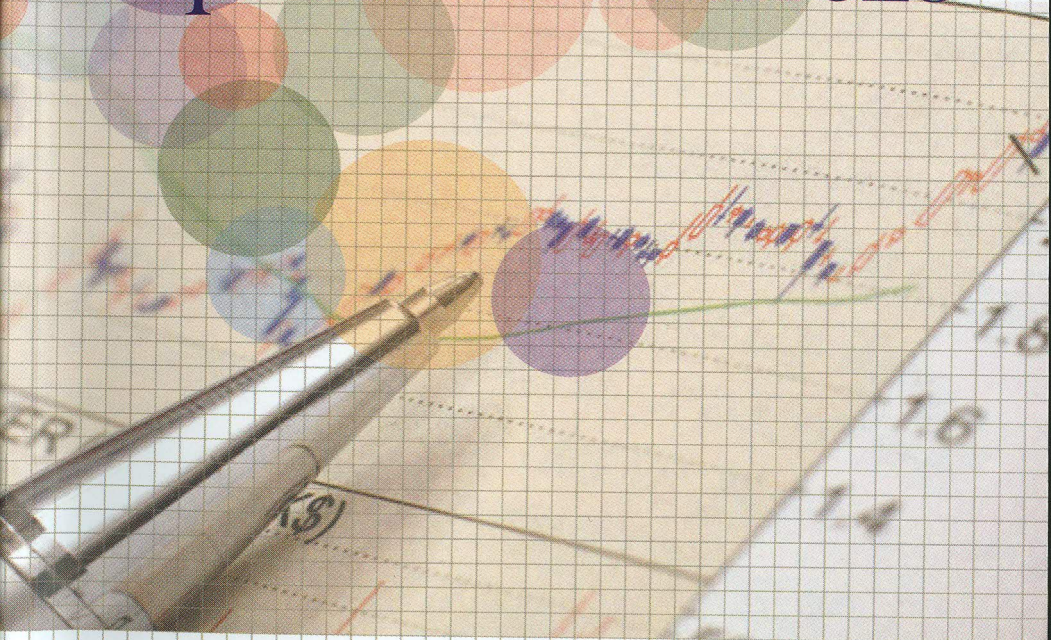


Financiarización y CRISIS de las estructuras productivas en países en desarrollo



Noemi Levy Orlik
Coordinadora



América Latina está en crisis. El modelo económico liderado por las exportaciones se agotó y se revirtieron los beneficios de la profunda y desmedida apertura económica de la región. Las condiciones favorables de intercambio generadas por las exportaciones de *comodities* (i. e., alimentos, minerales y petróleo) se han revertido y los flujos de capital hacia la región se han reducido. Lo anterior ha generado una gran inestabilidad financiera que se manifiesta en las crecientes tasas de interés y en la disminución del valor de las monedas nacionales. Ello, en conjunto, aumentó el valor de las deudas y los intereses, estancándose así el crecimiento productivo de la región.

A diferencia de los países en desarrollo de la región asiática, América Latina no ha conseguido generar las condiciones productivas necesarias para trasladar el crecimiento económico al mercado interno. Ello se debe a que la financiarización provocó un proceso de desindustrialización que impuso un modelo de producción con bajo valor agregado que se sustentó en salarios reducidos, principal ventaja comparativa de la región; y no ha podido construir estructuras productivas con encadenamientos productivos que incluyan el sector productor de bienes de capital.

Cabe añadir que la crisis del modelo de financiarización en América Latina se inserta en una crisis global del modelo liderado por el capital financiero, lo cual ha provocado que las limitaciones de crecimiento en la región se agudicen y desaparezcan las políticas distributivas. En este contexto, este libro *Financiarización y crisis de las estructuras productivas en países en desarrollo* discute los hechos estilizados las consecuencias del modelo financiarización tanto regional como a nivel de países, donde se analizan los problemas del neoextractivismo, la acumulación de las deudas y las políticas económicas alternativas.

