

# ***La integración económica, la apertura externa y el desarrollo económico reciente de México***

*Este trabajo revisa algunos aspectos del desarrollo reciente de la economía mexicana en lo relativo a la estrategia de crecimiento basada en la liberalización del sector externo, la expansión de las exportaciones y la integración en el bloque norteamericano. Se postula que esa estrategia ha tenido consecuencias en la estructura productiva y en la dinámica de la economía. Los resultados pueden ser ilustrativos para reflexionar sobre posibles efectos en otros países que intenten practicar políticas similares.*

**Fidel Aroche Reyes**

Las reformas que experimentó la economía mexicana durante las dos últimas décadas del siglo xx han subrayado la necesidad de abrir la economía y hacer de la dinámica de la demanda externa un factor fundamental para el desarrollo. El acceso a un mercado mayor amplía las posibilidades de crecimiento, y por otra parte exige una mayor competitividad de los productores nacionales; en ambos casos se consigue un mayor nivel de bienestar para la población. En la práctica, la adopción de esta estrategia ha incluido como un elemento central la firma de tratados de libre comercio con varios países y áreas econó-

---

**Fidel Aroche Reyes:** profesor de la Universidad Nacional Autónoma de México y Pontificia Universidad Católica del Perú.

**Nota:** Agradezco a Oscar Ugarteche los comentarios a una versión anterior de este documento. Los errores persistentes son de mi responsabilidad.

**Palabras clave:** modelos económicos, integración, México, Tlcan.

---

micas, siendo el principal el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (Tlcan) con Canadá y Estados Unidos, que entró en vigor en enero de 1994. La importancia de este acuerdo para México radica en dos aspectos principales: primero, es difícil desestimar el tamaño del bloque económico norteamericano; y segundo, EEUU ha sido por largo tiempo el principal socio comercial, además de la primera fuente de flujos de capitales y en general principal referente para México en la economía mundial. En efecto, uno de los argumentos esgrimidos para adoptar tal estrategia de crecimiento es que el sistema de protección bajo el que se desarrolló la economía desde, por lo menos, 1952 fomentó la formación de un aparato productivo ineficaz, puesto que la competencia interna no basta para inducir a los empresarios a tomar las decisiones más eficientes. De hecho, existen ejemplos donde se han generado estructuras de mercado que han amagado la competencia, ya que propician que pocos agentes gocen de grandes cuotas y poder de mercado; tales estructuras no garantizan la mejor asignación de recursos. Así, los empresarios imponen precios superiores a los internacionales y extraen parte del excedente del consumidor, gozando de cuasirentas cuyo costo social es superior a los beneficios de la protección. Luego –sigue el argumento– el bienestar se maximiza *ceteris paribus*, abriendo la economía al mercado internacional.

Sin embargo, los defensores de la protección siempre argumentaron que tal práctica sería temporal, y que al final de la etapa de industria infante quedaría formado un aparato productivo más diversificado, que no habría existido sin esa estrategia, y cuya presencia hace posible generar mayor valor agregado y mejores niveles de empleo, incluyendo trabajo de mejor calidad, entre otros beneficios (Bruton). Probablemente la acumulación interna de capital entre 1940 y 1970, producida al amparo de la protección durante la posguerra, explique la estabilidad que gozó la economía en esos años. No obstante, un argumento a favor de las reformas es que no hay evidencia de que los empresarios hayan tenido disposición a aprender, por lo cual siguen siendo no competitivos luego de décadas de proteccionismo. De cualquier modo, una tesis más importante es que la protección ha dado origen a un aparato productivo que no responde a las ventajas comparativas del país, dando lugar a costos altos y a usos ineficientes de los recursos escasos. De manera que, otra vez, para que el bienestar no sea inferior al óptimo posible bastaría con que se eliminaran esas distorsiones.

Por otra parte, en las últimas décadas se observa en la economía internacional una tendencia a constituir bloques económicos, frecuentemente sancionados por tratados internacionales. Sin embargo, estos bloques contravienen la teoría pura del comercio internacional, puesto que favorecen el intercambio entre los

países miembros en detrimento de la libre competencia entre productores de diferentes naciones en el mercado mundial (Panagariya). La cercanía geográfica, las diferencias entre las asignaciones iniciales de recursos y los perfiles de especialización distintos, entre otros determinantes, explican la conformación de estos bloques económicos «naturales» (Frankel et al.). Las similitudes culturales que permiten la existencia de patrones de consumo comparables entre países sería otro argumento a favor de la conformación de bloques no necesariamente compactos geográficamente, sin contar con los costes de transporte o de transacción cuando se trata de países lejanos. De todos modos, puede postularse que los miembros de un bloque se especializan y acceden a economías de escala mayores, lo que les asegura también mayores niveles de bienestar.

