

Asimetrías

Económicas y Financieras de la Globalización

**Teresa López
Luis Ángel Ortiz**
(Coordinadores)



**Retos y oportunidades
para los Países en Desarrollo**





UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Enrique Luis Graue Wiechers

Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas

Secretario General

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ACATLÁN

Dr. Manuel Martínez Justo

Director

Mtra. Nora del Consuelo Goris Mayans

Secretaria General Académica

Lic. José Rodrigo Zenteno Gaeta

Secretario de Estudios Profesionales

Mtro. Fernando Martínez Ramírez

Coordinador de Servicios Académicos

Mtra. María Elena López Montero

Jefa de la División de Ciencias Socioeconómicas

Lic. Samuel Rivero Morales

Jefe del Programa de Economía

DIRECCIÓN GENERAL DE ASUNTOS DEL PERSONAL ACADÉMICO

Dr. Carlos Arámburo de la Hoz

Director General de la DGAPA

Dra. Claudia Cristina Mendoza Rosales

Directora de Desarrollo Académico

Asimetrías Económicas y Financieras de la Globalización

Retos y Oportunidades para los Países en Desarrollo

Teresa López y Luis Ángel Ortiz
(Coordinadores)



ASIMETRÍAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS DE LA GLOBALIZACIÓN
RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Primera edición: diciembre de 2017

- © Luis Ángel Ortiz
Teresa López
- © Universidad Nacional Autónoma de México
- © Facultad de Estudios Superiores Acatlán
- © Dirección General de Asuntos del Personal Académico

Prohibida la reproducción parcial o total de esta obra
sin el consentimiento escrito de la UNAM.

ISBN: 978-607-30-0070-3

Impreso en México / Printed in Mexico

Diseño de portada: Elia Pérez Neri

Diseño y formación de interiores: Elia Pérez Neri

Índice

Introducción	9
PRIMERA PARTE	27
LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, TIPO DE CAMBIO REAL Y DESEQUILIBRIOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS	
Desindustrialización prematura y tipo de cambio real: Mitos, realidades y desafíos para las economías emergentes <i>Guadalupe Mántey</i>	29
Liberalización comercial, exportaciones de manufacturas y crecimiento económico en México <i>Teresa López G. y Eufemia Basilio M.</i>	61
Liberalización comercial, tipo de cambio real y déficit comercial en México <i>Luis Ángel Ortiz Palacios</i>	93
Los nuevos desequilibrios financieros y productivos y los desafíos de los países en desarrollo. El caso de México <i>Noemí Levy</i>	127
SEGUNDA PARTE	153
POLÍTICA FISCAL PROCÍCLICA, CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO	
Acumulación de capital y distribución funcional del ingreso en México: 1970-2012 <i>Marco Antonio López, Ignacio Perrotini y Blanca Lilia Avendaño</i>	155
La política fiscal y la no redistribución del ingreso en México: impactos sobre el crecimiento económico <i>Mildred Espíndola y César A. Salazar</i>	183

Política fiscal procíclica en América Latina. Los casos de Brasil, Chile, Colombia, México y Perú <i>Eufemia Basilio Morales</i>	207
Coordinación de políticas monetaria, cambiaria y fiscal para el crecimiento económico en América Latina <i>Eduardo Rosas Rojas</i>	227
La frustrada coordinación de políticas y cooperación financiera de América del Sur <i>Oscar Ugarteche</i>	247
TERCERA PARTE	267
FINANCIARIZACIÓN Y POLÍTICAS DE INNOVACIÓN Y FINANCIAMIENTO PARA EL CRECIMIENTO ECONÓMICO	
Financiamiento público a la innovación en México <i>Kenia García Cruz y Gabriel Gómez Ochoa</i>	269
Obstáculos al crecimiento de la producción en México <i>José Luis Martínez y Luis E. Hernández</i>	287
Financiarización y relaciones salariales en México <i>Mónica Mimbrera Delgado</i>	303
La relación imposible entre la endogeneidad y la neutralidad del dinero en una economía abierta. El caso mexicano:1993-2015 <i>Jorge Feregrino Feregrino</i>	317

Liberalización comercial, exportaciones de manufacturas y crecimiento económico en México

*Teresa López G.**
*Eufemia Basilio M.***

Introducción

Al igual que en la mayoría de las economías latinoamericanas, en México se acelera el proceso de industrialización en los años posteriores a la segunda guerra mundial, sostenido en el modelo de sustitución de importaciones (MSI), dirigido por el Estado y financiado con recursos públicos. Esta estrategia económica propició y mantuvo el crecimiento económico hasta mediados de la década de 1970, pero pierde dinamismo a finales de la década de 1960, después de haber concluido las dos primeras fases de sustitución liviana, de bienes de consumo y bienes duraderos, dejando inconclusa la tercera fase correspondiente a la sustitución de bienes de capital complejos, que se suponía permitiría al país reducir la brecha tecnológica de la economía mexicana y, en consecuencia, competir de forma más eficiente en los mercados internacionales.

Después de una política macroeconómica de “acelerar y frenar” del primer quinquenio de la década de los setenta del siglo pasado, generada por la fragilidad de las finanzas públicas que redujo el margen de acción del gobierno, reaparecen los desequilibrios estructurales de la economía mexicana: elevados déficits fiscales y comerciales en un contexto de fuertes presiones inflacionarias. En el contexto de la fuga de capitales que se registró desde mediados de 1975, el gobierno se vio obligado a devaluar el peso a finales de 1976, propiciando con ello la crisis de balanza de pagos, con la consiguiente recesión acompañada de fuertes presiones inflacionarias. No obstante la gravedad de la crisis de 1976, esta solo duró dos años (1977-1978), ya que en 1979, en un contexto de bajas de tasa de interés externas por la alta liquidez de los mercados financieros internacionales y el incremento extraordinario del precio internacional del petróleo, el crecimiento económico inicia una rápida

* Profesora titular de la FES-Acatlán, UNAM.

** Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto de Investigación IN 307416, *Riesgos y oportunidades de desarrollo en el actual marco de las relaciones económicas internacionales*.

y extraordinaria recuperación basada en la explotación y exportación de petróleo, financiado con una elevada deuda externa. Con tasas de crecimiento del PIB muy encima de las tasas históricas, el *boom* petrolero profundizó los desequilibrios estructurales de la economía, pues el sobre-calentamiento de esta elevó las importaciones y los precios de los bienes no comerciables. A las presiones inflacionarias por el lado de la oferta se le sumaron las presiones financieras de corto plazo derivadas del servicio de la deuda externa (Ros, 1986). Así, cuando cambiaron las condiciones favorables externas que dieron origen al *boom* petrolero (bajas tasas de interés externas y elevado precio internacional del petróleo) se volvió insostenible el cumplimiento de los compromisos financieros con los acreedores externos. De tal forma que, las condiciones estaban dadas para la irrupción de la crisis de la deuda externa a finales de 1982. Esta crisis dejó al descubierto la vulnerabilidad y fragilidad de las bases económicas y financieras que sostuvieron el crecimiento extraordinario de la economía mexicana durante 1979-1982. En 1983, la economía fue sometida a políticas macroeconómicas de ajuste estructural y estabilización de corte ortodoxo, cuyo objetivo de corto plazo era controlar la inflación y reducir los déficits fiscal y externo. Paralelamente se aplicaron reformas estructurales radicales orientadas a liberalizar la economía. Algunas de las primeras medidas que se aplicaron fueron la liberalización comercial y financiera y la reducción de la intervención del Estado en la economía. Esto último implicó disminuir el tamaño del sector público mediante la venta de un amplio número de empresas públicas. A lo largo de la década de 1990, los distintos gobiernos mexicanos aceleraron y profundizaron las reformas estructurales tendientes a desregular la economía. Dichas reformas fueron “exitosas” al reducir, por un lado, la inflación en forma drástica en un corto plazo y, por el otro, en el saneamiento de las finanzas públicas (Aspe, 1993). En materia de apertura comercial, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en 1994, concretó los esfuerzos gubernamentales a consolidar y fortalecer los vínculos comerciales de México con Estados Unidos y Canadá, al mismo tiempo que se consolida la liberalización comercial. Un primer resultado de estas reformas en su conjunto fue el crecimiento acelerado de las exportaciones y la modificación de su estructura, pues la participación de las exportaciones de manufacturas se incrementó en las exportaciones totales. A pesar del crecimiento acelerado de las exportaciones de manufacturas a Norteamérica desde la década de 1990, la tasa de crecimiento del PIB fue débil e irregular, comparada con las tasas registradas en los años 1950-1970. Según el discurso del gobierno, la firma del TLCAN permitiría la inserción eficiente y competitiva de la economía mexicana al comercio internacional, ya que se afirmaba que la liberalización comercial era la vía para provechar las oportunidades que ofrecía la expansión de los mercados ex-

ternos, en particular para las exportaciones de manufacturas, porque estas traerían consigo desarrollo tecnológico.

La importancia que adquirió la política de liberalización comercial en las economías en desarrollo como estrategia para convertir a las exportaciones de manufacturas en el motor de su crecimiento, bajo el argumento de que este tipo de exportaciones induce el crecimiento económico por la vía del incremento de la inversión y la productividad, abrió el debate sobre si fueron las exportaciones de manufacturas las que elevaron la productividad del trabajo o, por el contrario, si fue esta variable la que indujo la dinámica y los cambios en la estructura de las exportaciones, concretamente el incremento de las exportaciones de manufacturas. En otras palabras, ¿fue la liberalización comercial la que indujo el crecimiento de las exportaciones manufactureras, y estas a su vez estimularon el crecimiento económico por la vía del incremento de la productividad? o ¿fueron las empresas manufactureras, que contaban previo a la apertura comercial con niveles de productividad mayores al promedio de su sector y a nivel nacional, las que estuvieron en condiciones de insertarse en condiciones competitivas al mercado internacional?