Colaboradores:

Diego Guevara Castañeda

Gonzalo Combata Mora

Abelardo Mariña Flores

Sergio Cámara Izquierdo

Teresa López González

Eufemia Basilio Morales

Rogelio Huerta Quintanilla

Karla Mercedes Cruz Carrillo

Jesús Lechuga Montenegro

Isabel Rodríguez Peña

Alicia Puyana

Jan Toporowski

Gabriel Gómez Ochoa

Jorge Bustamante Torres

Arturo Huerta González

Guadalupe Huerta Moreno

Luis Kato Maldonado

ISBN 978-607-30-0419-0



9 786073 004190

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Enrique Luis Graue Wiechers	<i>Rector</i>
Leonardo Lomelí Vanegas	<i>Secretario General</i>
Leopoldo Silva Gutiérrez	<i>Secretario Administrativo</i>
Alberto Ken Oyama Nakagawa	<i>Secretario de Desarrollo Institucional</i>
Javier de la Fuente Hernández	<i>Secretario de Atención a la Comunidad Universitaria</i>
Mónica González Contró	<i>Abogada General</i>

FACULTAD DE ECONOMÍA

Eduardo Vega López	<i>Director</i>
Alberto Morales Sánchez	<i>Secretario General</i>
Porfirio Antonio Díaz Rodríguez	<i>Secretario Administrativo</i>
Juan M.M. Puig Llano	<i>Coordinador de Publicaciones</i>

Este libro se inscribe en el proyecto: IN303314 "Financiarización y políticas económicas: un análisis teórico institucional para países en desarrollo" apoyado por el Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica (PAPIIT) de la Dirección General de Asuntos del Personal Académico (DGAPA) de la UNAM

Diseño de interiores y portada: Jimena Olguín Blanco

D.R. © 2018, Universidad Nacional Autónoma de México,
Facultad de Economía,
Ciudad Universitaria, 04510, México, D. F.

Primera edición: 17 de mayo de 2018
ISBN: 978-607-30-0419-0

"Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales"

Impreso y hecho en México/Printed and made in Mexico.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	9
FINANCIARIZACIÓN, MODELOS DE ACUMULACIÓN Y CRISIS	27
1. La crisis de la financiarización en América Latina: ¿Fin del modelo de acumulación liderado por las exportaciones? <i>Noemi Levy Orlik</i>	29
2. Financiarización y crisis del modelo liderado por las exportaciones en Colombia <i>Diego Guevara Castañeda y Gonzalo Combita Mora</i>	67
3. Financiarización subordinada en México desde una óptica macroeconómica <i>Abelardo Mariña Flores y Sergio Cámara Izquierdo</i>	103
4. Liberalización comercial, exportaciones manufactureras y productividad laboral en México <i>Teresa López González y Eufemia Basilio Morales</i>	129
5. La competitividad de las exportaciones manufactureras mexicanas: ¿mayor productividad o menores salarios? <i>Rogelio Huerta Quintanilla y Karla Mercedes Cruz Carrillo</i>	169

ORTIZ VELÁSQUEZ y Lourdes Carolina HERNÁNDEZ CALVARIO (coords.), *Crisis neoliberal y alternativas de izquierda en América Latina II: México*, Ciudad de México, Servicios Integrales para el Desarrollo de Proyectos Productivos del Campo y la Ciudad S.C., “El Barzón ANACC”, pp. 15-38.

MARIÑA FLORES, A, y S. CÁMARA IZQUIERDO, (2016) “The structural causes of the severity of the world crisis in Mexico”, en Juan E. SANTARCÁNVELO, Orlando JUSTO y Paul COONEY (eds.), *Latin America after the financial crisis. Economic ramifications from heterodox perspectives*, Basingstoke, Reino Unido, Palgrave MacMillan, pp. 165-191.

MARIÑA FLORES, A y G. N. TORRES RAMÍREZ (2010) “Gestación y desarrollo de la hegemonía de las formas y mecanismos de valorización financieros y especulativos: desde la década de 1970 hasta la crisis actual”, *Ensayos de Economía*, Universidad Nacional de Colombia, Medellín, núm. 37, pp. 67-94.

MENDOZA HERNÁNDEZ, A. (2010) “Financiarización y ganancias de corporaciones en México”, *Ola Financiera*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, núm. 5, pp. 165-197.

POWELL, J. (2013) “Subordinate financialisation: A study of Mexico and its non-financial corporations”, Tesis Doctoral, School of Oriental and African Studies, University of London, Reino Unido, 354 pp.

ROZO BERNAL, C. y N. MALDONADO (2015) “Acarreo de divisas y costo de las reservas internacionales”, Documento de Trabajo No. 04, Departamento de Producción Económica, UAM-X.

VAN TREECK, T. (2009) “The political economy debate on ‘financialization’ a macroeconomic perspective”, *Review of International Political Economy*, vol. 16, núm. 5, pp. 907-944.

