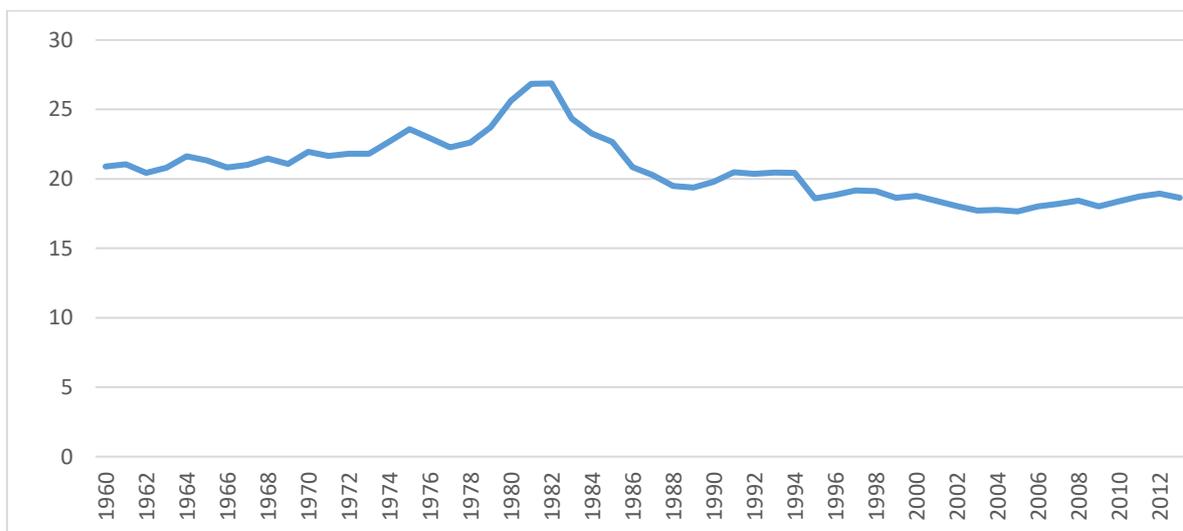
En este sentido, unos de los argumentos más importantes a favor de la inserción de México en el TLCAN, como se mencionó en la sección 1 de este documento, estaba en relación a que pudiese existir un proceso de convergencia en bienestar entre la economía mexicana y la estadounidense, medido principalmente por la convergencia en el PIB per cápita. Sin embargo, como se muestra en la gráfica 2.6, que muestra el desempeño del PIB

¹² Véase tabla 2 en Anexo estadístico.

per cápita de México en relación con el de Estados Unidos, con toda claridad puede afirmarse que no hay ni siquiera un indicio de que dicha convergencia se haya suscitado a raíz del establecimiento del TLCAN, de hecho, si realmente existió algún rasgo de convergencia fue más bien durante el periodo en el cual el Estado mostraba una importante participación en la economía, es decir, durante la industrialización dirigida por el Estado.

La grafica 2.6 muestra también que fue en el año de 1982 cuando se alcanza el porcentaje del PIB per cápita más alto de México con respecto al de Estados Unidos. A partir de este año, que coincide con la entrada en vigor del programa neoconservador, y hasta años recientes, mantiene una tendencia decreciente, esto a pesar del establecimiento del TLCAN y de las esperanzas puestas en esta integración. Por lo tanto, en lugar de converger, el PIB per cápita de México en relación con el de Estados Unidos, ha tendido más bien hacia la divergencia.

Gráfica 2.6 PIB per cápita de México con respecto al de EUA (%).



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco mundial.

Por supuesto, el análisis anterior nos conduce a pensar irremediamente que cuando se aplicó el programa de industrialización dirigida por el Estado, en el cual la economía se encontraba relativamente cerrada y la orientación en la producción era hacia el mercado interno, o para usar el término cepalino, cuando se tenía una visión de “desarrollo hacia

adentro”, el crecimiento económico y el grado de bienestar del país fue mucho mayor que cuando se aplicó el programa de política económica cimentado fuertemente en la apertura comercial y la estabilización macroeconómica.

De esta manera, como se ha mostrado en esta sección, el logro de la economía mexicana para convertirse en una potencia media exportadora y con un cambio significativo en el aspecto cualitativo de las exportaciones y, además, la importancia que ha tenido como receptora de flujos de inversión extranjera directa, no se ha manifestado en un impacto significativo en el crecimiento del producto. Más bien, durante el periodo de apertura comercial suscitado a principios de la década de 1980 y agudizado con el establecimiento del TLCAN, el crecimiento económico a nivel nacional y por habitante se ha reducido.

En otras palabras, durante el periodo en que la economía mexicana se ha mostrado como potenciadora comercial ante el exterior ha sido también el periodo en que el crecimiento económico se ha reducido significativamente, lo cual, por supuesto, es un resultado paradójico.

Esta aseveración cobra más fuerza al comparar las tasas de crecimiento económico promedio de aquellos países que, como se vio en el cuadro 2.1, tuvieron una fuerza importante como exportadores en manufacturas y se presentaron como líderes en este rubro en el periodo 1994-2007.

En el cuadro 2.2 puede observarse que estas naciones que tuvieron una penetración significativa en el mercado mundial de manufacturas, estuvieron acompañados también de tasas de crecimiento económico altas durante el periodo señalado, esto, por supuesto, con excepción de México, quien registró las tasas de crecimiento promedio más bajas, esto a pesar de haber sido el segundo país en el ranking de penetración en dicho mercado.

Cuadro 2.2. Países líderes en penetración de mercado mundial de manufacturas y sus tasas de crecimiento económico (periodo 1994-2007).

Ranking	País	Tasa de crecimiento promedio PIB 1994-2007	Tasa de crecimiento promedio PIB 1999-2007
1	China	9.9	10.2
2	México	2.9	3.1
3	Corea del Sur	5.4	6.0
4	Republica Checa	3.6	4.2
5	Tailandia	3.7	5.0

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

Quizá en este punto es importante preguntarse: ¿Por qué la falta de crecimiento económico es un problema para México? Ros (2013) lo señala de esta manera:

“Muchos de los grandes problemas nacionales en la actualidad –desde la pobreza y la alta informalidad en el mercado de trabajo hasta el rezago en materia de educación y salud... son en buena medida resultado de la falta de crecimiento. Si el producto por trabajador en México hubiera continuado creciendo a la tasa del periodo 1950-1981, la transición a los niveles de ingreso alto se habría alcanzado durante las tres décadas pasadas... Con ese nivel de ingreso, la pobreza alimentaria habría probablemente desaparecido. Los altos niveles de informalidad en el mercado de trabajo serían mucho menores”.

Por lo tanto, si la falta de crecimiento económico tiene una importante influencia en materia de desarrollo socioeconómico, tenemos que preguntarnos qué es lo que ha detenido o estancado dicho crecimiento; por qué una economía como la mexicana puede estar en una condición privilegiada en materia de comercio exterior pero a la vez no presentar impactos significativos en el crecimiento y consecuentemente en desarrollo. La última sección tratará de dar respuesta a dichos cuestionamientos. Pero antes, es conveniente revisar precisamente algunos costos sociales que han estado acompañados del proceso de apertura comercial y que acentúan aún más el efecto paradójico en la economía mexicana. En particular, nos enfocaremos en el caso de la desigualdad económica.

Sección 3. Los costos sociales en la apertura comercial.

El proceso de apertura comercial, ha estado acompañado, de igual manera, de efectos trascendentalmente negativos en cuestiones sociales como es el caso del aumento de la desigualdad. Esto ha sucedido a pesar de las fuertes expectativas que se dieron en relación al desarrollo y bienestar dentro del marco del paradigma convencional de política económica. En este breve apartado se estudia, por lo tanto, el caso de la desigualdad económica en México, que, como se analiza continuación, no sólo no ha presentado mejoras en los últimos años (como en ocasiones suele argumentarse), sino que, más bien, la sociedad mexicana se ha convertido en una de las más desiguales del orbe, trayendo consigo efectos perjudiciales para el país.

3.1. El aumento de la desigualdad económica.

Antes de evaluar cómo se ha comportado la desigualdad económica en México en los últimos años, es conveniente preguntarnos qué se entiende precisamente por este término. La desigualdad económica podemos definirla de forma práctica como la disparidad existente en la distribución de los ingresos y bienes en una sociedad. Por lo tanto, un país que presenta altos niveles de desigualdad de este tipo se caracteriza por la concentración de ingresos y bienes en un porcentaje pequeño de la población y por una gran masa de población del mismo país con ingresos y bienes muy reducidos.

Una vez dicho esto, veamos cómo se ha comportado la desigualdad económica en México en las últimas décadas. Una forma de analizarla es utilizando el coeficiente de Gini¹³. El cuadro 3.1 nos muestra los datos que proporciona el Banco Mundial en este rubro para el caso de México en las últimas tres décadas. Cabe destacar que no se encuentran disponibles los datos para todos los años (dado que las mediciones no se realizan todos los años) lo cual dificulta un análisis más detallado. Sin embargo, aun así podemos establecer dos

¹³El coeficiente o índice de Gini mide hasta qué punto la distribución del ingreso dentro de una economía se aleja o se acerca de una distribución perfectamente equitativa. De esta manera, un coeficiente de Gini de 0 representa una equidad perfecta, mientras que un índice de 100 representa una inequidad perfecta.

conclusiones: en primer lugar, con la excepción de 1989 y 2004, años en los cuales existen saltos importantes, en general, no hay variaciones muy notables en el resto de los años que comprenden las últimas tres décadas, y, en segundo lugar, el coeficiente de principios de la década de 1980 es muy similar al acontecido en los últimos años de este periodo.

Cuadro 3.1 Coeficiente de Gini en México (1984-2012).