Si esto último fue lo que sucedió, ello explica que los efectos positivos del crecimiento de las exportaciones manufactureras sobre la productividad y la inversión y, en consecuencia, sobre el crecimiento económico, fueran mínimos. En este capítulo se analizan los efectos de la apertura comercial sobre el crecimiento económico en México, mediante análisis de causalidad de Granger, entre los distintos tipos de exportaciones e importaciones y el producto (PIB), para el periodo 1991-2015. El capítulo se divide en cinco apartados. Después de esta introducción, en el segundo se analiza el nuevo enfoque convencional del comercio internacional, el cual ha incorporado algunas de las principales tesis de la teoría ortodoxa del crecimiento endógeno. En el tercero se presenta una revisión de algunos trabajos que han analizado la relación entre la liberalización comercial, el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico. En el cuarto apartado se presenta evidencia empírica (hechos estilizados y relaciones de causalidad Granger) para México, sobre la relación entre los diferentes tipos de exportaciones (totales y manufactureras) e importaciones (totales, intermedios y de capital) y el PIB. Finalmente, se presentan las principales conclusiones. La hipótesis que guió la investigación sostiene que, de existir ausencia de una relación de causalidad entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto se debe a la no concreción en la práctica, de los beneficios que aduce la teoría convencional del comercio internacional referente a los procesos de asimilación, innovación y aprendizaje derivados de la tecnología implícita en los bienes intermedios, de capital e insumos importados que demanda el crecimiento de las exportaciones de

manufacturas. Así mismo, si existiera una relación de causalidad positiva entre el crecimiento del PIB y las exportaciones de manufacturas es posible que las variaciones en los flujos comerciales sean generadas por cambios en el crecimiento económico. En consecuencia, el efecto positivo de la liberalización comercial sobre el PIB no provino del incremento de las exportaciones *per se*, sino del hecho de que el incremento de las exportaciones ha permitido financiar un mayor volumen de importaciones, en particular de bienes de capital. Sin embargo, el hecho de que las importaciones totales en general, y de manufacturas en particular, se incrementen a un mayor ritmo que las exportaciones manufactureras, terminarán por frenar el crecimiento económico ante el creciente déficit comercial.

El nuevo enfoque convencional del comercio internacional y la teoría del crecimiento endógeno

La instrumentación de políticas de liberalización comercial en las economías en desarrollo inició en la década de 1980, y en el caso de las economías latinoamericanas se aplicaron después de la crisis de la deuda externa de 1982, con ciertas variantes en las formas y tiempo según el país. Dichas políticas eran parte de las reformas económicas impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) como condición para reestructurar las condiciones de la deuda externa. Y, las mismas estaban incluidas en el decálogo de recomendaciones del Consenso de Washington (Williamson, 1990). La desregulación comercial se realizó mediante cuatro estrategias:

1. La liberalización unilateral de la economía consistió, primero, en la disminución y, posteriormente, en la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias (cuotas, licencias, etc.). La reducción y/o eliminación de estas barreras era parte de los compromisos asumidos por los gobiernos de la región a cambio de la renegociación de la deuda externa.
2. La liberalización multilateral mediante la aplicación de las obligaciones derivadas de la adhesión a los acuerdos de apertura comercial de la Organización Mundial del Comercio (OMC), la cual fue creada entre 1994-1995.
3. La liberalización regional promovida por los procesos de integración regional por parte de algunos países, los cuales se registraron a lo largo de la década de 1990, con el propósito de avanzar en la formación de zonas comerciales regionales de libre cambio.

4. La liberalización bilateral o por grupos de países mediante la forma de tratados de libre comercio del tipo del TLCAN.

En este contexto, la nueva teoría clásica del comercio internacional, complementada con las tesis afines a la teoría del crecimiento endógeno, resucita las supuestas ventajas comparativas del libre comercio, una de las cuales vincula el comercio externo con el crecimiento económico. El enfoque neoclásico del comercio internacional de corto plazo se consolida con el teorema Heckscher-Ohlin, que explica la existencia y composición del comercio internacional a partir de la hipótesis de las ventajas comparativas, que postula la existencia de abundancia o escasez relativa de los factores de producción en cada país. En este modelo no era posible plantear una relación positiva entre el libre comercio y el crecimiento económico de largo plazo, porque la reasignación de los recursos productivos inducida por la apertura comercial tenía un efecto limitado, dado el supuesto de pleno empleo. En otras palabras, el incremento del comercio exterior como resultado de la liberalización comercial solo podría desplazar la frontera de producción hasta el nivel del pleno empleo, aunque en este modelo el nivel de ingreso si se eleva.

El modelo neoclásico de largo plazo que permitió vincular el comercio internacional con el crecimiento económico se formalizó en el lapso que va de finales de la década de 1980 y la década de 1990, esto es, antes y durante la implementación de las políticas de liberalización comercial, con la inclusión en su marco analítico del proceso de globalización y las tesis centrales de la teoría del comercio internacional. A pesar de esta combinación analítica, los nuevos enfoques convencionales sobre el comercio internacional siguen sustentándose en los principales fundamentos teóricos de la hipótesis de las ventajas comparativas, ya sea en su versión ricardiana o en sus diferentes enfoques neoclásicos, como el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson o su complemento: el enfoque de la paridad del poder adquisitivo de los tipos de cambio y sus vertientes monetaristas.

En la mayoría de estos enfoques se sustituyeron los supuestos de competencia perfecta y rendimiento constantes a escala de la teoría neoclásica tradicional del comercio internacional por competencia imperfecta y rendimientos crecientes a escala, respectivamente. La inclusión del supuesto de rendimientos crecientes a escala es importante porque implica el reconocimiento de barreras a la entrada y del comercio intra-industrial. Además, estos enfoques retomaron de la teoría del crecimiento endógeno el concepto de *progreso técnico* como una variable endógena en las funciones de producción, por un lado, y la conceptualización de las economías de escala “dinámicas” vinculadas a la asimilación e innovación tecnológica y procesos de aprendizaje, por el otro (Keller, 1996, 2001, 2009).

Según el marco teórico de la nueva teoría dominante del comercio internacional, en una economía abierta el crecimiento económico en el corto plazo estará determinado por la demanda agregada, porque la demanda externa estimula la producción interna, limitada por el reducido mercado local. La demanda externa inducirá un incremento en la inversión interna que se refuerza por economías de escala en la producción. Así, la apertura comercial permite aprovechar el aumento de la demanda externa en el corto plazo, la cual se reflejara en un mayor volumen de exportaciones debido a que los productos locales serán más competitivos en los mercados internacionales, como consecuencia del abaratamiento de los insumos importados generado por la eliminación de los aranceles.

El resultado final será la eliminación del sesgo anti-exportador de los regímenes proteccionistas arancelarios vigentes hasta los primeros años de la década de 1980, en las economías en desarrollo. En el largo plazo, el efecto expansivo de corto plazo sobre la demanda agregada se desplazará hacia la oferta agregada, porque la liberalización comercial generará efectos positivos directos sobre la inversión y la productividad, dos factores claves de las funciones de producción y, por tanto, del crecimiento económico (Mayer, 2001, 2004).

Según este marco teórico, dicho resultado es posible porque la liberalización comercial genera los siguientes efectos: asignación eficiente de los recursos; maximización del nivel del producto interno y, por tanto, mayor generación de empleo; acceso a bienes externos baratos y, en consecuencia, un mayor consumo y bienestar de la población local; e induce la convergencia salarial y de ganancias empresariales a nivel internacional (Grossman y Helpman, 1989, 1990; Krugman, 1990, 2000; Rivera-Batiz y Romer, 1991; Barro y Sala-I-Martin, 1995).

En general, los distintos enfoques convencionales sobre el comercio internacional afirman que la liberalización comercial contribuye a mantener el pleno empleo y el equilibrio en la balanza comercial, debido a que el libre comercio conduce por sí mismo al desarrollo económico de todos los países, incluidas las economías de los países en desarrollo que presentan una amplia brecha tecnológica, con respecto a las economías de los países industrializados. Bajo la perspectiva del equilibrio general (Kehoe y Kehoe, 1994), la liberalización comercial induce un cambio en los precios relativos en favor de la reasignación de los recursos hacia el sector exportador en detrimento de la producción sustitutiva de importaciones. Se supone que el aumento de las exportaciones inducido por la apertura comercial eleva el coeficiente de exportaciones, en tanto que el aumento en la demanda interna es satisfecho con bienes importados. Ello reducirá la producción interna e incrementará el volumen de importaciones y, en consecuencia, se elevará el coeficiente de importaciones. El balance final entre la expansión de la producción exportable y

la contracción de la producción interna orientada al mercado local sobre el nivel de la producción y el empleo internos dependerá de la magnitud relativa de dicha expansión y contracción.

Al respecto, es importante hacer tres señalamientos para el caso de las economías en desarrollo. Primero, el aumento de las importaciones no necesariamente se traducirá en su totalidad y en el mediano plazo en la caída de la producción interna, porque la apertura comercial podría estimular la demanda interna por una mayor disponibilidad para los consumidores locales de productos nuevos o más baratos; es decir, es probable que se presente un tipo de efecto ingreso. Segundo, es posible que no toda la desviación de la demanda interna hacia las importaciones contraiga la producción interna; aunque es probable que se eleve el déficit comercial (UNCTAD, 1999). Tercero, es probable que el incremento de las importaciones, particularmente de bienes de capital, se convierta en una vía de modernización del aparato productivo, y que dinamice la producción interna. Este proceso está relacionado con la evolución de la inversión y la productividad de los factores productivos (trabajo y capital), que son factores determinantes de la oferta agregada. Sin embargo, dicho efecto dependerá de varios factores como la estructura y país de destino de las exportaciones, del país de origen de las importaciones (industrializado o en desarrollo), del marco institucional del país exportador y de la asimilación, adaptación e innovación de la tecnología extranjera implícita en las importaciones (Rodrik, 1992, 2001, 2004).