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL, EXPORTACIONES MANUFACTURERAS Y PRODUCTIVIDAD LABORAL EN MÉXICO

Teresa López González¹
Eufemia Basilio Morales²

Introducción

Al igual que en la mayoría de las economías latinoamericanas, en México se adoptó en los años posteriores a la segunda guerra mundial, el modelo de crecimiento basado en la industrialización mediante la 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. No obstante, el MSI perdió dinamismo a finales de la década de 1960, después de haber

¹ Profesora de la FES Acatlán, UNAM. Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto de Investigación IN 307416, *Riesgos y oportunidades de desarrollo en el actual marco institucional de las relaciones económicas internacionales*.

² Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

concluido las dos primeras fases de sustitución liviana, que comprendieron la sustitución de bienes de consumo y bienes duraderos. Dejando inconclusa la tercera fase correspondiente a la sustitución de bienes de capital complejos, que le permitiría a la economía mexicana reducir la brecha tecnológica y 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 1970, 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 déficit fiscales y comerciales en un contexto de fuertes presiones inflacionarias. En un ambiente de fuga de capitales, registrada desde mediados de 1975, el gobierno se vio obligado a devaluar el peso a finales de 1976, lo cual indujo una fuerte crisis de balanza de pagos y creó las condiciones de una recesión económica.

No obstante la gravedad de la crisis de 1976, ésta sólo duró dos años (1977-1978). En 1979, en un contexto de bajas de tasas de interés externas por la alta liquidez de los mercados financieros internacionales, y el incremento extraordinario del precio internacional del petróleo, la economía mexicana inició una rápida y extraordinaria recuperación, basada en la explotación y exportación de petróleo, la cual fue financiada con deuda externa.

Con tasas de crecimiento del PIB muy por arriba de las históricas, el *boom* petrolero profundizó los desequilibrios estructurales de la economía. Este crecimiento económico

generó un sobre-calentamiento de la economía que incrementó las importaciones y elevó los precios de los bienes no comerciables, alimentando las presiones inflacionarias por el lado de la oferta. Ello fue seguido de presiones financieras de corto plazo derivadas del servicio de la deuda externa (Ros, 1986). Y, 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. 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 déficit fiscal y externo. Paralelamente se aplicaron reformas estructurales radicales orientadas a liberalizar la economía, unas 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 la inflación en forma drástica y en el corto plazo y en el saneamiento de las finanzas públicas (Aspe, 1993). En comercio exterior, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, concretaron los esfuerzos gubernamentales en orientar la economía hacia el comercio exterior y fortalecer sus vínculos comerciales con Estados Unidos y Canadá. Ello aceleró la tasa de crecimiento de las exportaciones y modificó su estructura, pues se incrementan las exportaciones de manufacturas.

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, comparado 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, pues se asumía que la liberalización comercial era la vía para provechar las oportunidades que ofrecía la expansión de los mercados externos, en particular para las exportaciones de manufacturas, que traería consigo desarrollo tecnológico.

La importancia que adquirió la política de liberalización comercial en las economías en desarrollo 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 va-

riable la que indujo la dinámica y los cambios en la estructura de las exportaciones, concretamente el aumento de las exportaciones de manufacturas. En otras palabras, ¿fue la liberalización comercial la que indujo el crecimiento de las exportaciones manufactureras, y éstas 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 nacional y del sector, 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.

Este trabajo pretende aportar elementos analíticos y empíricos sobre la relación de causalidad entre exportaciones y productividad laboral en el sector manufacturero, y de forma indirecta derivar los efectos de la dinámica y estructura de este tipo de exportaciones sobre el crecimiento económico en México.

El capítulo se divide en cinco secciones. Después de esta introducción, en la segunda sección se analiza el nuevo enfoque convencional del comercio internacional, haciendo énfasis en la relación que se establece entre la liberalización comercial y el crecimiento económico. En la tercera sección se presenta la revisión de algunos trabajos empíricos que abordaron el análisis de la relación exportaciones,

la productividad y crecimiento el económico, priorizando los análisis de la economía mexicana. En la cuarta sección presenta el modelo econométrico realizado para evaluar la dirección de causalidad entre las exportaciones y la productividad laboral del sector manufacturero, así como sus resultados. Finalmente, se presenta las principales conclusiones.