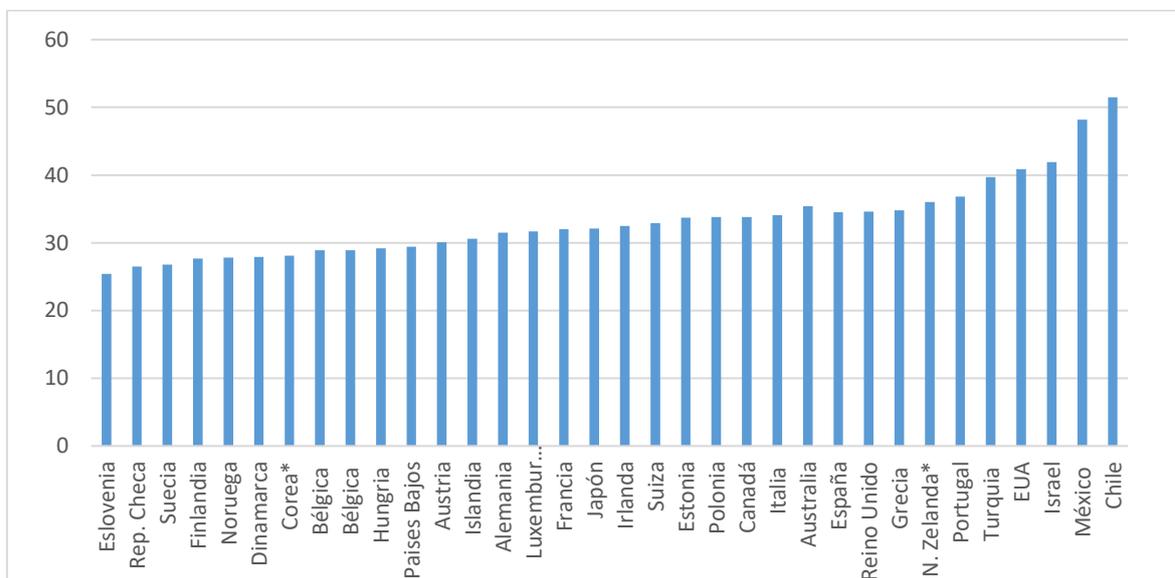
Año	Coeficiente
1984	48.95
1989	54.34
1992	50.95
1994	51.7
1996	48.47
1998	48.97
2000	51.67
2002	49.54
2004	46.03
2005	51.11
2006	48.01
2008	48.23
2010	48.13
2012	48.07

Fuente: Banco Mundial.

Esta situación dificulta un diagnóstico apropiado para determinar el comportamiento de la desigualdad en México. Por esta razón, es conveniente recurrir a otras formas de análisis, además de estudios alternativos que se hayan realizado al respecto. En relación al primer caso, una forma significativa de análisis es realizar una comparación de las desigualdades económicas entre México y otros países.

La gráfica 3.1 nos ayuda en este sentido. En ésta se agrupa a todos los países miembros de la OCDE en relación al promedio de su coeficiente de Gini en el periodo de 2004 - 2012¹⁴.

Gráfica 3.1 Coeficiente de Gini en países miembros de la OCDE (promedio 2004-2012).



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco mundial y estimaciones propias.

Como se puede observar en la gráfica, México es el segundo país, dentro de este grupo de países, que mayor desigualdad económica presenta (solo después de Chile) al registrar un promedio del coeficiente de Gini para este periodo de 48.2¹⁵. Esta situación se torna aún más negativa, al tener en cuenta que el promedio de este coeficiente para todos los países en este periodo es de 33.2. En otras palabras, México es alrededor de 50% más desigual que el promedio de países de la OCDE.

Además, en estudios alternativos que se han realizado en torno a la distribución de los ingresos, en los cuales se toman en cuenta las declaraciones fiscales de los que se encuentran en las partes altas de la distribución (Véase Esquivel, 2015), se establecen resultados interesantes y significativamente negativos para México en relación a su

¹⁴ Se eligió este periodo de análisis debido a que es en este lapso en el cual se encontraron disponibles la gran mayoría de los datos correspondientes a todos los países miembros de esta Organización.

¹⁵ Para observar el promedio de cada uno de los 34 países miembros de la OCDE en este periodo, véase Anexo, tabla 5.

desigualdad económica: en primer lugar, en el periodo que va de 1992-2012, el porcentaje de ingreso del decil más alto de la distribución aumentó 7.7 puntos porcentuales (contrario a lo que se muestra en los datos de muestras oficiales, en las cuales se observa que este porcentaje cae más o menos en la misma magnitud). Actualmente, se estima que el 10% más rico del país concentra el 64% de toda la riqueza del país.

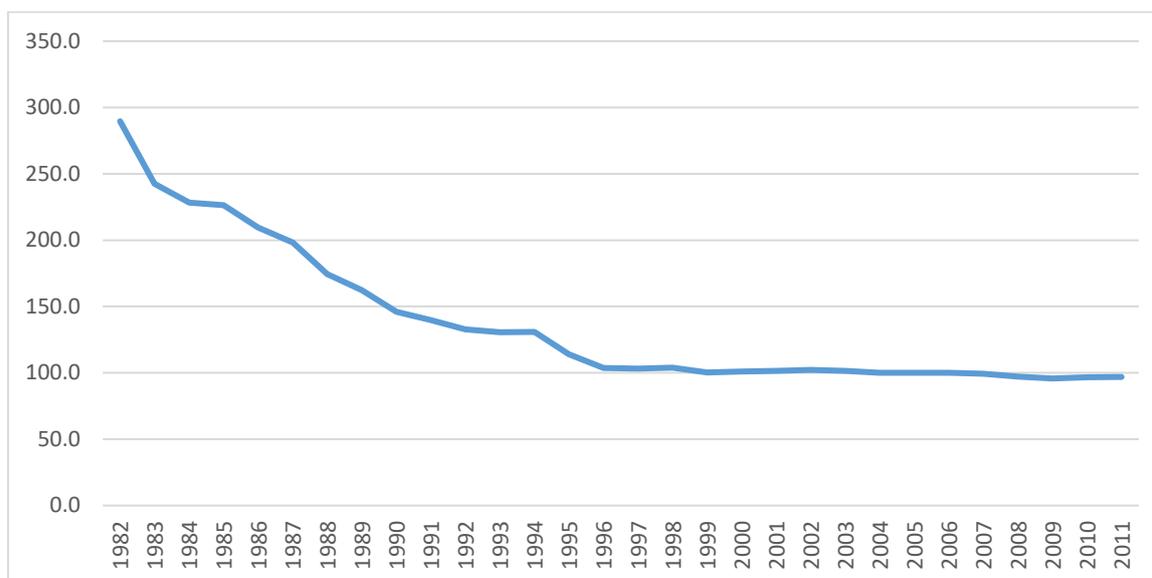
En segundo lugar, para el año 2012, el porcentaje de ingreso que le corresponde al 1% más rico del país es alrededor de 21%, cuando en una importante muestra de países, dicho porcentaje se establece alrededor del 10%. Por supuesto, estos datos contrastan notablemente con lo referente a la cantidad de pobres en México que se estima actualmente en alrededor de 55 millones.

¿Cómo se puede explicar esta tendencia de la desigualdad económica en el marco del paradigma neoconservador? Varios factores se deben tomar en cuenta. Entre estos destacan, por un lado, el descenso en los salarios reales que ha existido en las últimas décadas entre la gran masa laboral del país (véase grafica 3.2), así como la falta de acceso a empleos bien remunerados y con prestaciones sociales. Además, la retracción estatal, promulgada bajo el paradigma convencional de política económica, ha provocado la reducción progresiva en los programas sociales que pueden beneficiar a los de menores ingresos.

Esta situación contrasta, por supuesto, con el grado de enriquecimiento que muestran los que se encuentran en la parte más alta de la distribución en México. Esquivel (2015: 8) lo muestra de esta manera:

“en 2002, la riqueza de 4 mexicanos representaba el 2% del PIB; entre 2003 y 2014 ese porcentaje subió al 9%. Se trata de un tercio del ingreso acumulado por casi 20 millones de mexicanos... para el año 2014, los cuatro principales multimillonarios mexicanos podrían haber contratado hasta 3 millones de trabajadores mexicanos pagándoles el equivalente a un salario mínimo, sin perder un solo peso de su riqueza”.

Gráfica 3.2. Salario mínimo real en México. (Índice 2005=100).



Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

La presencia de esta importante desigualdad económica en México tiene notables efectos negativos sobre el crecimiento y desarrollo: por un lado, se ven afectadas las decisiones de consumo e inversión de las mayorías y, además, con grandes costos sociales como son la falta de acceso a la educación y a la salud, entre otros.

Las características de la economía mexicana en las últimas tres décadas, en las cuales se ha mostrado como potenciadora en el ámbito comercial, pero con bajo crecimiento y a la vez, con grandes costos sociales y económicos, como es la presencia en aumento de la desigualdad económica, agudiza el efecto paradójico antes expuesto. Esto nos conduce a determinar cuáles son las causas y las posibles soluciones de dicho efecto, con miras, por supuesto, a la recuperación del crecimiento y consecuente desarrollo de México. En la siguiente y última sección, se analizan estas cuestiones.

Sección 4. Causas y salidas del efecto paradójico en la economía mexicana.

Una de las explicaciones, que se sostiene aquí, del resultado paradójico que se manifiesta por una apertura comercial exitosa con un bajo crecimiento en el caso de la economía mexicana, puede encontrarse en una característica que ha estado inherente en el proceso de apertura comercial, misma que se ha llevado como estandarte bajo el paradigma convencional de política económica. Esta característica tiene que ver con el desmantelamiento de la política industrial.