La hipótesis sobre la transferencia de tecnología mediante el comercio internacional postulada por el nuevo enfoque convencional del comercio internacional, y que se afirma ha sido comprobada empíricamente (Coe y Helpman, 1993; Helpman, 1988, 1992; Eaton y Kortum, 1999; Keller, 2000; Bernard *et al.*, 2003), sostiene que, dado que los países desarrollados cuentan con un nivel de investigación y desarrollo tecnológico más elevado comparado con el de los países en desarrollo, las exportaciones en general y las de bienes de capital en particular de los primeros países tienen incorporados desarrollos tecnológicos más complejos y modernos. De tal forma que este tipo de exportaciones genera efectos positivos en la productividad del aparato productivo de los países de destino de esos bienes (importados). Lo anterior implica que una alta proporción del incremento de las importaciones generada por la liberalización comercial corresponde a bienes de capital e intermedios y que el país importador implementa paralelamente a la apertura una política de industrialización o re-industrialización y programas institucionales tendientes a concretar el proceso de aprendizaje y adaptación de la innovación tecnológica implícita en las mencionadas importaciones. Como sucedió en los países del sudeste asiáticos (Chang, 2003). Si bien la estructura y el origen de las importaciones

son importantes, pues es posible que los países que importan bienes de capital, intermedios e insumos estratégicos provenientes de países desarrollados importen bienes con alto nivel tecnológico que los provenientes de países con menor desarrollo tecnológico, ello no asegura que se eleve la productividad de los factores productivos y, por tanto, el crecimiento económico en los países importadores de tales bienes. Además, es importante señalar que el crecimiento sostenido de la demanda interna también es un factor importante para inducir el incremento de la inversión y la productividad y, por tanto, el progreso tecnológico (Kaldor, 1967; Palley, 2002, 2003, 2011). Al respecto, debe señalarse que una diferencia entre las economías latinoamericanas y las del sudeste asiático consistió en que estas últimas implementaron paralelamente a la apertura comercial una política de industrialización y programas institucionales tendientes a inducir el proceso de aprendizaje y adaptación de las innovaciones tecnológicas (Rodrik, 1992, 1995; Chen, 2007). En su estrategia de apertura comercial acelerada e indiscriminada, esta política fue precisamente la que no implementó México. En la mayoría de las economías en desarrollo, y concretamente en las economías latinoamericanas, las importaciones de bienes de capital e intermedios siguen representando un porcentaje importante del total de las importaciones de manufacturas. De tal forma que, el déficit en la cuenta corriente y en la balanza de manufacturas se han mantenido desde la liberalización comercial; incluso, en algunos años ambos déficits se incrementaron de forma extraordinaria. Así mismo, la brecha tecnológica y de productividad a nivel sectorial y regional también se han profundizado en estas economías. Estos desequilibrios demuestran que la apertura comercial por sí misma no es suficiente para inducir el crecimiento económico en los países en desarrollo, pues en la mayoría de los casos, la apertura comercial profundizó los desequilibrios estructurales característicos de estos países, tales como estructura productiva heterogénea, ampliación de las asimetrías regionales y sectoriales y la reproducción de la restricción externa al crecimiento económico.

Respecto a los beneficios y costos de la apertura comercial en las economías en desarrollo, en términos del producto y el empleo, existe consenso en torno a que los mismos dependen de varios factores, como el grado de heterogeneidad del aparato productivo, el marco institucional, la estructura de las exportaciones e importaciones, el país de destino de las exportaciones y el país de origen de las importaciones. Al respecto, estudios del Banco Mundial (2002) y del Fondo Monetario Internacional (2001) sostienen que los costos de ajuste implícitos de la apertura comercial, medidos por la tasa de desempleo, son bajos. Ello puede atribuirse a la libre movilidad del trabajo y a que las economías en desarrollo tienen ventajas comparativas en industrias intensivas en el factor trabajo. Es muy probable que la evaluación de estos factores mediante un modelo teórico conformado por

dos factores de producción (capital y trabajo) concluya que la apertura comercial es favorable (Matusz y Tarr, 1999; Bhagwati, 2003).

En la década de 1990, la nueva teoría convencional del comercio internacional se concentró en la realización de investigaciones empíricas para demostrar la existencia de una relación positiva entre la liberalización comercial y el crecimiento económico. Sus resultados supuestamente positivos fueron utilizados como justificación empírica para recomendar la instrumentación de políticas de apertura comercial en las economías en desarrollo. Bajo la presión directa o indirecta de instituciones multilaterales, como el Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), la mayoría de los gobiernos de los países en desarrollo se vieron obligados a adoptar dichas políticas, bajo el argumento de que las exportaciones de manufacturas eran el motor del crecimiento de sus economías. Sin embargo, dichos organismos advertían que el éxito de las políticas de apertura comercial dependía de la modernización y competitividad del aparato productivo, lo que se alcanzaría mediante la liberalización del comercio. Es decir, la liberalización comercial era la condición necesaria y suficiente para mejorar en el corto plazo el desempeño macroeconómico de las economías en desarrollo, porque se suponía *a priori* que la competencia generada por la apertura comercial obligaría a las empresas locales a elevar su eficiencia y productividad. En el mediano y largo plazo, la misma liberalización comercial crearía las condiciones para que el crecimiento de las exportaciones de manufacturas estimulará el incremento de la inversión y de la productividad laboral, induciendo de esta forma el crecimiento económico en el largo plazo.

Revisión de la literatura sobre la relación exportaciones manufactureras y crecimiento económico

A partir del marco teórico de la nueva teoría del comercio internacional que supone una relación positiva entre exportaciones de manufacturas y productividad laboral como resultado de la liberalización comercial, esta adquiere fuerza desde mediados de la década de 1980 como instrumento de la política macroeconómica para inducir y promover el crecimiento económico en las economías en desarrollo en general, y en particular en las economías latinoamericanas. Sin embargo, el hecho de que el proceso de liberalización comercial esté acompañado de bajas tasas de crecimiento del producto y altas tasas de desempleo, así como elevados déficit en la balanza comercial de las mencionadas economías, cuestionan dicho vínculo. Esta evidencia empírica ha generado fuertes críticas a la hipótesis convencional

que sostiene que la apertura comercial puede inducir el crecimiento económico mediante la expansión de las exportaciones de manufacturas. En el caso de las economías latinoamericanas esta problemática ha sido estudiada en varios trabajos (Palley, 2011; Rodrik, 2000, 2004; Benavente, 2001; Moreno-Brid, 2003; Pacheco, 2009; Bernat, 2015), los cuales concluyen que los resultados empíricos demuestran que la mencionada relación no es directa, y que en algunos casos no se cumple. Ello se debe a que en dicha relación intervienen varios factores, como la estructura de las exportaciones e importaciones, la diversificación geográfica del comercio externo y la existencia de un marco institucional que permita aprovechar las supuestas externalidades y economías de escala del comercio internacional, entre otros. La investigación empírica realizada por Feder (1982) representó un parteaguas en su momento por dos aspectos relevantes. En primer lugar, porque fue uno de los primeros trabajos formales que estimó funciones de producción mediante el análisis de corte transversal para demostrar la relación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico. Segundo, porque su formalidad matemática lo convirtió en un trabajo de referencia obligada para estudios posteriores sobre la temática. De hecho, este trabajo dio origen a la visión denominada como la *Hipótesis del crecimiento económico inducido por las exportaciones* (*The export led-growth hypothesis*)¹.

Según Feder (1982), existen dos mecanismos a través de los cuales se transmiten los efectos positivos de las exportaciones sobre el crecimiento económico. El primero está constituido por las externalidades positivas que genera el sector exportador sobre los sectores no exportadores, mediante la introducción de innovaciones técnicas o el aprovechamiento de las economías de escala asociadas a la expansión del mercado. El segundo se deriva del supuesto adoptado por Feder sobre la existencia de un nivel de productividad mayor en el sector exportador, comparado con los sectores no exportadores. Según este autor, el diferencial de productividades puede tener su origen en la mayor competencia a que está sometido el sector exportador o por la utilización más eficiente de los recursos productivos. Por tanto, siguiendo el razonamiento de Feder, el crecimiento del PIB es estimulado por el crecimiento de las exportaciones siempre que dicho crecimiento esté asociado a las externalidades positivas y a los diferenciales de productividad en favor del sector exportador (Feder, 1982: 63).

¹ Los trabajos empíricos de Michaely (1977) y Balassa (1978) fueron los primeros que sostenían la existencia de una relación positiva entre la tasa de crecimiento de las exportaciones y distintos indicadores del crecimiento económico. A partir de estos trabajos surgieron otras investigaciones, como la realizada por Bhagwati y Srinivasan (1979), donde se analizan las diferencias de productividad entre las industrias exportadoras y no exportadoras.

Los trabajos empíricos posteriores al de Feder, y que, al igual que este, tenían como objetivo demostrar la *Hipótesis del crecimiento económico inducido por las exportaciones*, presentaron discrepancias en sus resultados econométricos. De acuerdo con Ram (1985, 1987), dichas discrepancias se deben a que los trabajos basados en análisis de corte transversal supusieron que los parámetros estimados eran iguales para el conjunto de países que conformaron las muestras de esos trabajos. A la misma conclusión llegaron posteriormente Greenaway, 1993; Greenaway y Sapsford, 1994.

A lo largo de la década de 1990, cuando la mayoría de las economías latinoamericanas habían alcanzado un alto grado de apertura comercial, se publicaron varios trabajos empíricos desarrollados bajo el marco analítico de la nueva teoría del comercio internacional y el crecimiento endógeno (Grossman y Helpman, 1994; Romer, 1990, 1994; Rivera-Batiz y Romer, 1990; Barro y Sala-I-Martin, 1995; Edward, 1993; Coe y Helpman, 1995; Eaton y Kortum, 1999). En estos trabajos se estimaron funciones de crecimiento del producto mediante métodos econométricos sofisticados, cuyos resultados demuestran la existencia de una relación positiva entre la liberalización comercial, el crecimiento de las exportaciones manufactureras y el crecimiento económico. Con base en estos resultados, estos teóricos sostenían que las exportaciones manufactureras podrían convertirse en el “motor del crecimiento” en las economías en desarrollo.

Cabe señalar que en la mayoría de estos trabajos no se hicieron pruebas de causalidad entre el crecimiento de las exportaciones manufactureras y el crecimiento económico. Se asumió *a priori* que el crecimiento de las exportaciones induce el crecimiento económico. En el mismo sentido se argumenta en los informes del Banco Mundial (1999), pues se afirma que las exigencias técnicas y de calidad derivadas de la competencia que enfrentan los sectores exportadores de los países en desarrollo pueden generar en el largo plazo externalidades positivas sobre sectores no exportadores. Al respecto, se enfatizan los efectos positivos de las economías de escala, inversión en capital humano y progreso tecnológico. Este último, como resultado del proceso de aprendizaje tecnológico y crecimiento de la productividad que se transmite a través de las empresas exportadoras.