La hipótesis de este capítulo sostiene que las variaciones en las exportaciones totales y, particularmente de las exportaciones de manufacturas, tienen efectos directo y de corto plazo sobre la balanza comercial, mientras que en el largo plazo su comportamiento y estructura afectan el crecimiento económico. Esto último se sustenta en que la dinámica y la estructura de las exportaciones pueden incidir en algunos factores determinantes del crecimiento económico, como la productividad de los factores productivos y la inversión, aunque también pueden generar distorsiones sobre la estructura del comercio exterior de manufacturas. Por ejemplo, el hecho de que las exportaciones de manufacturas dependan de un elevado coeficiente de insumos importados, puede conducir a la conformación de un sector de empresas nacionales y multinacionales “maquiladoras”, que reproducirán la restricción de balanza de pagos al crecimiento de las economías en desarrollo.

El nuevo enfoque convencional del comercio internacional y el crecimiento económico

Las políticas de liberalización comercial en las economías en desarrollo iniciaron 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, que consistió primero en la disminución, y posteriormente en la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias (cuotas, licencias, etc.). La reducción 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, que 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 consolidó con el teorema Heckscher-Ohlin que explica la existencia y composición del comercio internacional a partir de la hipótesis de las ventajas comparativas, la cual 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 inducida por la apertura comercial tenía un efecto limitado, determinado por el desplazamiento de la frontera de producción, basado en el pleno empleo. No obstante ello, el nivel de ingreso 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 el primer quinquenio 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 sobre 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, así como 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-industria. Por otro lado, estos enfoques retomaron de la teoría del crecimiento endógeno el concepto de progreso técnico como una variable endógena en las funciones de producción y la conceptualización de las economías de escala “dinámicas” vinculadas a la asimilación e innovación tecnológica y procesos de aprendizaje (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 que 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 eliminara el sesgo anti-exportador de los regímenes proteccionistas arancelarios prevaecientes hasta finales de la década de 1970, dominantes 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 debido a que la liberalización comercial influirá directamente sobre la inversión y la productividad, dos factores clave de las funciones de producción y, por tanto, del crecimiento económico (Mayer, 2001, 2004)

En general, los distintos enfoques convencionales sobre el comercio internacional sostienen 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. Se afirma que la liberalización comercial genera los siguientes efectos: asignación eficientemente de los recursos; maximización del nivel del producto interno y, por tanto, eleva el nivel de

empleo; acceso a bienes externos baratos y, en consecuencia, eleva el consumo y bienestar de la población; induce la convergencia salarial y de ganancias empresariales a nivel internacional. En otras palabras, contribuye a mantener el pleno empleo y el equilibrio en la balanza comercial (Grossman y Helpman, 1989, 1990; Krugman, 1990, 2000; Rivera-Batiz y Romer, 1991; Barro y Sala-I-Martin, 1995;).

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 bara-

tos; 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 la estructura y país de destino de las exportaciones, del país de origen de las importaciones, del marco institucional, de la asimilación, adaptación e innovación de la tecnología extranjera implícita en las importaciones (Rodrik, 1992, 2001, 2004).

La hipótesis sobre la transferencia tecnológica mediante el comercio internacional postulada por los nuevos enfoques convencionales del comercio internacional (Coe y Helpman, 1993; Helpman, 1988, 1992; Eaton y Kortum, 1999; Keller, 2000; Bernard *et al.*, 2003), la cual se supone ha sido comprobada empíricamente, y sostiene que el nivel de investigación y desarrollo que los países de origen incorporan en sus exportaciones en general, y de bienes de capital en específico, influye en la productividad del aparato productivo de los países de destino de esos bienes (importados). Ello implica que una alta proporción del incremento de las importaciones generado por la apertura comercial corresponde a bienes de capital e intermedios, y que el país

importador implementa 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 implícitas en las importaciones de bienes de capital e insumo (Chang, 2003).

Si bien la estructura y el origen de las importaciones es importante, porque es posible que los países que compran bienes con alto nivel tecnológico de los países desarrollados también importen bienes con alto nivel tecnológico y una mayor variedad de bienes e insumos que aquellos países que compran a 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, inducir el progreso tecnológico (Kaldor, 1967; Palley, 2002, 2003, 2011).

La diferencia entre las economías latinoamericanas y las del Sudeste asiático, consiste en que éstas 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). Y, ello es precisamente lo que no hicieron las economías latinoamericanas, quienes liberalizaron su comercio

exterior de forma acelerada e indiscriminada, que fue el caso de 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, tanto el déficit de la cuenta corriente como el déficit de la balanza de manufacturas se han mantenido desde la liberalización comercial, e incluso en algunos años ambos déficit se incrementaron de forma extraordinaria. Por su parte, las brechas tecnológicas y de productividad de los factores productivos a nivel sectorial 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. Incluso en la mayoría de los casos, la apertura comercial profundizó los desequilibrios estructurales característicos de estos países, como cuellos de botella en el aparato productivo y el déficit comercial.