Los países no miembros del bloque, sin embargo, probablemente enfrenten menores oportunidades de comercio, mientras quedan por verse las consecuencias en el intercambio de los miembros de bloques no sustentados en flujos comerciales «naturales». Es decir, los acuerdos políticos no necesariamente inducen mayores volúmenes de manera inmediata, aunque, desde luego, pueden facilitar los existentes y probablemente fomenten los futuros. Otro punto importante es si los intercambios provocados por la existencia de estos acuerdos económicos responden a las condiciones de eficiencia que reivindica la teoría del comercio internacional (Panagariya). En todo caso, puede demostrarse que el bienestar global es mayor en condiciones de libre comercio internacional, y que a medida que aumenta el número de bloques, la pérdida de bienestar es mayor (Frankel et al.). Ahora bien, puede postularse que los grupos de países con grandes intercambios comerciales constituyen bloques económicos naturales y que, en la medida en que comercian, se trata de sistemas integrados. Si además hablamos de comercio de mercancías empleadas en la producción, tal integración será de carácter estructural y su profundidad dependerá de qué tan necesarios sean esos bienes para la continuación de la actividad productiva en cada país involucrado. Allí, las peculiaridades de la estructura productiva de cada sistema son importantes para definir la forma de la integración o de la dependencia entre los sistemas implicados (Motohashi).

El propósito de este documento es reconsiderar algunos hechos referentes al proceso de integración de México en el bloque de América del Norte, y en este marco examinar algunas consecuencias para el desarrollo de la economía mexicana. Así, el resto del documento está organizado como sigue: el primer apartado considera algunos rasgos del proceso de conformación de dicho bloque, así como algunas consecuencias observadas en las estructuras económicas de los países miembros; la segunda sección revisa determinados datos sobre los inter-

cambios comerciales en América del Norte frente a la dinámica económica; el tercer punto plantea consideraciones acerca de los impactos que han tenido estas tendencias del sector externo y de la estructura productiva en el crecimiento. Por último, el cuarto apartado presenta algunas reflexiones en torno del problema del desarrollo, a la luz de los hechos aquí revisados.

### ***Comercio e integración en los países de América del Norte***

En enero de 1994 entró en vigor el Tlcán. Este tratado se monta sobre unas tendencias a la integración regional que ya estaban en marcha, si bien puede decirse que las ha acelerado, sin modificar de manera notable lo existente. Así, por un lado, Canadá y EEUU han comerciado entre sí extensamente por décadas, y habían firmado una serie de acuerdos y tratados comerciales de diverso alcance a partir del pacto sobre la industria automotriz de 1965, y hasta el Acuerdo de Libre Comercio de 1987, que tenía un carácter estrictamente bilateral (Klein/Salvatore; Thompson). México y EEUU, por su parte, han comerciado por largo tiempo y, como aparece en la introducción, habían sido principales socios comerciales mutuos antes de 1994. México y Canadá, sin embargo, mantienen una relación económica distante (v. cuadros 1 y 2). De este modo, la integración norteamericana marcha a contrapelo de los fenómenos europeos, del Mercosur o del Pacto Andino, por ejemplo, puesto que en esos casos los tratados y acuerdos anteceden a las dinámicas de integración. Asimismo, estos acuerdos se firman a partir de consideraciones estratégicas de desarrollo entre los países miembros, donde la voluntad política y el diseño de largo plazo explican los términos de los convenios firmados.