Estos argumentos han sido cuestionados en trabajos empíricos recientes sobre las economías de América Latina, al plantear la posibilidad de que la relación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento de la productividad laboral se deba a que las empresas exportadoras que se integraron al mercado internacional contaban previo a la apertura comercial con elevados niveles de productividad a nivel sectorial y nacional. En otras palabras, la relación de causalidad podría ser inversa, es decir, las empresas más eficientes y con mayor nivel de productividad, comparadas con la media de las empresas de la rama industrial y del total de em-

presas del país, fueron las que pudieron convertirse en exportadoras. De ser así, ello explicaría que el incremento de las exportaciones manufactureras presente una relación positiva con el crecimiento económico a través de la productividad laboral, pero la relación de causalidad va de esta a las exportaciones de manufacturas.

Los trabajos empíricos realizados por Clerides *et al.* (1998) y Yamada (1998) arrojan resultados en este sentido. En el primer trabajo, donde se analizaron 2,800 empresas mexicanas durante el periodo 1986-1990, los resultados muestran que las empresas exportadoras pueden generar externalidades sobre empresas no exportadoras si las empresas exportadoras se convierten en la práctica, en canales de transmisión de los conocimientos adquiridos en su participación en los mercados internacionales. En este punto los autores se refieren concretamente a las mejoras en la infraestructura de transporte internacional y el desarrollo de actividades logísticas de apoyo a la exportación (envase y embalaje, etiquetado, publicidad, etc.). Los resultados de su análisis econométrico demuestran que los costos medios y el nivel de productividad del trabajo de las empresas no se modifican cuando estas se incorporan a los mercados de exportación, sino que son las empresas con menores costos medios y mayor nivel de productividad las que se convierten en exportadoras. Es decir, son las empresas con menores costos medios y mayor nivel de productividad las que tienen más posibilidades de convertirse en empresas exportadoras. Por su parte, Yamada (1998) analiza la relación entre el crecimiento de las exportaciones y la productividad del trabajo para los países de la OCDE, para el periodo 1975-1997, y llegan a una conclusión similar a la de Clerides *et al.* (1998).

Los resultados de la investigación realizada por Aitken *et al.* (1997) coincide también con las conclusiones de Clerides *et al.* (1998), pero aquellos autores distinguen entre las externalidades derivadas de la actividad de exportación en general y las que generan las empresas exportadoras multinacionales. De acuerdo con Aitken *et al.* (1997), este tipo de empresas son una fuente natural de información sobre las estrategias de los mercados externos y, por ello, pueden desempeñar un papel importante en la transmisión de nuevas tecnologías y en la capacitación de los trabajadores locales. Además, las empresas nacionales podrían beneficiarse de los canales de distribución establecidos por las empresas exportadoras.

En la práctica, esto último será posible si las empresas transnacionales adquieren la mayoría de sus insumos en el mercado local, capacitan a los trabajadores locales y comparten sus canales de distribución con las empresas nacionales. Ello no siempre ocurre en las economías en desarrollo, debido a la ausencia de una política industrial integral que incluya marcos institucionales y programas que promuevan e induzcan los procesos de aprendizaje y el aprovechamiento de las externalidades, que se supone generarían las exportaciones de manufacturas (Rodrik, 2001). En

otros estudios se han considerado factores distintos a los diferenciales de productividad entre las empresas exportadoras y no exportadoras y la generación de externalidades por parte del primer tipo de empresas, para explicar la posibilidad de que el crecimiento de las exportaciones incida en el crecimiento económico. Este es el caso de los trabajos realizados por Esfahani (1991) y Levine y Renelt (1992). Los resultados empíricos del primer trabajo muestran que la relación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto se explica por el incremento de las divisas que aporta el incremento de las exportaciones, pues aquellas son necesarias para financiar el aumento de las importaciones de bienes intermedios y de capital que demanda el crecimiento de las exportaciones. Cabe señalar que este efecto se presentó en los procesos de industrialización de la mayoría de las economías latinoamericanas durante los años 1945-1970, bajo el modelo sustitutivo de importaciones. Las exportaciones de bienes agropecuarios y mineros financiaron las importaciones de bienes intermedios y de capital que demandaba el acelerado proceso de industrialización. Sin embargo, esta estrategia no fue capaz de reducir la dependencia tecnológica y, por tanto, tampoco el desequilibrio estructural de la balanza comercial. Los resultados del estudio de Levine y Renelt (1992) muestran que una economía más abierta solo puede crecer a una tasa mayor si existe un vínculo positivo entre crecimiento de las exportaciones y el crecimiento generalizado de la formación bruta de capital fijo en los sectores no exportadores. En el caso de México, esta condición no se ha cumplido con la liberalización comercial, pues el incremento de las exportaciones de manufacturas está asociado a un incremento mayor de las importaciones de bienes de capital e intermedios. En un último grupo de investigaciones empíricas revisadas (Mayer, 1996, 2010; Benavente, 2001; Vos *et al.*, 2002; Rodrik, 2004; Moreno-Brid, 2003; Pacheco, 2009; Ruiz, 2010; Bernat, 2015) donde se analiza la relación entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico en los países de América Latina, sus resultados demuestran que a casi 30 años de la liberalización comercial, esta no ha generado los cambios estructurales esperados en el aparato productivo. La evidencia empírica (Benavente, 2001; Bernat, 2015) muestra que las exportaciones de bienes primarios intensivos en recursos naturales siguen representando una elevada proporción de las exportaciones totales, y el *boom* de exportaciones de manufacturas intensivas en capital está vinculado a las manufacturas tipo “maquila”, las cuales se caracterizan por un elevado componente importado. Al respecto, Mántey (2013) sostiene que, en el caso de las economías en desarrollo, la apertura comercial generó, en ausencia de una política industrial integral y dada la subordinación de la política fiscal al objetivo prioritario de estabilidad de precios, un proceso de desindustrialización temprana.

Los resultados de la investigación realizada por Fernandes e Isgut (2009) sobre el proceso de aprendizaje derivado de las exportaciones de manufactura en el caso de Colombia, aportan elementos en el sentido de que el proceso de aprendizaje derivado de las exportaciones de manufacturas no es directo, pues él mismo depende de varios factores, como el nivel de productividad previo de las empresas exportadoras, los años de experiencia en la actividad exportadora (exportadoras eventuales, empresas que dejaron de exportar, la entrada de nuevas exportadoras, etcétera). En general, el impacto positivo de la apertura comercial por la vía de la inversión en el sector manufacturero, el incremento de la productividad laboral y las externalidades y economías de escala que supuestamente generan las empresas exportadoras de manufacturas fue muy limitado. En algunos casos, como México, la liberalización comercial profundizó la heterogeneidad de la estructura productiva y la restricción externa (de balanza comercial) al crecimiento económico (Pacheco, 2009).

Liberalización comercial y crecimiento económico en México

Después de la crisis de la deuda externa de 1982, el gobierno mexicano emprende una agresiva política de apertura comercial.² Una de las primeras medidas fue la sustitución del sistema de cuotas a las importaciones por aranceles equivalentes. En 1986, se formaliza la entrada al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy Organización Mundial del Comercio (OMC). A partir de 1994, la liberalización continuó de forma acelerada con la firma de varios tratados de libre comercio bilateral y multilateral con varios países, con el propósito de generar zonas de libre comercio.³ Sin minimizar los efectos que estos tratados

² Antes de 1985, el 83% del valor de las importaciones estaba sujeto a cuotas, a finales de este año, solo el 28% mantenía ese régimen. Además la tarifa comercial máxima se redujo de 100% a 20% y el número de artículos sujeto a restricciones cuantitativas disminuyó de 1200 a 325. En 1991, menos del 10% del total del valor de las importaciones estaba sujeto a permiso de importación (Aspe, 1993).

³ Durante los años 1994-2015, México firmó los siguientes tratados de libre comercio: TLCAN (Canadá-Estados Unidos-México) (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) (1994); TLC México-Colombia (1994); TLC México-Chile (1998); TLC México-AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) (2000); TLC México-Israel (2000); TLC México-Uruguay (2003); TLC México-Japón (Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica México-Japón) (2004); TLC México- Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) (2011); TLC México- Perú (Acuerdo de Integración Comercial México-Perú) (2011); TLC México-Unión Europea (Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros y México) (1997); Tratado de Asociación.

generaron, el TLCAN fue el más importante porque se formaliza la relación comercial histórica de México con los Estados Unidos de Norteamérica. Esto último lo confirma el hecho de que el Índice de apertura comercial⁴ casi se incrementó en cuatro veces entre 1990 y 1995, al pasar de 10.78 a 38.40 por ciento, respectivamente. Si consideramos que entre 1994 y 1995 dicho índice se elevó del 13.09 a 38.40 por ciento, respectivamente, es evidente que la liberalización comercial se había consolidado con la entrada en vigor del TLCAN.

Según Lustig (1994), con el TLCAN México duplicaría las tasas de crecimiento del PIB y de los salarios; en el mismo sentido argumenta Burfisher *et al.* (2001), al sostener que el TLCAN generaría más beneficio a México que a Estados Unidos. Los resultados empíricos de las investigaciones que hemos revisado demuestran lo contrario a estos pronósticos. Si bien los flujos comerciales externos se incrementaron, en particular las exportaciones e importaciones de manufacturas, también es cierto que el déficit en cuenta corriente no solo ha sido permanente, sino además se elevó. Por otro lado, el crecimiento del PIB se redujo notablemente entre el periodo de regulación (1960-1981) y el de liberalización de la economía (1982-2003), al pasar de 6.8 a 2.3 por ciento en promedio anual, respectivamente.