Respecto a los beneficios y costos de la apertura comercial en las economías en desarrollo, en términos del producto y el empleo, existe consenso que el resultado depende de varios factores, como el grado de heterogeneidad del aparato productivo, el marco institucional, la estructura de las exportaciones e importaciones, el país al que se vende y del que se compra, entre otros. Estudios del Banco Mundial (2002) y del Fondo Monetario Internacional (2001) sostienen que los costos de ajuste implícitos de la apertura co-

mercial, medidos por la tasa de desempleo, son bajos. Ello puede atribuirse a la libre movilidad del trabajo y que las economías en desarrollo tienen ventajas comparativas en industrias intensivas en el factor trabajo. Es muy probable que la evaluación de esta condición vía 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; y sus resultados 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 un motor del crecimiento.

De la misma forma, esos organismos advertían que el éxito de las políticas de apertura comercial dependía de la modernización y competitividad del aparato productivo, el cual 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 asumía 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 en la inversión y en la productividad laboral. Induciendo de esta forma, el crecimiento económico en el largo plazo.

¿Cuál ha sido la relación entre exportaciones manufactureras, productividad laboral 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, ésta 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, la liberalización comercial está acompañada de bajas tasas de crecimiento del producto y altas tasas de desempleo, acompañada de elevados déficit de balanza comercial, lo cual cuestiona los resultados de la nueva teoría comercial.

La 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 América Latina esta problemática ha sido estudiada por 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 no se cumple la relación en algunos casos. 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) es 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*).³

³ Cabe señalar que 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

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).

Los trabajos empíricos posteriores al de Feder, y que, al igual que éste, 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

.....
 analizan las diferencias de productividad entre las industrias exportadoras y no exportadoras.

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 empresas 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 ésta 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, 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 mer-

cados 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 éstas 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 otras palabras, son las empresas con menores costos medios y mayor nivel de productividad las que tienen más posibilidades de convertirse en empresas exportadoras. Yamada (1998) llega a una conclusión similar al analizar la relación entre el crecimiento de las exportaciones y la productividad del trabajo para los países de la OCDE, para el periodo 1975-1997.

Los resultados de la investigación realizada por Aitken *et al.* (1997) coinciden con las conclusiones de Clerides *et al.* (1998), pero aquellos autores hacen una distinción entre las externalidades derivadas de la actividad de exportación en general y las que generan las empresas exportadoras multinacionales. De acuerdo con estos autores, 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 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). En el primer trabajo sus resultados 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.

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.

El incremento de los coeficientes de importaciones ante un crecimiento del producto interno bruto (PIB), sea éste generado por un crecimiento en la demanda interna o externa, es uno de los desequilibrios estructurales de las economías en desarrollo.

Los resultados del estudio de Levine y Renelt (1992) muestran que una economía más abierta sólo 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 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, ésta 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 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”, las cuales se caracterizan por un elevado componente importado.

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 el 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, etc.).

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 estructura heterogénea del aparato productivo y la restricción externa (de balanza comercial) al crecimiento económico (Pacheco, 2009). Al respecto, Mántey (2013) sostiene que en el caso de las economías en desarrollo, la apertura comercial en ausencia de una política industrial integral y la subordinación de la política fiscal al objetivo prioritario de estabilidad de precios, han provocado un proceso de desindustrialización temprana.

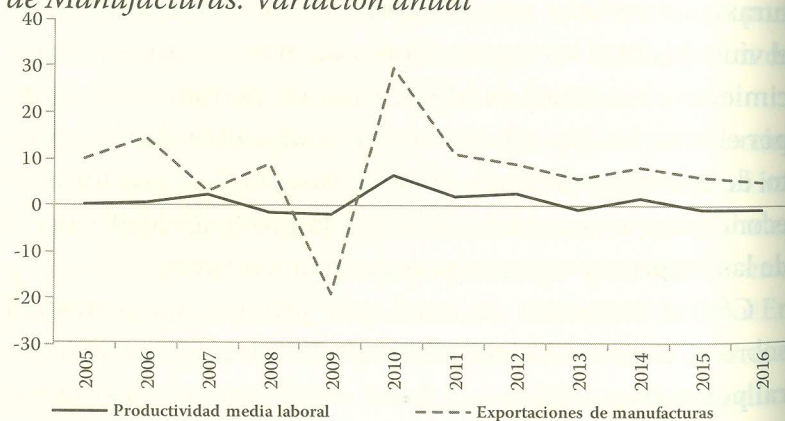
Liberalización comercial, crecimiento económico y productividad laboral en México