Es este sentido, esta última sección pretende, en primer lugar, pasar una breve revista de lo que ha ocurrido con la política industrial bajo la lógica de política económica prevaleciente, así como las diferentes formas en cómo se le ha interpretado; en segundo lugar, se analiza la contribución que ha tenido el manejo de las políticas macroeconómicas en el deterioro de la capacidad productiva y, finalmente; se analizan algunas nuevas formas de implementación de política industrial para la economía mexicana, en el marco de una apertura comercial cimentada en una integración hacia el norte.

4.1 El desmantelamiento de la política industrial.

Veamos entonces qué ha sucedido con la política industrial, pero antes, es conveniente enfocarnos primeramente en qué se entiende precisamente por “política industrial”. Una definición sencilla pero a la vez abarcadora podemos expresarla como una serie de medidas emitidas por el gobierno, diseñadas para modificar o transformar la estructura productiva prevaleciente en algún país por otra de mayor productividad y dinamismo (Romero, 2015).

Esta definición puede acercarse a la lógica de política industrial establecida durante el periodo de industrialización dirigida por el Estado, la cual podemos diferenciar en cuatro aspectos clave: 1) el establecimiento de precios artificialmente altos para los productos finales vendidos en el mercado interno, dada por la protección comercial; 2) los bajos costos de insumos claves como la energía y otros bienes subsidiados, y por los incentivos fiscales; 3) el subsidio al crédito proveniente de la banca de desarrollo y de ciertas entidades públicas,

pero también del sector bancario privado, y 4) por las exenciones fiscales para ciertas importaciones de maquinaria y equipo (Moreno-Brid y Ros, 2004).

Como se mostró en la sección 1, los resultados de este enfoque de participación estatal en la economía del país, fueron relativamente exitosos. Sin embargo, el cambio de orientación de política económica que se suscitó a principios de la década de 1980, que, como se ha visto, tiene como fundamentos principales la liberalización comercial, la retracción estatal y la consecuente desregulación, trajo consigo cambios en la economía mexicana en relación con la estructura de la producción y consecuentemente, la comercialización en el exterior.

Así, con la entrada de este programa de política económica, los instrumentos de política industrial utilizados durante el periodo de industrialización dirigida por el Estado, fueron desapareciendo gradualmente. Los primeros intentos de esta situación se dieron a finales de la década de 1970, cuando los permisos de importaciones fueron sustituyéndose gradualmente por sus equivalentes en aranceles para de esta manera, poder reducirlos de manera progresiva. Esta práctica de “arancelizar” los permisos de importación se agudizó a partir de 1982 y las reducidas restricciones a las importaciones que siguieron vigentes ya no eran motivadas para fines de industrialización, como era el caso de las décadas anteriores, sino como aliciente de defensa de la balanza de pagos. (Gazol, 2008:437).

Por otra parte, estas medidas tomaron un mayor dinamismo durante los gobiernos priistas de Carlos Salinas de Gortari y Ernesto Zedillo. Durante el primero, fueron eliminándose gradualmente todo tipo de subsidios crediticios, incentivos fiscales, así como todo esquema de protección comercial y a la par de estas acciones, se crearon programas con el objetivo primordial de exaltar las “ventajas comparativas” de la economía mexicana y estaban enfocadas en prácticamente todas las áreas de manufacturas y servicios. En el siguiente gobierno y ya con el establecimiento formal del TLCAN, se creó el llamado PROPICE (Programa de Política Industrial y Comercio Exterior) donde se buscaba por medio de políticas sectoriales intentar acrecentar el valor agregado de las ya deterioradas cadenas productivas. Sin embargo, cabe destacar que se excluyó de estas medidas las referentes a cualquier tipo de protección comercial. Más bien, los resultados de este programa tuvieron una lógica contraria: otorgaron una reducción de los impuestos sobre los insumos importados

convenientes y permitieron la rebaja acelerada de aranceles a la importación (Moreno-Brid y Ros, 2010: 222, 223).

En los gobiernos sucesivos panistas, continuó vigente la idea de que los encadenamientos productivos deberían de fortalecerse pero, como es obvio, bajo una lógica de inminente liberalización comercial. Se creó el programa IMMEX (Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de servicios a la Exportación) y en el artículo 1¹⁶ de dicho programa puede leerse su intención general:

“tiene por objeto fomentar y otorgar facilidades a las empresas manufactureras, maquiladoras y de servicios de exportación para realizar procesos industriales o de servicios a mercancías de exportación y para la prestación de servicios de exportación”.

Sin embargo, en el artículo 4, puede leerse el medio por el cual se buscó alcanzar tales objetivos:

“Las empresas con Programa podrán efectuar la importación temporal de las siguientes mercancías para llevar a cabo los procesos de operación de manufactura...”

Por lo tanto, al igual que los gobiernos anteriores, la práctica prevaleciente fue la de permitir la importación de insumos libre de aranceles para destinarlos a la exportación, dejando el fomento de una producción nacional a la deriva y, consecuentemente, la prácticamente nula exportación de productos con un componente significativo de valor agregado.

En el caso del gobierno de Peña Nieto, no hay evidencia hasta el momento de que puedan existir cambios significativos a esta lógica prevaleciente de las últimas décadas. Por ejemplo, en la página oficial de la Secretaría de Economía, en el apartado sobre política industrial¹⁷, puede leerse lo siguiente:

“Las acciones de política industrial propician la colaboración entre el gobierno y el sector privado para desarrollar los sectores con mayor impacto en el crecimiento económico y, también, procura un crecimiento regional más balanceado en las regiones explotando sus ventajas comparativas y aprovecha las derramas de conocimiento y las economías de escala para fomentar el desarrollo económico. Los objetivos de la política

¹⁶ Portal oficial de Aduanas de México. <http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/leyes/immex.html>

¹⁷ Portal oficial de Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/politica-industrial>

industrial se centran en proporcionar información a los agentes económicos; implementar acciones e instrumentos específicos como la promoción del capital humano y financiamiento y, en coordinar, focalizar y priorizar las acciones conjuntas entre el sector privado y los distintos órdenes de gobierno”.

Además, en este mismo portal, pero hablando en relación a los instrumentos de comercio¹⁸ se puede leer:

“Varios han sido los factores que han propiciado el establecimiento y crecimiento de la Industria Manufacturera de Exportación en México, destacando el apoyo del Gobierno Federal a las actividades mediante el otorgamiento de estímulos para el diferimiento del pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado y, en su caso, de las cuotas compensatorias, de las materias primas y maquinaria y equipo para la realización de sus operaciones; no existen restricciones sectoriales para su funcionamiento; se inscriben en un campo abierto 100% al capital extranjero, y permitir su instalación y operación en cualquier lugar de la República Mexicana”.

Por lo tanto, como se puede deducir, un común denominador de los últimos gobiernos mexicanos ha sido visualizar a la política industrial como un elemento que privilegia los mecanismos de mercado para la producción y consecuente exportación, por medio de la libre entrada a la importación de insumos de carácter temporal, sin tener, por lo tanto, mayores responsabilidades en cuanto a su intervención directa para promover la producción interna.

De esta manera, aunque, como se muestra en el cuadro 4.1, las principales exportaciones mexicanas no petroleras reflejan un cambio estructural en su composición y con un alto grado tecnológico, las políticas implementadas en materia comercial de las últimas décadas con sus características ya mencionadas, han ocasionado, en gran medida, la ruptura de los encadenamientos productivos.

Esto es así porque en la elaboración de los productos que se exportan, no están presentes los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante¹⁹, esto debido, por un lado, a la muy limitada participación de insumos de origen nacional para la producción, y por otro, a

¹⁸ Portal oficial de Secretaría de Economía. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior>

¹⁹ Existen eslabonamientos hacia atrás si el producto terminado estimula la producción de insumos que más adelante servirán de alicientes a una producción más avanzada (producto a insumo); los eslabonamientos hacia adelante se dan en la lógica contraria, es decir, si la generación de insumos promueven la producción de bienes más sofisticados (de insumo a producto).

que la totalidad de lo que se está produciendo se está exportando también, dejando así sin estímulo a la producción en otros sectores de la economía.

Cuadro 4.1 Principales productos de exportación no petroleros de México. (Porcentaje del total).

Ranking / Año	2012	2013	2014
1. Automóviles tipo turismo	7.8%	8.5%	8.1%
2. Partes y accesorios de vehículos	5.1%	5.4%	5.7%
3. Máquinas y sus unidades de procesamiento de datos	4.9%	4.5%	5.2%
4. Vehículos para transporte de mercancías	3.9%	4.6%	5.4%
5. Televisiones	4.8%	4.4%	4.2%
6. Aparatos eléctricos de telefonía y telegrafía	4.6%	4.7%	4.0%
7. Cables y alambres aislados	2.3%	2.6%	2.8%
8. Tractores	1.6%	1.5%	1.9%

Fuente: Elaboración propia con datos de yearbook of international trade statistics united nations.

El cuadro 4.2, que nos muestra las principales importaciones que obtiene la economía mexicana, nos da una idea de lo anterior. De este cuadro podemos deducir la significativa importancia que tienen las importaciones para las exportaciones mexicanas, en las cuales, como se mencionó, ha resultado realmente escasa la producción de origen doméstico.

Por lo tanto, en este contexto, la realidad de la economía mexicana puede resumirse en las palabras de Roza (2009: 224):

“la orientación exportadora, por su creciente dependencia en la importación de insumos, está induciendo a una transformación de la industria manufacturera, que hace de México un simple centro de procesamiento...la manufactura mexicana ha venido convirtiéndose en una ensambladora de insumos intermedios importados que sustituyen la producción nacional, vulneran las cadenas productivas y, en consecuencia, limitan las posibilidades de crecimiento”.