Hechos estilizados sobre la liberalización comercial en México

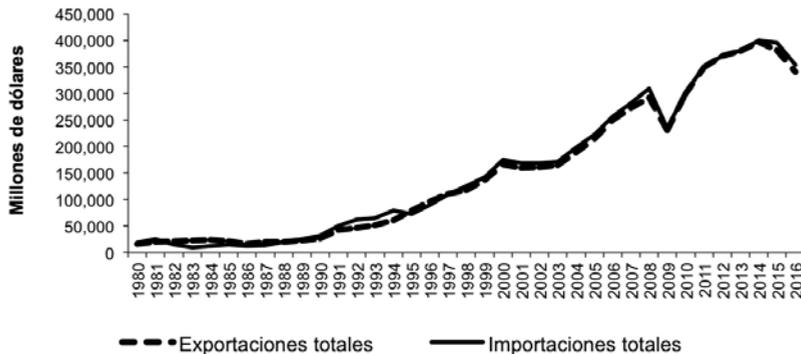
A medida que se avanzaba en la liberalización comercial, el grado de apertura comercial se elevaba, pues tanto las exportaciones como las importaciones totales registraron un crecimiento acelerado. Además, en el caso de las primeras, su estructura se modificó como resultado del incremento de las exportaciones de manufacturas. En la gráfica 1 se observa que exportaciones e importaciones totales siguen el mismo comportamiento; dicho comportamiento es más evidente a partir del año 2000.

En la gráfica 2 se muestran la variación anual de las exportaciones e importaciones totales; en ella se pueden distinguir cuatro fases en la dinámica de estas dos variables. La primera que comprende los años 1981-1989, donde se observan fuertes desfases en el crecimiento de las exportaciones e importaciones; la fuerte contracción de las importaciones es resultado de la recesión que generó la crisis de la deuda externa. En este mismo contexto se registra la reducción de las exportaciones, en

⁴ El índice de apertura comercial se calculó como $(X+M)/PIB$.

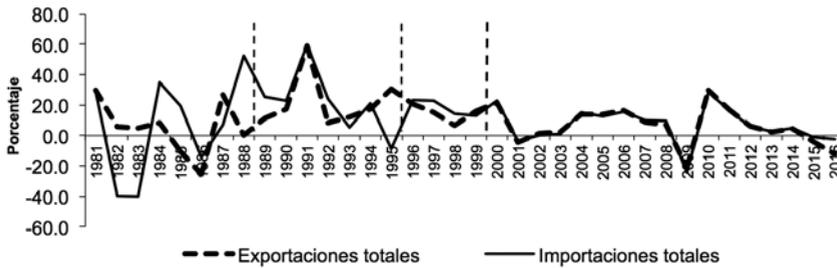
particular de petróleo. En 1986, con la incorporación de México al GATT, inicia la tendencia creciente de las exportaciones. Cabe señalar que los desfases en el crecimiento de las exportaciones e importaciones se debe a la inelasticidad precio de las importaciones y a la mayor elasticidad ingreso de estas respecto a la elasticidad ingreso de las exportaciones. Además, el principal determinante de estas últimas es la demanda externa. En la segunda (1989-1995) y tercera fase (1996-2000) los desfases en el crecimiento de las exportaciones e importaciones totales en general son menores; los registrados en la segunda fase se explican por la recesión que generó la crisis cambiario-financiera de 1994-1995. En la tercera fase, la instrumentación de medidas fiscales y monetarias restrictivas tendientes a reducir las presiones inflacionarias por la vía de la contracción del crecimiento económico se reflejó en una contracción de las importaciones. A partir del 2000, en un contexto macroeconómico estable, se inicia la cuarta fase que se caracteriza por el crecimiento paralelo de las exportaciones e importaciones totales evidentes, el cual solo se ve interrumpido por los efectos de la crisis financiera internacional de 2008.

Gráfica 1
México. Exportaciones e Importaciones Totales
 Millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Gráfica 2
México. Exportaciones e Importaciones Totales
 Variación porcentual



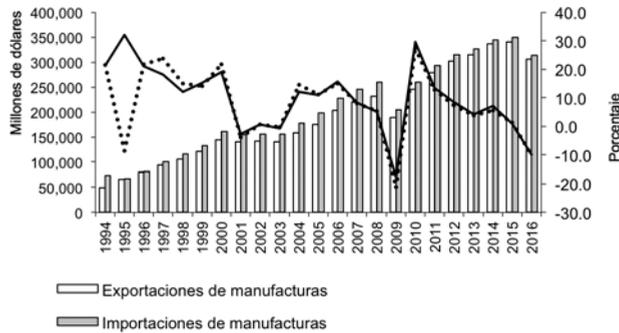
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Los desfases que se observan en las tasas de crecimiento de las importaciones y exportaciones se explican por los efectos recesivos que generaron las crisis de 1982, 1987, 1995 y 2008. Ello corrobora que la contracción de la demanda interna reducirá en el corto plazo las importaciones, en particular de aquellos bienes que son más sensibles a las variaciones en sus precios (elasticidad precios), como los bienes de consumo que cuentan con sustitutos locales. Por el contrario, las importaciones de bienes intermedios y de capital que se caracterizan por una baja elasticidad precio, debido a que no existen sustitutos cercanos en el mercado local, no se reducirán en el corto plazo. Esto último es una manifestación de la dependencia tecnológica de la economía mexicana. A partir de año 2000, el dinamismo de las exportaciones totales y, en consecuencia, de las importaciones totales, estuvo determinado por la demanda de la economía estadounidense, así lo demuestra la drástica caída de las importaciones generada por la reducción de la demanda de exportaciones de dicha economía, que se registró en el marco de la crisis internacional que tuvo su origen en el sector hipotecario *subprime* de los Estados Unidos.

Dada la elevada dependencia tecnológica de la economía mexicana, es muy probable que una reducción en la demanda externa o interna, o de ambas al mismo tiempo reduzca el déficit de la balanza comercial, porque la contracción de la actividad económica generará en el corto plazo una disminución de los coeficientes de importación. La magnitud de dicha mejora dependerá de las elasticidades ingreso y precio de las importaciones y exportaciones mexicanas, y en particular de las primeras.

En la gráfica 3 se muestra la evolución y crecimiento de las exportaciones e importaciones de manufacturas, la cuales siguen el mismo comportamiento que el de las exportaciones e importaciones totales, pero de forma más directa, pues el comportamiento de las importaciones de manufacturas es un espejo de las exportaciones de manufacturas. Sin embargo, el ritmo de crecimiento de las primeras es mayor que el de las segundas, como consecuencia del alto componente de insumos importados que contiene las exportaciones manufactureras. Esta característica inherente al dinamismo de las exportaciones de manufacturas configuró una industria exportadora de maquila ensambladora de los insumos importados.

Gráfica 3
México. Exportaciones e Importaciones de Manufacturas



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Exportaciones e importaciones de manufacturas incluyen maquila.

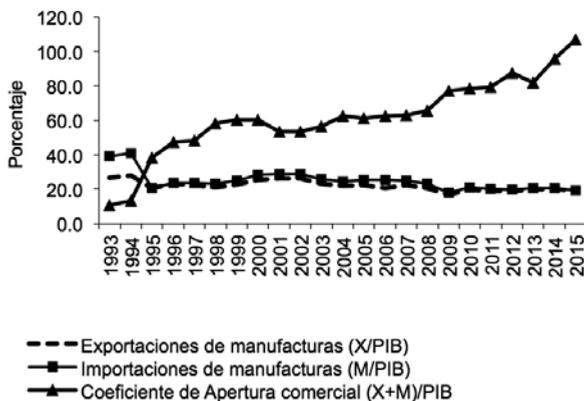
En las gráficas 4 y 5 se observa que los coeficientes de las importaciones totales y manufactureras crecieron a un mayor ritmo que los coeficientes de las exportaciones totales y manufactureras. Los coeficientes de exportaciones e importaciones totales en 1993, previo a la entrada en vigor del TLCAN, fueron 4.74 y 5.98, respectivamente, para 2000 dichos coeficientes se incrementaron a 29.25 y 31.19 por ciento, respectivamente, y para 2015 los mismos ya se habían duplicado, al elevarse a 52.0 y 55.06 por ciento, respectivamente.

Gráfica 4
México. Coeficientes de Exportaciones e Importaciones Totales
 Como proporción del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Gráfica 5
México. Índice de Apertura Comercial y Coeficientes de
Exportaciones e Importaciones de Manufacturas
 Como proporción del PIB



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

Exportaciones e importaciones de manufacturas incluyen maquila.

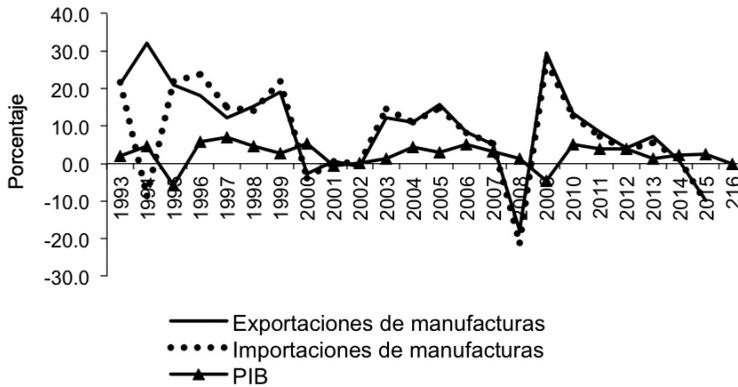
Si consideramos el incremento continuo de los coeficientes de importaciones y exportaciones, tanto totales como de las manufactureras, así como los índices de apertura comercial arriba mencionados, es evidente que la economía mexicana había alcanzado un alto grado de inserción al mercado internacional. Sin embargo, dicha inserción presenta fuertes asimetrías. Una primera asimetría está dada por los diferenciales en el ritmo de crecimiento y en los coeficientes, como proporción del PIB, de las importaciones y exportaciones de manufacturas, siendo mayores en ambos casos el de las importaciones. Ello a pesar de que el tipo de cambio real se había mantenido subvaluado durante los años 1983-1989, con excepción de los primeros siete meses de 1985 y durante 1995 y 1996. Además, la tendencia de crecimiento de las exportaciones de manufacturas que ya venía registrándose desde 1988, esto es, antes de la segunda etapa de la liberalización comercial, no se vio afectado de forma drástica por la aceleración de la apertura comercial. Este hecho coincide con el resultado econométrico de Márquez (2009), en el sentido de que no se encontró evidencia de que el tipo de cambio real ajuste la oferta y la demanda en el comercio internacional mexicano, pues las elasticidades precio tienen un valor bajo y poco significativo.