***El tamaño  
tan dispar  
de las economías  
puede explicar  
el que se genere  
un patrón  
de relaciones  
desbalanceado***

Volviendo al bloque norteamericano, es interesante notar en los cuadros 1 y 2 cómo el peso de las relaciones bilaterales difiere entre los tres socios comerciales. Es decir, en el caso de México, para la década pasada un promedio de 85% de las exportaciones totales se dirige a EEUU y se nota la tendencia hacia la concentración, mientras que solo 2% de aquéllas va a Canadá y la cifra tiende a disminuir. Como contraparte, apenas 12% de las exportaciones estadounidenses de 2000 se destina a México y 16% a Canadá. Éste, por su parte, envía 85% de sus exportaciones a EEUU y 3% a México. Desde el punto de vista mexicano el origen de las importaciones ha tendido a diversificarse (un poco) en el sentido de que la participación de aquellas provenientes del área norteamericana ha fluctuado a lo largo de la década pasada, llegando a 73% para las que vienen de

EEUU y a 2% para las canadienses en 2000. En EEUU, 16% de las importaciones proviene de Canadá y 10% de México. Para Canadá, las importaciones estadounidenses representan 73% del total, mientras que el comercio con México constituía 3% hacia el fin de la década pasada.

Cuadro 1

**América del Norte. Distribución geográfica de las exportaciones por valor  
(en % del total)**

Año	México				EEUU				Canadá			
	Total	EEUU	Canadá	Otros	Total	Canadá	México	Otros	Total	EEUU	México	Otros
1991	100	79,54	2,64	17,83	100	14,65	6,34	79,01	ND	ND	ND	ND
1992	100	81,11	2,16	16,73	100	14,68	7,17	78,15	ND	ND	ND	ND
1993	100	83,10	2,97	13,93	100	15,63	7,24	77,13	ND	ND	ND	ND
1994	100	85,32	2,41	12,27	100	16,27	8,10	75,63	ND	ND	ND	ND
1995	100	83,57	2,49	13,94	100	16,00	6,79	77,21	100	79,43	1,72	18,85
1996	100	84,03	2,26	13,71	100	15,75	7,94	76,31	100	79,95	1,79	18,26
1997	100	85,60	1,95	12,45	100	16,20	8,77	75,03	100	82,57	1,93	15,5
1998	100	87,93	1,29	10,77	100	16,79	10,01	73,2	100	84,66	2,22	13,12
1999	100	88,41	1,75	9,83	100	17,42	11,03	71,55	100	85,09	2,62	12,29
2000	100	88,85	2,01	9,13	100	16,75	11,96	71,29	100	84,99	2,82	12,19
Promedio	100	84,75	2,19	13,06	100	16,01	8,54	75,45	100	82,78	2,18	15,04

**Fuente:** elaborado con datos del Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (Inegi), Department of Trade (DoT), EEUU, y Statistiques Canadá.

Cuadro 2

**América del Norte. Distribución geográfica de las importaciones por valor  
(en % del total)**

Año	México				EEUU				Canadá			
	Total	EEUU	Canadá	Otros	Total	Canadá	México	Otros	Total	EEUU	México	Otros
1991	100	73,78	1,34	24,88	100	14,94	5,57	79,49	ND	ND	ND	ND
1992	100	71,27	1,69	27,04	100	15,11	5,74	79,15	ND	ND	ND	ND
1993	100	71,20	1,78	27,02	100	15,63	6,06	78,31	ND	ND	ND	ND
1994	100	71,85	2,02	26,13	100	16,04	6,49	77,47	ND	ND	ND	ND
1995	100	74,52	1,90	23,58	100	16,20	7,46	76,34	100	75,73	2,02	22,25
1996	100	75,59	1,95	22,46	100	16,34	8,45	75,21	100	76,14	1,95	21,91
1997	100	74,84	1,79	23,37	100	16,04	9,06	74,90	100	77,05	2,08	20,87
1998	100	74,51	1,83	23,66	100	15,75	9,39	74,86	100	76,28	2,49	21,23
1999	100	74,28	2,08	23,64	100	16,27	9,87	73,86	100	73,68	3,05	23,27
2000	100	73,27	2,30	24,43	100	16,05	10,28	73,67	100	72,78	3,33	23,89
Promedio	100	73,51	1,87	24,62	100	15,84	7,84	76,32	100	75,28	2,49	22,23