Cuadro 4.2 Principales productos de importación no petroleros de México. (Porcentaje del total).

Ranking / Año	2012	2013	2014
1. Partes y accesorios de vehículos automóviles	5.5%	5.4%	5.7%
2. Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía	3.6%	3.9%	3.3%
3. Circuitos integrados electrónicos	3.1%	3.5%	3.5%
5. Partes identificables destinadas a aparatos.	2.6%	2.5%	2.38%
6. Máquinas y sus unidades de procesamiento de datos automáticos	2.2%	2.3%	2.2%
7. Automóviles de turismo y transporte	2.0%	2.2%	2.1%
8. Partes y accesorios de máquinas	1.5%	1.4%	1.4%
9. Aparatos eléctricos de conmutación o protección de circuitos eléctricos	1.4%	1.5%	1.5%

Fuente: Elaboración propia con datos de yearbook of international trade statistics united nations.

En el desmantelamiento de la política industrial y la consecuente adaptación de la economía mexicana caracterizada simplemente como un “centro de procesamiento” o un “ensamblador de productos” y las implicaciones que ha tenido esta situación en el bajo crecimiento, ha jugado un papel muy relevante el funcionamiento de las políticas macroeconómicas en México que se han suscitado durante las últimas décadas. Esto se analiza con más detalle a continuación.

4.2 El papel de las políticas macroeconómicas.

Aunado al desmantelamiento de la política industrial descrito atrás, el manejo de la política fiscal y monetaria (y sus efectos en la política cambiaria), ha ido en contra de la utilización de una mayor capacidad productiva y ha afectado significativamente el potencial para un mayor crecimiento económico de la economía mexicana.

En el caso de la política monetaria, ésta ha seguido la firme idea de que sólo se puede generar crecimiento al tener una inflación baja y estable, siendo esto último el principal y quizá único objetivo del Banco Central. Para realizar este objetivo, se utiliza a la tasa de interés como principal instrumento de política.

En el portal oficial del Banco de México, en el apartado de metas y objetivos²⁰, puede leerse lo siguiente:

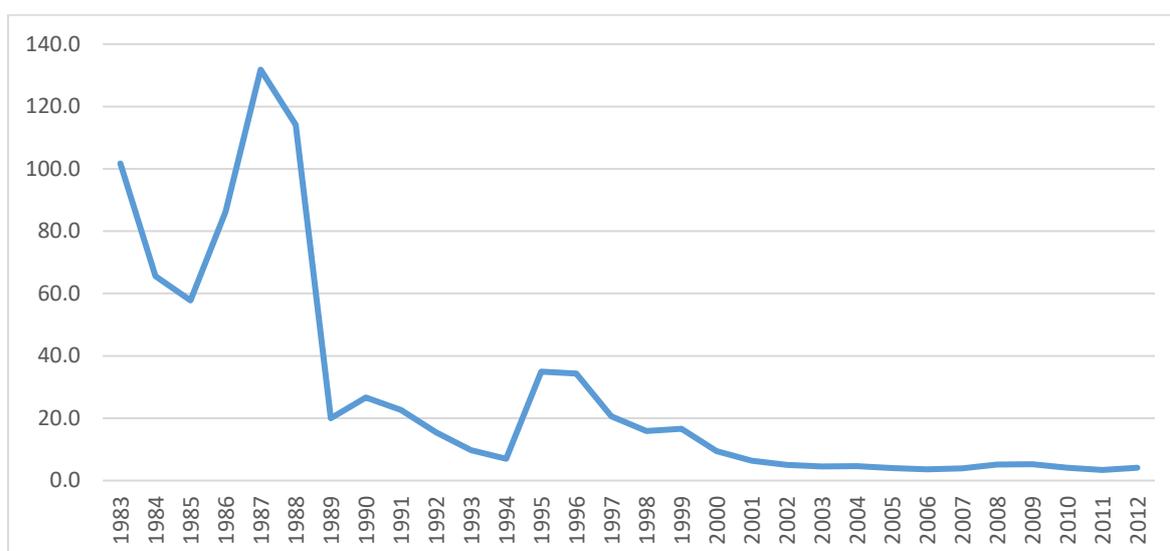
“El Banco de México tiene como finalidad proveer a la economía del país de moneda nacional. En la consecución de esta finalidad el Instituto Central tiene como objetivo prioritario procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Al respecto, la Junta de Gobierno del Banco de México ha tomado la determinación que la meta de inflación sea de tres por ciento anual, con un intervalo de variabilidad de más/menos un punto porcentual”.

La adopción del esquema de “metas de inflación” del Banco de México a partir de 1999 ha contribuido, como se muestra en la gráfica 4.1, a obtener los efectos deseados en torno a la estabilidad en los precios. Sin embargo, esta situación ha traído como consecuencia al menos dos impactos negativos en los objetivos de una mayor utilización de la capacidad productiva y del crecimiento económico. Primero, al obtener tasas de interés altas para cumplir los objetivos de precios bajos y estables, bajo el régimen de la “metas de inflación”, la política monetaria en México ignora totalmente objetivos de un mayor consumo, empleo y crecimiento.

En segundo lugar, los efectos de altas tasas de interés tienen repercusiones sobre el tipo de cambio, el cual ha tendido a la apreciación en los últimos años y esto ha resultado costoso en términos de crecimiento económico para el país.

²⁰ Portal oficial de Banco de México. <http://www.banxico.org.mx/ley-de-transparencia/publicacion-banxico/metas-y-objetivos-de-las-unidades-administrativas/metas-objetivos-funciones-del.html>

Gráfica 4.1. Variación porcentual anual de la inflación en México.



Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio Económico Latinoamericano.

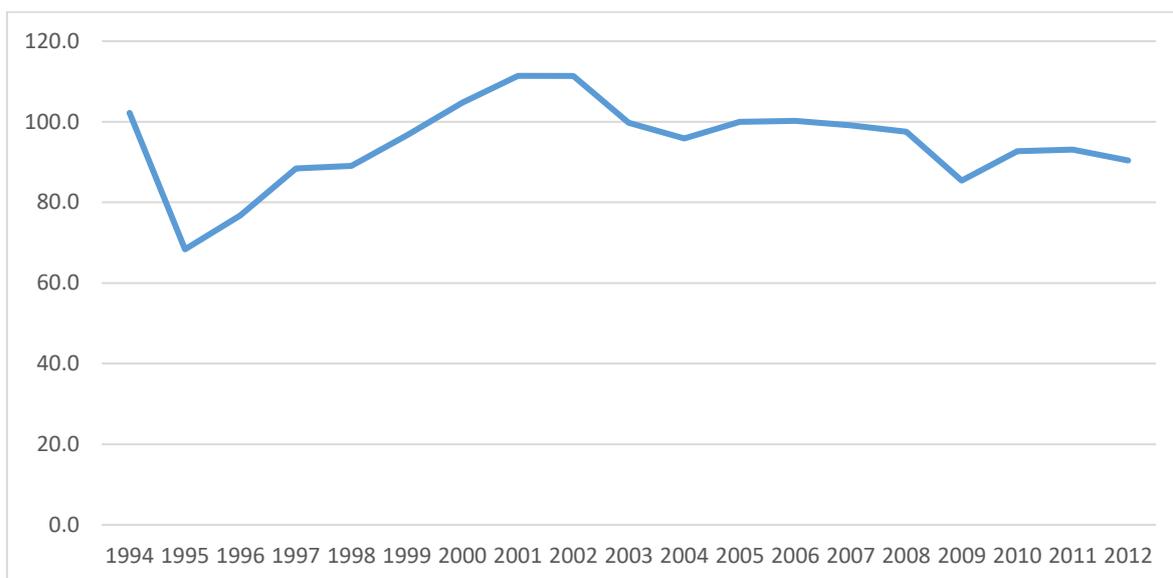
Esto es así porque al recibir choques económicos²¹ que pueden tener impactos de depreciación y consecuentes procesos inflacionarios, el Banco de México enfrenta esta situación por medio, precisamente, de la implementación de políticas monetarias restrictivas (elevación de tasas de interés).

De esta manera, el tipo de cambio es sometido a los objetivos de baja inflación y, por lo tanto, cuando existe (por medio de algún choque recesivo en la economía) la presión por la depreciación de la moneda, el Banco Central tiende a moderar esta presión por medio del alza en la tasa de interés, lo cual profundiza la recesión y hace a la política monetaria obtener el carácter de procíclica. Además, las elevadas tasas de interés atraen a los flujos de capital del exterior, lo cual provoca, a su vez, la tendencia a la apreciación del tipo de cambio.

Así, como se muestra en la gráfica 4.2, el tipo de cambio real de la economía mexicana ha tendido a la apreciación precisamente en los años en que se ha obtenido la estabilidad en los precios mediante el mantenimiento de tasas de interés altas.

²¹ Algunos ejemplos de choques económicos que pueden tener efectos de depreciación de la moneda son déficits comerciales, inestabilidad o falta de confianza en la economía y fuga de capitales.

Gráfica 4.2. Índice del tipo de cambio real de México (2005=100).



Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio Económico Latinoamericano.

Un tipo de cambio real con estas características, como se mencionó anteriormente, es costoso en términos de crecimiento y desarrollo. Ros (2013:132) lo señala de esta manera:

“un tipo de cambio real apreciado reduce la rentabilidad de la inversión privada en sectores de bienes comerciables de la economía y promueve la reasignación de recursos en contra de esos sectores. Estos sectores (la industria manufacturera en particular) cumplen un papel decisivo en el proceso de crecimiento por varias razones que hacen que la productividad se expanda endógenamente con la inversión y la producción en ellos. Estas razones...incluyen la presencia de rendimientos crecientes a escala, la generación de economías de especialización y externalidades tecnológicas que son capitalizadas por los sectores menos dinámicos...”