La segunda asimetría está dada por el bajo efecto multiplicador que generó el dinámico crecimiento de las exportaciones de manufacturas, resultado de los elevados coeficientes de insumos importados por parte de las empresas exportadoras de manufacturas (ver gráfica 6), lo que dio origen a la conformación de una industria maquiladora. La tercera asimetría, resultado de la anterior, se manifiesta en la profundización de los déficit de las balanzas comercial y manufacturera (ver gráfica 7).

La evidencia empírica mostrada nos permite, en un primer momento, ubicar los siguientes efectos de la apertura comercial:

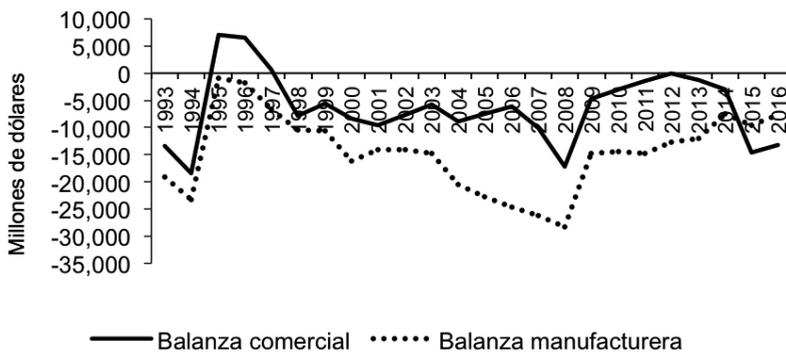
1. La tendencia creciente que venían registrando tanto las exportaciones totales como las de manufacturas desde antes de la segunda etapa de liberalización comercial, que inicia con la entrada en vigor del TLCAN, es un indicador de que el principal determinante de las exportaciones es la demanda externa, y en el caso de México, particularmente la demanda de los Estados Unidos de Norteamérica (EE. UU). Así lo comprueba el hecho de que, a partir de 2005, el coeficiente de exportaciones totales registra una tendencia medida a desacelerarse (ver gráfica 4).
2. El ritmo de crecimiento de las importaciones de manufacturas fue mayor al de las exportaciones de este tipo de productos, lo que significa que la dependencia tecnológica no solo no se redujo, sino que se incrementó con la liberalización comercial.

Gráfica 6
México. Exportaciones e Importaciones de Manufacturas
Variación anual



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.
Exportaciones e importaciones de manufacturas incluyen maquila.

Gráfica 7
México. Balanzas Comercial y Manufacturera



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI.

3. La persistencia de los déficit en las balanzas comercial y de manufacturas demuestra que el incremento de las exportaciones de manufacturas no condujo a un proceso de innovación tecnológica y aprendizaje, como lo afirma el enfoque convencional del comercio internacional y, por tanto, tampoco contribuyó a reducir los elevados coeficientes de importaciones de bienes intermedios y de capital.

Evaluación de la causalidad de la relación exportaciones y crecimiento de la economía mexicana

En este apartado se evalúa la existencia de una relación de causalidad entre las exportaciones y el crecimiento económico, en el sentido de Granger.⁵ El contraste de causalidad propuesto por Granger (1969) se realiza mediante la estimación de las siguientes ecuaciones:

$$Y_t = a_0 + \sum_{i=1}^n a_{1i} Y_{t-i} + \sum_{j=0}^m a_{2j} X_{t-j} + \mu_{1t}$$

$$X_t = b_0 + \sum_{i=1}^n b_{1i} X_{t-i} + \sum_{j=0}^m b_{2j} Y_{t-j} + \mu_{2t}$$

donde, a_0 , a_{1i} , a_{2j} , b_0 , b_{1i} y b_{2j} son parámetros, μ_{1t} y μ_{2t} son términos de perturbación aleatoria y n y m son el número de retardos de las variables incluidas en el contraste.

Si se rechaza la hipótesis nula de que $a_{2j} = 0 (v_j)$, se dirá que la variable X causa a Y. La hipótesis alternativa es que al menos uno de los a_{2j} sea distinto de cero. De la misma forma, si es posible rechazar la hipótesis nula de que $b_{2j} = 0 (v_j)$, diremos que Y causa a X. La hipótesis alternativa en este caso es que al menos un b_{2j} sea distinto de cero. Si se rechaza la hipótesis nula en ambos casos, podemos admitir que existe una relación de causalidad simultánea entre ambas variables.

⁵ Esta prueba consiste en comprobar si los resultados de una variable sirven para predecir a otra variable, si tiene carácter unidireccional o bidireccional. Para ello se tiene que comparar y deducir si el comportamiento actual y el pasado de una serie temporal "A" predice la conducta de una serie temporal "B". Si este hecho ocurre, entonces, se dice que "el resultado A" causa, en el sentido de Granger, "el resultado B". El comportamiento es unidireccional si "el resultado B" predice "el resultado A" y el comportamiento será bidireccional si el "comportamiento de A" y el "comportamiento de B" se causan mutuamente.

La estimación de la relación de causalidad es entre la tasa de crecimiento del PIB (ΔNY) y la tasa de crecimiento de las exportaciones a nivel agregado (ΔX_t), las exportaciones manufactureras (ΔX_m) y las exportaciones totales (Δx_1).

La estimación se construyó con datos anuales para el periodo 1991–2015. Con el propósito de determinar el orden de integración de las series y comprobar el comportamiento estacionario de las series de datos incluidas, se procedió a contrastar la presencia de raíces unitarias a través de la prueba Dickey y Fuller Aumentado (1979, 1981). Resultando que todas las series son $I(1)$ en niveles, por lo cual se usará para llevar a cabo el análisis de causalidad la primera diferencia de las variables en logaritmos, rechazando la hipótesis nula de que las variables siguen un proceso $I(1)$, frente a la alternativa de $I(0)$, al 5% de significancia para las cuatro series analizadas. Una vez diferenciadas todas las variables, su comportamiento mostrado es estacionario.

Previo al análisis de causalidad se comprobó si existía alguna relación de cointegración, esto es, una relación de equilibrio de largo plazo entre las variables, siguiendo el procedimiento propuesto por Engle y Granger. Según este procedimiento, puede ocurrir que las variables consideradas individualmente sean no estacionarias y, sin embargo, exista una combinación lineal entre ellas que sea estacionaria. En ese caso, se dice que las variables están cointegradas, esto es, ambas se mueven muy cerca una de la otra en el tiempo y la diferencia entre ellas será estable, es decir, estacionaria.

Los resultados del análisis de causalidad dependen en gran medida del número de retardos que se hayan incluido en el modelo, la elección del número de retardos es un factor importante que debe ser considerado, ya que la arbitrariedad en la elección del número de retardos ha llevado a resultados contradictorios. En este caso, se utilizaron tres criterios complementarios en la determinación del número de retardos empleado en cada uno de los contrastes de causalidad llevados a cabo. Al respecto, el análisis se basó en dos estadísticos alternativos: el criterio de Información de Akaike (1974), AIC, y el criterio de información Bayesiano (SBIC) propuestos por Schwarz. Ambos criterios utilizan el número de retardos que producen el menor error de predicción.

En la Tabla 1 se muestran los resultados de la prueba de causalidad de Granger, de acuerdo con los criterios AIC y SBIC, y la estimación de las ecuaciones se realizó utilizando 2, 3 o 4 retardos, utilizando un retardo adicional para evitar problemas de autocorrelación. Como se observa, no existe una relación de causalidad entre la tasa de crecimiento de las X_t y la tasa de crecimiento PIB neto (excluyendo las exportaciones totales), y tampoco existe relación de causalidad de este a las exportaciones totales. Sin embargo, sí existe una relación de causalidad de signo positivo entre el crecimiento del PIB neto (excluyendo exportaciones) y las X_m . Este resultado podría explicarse por el hecho de que, ante una expansión del mercado interno

las empresas exportadoras colocarán parte de sus X_m en este mercado, lo que se reflejará en una reducción en sus ventas externas de este tipo de exportaciones. En este caso, la demanda interna que se cubrió con exportaciones de manufacturas será residual.

Tabla 1

Hipótesis nula	Criterio				
	$\chi^2(5)$	valor-p	AIC	SBIC	Rezagos
ΔX_t no causa a ΔPIB	2.8871**	0.2361	-11.11	-14.51	3
ΔPIB no causa a ΔX_t	3.3787**	0.1846	-11.33	-14.59	3
ΔPIB sí causa a ΔX_m	9.7189	0.0211	-13.11	-12.51	4
ΔX_m no causa a ΔPIB	3,922**	0.27	-13.33	-12.59	4

Nota:** Indican el rechazo de las hipótesis nula al 5 y al 1% de significancia, respectivamente.

La presencia de una relación de causalidad de signo positivo entre el crecimiento del PIB neto (excluyendo exportaciones) y las X_m plantea la posibilidad de que las variaciones en los flujos comerciales sean generadas por cambios en el crecimiento económico. Por ejemplo, si el crecimiento económico reduce los costos unitarios es posible que ello estimule el crecimiento de las exportaciones de manufacturas. Otras variaciones en las exportaciones podrían estar provocadas por cambios en la demanda interna. Por ejemplo, si la demanda interna se contrae, los productores locales buscarán incrementar sus ventas al exterior. En este caso, las exportaciones de manufacturas tendrán un carácter residual y este comportamiento se podría reflejar en una relación negativa entre el crecimiento del producto y el crecimiento de las exportaciones manufactureras. Por el contrario, si la demanda interna se expande, es probable que las ventas externas se reduzcan; a diferencia del caso anterior, ahora la proporción de la demanda interna que se cubrió con exportaciones será residual, y podría reflejarse en una relación positiva entre el crecimiento del producto y el crecimiento de las exportaciones.