**Fuente:** elaborado con datos del Inegi, DoT y Statistiques Canadá.

El tamaño tan dispar de las economías puede explicar el que se genere un patrón de relaciones desbalanceado como éste: por ejemplo, las exportaciones mexicanas o las canadienses difícilmente pueden satisfacer la totalidad de las importaciones de EEUU. Parece, no obstante (Aroche Reyes 2001), que el comercio de México con EEUU en realidad es de naturaleza intraindustrial, cuando lo más probable es que eso se cumpla para los intercambios entre EEUU y Canadá; es decir, estos dos países comercian bienes de naturaleza similar. Ello es sorprendente, en especial para el caso de México y EEUU, dados los diferenciales de ingreso y desarrollo entre ellos. La teoría predice relaciones de este carácter entre países con similar nivel de desarrollo y aparatos productivos muy diversificados. Además, intuitivamente este hecho parece contradecir la idea de que los países exportan de acuerdo con su perfil de especialización y abundancia de factores (Chacholiadis), lo que a su vez refleja sus ventajas comparativas, a menos que los tres países tuvieran dotaciones factoriales similares. Sin embargo, esto es poco probable, en vista de la abundancia de fuerza de trabajo poco calificada que emigra desde México a EEUU principalmente, y en alguna medida también hacia Canadá, mientras que se sabe que estos últimos son más bien exportadores de capital.

Se ha demostrado que las asimetrías en el comercio se reflejan en la evolución estructural de las economías implicadas (Aroche Reyes 2002). En efecto, entre el inicio de la década de los 70 y la de los 90 se producen profundos cambios estructurales en Canadá y en México, entendidos como modificaciones en las relaciones entre las industrias nacionales de cada país, y entre las industrias locales y las localizadas en el exterior. En particular, dichos cambios implican que las importaciones de bienes intermedios han incrementado su importancia y su presencia en las estructuras productivas de los países socios de EEUU. Es decir, parece que las actividades económicas, tanto de México como de Canadá, se integran crecientemente con las de los productores estadounidenses. La contraparte ha sido la desintegración interna en las industrias en estos dos países. El argumento de eficiencia y competitividad puede explicar adecuadamente este fenómeno, o sea, las importaciones intermedias competitivas habrían desplazado la producción interna, incapaz de enfrentar la competencia.

Sin embargo, habría que hacer algunas consideraciones a este respecto. Por ejemplo, la estructura productiva de EEUU no se ha modificado sino marginalmente, además tales cambios son claramente más profundos en la economía mexicana, que desde el principio era la más pequeña, la menos compleja y la menos diversificada. Es decir, para México los cambios estructurales que ha supuesto la integración, implican menor complejidad y diversificación, y las