Con el propósito de demostrar la hipótesis que sostiene que son las empresas con una productividad laboral mayor y más eficientes, comparadas con la media a nivel nacional y la media de las empresas de la rama industrial a la que pertenecen, las que pueden convertirse en exportadores, en este apartado se presenta un modelo econométrico para demostrar que la dirección de la relación de causalidad va de la productividad laboral a las exportaciones de manufacturas, por un lado, y que es esta relación la que determina el vínculo entre las exportaciones de manufacturas y el crecimiento económico en México, para el periodo 2005-2016, por el otro. En otras palabras, el vínculo entre el crecimiento de las exportaciones manufactureras y el crecimiento económico está determinado por la productividad laboral de las empresas exportadoras de manufacturas.

Con el propósito de tener una primera aproximación sobre el comportamiento de la productividad media laboral por persona ocupada y de las exportaciones en el sector manufacturero, en la gráfica 1 se muestran las tasas de crecimiento de estas dos variables para el periodo 2005-2016. La tendencia de crecimiento de las exportaciones de manufacturas, 10 y 15%, para 2005 y 2006, respectivamente, se rompe en 2007-2009; es decir, su dinamismo se registra antes y después de la irrupción de la crisis internacional de 2008 cuyo origen fue en Estados Unidos. En 2010 se registra un crecimiento extraordinario, 30%; sin embargo, este

crecimiento debe tomarse con cautela, pues en 2009 se registró una tasa negativa de 19.2%. A partir de 2011 se inicia una desaceleración del ritmo, ya que la tasa de crecimiento de 9% que se registró en este año se redujo a 5% en 2016. Este comportamiento hace evidente que la dinámica de las exportaciones de manufacturas está determinada en primer lugar, por la demanda externa, y más concretamente por la demanda de Estados Unidos.

GRÁFICA 1
Productividad Media Laboral y Exportaciones de Manufacturas. Variación anual



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI.

Por su parte, la productividad laboral se mueve en la misma dirección que el crecimiento de las exportaciones de manufacturas, ello pareciera confirmar la existencia de una relación cointegrante en el tiempo entre ambas variables. En otras palabras, es posible que exista una relación de largo

plazo entre las dos variables, debido a que mantienen una tendencia común.

Descripción de los datos y del modelo econométrico

El modelo econométrico para evaluar la relación entre la productividad laboral y las exportaciones del sector manufacturero se construyó con la información del INEGI⁴ sobre la Productividad Media Laboral por Personal Ocupado (*prodmt*) y las Exportaciones (*exportmt*) correspondientes al sector manufacturero, excluye a la industria maquiladora, para el periodo 2005-2016.

El primer paso consiste en identificar si las series de datos seleccionados, *prodmt* y *exportmt*, se comportan como caminatas aleatorias, para ello se realizaron pruebas de raíces unitarias. De acuerdo con la prueba Dickey-Fuller Aumentada (ADF), la hipótesis de una raíz unitaria se prueba a través de la estimación del siguiente modelo:

$$\Delta y_t = \alpha_0 + \gamma y_{t-1} + \sum_{i=2}^p \beta_i \Delta y_{t-i+1} + \varepsilon_t$$

La técnica de raíz unitaria consiste en probar la hipótesis nula de $\gamma=0$. Si esta hipótesis se cumple; entonces se dice que la serie y_t tiene una raíz unitaria. Los resultados de las pruebas de raíces unitarias aplicadas a las series de productividad y exportaciones manufactureras indican que no es

⁴ Debido a los cambios en la metodología que utiliza el INEGI para el cálculo de la Productividad media laboral por persona ocupada en el sector manufacturero, sólo fue posible disponer de información homogénea sobre dicho indicador a partir de 2005.

posible rechazar la hipótesis de la raíz unitaria para las series de $prodmt$ y $exportmt$ del periodo en estudio, cuando se especifica la constante y tendencia en la parte determinista, al omitirse ambos elementos, y cuando se incluye constante, véase cuadro 1. Específicamente, los resultados del cuadro 1 indican que, dados los tres modelos, la productividad tiene dos raíces unitarias, es decir son $I(2)$ y las exportaciones presentan sólo una raíz unitaria $I(1)$. Ello se subsana con la segunda diferencia de las exportaciones, (donde se omite la primera diferencia de ambas variables $-\Delta$ Productividad y Δ Exportaciones), véase cuadro 2, con base en los cual se puede concluir que ambas series tienen el mismo número de raíces unitarias (i.e., dos raíces).