De esta manera, la política monetaria seguida en la economía mexicana en los últimos años, ha jugado un papel trascendental en el bajo desarrollo económico al tener efectos negativos sobre el consumo, empleo y en el tipo de cambio, todo esto al seguir una lógica de mantener tasas de interés altas para el mantenimiento de una baja inflación y seguir un carácter procíclico. Algo similar puede decirse de la política fiscal.

Dada las condiciones y características del proceso de apertura comercial para la economía mexicana que inicia en la década de 1980, entre las cuales incluyen evitar los déficits fiscales y por lo tanto, mantener una regla del presupuesto equilibrado, la política fiscal en México ha contraído notablemente los niveles de inversión pública. El cuadro 4.3

es muestra de esta situación. Para los años previos al inicio del proceso de apertura comercial, la inversión pública se ubicaba en 11% como porcentaje del PIB; diez años después, ésta ya se ubicaba en 4.2% y en años recientes apenas se ha incrementado a 5.5% como porcentaje del PIB, nivel muy diferente a lo ocurrido hace más de tres décadas.

Cuadro 4.3. Inversión pública en México (porcentaje del PIB).

Años	1979-1981	1989-1991	2010-2012
Inversión pública	11%	4.2%	5.5%

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Por la contracción de la inversión pública en las últimas décadas, la inversión pública en infraestructura, como se muestra en el cuadro 4.4, ha caído notablemente también. Esto resulta un determinante significativo en el deterioro de la capacidad productiva del país. Así es, la falta de inversión pública en infraestructura constituye un obstáculo de primera importancia para la implementación eficaz de políticas de desarrollo y la obtención de tasas de crecimiento económico deseables.

Cuadro 4.4 Inversión pública en infraestructura en México (porcentaje del PIB).

Años	1981-1986	2001-2006	2012
Inversión pública en infraestructura	2.4%	0.5%	0.6%

Fuente: Calderón y Servén (2011) y estimaciones propias.

El Banco Mundial²² reconoce la importancia de la infraestructura para los países en desarrollo como es el caso de México:

“Mejorar la infraestructura de los países en desarrollo es un aspecto que se considera cada vez más importante para reducir la pobreza, aumentar el crecimiento y lograr los Objetivos de Desarrollo del

²² Portal oficial de Banco Mundial <http://www.bancomundial.org/temas/resenas/infraestructura.htm>

Milenio. Sin embargo, estos países enfrentan un enorme déficit de fondos para fines de desarrollo de infraestructura. En este sentido, el acceso a infraestructura es limitado y la calidad puede ser deficiente... Las estimaciones realizadas a finales de los noventa sobre el impacto de las obras de infraestructura en la reducción de la pobreza mostraron que este tipo de inversión reduce la pobreza en 2,1% en los países de bajos ingresos y en 1,4% en los de ingresos medios”.

De esta manera, la política fiscal en México ha contribuido en el bajo crecimiento e implicaciones en bajo desarrollo al mantener tasas de inversión pública en infraestructura bajas. Pero no es la única manera como lo ha hecho. Al igual que en el caso de la política monetaria analizada atrás, la política fiscal se ha distinguido por mantener un carácter procíclico en las últimas décadas.

En otras palabras, ante la existencia de algún desequilibrio macroeconómico o algún choque externo que tiene implicaciones negativas sobre la actividad económica del país, el resultado es que los ingresos del gobierno se ven reducidos²³. Ante esto, el gobierno, siguiendo la regla de presupuesto equilibrado y al tratar de evitar el déficit, recorta aún más su gasto, profundizando la crisis y llevando de esta manera un carácter procíclico.

Así, al acentuar el ciclo económico, la política fiscal tiene implicaciones significativas en el bajo crecimiento, ya que la volatilidad económica tiene repercusiones negativas en la utilización de la capacidad productiva²⁴.

De esta manera, el manejo de las políticas macroeconómicas en las últimas décadas, tanto fiscal como monetaria, combinado con la trascendente integración comercial que tiene México con los Estados Unidos (donde se exporta alrededor del 85% del total a este mercado) ha provocado, cada vez en mayor medida, una mayor vulnerabilidad de la economía mexicana con respecto a lo que ocurre con la economía estadounidense. Esta situación puede percibirse de mejor manera en la gráfica 4.3 que muestra la variación porcentual anual del PIB de los Estados Unidos y el PIB de México desde 1960 y hasta 2013²⁵.

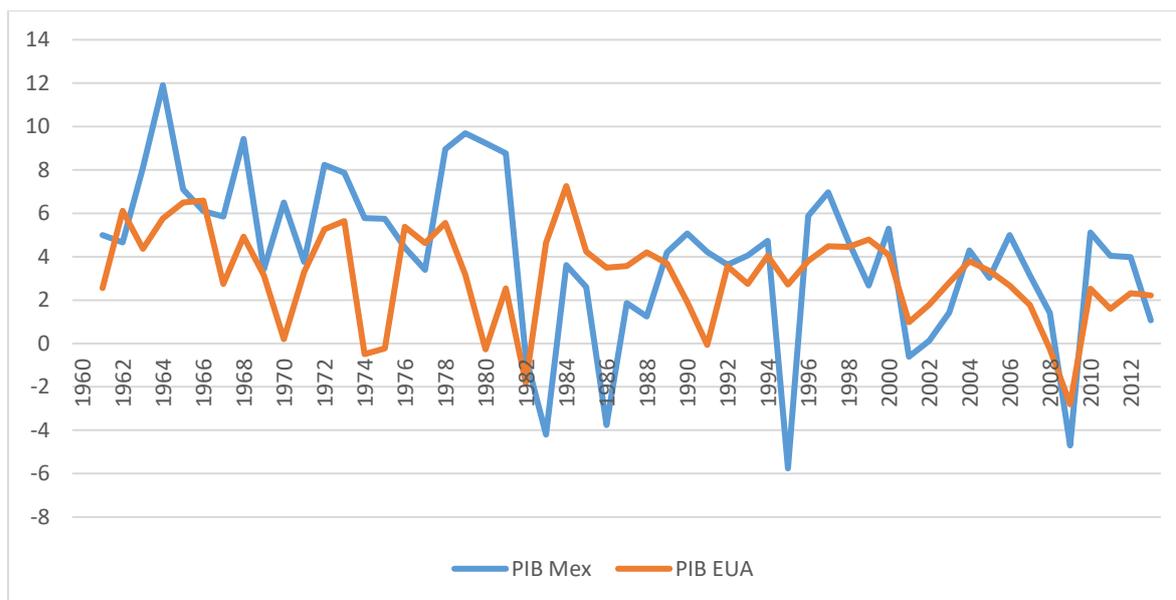
²³ Un ejemplo muy claro de esta situación es la reciente caída de los ingresos del gobierno por la crisis de los precios del petróleo.

²⁴ Un ejemplo de esta situación se muestra en la baja en las tasas de inversión por el aumento de la incertidumbre, ya que los inversores evitan comprometer su capital en el proceso productivo por el aumento del riesgo.

²⁵ Véase tabla 4 en anexo estadístico.

Durante el periodo que aún se encontraba vigente la industrialización dirigida por el Estado (de 1960 hasta 1981), parece no existir relación entre las variaciones en el PIB mexicano con respecto al de EUA. Esto se puede verificar al denotar el coeficiente de correlación²⁶ para este periodo, que es de 0.1, lo cual quiere decir que prácticamente no hay relación lineal entre las variables.

Gráfica 4.3 Variación porcentual anual del PIB de Estados Unidos y el PIB de México.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Algo similar sucede si observamos el coeficiente de correlación en los primeros años en que se da el proceso de apertura comercial, es decir desde 1982 y hasta 1993, donde el dicho coeficiente se ubica en -0.1, lo que indica, de igual manera, la prácticamente nula relación entre las variables. Sin embargo, en la gráfica es muy visible el apego existente entre ambas variables a partir de 1994, año de la puesta en marcha del TLCAN y hasta la actualidad. En estos años, se observa un comportamiento muy similar entre el PIB de Estados Unidos y el PIB de México. Esto se verifica aún más al observar el coeficiente de correlación

²⁶ El coeficiente de correlación es un número que mide el grado de asociación lineal entre dos variables cuantitativas y va entre -1 y 1. Si el coeficiente es igual a -1 o está cerca de éste, quiere decir que la relación entre las variables es inversa, es decir, cuando una crece, la otra decrece. Si el coeficiente es igual a 0 o ésta cerca de éste, quiere decir que no hay relación entre las variables, es decir, son independientes. Por último, si el coeficiente es igual a 1 o se acerca a éste, quiere decir que la relación entre las variables es positiva, es decir, cuando una de ellas crece, la otra lo hace de la misma manera.

que para estos años es de 0.63, lo que indica una relación mayormente directa entre las variables.

Por lo tanto, después de analizar el desmantelamiento de la política industrial ocurrida durante la apertura comercial, más el manejo de las políticas monetarias y fiscales en las últimas décadas, podemos determinar que han sido causas fundamentales para el deterioro de la capacidad productiva y el bajo crecimiento y desarrollo para la economía mexicana. Además, estos factores combinados con la imperante integración que sostiene la economía mexicana con la estadounidense han sido elementos cruciales que vulneran aún más la capacidad de México para obtener las tasas de crecimiento deseadas.