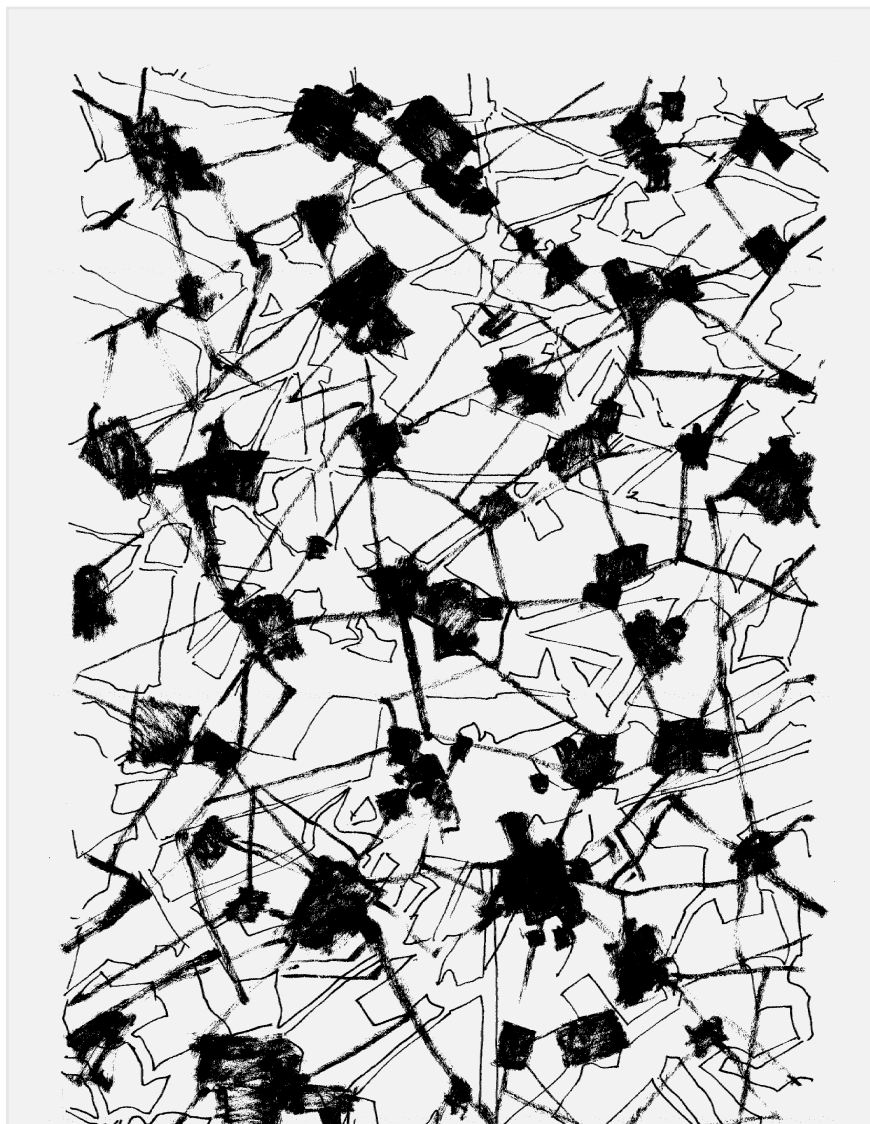
actividades productivas se hacen cargo de procesos más cortos, por lo que se genera menor valor agregado. En otros términos, el crecimiento de las importaciones intermedias significa que los procesos de producción se han fracturado y que mayores tramos de ellos se realizan en el exterior. En este sentido, un punto interesante y no fácilmente cuantificable se refiere a las implicaciones de estas tendencias en el desarrollo. Carter identifica la evolución estructural y, podría decirse el desarrollo económico, con la constitución de estructuras productivas complejas, donde la división del trabajo es creciente. Por ello, continúa Carter, la fabricación de un bien involucra, por un lado, un gran número de transacciones intermedias, y por otro, la elaboración de las materias primas, hasta que la mercancía está disponible para el consumo, requiere de un gran número de fases intermedias en distintas industrias. En el lenguaje de Hirschman esto quiere decir que los indicadores de integración estructural de las industrias son elevados.

Desde el punto de vista de los modelos multisectoriales, la diversificación y la mayor complejidad de la estructura económica permiten tener mayores multiplicadores de la actividad económica, mayores efectos en los niveles de empleo indirecto ante impulsos externos al crecimiento y otras ventajas. Un supuesto implícito en este razonamiento es que en todo momento los empresarios toman decisiones óptimas y que, por lo tanto, la eficiencia del sector productivo está siempre garantizada, junto al desarrollo. Sin embargo, desde el punto de vista de la teoría del comercio internacional, los argumentos sobre especialización y la búsqueda de mayor eficiencia no toman en cuenta las ventajas de la integración de los aparatos productivos. Probablemente si el desarrollo es prioritario, la mayor eficiencia pudiera lograrse procurando también la mayor integración.

### ***Reformas económicas y oportunidades de comercio***

La política económica mexicana, en la última década al menos, ha supuesto que el crecimiento de las exportaciones significaría el crecimiento del nivel de actividad y de empleo, al margen de consideraciones sobre la evolución de la estructura productiva. Asimismo se suponía que abriendo la economía se mitigarían los efectos del régimen de competencia concentrada que prevalece en los mercados internos, por lo que los consumidores serían los primeros beneficiarios de la nueva estrategia. Adoptar este patrón de desarrollo también propiciaría que la economía adoptara un perfil de especialización más acorde con sus ventajas comparativas reales, y se han hecho estudios que demuestran que los beneficios de la integración del bloque norteamericano serían mayores para México, dado que se trata de la economía más pequeña y con los menores niveles de bienestar (v., p. ej., Kehoe/Kehoe; Klein/Salvatore).

El cuadro 3 muestra que, en efecto, el valor de las exportaciones mexicanas se incrementó 14% anual en promedio en la década de los 90, y es plausible atribuir tal evolución a la existencia del Tlcan. Es notable también que las exportaciones no petroleras se hayan expandido más rápidamente, aunque, una vez más, el comportamiento a partir de la firma del Tratado sea menos satisfactorio. Finalmente, vale notar que las exportaciones asociadas a las actividades netamente de ensamblaje (maquila) son las que más rápidamente crecen a lo largo de la década. Se trata aquí estrictamente del ensamblaje de bienes para la exportación, donde lo único que se demanda del país huésped es mano de obra, por lo tanto, su evolución difícilmente tiene efectos propagados a lo largo del resto del aparato productivo, al no exigir insumos nacionales.