También se encuentra que hay una relación de equilibrio de largo plazo entre las series $prodmt$ y $exportmt$ mediante la prueba de Johansen para ambas variables (véase cuadro 2) y se encuentra que las series esta cointegradas vía la prueba de la traza de Johansen (cuadro 3).

CUADRO 1. Pruebas Dickey-Fuller aumentada para las series 2005-2016

Variable\Modelo	A	B	C
	Prob(t-Statistic)		
Productividad	0.9259 (2)	0.6847 (2)	0.6438 (2)
Δ Productividad	0.0093 (2)	0.0579 (2)	0.1862 (2)
$\Delta\Delta$ Productividad	0.0003 (2)	0.0065 (2)	0.0314 (2)
Exportaciones	0.9901 (2)	0.9253 (2)	0.4771 (2)
Δ Exportaciones	0.0111 (2)	0.0116 (2)	0.0335 (2)
$\Delta\Delta$ Exportaciones	0.0030 (2)	0.0292 (2)	0.0040 (2)

Nota: el número de rezagos se muestra entre paréntesis (Se utilizó el criterio Schwarz Info Criterion). Modelo A: No incluye constante ni tendencia. Modelo B: Sólo incluye constante. Modelo C: Incluye constante y tendencia.

CUADRO 2. Pruebas Dickey-Fuller aumentada para las series 2005-2016

Variable\Modelo	A	B	C
	Prob(t-Statistic)		
Productividad	0.9259 (2)	0.6847 (2)	0.6438 (2)
$\Delta\Delta$ Productividad	0.0003 (2)	0.0065 (2)	0.0314 (2)
Exportaciones	0.9901 (2)	0.9253 (2)	0.4771 (2)
$\Delta\Delta$ Exportaciones	0.0030 (2)	0.0292 (2)	0.0040 (2)

Nota: el número de rezagos se muestra entre paréntesis (Se utilizó el criterio Schwarz Info Criterion). Modelo A: No incluye constante ni tendencia. Modelo B: Sólo incluye constante. Modelo C: Incluye constante y tendencia.

CUADRO 3. Resultados de la prueba de la Traza de Johansen

Período	Ho:rango=p	$-T \sum_{i=r+1}^p \ln(1 - \hat{\lambda}_{r+1})$	Valor-p	95%
2005-2016	p=0 p≤1	15.49471** 3.8414	0.7561 0.01587	0.0758 0.6891

Nota: *, ** indican el rechazo de la hipótesis nula al 5% de significancia, respectivamente. Pruebas realizadas en J-Multi 4.23.

Con el objetivo de estimar la incidencia de las exportaciones de los productos manufacturados sobre la productividad media laboral por persona ocupada en el sector manufacturero y las exportaciones de este sector se estima la ecuación

$$prodmt = \alpha + \beta exportmt + \varepsilon_t$$

donde $prodmt$ es el logaritmo natural de la productividad media laboral y $exportmt$ es el logaritmo natural de las exportaciones de los productos manufacturados, vía el método de Johansen. El resultado revela que la elasticidad de la productividad media estimada con respecto a las exporta-

ciones manufactureras es de alrededor de 7.23, con un intercepto y pendiente estadísticamente significativos.

$$\text{Prodmt} = 8.6806 + 7.2305\text{export}$$

(7.733) (3.687) (t estadísticos)

Las pruebas de diagnóstico revelan que el modelo no presenta problemas, véase cuadros 4 y 5

CUADRO 4. Pruebas de normalidad para los residuos del MCE

Prueba	Estadístico	Probabilidad
Conjunta	22.1409	0.0008
Asimetría	0.204083	0.7922
Curtosis	5.20446	0.1095

CUADRO 5. Pruebas de diagnóstico del MCE de manera conjunta

Prueba	Estadístico	Probabilidad
Autocorrelación		
LM (1)	2.576994	0.6309
LM (2)	13.522027	0.4745
LM (3)	1.047621	0.9025
Heteroscedasticidad		
ARCH-LM(1)	12.024651	0.1979
ARCH-LM(2)	47.0250	0.9386

Un análisis relevante fue determinar si las exportaciones del sector manufacturero determinan la productividad media en este sector (como lo indica los enfoques convencionales sobre el comercio internacional y la liberalización comercial), o si la productividad determina las exportacio-

nes, (planteamiento del enfoque heterodoxo) para lo cual se procedió a realizar las pruebas de causalidad de Granger.