Tal como lo dice Esquivel (2012:19):

“El análisis demuestra que tales decisiones de política determinan el ritmo y la cadencia de la actividad económica de México por medio de la fuerte integración económica con Estados Unidos, además de que ponen límites a la capacidad de respuesta del gobierno mexicano mediante una serie de restricciones de política monetaria y fiscal que, en algunos casos, ya han sido incluso establecidas en el régimen legal... estas restricciones implican que la política económica en México se maneje, prácticamente, con un “piloto automático” que depende sobre todo de factores exógenos (la economía estadounidense) y que, por otra parte, se caracterice porque las respuestas de política, ya sea fiscal o monetaria, tienden a exacerbar los efectos de choques externos en la actividad económica del país”.

En este sentido, resulta necesaria la consideración de repensar formas de política industrial que pueden implementarse en la economía mexicana para tratar de revertir el rezago en materia de crecimiento y desarrollo. En ésta lógica, un manejo diferente a lo convencional de las políticas macroeconómicas resulta fundamental.

4.3 La urgencia de nuevas consideraciones de política industrial.

El bajo crecimiento económico y el consecuente bajo desarrollo en la economía mexicana en las últimas décadas, ha sido consecuencia en gran manera, como se ha visto, por el desmantelamiento de la política industrial que ha acompañado a la apertura comercial, así como el manejo inadecuado de las políticas macroeconómicas. Por eso, resulta urgente la consideración de nuevas implementaciones de política industrial teniendo en cuenta el contexto en el que se encuentra la economía mexicana, en el cual resalta el marco de una economía abierta e integrada hacia el norte.

En este sentido, es imprescindible una reconsideración de la política monetaria que actualmente se implementa en México, que, como se vio anteriormente, está enfocada a tener como único objetivo la estabilidad en los precios para así cumplir con las llamadas “metas de inflación”. El instrumento utilizado para cumplir con este objetivo es el mantenimiento de tasas de interés altas, con lo cual se sacrifica la promoción de objetivos de un mayor consumo, empleo y crecimiento, además de que tiene implicaciones directas sobre la apreciación del tipo de cambio, lo cual, como ya se mencionó, es costoso en términos de capacidad productiva y crecimiento.

Por lo tanto, resulta necesaria una flexibilización de las “metas de inflación” para que, de este modo, existan tasas de interés más bajas, con lo cual no sólo se fomentarían objetivos consumo, empleo y crecimiento, sino que también se quitaría presión a la tendencia en la apreciación del tipo de cambio. El poner en práctica lo antes mencionado, debe ir relacionado con una política de aumento en el salario mínimo, el cual, como se vio anteriormente, ha caído notablemente en las últimas décadas y resulta un elemento crucial para las economías latinoamericanas, según los recientes estudios de la CEPAL. Para este organismo, aquellos países que han aumentado el salario mínimo han logrado combatir más eficazmente la pobreza y la desigualdad porque existe una mayor redistribución de las rentas de la sociedad entre la masa laboral.

Además, resulta necesaria la implementación de una reforma fiscal que permita aumentar considerablemente el gasto público en educación, salud y desarrollo regional,

principalmente en las regiones atrasadas del país. Aunque esto en primera instancia puede resultar costoso para la población, debemos tener presente que México es de los países con menor recaudación fiscal dentro de los países de la OCDE²⁷.

Es necesario, por lo tanto, que se incremente significativamente la carga tributaria y tener en consideración que no hay evidencia de que los impuestos desestimulen la inversión por parte del sector privado, sino que, por el contrario, la carga tributaria, al instrumentarla correctamente, se convierte en gasto que puede dinamizar la economía y aumentar la demanda por bienes y servicios, la cual, luego las empresas pueden satisfacer (Tello, 2014: 525-527).

Otra manera de financiamiento puede realizarse por medio de la deuda, la cual no debe verse como algo inconveniente cuando es bien utilizada. De hecho, como se demostró en periodos anteriores al programa neoconservador, el financiarse con deuda, no sólo generó ingresos para pagarla sino que, además, se generaron recursos para dinamizar la economía del país (Ibíd, 528).

Así, con una mayor recaudación, podría aumentarse la inversión pública en infraestructura, sobre todo en aquellas regiones con potencial productivo, y, de esta manera, abrir nuevos campos de inversiones.

Por otra parte, si hablamos de una total inmersión de la economía mexicana en la apertura comercial, es necesaria la revitalización de la banca de desarrollo que otorgue créditos a largo plazo a empresas que sean innovadoras en producción de bienes comerciables al exterior. Importante destacar aquí que la revitalización de la banca de desarrollo debe ser complementaria a la banca privada, por lo que esta última debe jugar un papel central en este sentido.

Finalmente, la ruptura de los encadenamientos productivos tiene que ver, en gran manera, con el efecto maquila en la economía mexicana, que, como se vio anteriormente, no presenta eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, esto en detrimento de la capacidad productiva del país. Por lo tanto, es imprescindible priorizar dichos encadenamientos

²⁷ Diario *El Economista*; 12 de noviembre 2014. Página oficial. <http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2014/12/11/mexico-pais-que-menos-impuestos-recauda-ocde>

reconsiderando los incentivos que actualmente se dan a las importaciones temporales para la producción y consecuente exportación. Esta situación ha dejado sin mayores oportunidades a la producción nacional y el consecuente incremento del valor agregado. Las propuestas alternativas de manejo de las políticas en materia fiscal y monetaria, así como la referente al fortalecimiento de la banca de desarrollo, pueden jugar un papel crucial en este sentido.

Conclusiones.

La búsqueda o mantenimiento de la hegemonía económica, bajo una lógica neorrealista, condujo, a principios de la década de 1990, a los Estados Unidos a mirar a su región geográfica más cercana ante el fortalecimiento inminente de la entonces Comunidad Económica Europea y la Comunidad Asiática que, como bloques comerciales, representaban una seria amenaza a la hegemonía económica estadounidense. La opción a la cual recurrió la economía norteamericana, por lo tanto, fue la de expandir su espacio económico y político con sus vecinos más cercanos para así hacer frente a las amenazas de los otros bloques económicos.

Por otra parte, el papel de las Empresas Transnacionales con sede en los Estados Unidos y en una notoria colusión con el gobierno de ese país, buscó aumentar de igual forma su espacio económico para así enfrentar la competencia internacional. Se consideraba que el proteccionismo y las importantes regulaciones en materia de inversiones en sus países vecinos, limitaban el accionar de estas empresas para ir acorde con el proceso de globalización y el expandir su espacio económico era fundamental para aumentar sus operaciones globales e incrementar su competitividad. En el desarrollo de este contexto puede atribuirse en buena medida la instauración del TLCAN.

El establecimiento de esta integración económica, en la cual resulta clara la distinción entre papel del integrante (Estados Unidos) y el papel del integrado (México), ha constituido una limitante significativa para este último en relación al margen de posibilidades para poder alcanzar un desarrollo económico sostenible. Esto no quiere decir, sin embargo, que se tengan las manos atadas totalmente y que no existan caminos a los cuales se pueda recurrir como alternativas.

Situándonos en el contexto de la economía mexicana, la apertura comercial ante el exterior iniciada en la economía mexicana a principios de la década de 1980 y agudizada con la presencia del TLCAN, ha traído consigo resultados notables en comercio exterior. Como se ha visto en este documento, las exportaciones mexicanas así como los flujos de inversión extranjera directa han crecido notablemente. Tan sólo hablando de las exportaciones, éstas han aumentado más de 500% en los últimos veinte años.

El logro no sólo se ha dado en términos cuantitativos, sino también en términos cualitativos. México ha dejado de ser un país primario-exportador, particularmente de petróleo, y se ha convertido en un país con un alto índice de exportaciones no petroleras, principalmente de manufacturas, además, con un alto grado de sofisticación tecnológica.

Sin embargo, las expectativas puestas en la apertura comercial y en el TLCAN en torno al crecimiento económico y desarrollo se han visto frustradas. Además, la supuesta convergencia en desarrollo entre México y Estados Unidos que se preveía ocurriría con la presencia del TLCAN, ha quedado nulificada y, más bien, ha tendido a la divergencia.

De esta manera, ha quedado de manifiesto que durante el periodo en que la economía mexicana se ha mostrado como potenciadora comercial ante el exterior ha sido también el periodo en que el crecimiento económico se ha reducido significativamente, lo cual, por supuesto, es un resultado paradójico.

En este trabajo, se ha analizado que este resultado paradójico tiene como origen el desmantelamiento de la política industrial que ha acompañado al proceso de apertura comercial, así como el manejo inadecuado de las políticas macroeconómicas. Estos dos elementos han conducido indiscutiblemente al deterioro de la capacidad productiva del país y del crecimiento económico. Por lo tanto, resulta imprescindible la consideración de nuevas formas de política industrial que pueden implementarse en la economía mexicana para intentar dar marcha atrás a este proceso negativo.

En este sentido, la reconsideración de las políticas monetarias y fiscales implementadas actualmente y la revitalización de la banca de desarrollo para actividades productivas como alicientes para vigorizar los encadenamientos productivos, pueden jugar un papel central para recuperar la senda del crecimiento económico y un consecuente desarrollo.

Anexo estadístico.