La ausencia de evidencia sobre la existencia de una relación de causalidad entre el crecimiento de las exportaciones y el crecimiento del producto es un indicio de la no concreción en la práctica, de los beneficios que aduce la teoría convencional del comercio internacional referente a los procesos de asimilación, innovación y aprendizaje derivados de la tecnología implícita en los bienes intermedios, de capital e insumos importados que demanda el crecimiento de las exportaciones de

manufacturas. Esta evidencia es consistente con los resultados de la investigación de Clerides *et al.* (1998) mencionada arriba, los cuales demuestran que los costos medios y el nivel de productividad del trabajo de las empresas no se modifican cuando estas se incorporan a los mercados de exportación, sino que son las empresas con menores costos medios y mayor nivel de productividad las que se convierten en exportadoras. En la práctica, ello significa que las empresas exportadoras no se convirtieron en canales de transmisión de los conocimientos adquiridos en su participación en los mercados internacionales. En consecuencia, no generaron externalidades sobre las empresas no exportadoras. Con el propósito de verificar si las tasas de crecimiento de las importaciones totales y de bienes intermedios y de capital tuvieron efectos positivos sobre el nivel agregado del producto, suponiendo que estas son, como lo establece la nueva teoría del comercio internacional, vehículos de difusión e innovación de tecnología, se estimaron relaciones de causalidad entre el producto agregado y los distintos tipos de importaciones, totales (Mt) y bienes intermedios (Mi) y bienes de capital (Mk), en los dos sentidos.

Siguiendo la misma metodología que en el caso de las relaciones de causalidad de las exportaciones, y de acuerdo con los criterios AIC y SBIC, se aplicaron 2 retardos, utilizando un retardo adicional para evitar problemas de autocorrelación. Los resultados de la Tabla 2 muestran la existencia de dos relaciones de causalidad en el sentido de Granger. La primera es una relación de causalidad positiva entre el crecimiento de Mt y Mi y el crecimiento del PIB neto (excluyendo importaciones). La segunda causalidad positiva va de las Mk al crecimiento del PIB neto (excluye importaciones).

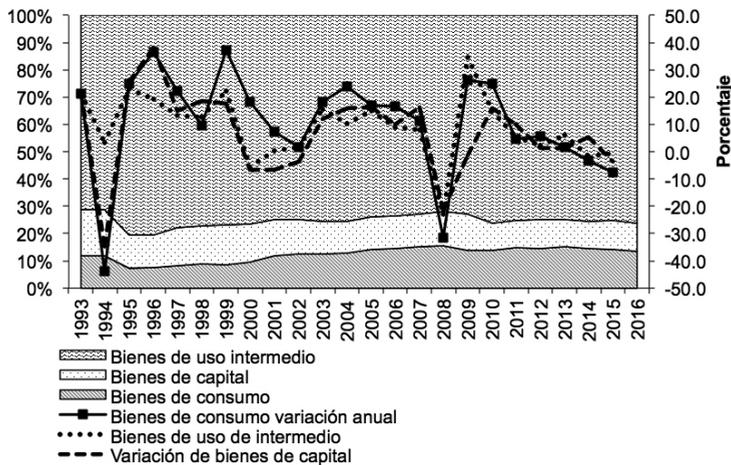
Tabla 2

Hipótesis nula	Criterio				
	$\chi^2(5)$	Valor-p	AIC	SBIC	Rezagos
ΔMt si causa a ΔPIB	11.0928	0.0038	-12.11	-13.51	3
ΔPIB no causa a ΔMt	2.9123**	0.2331	-12.33	-13.59	3
ΔPIB no causa a ΔMi	2.1920**	0.3342	11.96	-11.36	3
ΔMi si causa a ΔPIB	9.8589	0.0072	-14.27	-13.53	3
ΔMk si causa a ΔPIB	9.8497	0.0073	12.08	-11.49	3
ΔPIB no causa a ΔMk	3.0343**	0.2193	-12.13	-11.12	3

Nota:** Indican el rechazo de las hipótesis nula al 5 y al 1% de significancia, respectivamente.

Estas tres relaciones de causalidad confirman que el impacto positivo sobre el producto no se deriva del crecimiento de las exportaciones totales en general, y de las exportaciones de manufacturas en particular, *per se*, sino del hecho de que las mayores ventas al exterior han permitido financiar un mayor volumen de importaciones, en particular de bienes intermedios, como se observa en la gráfica 8.

Gráfica 8
México. Importaciones de Manufacturas
Por tipo de Bien. Estructura y Variación anual



Sorprende la ausencia de causalidad entre el crecimiento del producto y los tres tipos de importaciones –consumo, intermedios y de capital–, pues dada la dependencia tecnológica de la economía mexicana era de esperarse que, ante un crecimiento del PIB, ya sea por un incremento de la demanda externa o interna, o una combinación de ambas, se elevarán las importaciones totales en general, y de bienes de capital en particular. No obstante, este resultado es consistente con el efecto “filtración”, esto es, un efecto multiplicador negativo, que generan las importaciones sobre la dinámica del producto. Otra explicación que fortalece esta argumentación es la relacionada con el hecho de que una elevada proporción de las exportaciones mexicanas, en particular las de manufacturas, se producen en el sector maquilador cuyas características son altos coeficientes de insumos importa-

dos e intensivas en trabajo no calificado. Ello impidió que la industria mexicana se convirtiera en proveedora de insumo del sector exportador de manufacturas; y, por tanto, que las importaciones actuaran como canales de transferencia de tecnología a la industria mexicana.

Conclusiones

Los elevados coeficientes de exportación e importación de manufacturas son indicadores del mayor grado de inserción de la economía mexicana al mercado internacional. Sin embargo, ello profundizó las asimetrías del comercio exterior. Por un lado, el coeficiente de importaciones de manufacturas aumentó a un ritmo mayor que el de las exportaciones de manufacturas y, por el otro, se profundizó la dependencia de las exportaciones de manufacturas mexicanas de la demanda de los EE. UU.

Los resultados de la evaluación econométrica sobre las pruebas de causalidad en el sentido de Granger muestran la ausencia de una relación de causalidad positiva entre las exportaciones de manufacturas y el crecimiento del PIB en México, para 1991-2015, contrario a lo que sostiene la nueva teoría del comercio internacional y la teoría del crecimiento endógeno. Ello es así, porque el dinamismo de las exportaciones de manufacturas mexicanas está determinado por la demanda externa, más concretamente por la demanda de los Estados Unidos. Esta dependencia del crecimiento de la economía mexicana del ciclo de la economía estadounidense quedó en evidencia con la recesión que se inicia en 2008 en ese país. La no existencia de una relación de causalidad entre el crecimiento de las exportaciones manufactureras y el crecimiento del PIB, a pesar del dinámico crecimiento de este tipo de exportaciones, se debe al hecho de que una elevada proporción de las exportaciones de manufacturas mexicanas la realiza el sector maquilador. Si bien este sector es una importante fuente generadora de empleo, también es evidente que ha provocado fuertes desequilibrios en el sector manufacturero:

1) sus elevados coeficientes de tecnología e insumos importados ha inhibido el desarrollo de cadenas productivas en la industria mexicana para suministrar insumos locales; 2) la industria maquiladora exportadora de manufacturas está controlada por empresas transnacionales, que operan con fuertes ventajas competitivas que les permite reducir sus costos unitarios medios; y 3) el sector maquilador de exportaciones de manufacturas es intensivo en trabajo con baja calificación. Ello ha impedido que el proceso de aprendizaje e innovación tecnológica implícito en las importaciones de bienes de capital e insumos que realiza este sector, sea transferido

a la industria mexicana en su conjunto. Además, los salarios pagados y las prestaciones laborales vigentes en el sector maquilador son muy bajos.

Las exportaciones de bienes primarios intensivos en recursos naturales siguen registrando una elevada proporción de las exportaciones totales, y el *boom* de exportaciones de manufacturas intensivas en capital está vinculado a las manufacturas tipo “maquila”, cuya producción es realizada por empresas transnacionales que cuentan con externalidades positivas otorgadas por sus gobiernos.

Una elevada proporción de las exportaciones mexicanas, en particular de las de manufacturas, se produce en el sector maquilador que se caracteriza por elevados coeficientes de insumos importados e intensivas en trabajo no calificado. Ello impidió que la industria mexicana se convirtiera en proveedora de insumos del sector exportador de manufacturas; y, por tanto, que las importaciones actuaran como canales de transferencia de tecnología a la industria mexicana. El efecto positivo de la liberalización comercial sobre el PIB no provino de incremento de las exportaciones *per se*, sino del hecho de que el incremento de las exportaciones ha permitido financiar un mayor volumen de importaciones, en particular de bienes de capital. Sin embargo, el hecho de que las importaciones totales en general, y de manufacturas en particular, se incrementen a un mayor ritmo que las exportaciones manufactureras, terminarán por frenar el crecimiento económico ante el creciente déficit comercial.

Referencias

- Aitken B., G. H. Hanson y A. E. Harrison (1997), “Spillovers, foreign investment, and export behavior”, *Journal of International Economics*, Vol. 43, pp. 103- 132.
- Aspe, A. P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*, Fondo de Cultura Económica.
- Banco Mundial (1999), Dealing with commodity price volatility in developing countries: proposal for a market-based approach, Paper for the Roundtable on Commodity Risk Management in Developing Countries, Washington, DC.
- _____. (2002). Global economic prospects and the developing countries.
- Barro, R. y Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic growth*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Balassa, B. (1978). “Export and economic growth: Further evidence”, *Journal of Development Economics*, No. 5, pp.181-189.
- Benavente, J. Miguel (2001). “Exportaciones de manufacturas de América latina: ¿Desarme unilateral o integración regional?”, CEPAL-ECLAC, *Serie Macroeconomía del desarrollo*, No. 3, Santiago, Chile.