Los resultados de estas pruebas indican que las exportaciones de los productos manufacturados (*exportmt*) no causan o no permiten anticipar el comportamiento de la productividad media por persona ocupada en dicho sector; por el contrario, la productividad media por persona ocupada en el sector manufacturero (*prodmt*) sí causa o permite anticipar el comportamiento de las exportaciones, véase cuadro 6.

CUADRO 6. Pruebas de causalidad en el sentido de Granger

Hipótesis nula	$\chi^2(5)=$	Valor-p
Produc sí causa a export	5.816	0.0546
Export no causa a produc	1.378**	0.5019

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

Con base en lo anterior es posible concluir que, para la economía mexicana, la productividad media por persona ocupada en el sector manufacturero (*prodmt*) determina la dinámica de las exportaciones, o sea el comportamiento de las exportaciones de manufacturas (*exportmt*) no causan la *prodmt* o no permite anticipan el comportamiento de la *prodmt*; lo cuales coinciden con los resultados de los trabajos de Aitken *et al.* (1997), Clerides *et al.* (1998) y Yamada (1998).

Conclusiones

Los resultados econométricos sobre la relación de causalidad entre la productividad media laboral y las exportaciones de manufacturas en México, para el periodo 2005-2015, demuestran que es la productividad laboral la que determina la dinámica de las exportaciones manufactureras. Así mismo, se puede señalar que la política comercial y el crecimiento económico en México están determinados por el TLCAN, como lo demuestra el menor crecimiento de las exportaciones de manufacturas a partir de la crisis internacional de 2008, cuyo origen fue estadounidense.

La ausencia de una relación de causalidad positiva entre el crecimiento de las exportaciones de manufacturas y el crecimiento del producto, como lo sostiene la nueva teoría del comercio internacional y la teoría del crecimiento endógeno, se debe, en primer lugar, a que la dinámica de las exportaciones está determinada por la demanda externa, y en segundo lugar, a que la productividad laboral determina a las exportaciones de manufacturas. En otras palabras, los beneficios de la apertura comercial (eliminación de aranceles) sólo pudieron ser aprovechados por las empresas con menores costos medios y mayor nivel de productividad, lo que les permitió convertirse en empresas exportadoras.

En ese sentido, la liberalización comercial no generó los cambios estructurales en el aparato productivo de la economía mexicana porque el crecimiento extraordinario de las exportaciones de manufacturas ha estado asociado también a un elevado ritmo de crecimiento de las impor-

taciones de manufacturas. Ello dio origen a una industria “maquiladora y, en consecuencia, a la reproducción de la restricción externa (déficit comercial) al crecimiento económico en México.

A los desequilibrios que genera la industria maquiladora en el aparato productivo debido a sus elevados componentes importados, se suman los efectos negativos en la distribución del ingreso a nivel nacional y regional, debido a los bajos salarios y nulas prestaciones sociales a sus trabajadores, pues este tipo de industria es altamente generadora de empleo.

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 están vinculada a las manufacturas tipo “maquila” cuya producción es realizada por empresas transnacionales que cuenta con externalidades positiva otorgadas por sus gobiernos.

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

Bibliografía

- 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, H-J (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 <http://economicsbulletin.vanderbilt.edu/2007/volume6/EB-06F40006A.pdf>. Fecha 25/11/2016.
- 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, A. M. y A. 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, *CEPR 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, P. (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, G. (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, J. (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. C. 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.fpiif.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, P. (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, UNAM.
- RAM, R. (1985) "Exports and economic growth: Some additional evidence", *Economic Development and Cultural Change*, No. 33, pp. 415-425.
- RAM, R. (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. (1990) "Economic integration and endogenous growth", NBER Working Papers No. 3528, National Bureau of Economic Research.
- RIVERA-BATIZ, L., y P. ROMER, P. (1991) "Economic integration and endogenous growth", *Quarterly Journal of Economics*, mayo.
- 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.
- _____. (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.
- _____. (2004) "Getting institutions right", *CESIFO DICE Report*, Harvard University, April.

- ROMER, P. (1990) "Endogenous technical change", *Journal of Political Economy*, vol. 98.
- ROMER, P. (1994) "The origins of endogenous growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8 (1).
- 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.
- UNCTAD (1999) United Nations Conference on trade and development Report annual. *Fragile recovery and risks Trade, finance and growth*.
- VOS, R, 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.