Tabla 1. Exportaciones Mexicanas (millones de dólares)

Año	Totales	Petroleras	No petroleras	Variación % petroleras	Variación % no petroleras
1983	\$25,953.14	\$16,017.00	\$6,294.90		
1984	\$29,100.35	\$16,601.50	\$7,594.60	3.649247674	20.64687287
1985	\$26,757.29	\$14,766.50	\$6,897.20	-11.05321808	-9.182840439
1986	\$21,803.60	\$6,307.30	\$9,850.30	-57.28642535	42.8159253
1987	\$27,599.52	\$8,629.70	\$11,865.10	36.82082666	20.45419936
1988	\$30,691.50	\$6,711.20	\$13,834.50	-22.23136378	16.59825876
1989	\$35,171.05	\$7,876.00	\$14,966.10	17.35606151	8.179551122
1990	\$40,710.94	\$10,103.70	\$16,734.90	28.28466227	11.81871029
1991	\$42,687.50	\$8,166.40	\$34,521.00	-19.17416392	106.2814836
1992	\$46,195.60	\$8,306.60	\$37,889.00	1.716790752	9.756380174
1993	\$51,885.97	\$7,684.98	\$44,200.99	-7.483483014	16.65916757
1994	\$60,882.20	\$7,619.48	\$53,262.72	-0.852221158	20.50117563
1995	\$79,541.55	\$8,637.82	\$70,903.73	13.3649339	33.12076187
1996	\$95,999.74	\$11,816.91	\$84,182.83	36.80427348	18.72834705
1997	\$110,431.50	\$11,455.44	\$98,976.06	-3.058963548	17.57274396
1998	\$117,539.29	\$7,295.77	\$110,243.53	-36.311765	11.38403344
1999	\$136,361.82	\$9,959.48	\$126,402.33	36.51046874	14.65737173
2000	\$166,120.74	\$16,124.31	\$149,996.43	61.89908653	18.66586815
2001	\$158,779.73	\$13,190.96	\$145,588.77	-18.19208782	-2.938507995
2002	\$161,045.98	\$14,823.46	\$146,222.52	12.37590463	0.435299371
2003	\$164,766.44	\$18,597.23	\$146,169.21	25.45802385	-0.03645403
2004	\$187,998.56	\$23,663.08	\$164,335.48	27.2398382	12.42824301
2005	\$214,232.96	\$31,888.57	\$182,344.39	34.76087368	10.95862392
2006	\$249,925.14	\$39,016.85	\$210,908.30	22.35370402	15.66481523
2007	\$271,875.31	\$43,013.84	\$228,861.47	10.24426396	8.512314755
2008	\$291,342.60	\$50,635.37	\$240,707.22	17.71879552	5.175947176
2009	\$229,703.55	\$30,831.35	\$198,872.20	-39.1110487	-17.38004347
2010	\$298,473.15	\$41,693.42	\$256,779.73	35.2306015	29.11795924
2011	\$349,433.39	\$56,443.40	\$292,989.99	35.37725237	14.10167968
2012	\$370,769.89	\$52,955.75	\$317,814.14	-6.179021707	8.472697113
2013	\$380,026.59	\$49,493.04	\$330,533.55	-6.538885644	4.002153913
2014	\$397,535.45	\$42,979.01	\$354,556.44	-13.16149838	7.267911533

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

Tabla 2. PIB (millones de dólares) y PIB per cápita (dólares) de México a precios constantes de 2005.

Año	PIB per cápita	PIB	Variación % PIB per cápita	Variación % PIB
1965	\$3,929.36	\$178,152.75		
1966	\$4,040.16	\$189,013.19	2.819801569	6.096139301
1967	\$4,145.49	\$200,079.77	2.606858755	5.854924878
1968	\$4,397.36	\$218,933.84	6.075778872	9.423278819
1969	\$4,408.38	\$226,418.36	0.250798384	3.418620026
1970	\$4,550.85	\$241,141.18	3.231739923	6.502484033
1971	\$4,576.89	\$250,214.04	0.572107365	3.762467687
1972	\$4,801.84	\$270,803.67	4.914976503	8.22880731
1973	\$5,022.59	\$292,091.87	4.597244513	7.861119861
1974	\$5,155.32	\$308,965.51	2.642685669	5.776827231
1975	\$5,294.48	\$326,713.99	2.699340382	5.744485049
1976	\$5,373.55	\$341,146.40	1.49340453	4.417444135
1977	\$5,404.63	\$352,713.44	0.578427336	3.390639707
1978	\$5,734.81	\$384,305.78	6.109039377	8.956942327
1979	\$6,135.10	\$421,576.41	6.980160268	9.698170138
1980	\$6,545.58	\$460,501.62	6.690687155	9.233251984
1981	\$6,965.04	\$500,899.59	6.408174546	8.772600561
1982	\$6,779.94	\$497,754.43	-2.657493254	-0.62790261
1983	\$6,368.39	\$476,867.18	-6.070129787	-4.196296575
1984	\$6,471.20	\$494,082.94	1.614299125	3.610180912
1985	\$6,510.41	\$506,896.41	0.606015218	2.593384139
1986	\$6,143.64	\$487,867.93	-5.633596666	-3.753919881
1987	\$6,134.90	\$496,921.52	-0.142352398	1.855746992
1988	\$6,088.32	\$503,110.37	-0.759193958	1.245438058
1989	\$6,216.67	\$524,232.42	2.108086661	4.198293259
1990	\$6,398.95	\$550,802.12	2.932099798	5.068306312
1991	\$6,531.55	\$574,058.37	2.072243679	4.222250716
1992	\$6,627.71	\$594,888.99	1.472192775	3.628658714
1993	\$6,617.21	\$606,492.45	-0.158378262	1.950524635
1994	\$6,772.73	\$633,531.45	2.350198937	4.45825813
1995	\$6,228.35	\$594,138.54	-8.037802822	-6.21798676
1996	\$6,426.61	\$624,676.24	3.183212785	5.139827628
1997	\$6,739.53	\$667,001.49	4.869135103	6.77554931
1998	\$6,950.10	\$699,728.09	3.124398234	4.90652571
1999	\$7,103.73	\$726,830.34	2.210424988	3.873255441
2000	\$7,459.22	\$774,815.57	5.004266262	6.601984351
2001	\$7,343.84	\$773,599.23	-1.546741073	-0.156984194
2002	\$7,308.54	\$779,994.46	-0.480638948	0.826684579
2003	\$7,315.97	\$790,536.30	0.101567258	1.35152863
2004	\$7,520.28	\$822,580.21	2.792755314	4.05343933
2005	\$7,666.70	\$848,947.46	1.946933773	3.205432102
2006	\$7,961.97	\$892,669.55	3.851335022	5.150152136
2007	\$8,119.21	\$921,772.78	1.974948918	3.260246803
2008	\$8,113.10	\$932,747.45	-0.075263382	1.190604528
2009	\$7,534.71	\$877,212.22	-7.12905516	-5.953940998
2010	\$7,834.14	\$923,539.06	3.973996689	5.281144524
2011	\$8,038.15	\$959,443.42	2.604054446	3.887692167
2012	\$8,250.87	\$997,096.37	2.64634132	3.92445738
2013	\$8,460.00	\$1,037,096.00	2.534688807	4.01161171

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco mundial.

Tabla 3. Coeficiente de apertura de México (porcentajes); Inversión Extranjera Directa en México (dólares); tasa de inflación anual en México (porcentajes); y tipo de cambio real de México (índice=2005).

Año	Coeficiente de apertura	IED	Inflación	TC real
1982	25.6			
1983	28.4	\$2,192,000,000.00	101.8	79.0
1984	26.9	\$1,542,000,000.00	65.5	92.6
1985	25.7	\$1,984,000,000.00	57.7	95.1
1986	30.8	\$2,036,000,000.00	86.2	66.3
1987	32.9	\$1,184,000,000.00	131.8	61.1
1988	38.5	\$2,011,000,000.00	114.2	75.8
1989	38.1	\$2,785,000,000.00	20.0	81.3
1990	38.3	\$2,549,000,000.00	26.7	83.1
1991	35.6	\$4,742,000,000.00	22.7	91.2
1992	35.5	\$4,393,000,000.00	15.5	98.6
1993	34.4	\$4,389,000,000.00	9.8	106.1
1994	38.4	\$10,972,500,000.00	7.0	102.2
1995	58.1	\$9,526,290,000.00	35.0	68.3
1996	62.1	\$9,185,600,000.00	34.4	76.8
1997	60.6	\$12,829,800,000.00	20.6	88.4
1998	63.5	\$12,756,764,558.00	15.9	89.1
1999	63.1	\$13,880,522,690.00	16.6	96.7
2000	63.9	\$18,110,008,381.00	9.5	104.7
2001	57.3	\$29,860,771,631.00	6.4	111.3
2002	55.5	\$23,932,305,855.00	5.0	111.4
2003	52.2	\$18,554,099,227.00	4.5	99.7
2004	55.0	\$24,820,542,066.11	4.7	95.9
2005	55.7	\$24,740,692,590.00	4.0	100
2006	57.2	\$20,900,571,420.00	3.6	100.2
2007	57.4	\$32,213,151,900.00	4.0	99.1
2008	58.3	\$28,573,881,570.00	5.1	97.5
2009	56.7	\$17,643,703,680.00	5.3	85.4
2010	61.9	\$26,082,979,830.00	4.2	92.7
2011	64.4	\$23,375,928,540.00	3.4	93.1
2012	69.6	\$18,950,764,650.00	4.1	90.4
2013		\$44,626,692,000.00		
2014		\$22,794,696,630.00		

Fuente: Elaboración propia con datos de Observatorio Económico Latinoamericano y Banco Mundial.