Cuadro 3

**Exportaciones de México. Tasas de crecimiento anual (en %)**

Año	Total	Maquiladoras	No maquiladoras	Petroleras	No petroleras
1991	8,22	17,98	2,46	1,72	9,76
1992	12,32	16,99	9,15	-10,69	17,36
1993	17,34	20,21	15,25	0,36	20,17
1994	30,65	18,40	39,94	13,13	33,09
1995	20,69	18,70	21,97	38,37	18,60
1996	15,03	22,33	10,47	-2,84	17,50
1997	6,36	17,53	-1,36	-36,99	11,32
1998	16,12	20,29	12,68	39,16	14,63
1999	22,04	24,45	19,92	65,01	18,67
2000	-4,75	-3,30	-6,07	-21,85	-2,88
2001	14,40	17,36	12,44	8,54	15,82

Fuente: elaborado con datos del Inegi.

Es importante resaltar también que la participación de las exportaciones petroleras en el total ha disminuido notablemente. Así, en promedio, éstas representan 11,6% entre 1991 y 2001, pero, como es evidente en el cuadro 4, esa tendencia ha continuado a lo largo de la década. Ello significa un cambio notable respecto de la década de los 80, cuando la composición de las exportaciones era más o menos a la inversa.

Cuadro 4

**Composición de las exportaciones mexicanas (en %)**

Año	Totales	Petroleras	No petroleras
1991	100	19,13	80,87
1992	100	17,98	82,02
1993	100	14,30	85,70
1994	100	12,23	87,77
1995	100	10,59	89,41
1996	100	12,14	87,86
1997	100	10,25	89,75
1998	100	6,07	93,93
1999	100	7,28	92,72
2000	100	9,84	90,16
2001	100	8,07	91,93
Promedio	100	11,63	88,37

Fuente: elaborado con datos del Inegi.

Por su parte, como se muestra en el cuadro 5, las importaciones efectivamente observan un ritmo de crecimiento menor que las exportaciones, lo cual no significa que el país alcance el superávit comercial en general. Una vez más, es el comercio asociado al ensamblaje de bienes el que se expande más rápidamente, como se espera cuando se propicia este tipo de actividades, y tanto las exportaciones como las importaciones siguen un comportamiento similar.

Cuadro 5

**Importaciones de México. Tasas de crecimiento anual (en %)**

Año	Total	Maquiladoras	No maquiladoras
1991	24,34	18,28	26,21
1992	5,21	17,98	1,52
1993	21,39	24,47	20,35
1994	-8,69	27,91	-21,41
1995	23,49	16,53	27,42
1996	22,73	19,10	24,61
1997	14,18	17,13	12,71
1998	13,24	18,45	10,56
1999	22,88	22,42	23,13
2000	-3,54	-6,66	-1,84
2001	13,52	17,56	12,33
Promedio	12,04	16,41	10,74

Fuente: elaborado con datos del Inegi.

Ahora bien, se ha demostrado que las reformas han significado para México un incremento de la importancia de las exportaciones en la composición de la demanda final a expensas de las categorías de demanda interna, principalmente el consumo del Gobierno (Aroche Reyes 2000). Análogamente ha ocurrido un incremento en el peso de las importaciones en la oferta total, con las consecuencias sobre la estructura productiva que se mencionan arriba, por parte de los bienes intermedios. En efecto, como se muestra en el cuadro 6, estas variables incrementaron su participación en el producto a lo largo de la década, digamos de 3% a inicios del periodo a 9% al final. Como comparación, sin embargo, según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), para EEUU las exportaciones alcanzan 11% del PIB, y las importaciones representan alrededor de 13% en promedio para el periodo, y en el caso de Canadá los promedios para la década son del orden de 34% para ambas variables.