- Bernat, G. (2015). "Tipo de cambio real y diversificación productiva en América del Sur", CEPAL, *Serie Estudios y Perspectivas* No. 43, Santiago, Chile.
- Bernard, A.B., J. Eaton, J. B. Jensen y S. Kortum (2003). "Plants and productivity in international trade", *The American Economic Review* Vol 93(4), septiembre, pp. 1268-1290.
- Bhagwati, J. y T. N. Srinivasan (1979). "Trade policy and development", in R. Dornbush y J. A. Frankel (Eds), *International economic policy theory and evidence*, Baltimore, John Hopkins University Press.
- Bhagwati, J. (2003). "In defense of globalization", Council of Foreign Relations, Oxford: Oxford University Press. *Perspectives* No. 8 (1), pp. 3-22.
- Chang, Ha-Joon (2003). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres.
- Chen, Shyh-Wei (2007). "Exactly what is the link between export and growth in Taiwan? New evidence from the Granger causality test", *Economics Bulletin*, Vol. 6 (7), pp. 1-10.
- Coe, D. T y E. Helpman (1993). "International R&D spillovers", *NBER Working Paper* No. 444.
- Clerides S., S. Lach y J. Tybout, (1998). "Is learning by exporting important?. Micro-dynamic evidence from Colombia, Mexico and Morocco", *Quarterly Journal of Economics* No. 113, pp. 903-948.
- Eaton, J. y Kortum, S. (1999). "International technology diffusion: Theory and measurement", *International Economic Review*, No. 40, pp. 537-570.
- Edwards, S. (1993). "Openness, trade liberalisation and growth in developing countries", *Journal of Economic Literature*, No. 31, pp. 1358-1393.
- Esfahani, H. S. (1991). "Exports, imports, and economic growth in semi-industrialized countries", *Journal of Development Economics* No. 35, pp. 93-116.
- Feder, C. (1982). "On exports and economic growth", *Journal of Development Economics* No. 12, February-April, pp. 59-73.
- Fernandes, Ana M. y Alberto E. Isgut (2009). "Learning-by-Exporting Effects: Are They for Real?", World Bank http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/A.Fernandes_LearningByExportingEffects.pdf. Fecha visita: 10/12/2016.
- Fondo Monetario Internacional (2001). "Trade liberalization and the developing countries", noviembre.
- Greenaway, D. (1993). "Liberalizing foreign trade through rose tinted glasses". *Economic Journal* No. 103, pp. 208-223.
- Greenaway, D. y Sapsford, D. (1994). "What does liberalisation do for exports and growth?", *Weltwirtschaftliches Archiv* No. 130, pp. 152-174.
- Grossman, G. M. y E. Helpman (1989). "Product development and international trade", *Journal of Political Economy*, Vol. 97.

- _____. (1990). "Trade, innovation and growth", *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 80(2), May.
- _____. (1994). "Endogenous innovation in the theory of growth", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8 (1), pp. 23-44.
- Helpman, E. (1988). "Growth, technological progress and trade", *NBER Working Papers No. 2592*, National Bureau of Economic Research, INC.
- _____. (1992). "Endogenous macroeconomic growth theory", *European Economic Review*, abril.
- Johansen, S. (1988). "Statistical analysis of cointegration vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol 12(2-3), pp. 231-254.
- Kaldor, N., (1967). Strategic factors in economic development: *Liberalization attempts and consequences*, Ballinger, Cambridge, M.A.
- Keller, W. (1996). "Trade and the transmission of technology", *SSRI Working Paper No. 9620R*, University of Wisconsin, Madison, WI, March 1997.
- _____. (2000). "Do trade patterns and technology flows affect productivity growth?", *World Bank Economic Review*, World Bank Group, Vol. 14(1).
- _____. (2001). "International technology diffusion", *NBER Working Papers No. 8573*, National Bureau of Economic Research, Inc.
- _____. (2009). "International trade, foreign direct investment, and technology spillovers", *CEPR Discussion Papers No. 7503*, C.E.P.R. Discussion Papers.
- Kehoe, P. y T Kehoe (1994). "Capturing NAFTA's impact with applied general equilibrium models", Federal Reserve Bank of Minneapolis, *Quarterly Review*, No. 18.
- Krugman, P. (1990). "Endogenous innovation, international trade and growth", en P. Krugman, *Rethinking international trade*, MIT Press, Cambridge.
- Krugman, Paul (2000). "Technology, trade and factor prices", *Journal of International Economics*, Elsevier, Vol. 50(1), February.
- Levine, R., Renelt, D. (1992). "A sensitivity of cross country growth regressions", *American Economic Review* No. 82, pp. 946-963.
- Mántey, Guadalupe (2013). "¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad?", *Revista Problemas del Desarrollo*, Vol. 175 (44), octubre, pp. 9-32.
- Matusz, S.J. y D. Tarr (1999). "Adjusting to trade policy reform", *World Bank Working Paper No. 2142*, Washington D.C.
- Mayer, Jörg (1996). "Implications of new trade and endogenous growth theories for diversification policies of commodity-dependent countries", UNCTAD Discussion Papers No. 122, United Nations Conference on Trade and Development.

- _____. (2001). "Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries", UNCTAD Discussion Paper No. 154, UNCTAD Geneva.
- _____. (2004). "Export dynamism and market access", *Journal of Economic Integration*, Special Issue, 19.
- _____. (2010). "Global rebalancing: Effects on trade flows and employment", UNCTAD Discussion Papers No. 200, United Nations Conference on Trade and Development.
- Michaely, M. (1977). "Exports and Growth", *Journal of Development Economics* No. 4, March, pp. 49-53.
- Moreno-Brid, J. Carlos y E. Pérez (2003). "Liberalización comercial y crecimiento económico en Centroamérica", *Revista de la CEPAL*, No. 81, diciembre.
- Palley, T. (2002). A new development paradigm: Domestic demand-led growth" *Foreign Policy in Focus Discussion Papers*, September. online: <<http://www.fpfif.org/>>
- _____. (2003). "Export-led growth: Evidence of developing country crowding-out?" en Arestis *et al.* (Eds.), *Globalization, Regionalism, and Economic Activity*, Cheltenham: Edward Elgar.
- _____. (2011). "The rise and fall of export-led growth", Levy Economics Institute, Working Paper No. 675, July.
- Pacheco, L. Penélope (2009). "Efectos de la liberalización comercial en el crecimiento económico y la balanza de pagos en América Latina", *Revista Investigación económica*, Vol. LXVIII, enero-marzo. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ram, R. (1985). "Exports and economic growth: Some additional evidence", *Economic Development and Cultural Change*, No. 33, pp. 415-425.
- _____. (1987). "Exports and economic growth in developing countries: Evidence from Time-Series and Cross-Section Data", *Economic Development and Cultural Change*, No. 36, pp. 51-72.
- Rivera-Batiz, L., y P. Romer, P. (1991). "Economic integration and endogenous growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106(2), pp. 531-555.
- Rodrik, D. (1992) "The limits of trade policy reform in developing countries", *The Journal of Economic Perspective*, Vol. 6(1), pp. 87-105.
- _____. (1995). "Getting interventions right: How South Korea and Taiwan grew rich", *Economic Policy* No. 20, pp. 53-108.
- _____. (2000). "Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them", *NBER Working Paper* No. 7540, Cambridge MA. National Bureau of Economic Research, pp. 1-48
- _____. (2004). "Getting institutions right", *CESifo DICE Report*, Harvard University, April, pp. 1-6.

- Romer, P. (1990). "Endogenous technical change", *Journal of Political Economy*, vol. 98(2), pp. 71-102.
- _____. (1994), "The origins of endogenous growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), pp.3-22.
- Ros, J. (1986). "Del auge petrolero a la crisis de la deuda. Un análisis de la política económica en el periodo 1978-1985", en R. Thorp y L. Whitehead (Eds.), *La crisis de la deuda en América Latina, Siglo XXI*, Colombia.
- Ruiz N. P. (2010). "Costos unitarios laborales verticalmente integrados por rama en México y Estados Unidos, 1970-2000", Vol. 69(273), Facultad de Economía, UNAM; México, pp. 15-54.
- Schwarz, G. (1978). "Estimating the dimension of a model", *Annals of Statistics*, No. 6, pp. 461-464.
- UNCTAD (1999). United Nations Conference on trade and development Report annual. *Fragile recovery and risks Trade, finance and growth*.
- Vos, Rob, L. Taylor y R. Paes de Barros (Eds) (2002). *Economic liberalisation, income distribution and poverty. Latin America in the 1990s*, Cheltenham (UK), Northampton (USA), Edward Elgar Publishers.
- Williamson, J. (1990). "Latin American adjustment: How much has happened?", Washington, Institute for International Economics.
- Yamada, H. (1998). "A note on the causality between exports and productivity", *Economics Letters* No. 61, pp. 111-114.

Asimetrías Económicas y Financieras de la Globalización. Retos y Oportunidades para los Países en Desarrollo, editado por la Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Estudios Superiores Acatlán y la Dirección General de Asuntos del Personal Académico, se terminó de imprimir en diciembre de 2017, en los talleres de Navegantes de la Comunicación Gráfica S. A. de C. V., en Pascual Ortiz Rubio No. 40, Col. San Simón Ticumac, Del. Benito Juárez, C. P. 03660. México, CDMX. El tiraje consta de 500 ejemplares impresos en papel bond ahusado de 90 g. En su composición se utilizó tipografía Bembo Std 11. 5, 10, 9 pts. La revisión de originales y el cuidado de la edición estuvieron a cargo de Teresa López y Luis Ángel Ortiz de la FES Acatlán, UNAM.

En las últimas tres décadas, investigaciones empíricas realizadas bajo marcos teóricos heterodoxos han aportado resultados empíricos contradictorios sobre los supuestos efectos positivos de la liberalización comercial en el crecimiento económico de los países en desarrollo, los cuales cuestionan a las teorías dominantes del crecimiento económico y del comercio internacional que suponen la libre competencia y la eficiencia del mercado. A partir de estos resultados, se están construyendo nuevos enfoques teóricos que asumen el predominio de la competencia imperfecta como resultado de rendimientos crecientes en la producción, externalidades positivas en los países industrializados, información asimétrica y barreras a la transferencia de tecnología.

Estos nuevos enfoques, a diferencia de los convencionales, ofrecen explicaciones más realistas sobre las características del capitalismo contemporáneo, como son la persistencia de la restricción externa al crecimiento económico en los países en desarrollo, y de las brechas tecnológicas y de ingresos entre países desarrollados y en desarrollo; la baja en el crecimiento del producto global; la caída generalizada de la participación de los salarios en el ingreso; la mayor concentración del ingreso y la riqueza; y la insuficiente inversión productiva, a pesar del aumento en las ganancias a nivel mundial.

Las políticas derivadas de los enfoques convencionales sobre el crecimiento con equilibrio interno y externo, bajo condiciones de libre competencia, fueron resumidas en el decálogo de recomendaciones que hiciera el Consenso de Washington a los gobiernos de los países en desarrollo.

ISBN 978-607-30-0070-3



9 786073 000703