Tabla 4. Variación porcentual anual del PIB y PIB per cápita de México y Estados Unidos con datos a precios constantes de 2005

Año	% PIB México	% PIB EUA	% PIB per cápita México	% PIB per cápita EUA
1960				
1961	5	2.55124679	1.681432042	0.865237324
1962	4.664414668	6.11427743	1.377138756	4.494728879
1963	8.10688693	4.36035092	4.72965965	2.869189398
1964	11.90548076	5.76924474	8.422434808	4.310217955
1965	7.1	6.49299406	3.775351881	5.169936322
1966	6.096139301	6.59034096	2.819801569	5.36641748
1967	5.854924878	2.74439072	2.606858755	1.631695313
1968	9.423278819	4.91688034	6.075778872	3.874538506
1969	3.418620026	3.13858539	0.250798384	2.13557986
1970	6.502484033	0.20141529	3.231739923	-0.959160375
1971	3.762467687	3.29463003	0.572107365	1.996862564
1972	8.22880731	5.25586289	4.914976503	4.135084727
1973	7.861119861	5.64919966	4.597244513	4.645599816
1974	5.776827231	-0.49054831	2.642685669	-1.395585782
1975	5.744485049	-0.22096973	2.699340382	-1.199942866
1976	4.417444135	5.38580329	1.49340453	4.389148964
1977	3.390639707	4.62434842	0.578427336	3.577340104
1978	8.956942327	5.5636421	6.109039377	4.451023086
1979	9.698170138	3.17481543	6.980160268	2.042462031
1980	9.233251984	-0.26857214	6.690687155	-1.221007822
1981	8.772600561	2.54283843	6.408174546	1.541389409
1982	-0.62790261	-1.81199897	-2.657493254	-2.74359484
1983	-4.196296575	4.63950611	-6.070129787	3.687066039
1984	3.610180912	7.25633525	1.614299125	6.331699907
1985	2.593384139	4.23925519	0.606015218	3.319641374
1986	-3.753919881	3.50269156	-5.633596666	2.550563171
1987	1.855746992	3.56672388	-0.142352398	2.645139096
1988	1.245438058	4.19916898	-0.759193958	3.257323968
1989	4.198293259	3.68117938	2.108086661	2.706617708
1990	5.068306312	1.90575803	2.932099798	0.761056834
1991	4.222250716	-0.06221422	2.072243679	-1.388760819
1992	3.628658714	3.55494454	1.472192775	2.128669094
1993	4.061425854	2.7420485	1.9088578	1.396103517
1994	4.727354829	4.04272516	2.61386503	2.774644398
1995	-5.75868238	2.71655384	-7.587411127	1.500672027
1996	5.874766683	3.79848989	3.904474885	2.597883731
1997	6.962888801	4.47731693	5.053129759	3.226993313
1998	4.701842416	4.45106259	2.923192052	3.240530763
1999	2.667013147	4.78650272	1.023492539	3.590079996
2000	5.296473838	4.08870065	3.718322343	2.93685444
2001	-0.60549239	0.97698451	-1.989006296	-0.017496979
2002	0.131917169	1.7871179	-1.166397971	0.847107017
2003	1.422671242	2.80805859	0.171832474	1.928228534
2004	4.295714251	3.78753059	3.032094895	2.831424765
2005	3.032573659	3.34580256	1.776183184	2.397627133
2006	5.001385468	2.66586224	3.704405923	1.680660199
2007	3.148225822	1.77328647	1.864322281	0.809954462
2008	1.400290149	-0.25966951	0.131799126	-1.198631014
2009	-4.700339936	-2.80362422	-5.891117958	-3.651973542
2010	5.110198731	2.52767917	3.805173322	1.680889771
2011	4.044614776	1.60201854	2.759038117	0.866285831
2012	3.98308933	2.31737429	2.704252184	1.570508606
2013	1.070416628	2.22138717	-0.156418507	1.492175088

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Tabla 5. Promedio de coeficiente de Gini en los países miembros de la OCDE (periodo 2004-2012).

Pais	Índice de Gini
Eslovenia	25.4
Rep. Checa	26.5
Suecia	26.8
Finlandia	27.7
Noruega	27.8
Dinamarca	27.9
Corea*	28.1
Bélgica	28.9
Bélgica	28.9
Hungría	29.2
Países Bajos	29.4
Austria	30.1
Islandia	30.6
Alemania	31.5
Luxemburgo	31.7
Francia	32
Japón	32.1
Irlanda	32.5
Suiza	32.9
Estonia	33.7
Polonia	33.8
Canadá	33.8
Italia	34.1
Australia	35.4
España	34.5
Reino Unido	34.6
Grecia	34.8
N. Zelanda*	36
Portugal	36.8
Turquia	39.7
EUA	40.9
Israel	41.9
México	48.2
Chile	51.5
Promedio	33.22647059

Elaboración propia con datos de Banco Mundial. *Estimaciones propias.

Tabla 6. Salario mínimo real (2005=100)

Año	Salario mínimo real
1982	289.6
1983	242.4
1984	228.3
1985	226.4
1986	209.6
1987	198.2
1988	174.4
1989	162.4
1990	146.0
1991	139.8
1992	132.7
1993	130.5
1994	130.8
1995	114.0
1996	103.7
1997	103.1
1998	103.9
1999	100.3
2000	101.0
2001	101.4
2002	102.2
2003	101.4
2004	100.1
2005	100
2006	100.0
2007	99.3
2008	97.2
2009	95.8
2010	96.6
2011	96.9

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL.

Bibliografía.

- Bértola Luis., y José Ocampo. “Desarrollo de América Latina desde la independencia” Fondo de Cultura Económica, México 2013.
- Calderón Cuauhtémoc., y Víctor Cuevas. “Integración de México en el TLCAN, sus efectos sobre el crecimiento, la restructuración productiva y el desarrollo económico”. Porrúa: México, 2011.
- Casar, José., y Jaime Ros. “¿Por qué no crecemos?”. *Revista Nexos*. Octubre, 2004.
- Casilda, Ramón. “América Latina y el Consenso de Washington”. *Boletín Económico de ICE N° 2803*. Mayo, 2004.
- Dougherty, James., y Robert. Pfaltzgraff. “Contending theories of international relations”. HarperCollins Publishers, Inc. EUA, 1990.
- Dussel, Enrique. “El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México”. CEPAL, México, 2000.
- Espinosa., y Jaime Serra. “Diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. Ediciones y gráficos EÓN, México, 2004.
- Esquivel, Gerardo. “De la inestabilidad macroeconómica al estancamiento estabilizador: el papel del diseño y la conducción de la política económica” en Manuel Ordorica y Jean-Francois Prud’homme *Coordinadores: Los grandes problemas de*

México, El colegio de México, México, 2012.

- Esquivel, Gerardo. “Desigualdad extrema en México” *OXFAM*. Junio de 2015.
- Gazol, Antonio. “Bloques económicos”. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México, 2008.
- Gazol, Antonio. “Las culpas del TLCAN”. *La Jornada de Morelos*, p 5-7, 12 de enero 2014.
- Guillen, Arturo. “Modelos de desarrollo y estrategias colectivas en América Latina”, manuscrito, 2006.
- Keohane, Robert., y Joseph Nye. “Power and interdependence in the information age”. *Foreign Affairs*, Vol. 77, Issue 5, p. 81. 1998.
- Krugman, Paul., y Maurice Obstfeld. “Economía Internacional”. McGraw Hill, 1994.
- Moreno, Juan Carlos., y Jaime Ros “Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana”. Fondo de Cultura Económica, México, 2010.
- Novelo, Federico. “Contexto internacional de la penuria mexicana”, en Ricardo Becerra *Equidad social y parlamentarismo*, Editorial Siglo XXI, México, 2012, p. 39-52.
- Nahuel Oddone., y Leonardo Granato,. “Empresas multinacionales: de impactos reales y ficticios” en Contribuciones a la Economía, julio 2005.
- Ramírez de la O, Rogelio. “Industrialización y sustitución de importaciones en México”, en Comercio Exterior, enero 1980, p. 31-37.

- Raurich, Xavier., y Héctor Sala. “El modelo de Solow, análisis teórico, interpretación económica y contraste de la hipótesis de convergencia”. *Revista de innovación educativa*. Universidad de Valencia, abril 2010.
- Romero, José. “Política industrial: única vía para salir del subdesarrollo” El colegio de México, México, 2015.
- Ros, Jaime. “Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México”. El colegio de México, México, 2013.
- Rozo, Carlos. “Apertura, Tratados de Libre Comercio y expectativas frustradas de Crecimiento” en Alfredo Guerra Borges: De la integración tradicional al regionalismo estratégico, Editorial Siglo XXI, México, 2009, p. 187-229. (7).
- Rozo, Carlos. “El Acuerdo de Libre Comercio en la disputa por la hegemonía económica mundial” en La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?. Siglo Veintiuno Editores, México, 1990, p. 127-146.
- Stiglitz, Joseph. “Cómo hacer que funcione la globalización”. Editorial Taurus, México, 2006.
- Tello, Carlos. “La economía política de las finanzas públicas: México 1917-2014”. UNAM, México, 2014.
- Tirado, Ricardo. “Las élites de América del Norte en la génesis del TLC” en Alejandra Salas-Porras Soulé y Matilde Luna Ledesma Coordinadoras: ¿Quién

gobierna América del Norte?, UNAM, México, 2012.

Portales de internet:

- http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/pream.asp
- <http://www.aduanas-mexico.com.mx/claa/ctar/leyes/immex.html>
- <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/politica-industrial>
- <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior>
- <http://www.banxico.org.mx/ley-de-transparencia/publicacion-banxico/metas-y-objetivos-de-las-unidades-administrativas/metas-objetivos-funciones-del.html>
- <http://www.bancomundial.org/temas/resenas/infraestructura.htm>
- http://hemeroteca.proceso.com.mx/?page_id=278958&a51dc26366d99bb5fa29cea4747565fec=163823&rl=wh
- <http://eleconomista.com.mx/finanzas-publicas/2014/12/11/mexico-pais-que-menos-impuestos-recauda-ocde>

Base de Datos:

- Banco Mundial.
- Banco de información económica de INEGI.
- Estadísticas económicas y sociales de CEPAL.
- Estadísticas sobre comercio internacional de la ONU.
- Observatorio Económico Latinoamericano.