Cuadro 6

**México. Participación de las exportaciones e importaciones en el PIB**

Año	Exportaciones	Importaciones
1991	3,14	3,67
1992	3,28	4,41
1993	3,61	4,55
1994	4,06	5,29
1995	5,66	5,15
1996	6,49	6,05
1997	6,99	6,95
1998	7,09	7,57
1999	7,94	8,26
2000	9,08	9,52
2001	8,68	9,21
Promedio	6,00	6,42

Fuente: elaborado con datos del Inegi.

**Exportaciones, nivel de actividad y crecimiento**

A esta altura habría que preguntarse por el significado de estos fenómenos en la economía como un todo, puesto que aparentemente la apertura del sector externo habría señalado un cambio profundo en su *modus operandi*. Aquí podría construirse un modelo estadístico para explorar diversas hipótesis, sin embargo, como una primera aproximación baste con analizar las cifras y contrastarlas con algunas proposiciones teóricas. En primer término, de acuerdo con el cuadro 7, el comportamiento del producto no parece muy satisfactorio en el periodo 1991-2001, cuando la tasa media anual de crecimiento es de apenas 3%, siendo los años 1995 y 2001 los que muestran crecimiento negativo. Como contraste, en el cuadro

Cuadro 7

**México. Tasa de crecimiento del PIB (1991-2001)**

Periodo	Tasa de crecimiento anual
1991-1992	3,54
1992-1993	1,94
1993-1994	4,46
1994-1995	-6,22
1995-1996	5,14
1996-1997	6,78
1997-1998	4,91
1998-1999	3,74
1999-2000	6,64
2000-2001	-0,28

Fuente: elaborado con datos del Inegi.

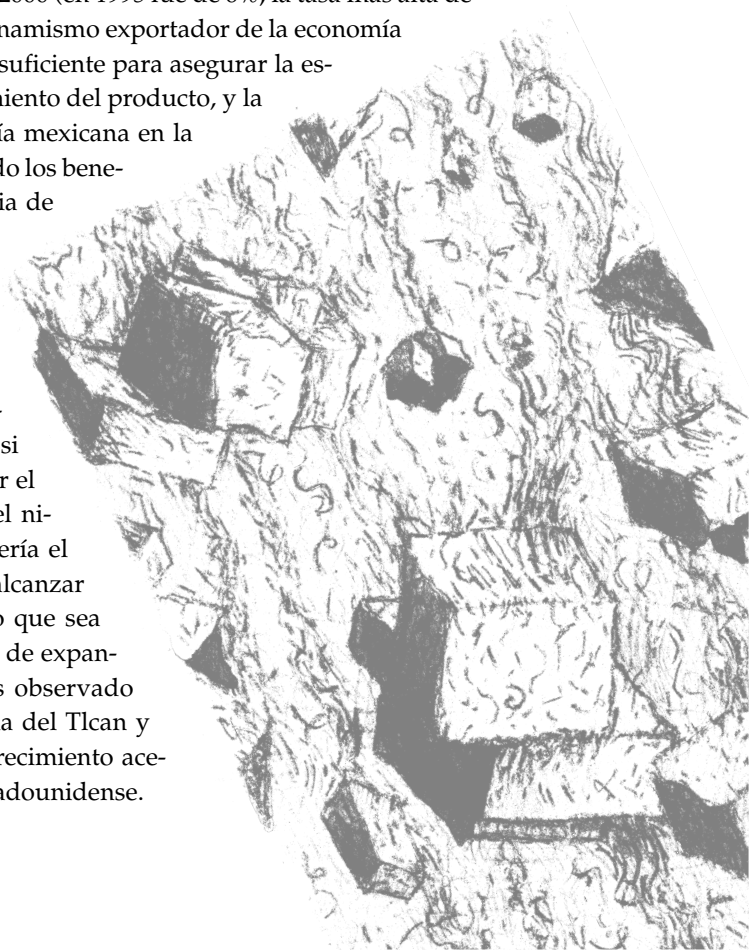
8 se observa que la tasa media de crecimiento del producto era mayor y más estable en la década de los 70.

Cuadro 8

**México. Tasa media de crecimiento del PIB por periodo (1970-1999)**

Periodo	1970-1979	1980-1989	1990-1999
Tasa media de crecimiento del PIB	6,48	2,26	3,37
Coefficiente de variación	0,04	0,17	0,13

Al analizar los datos sobre el crecimiento del producto, existen dos años cuando éste es negativo, 1995 y 2001. El primero ocurrió sin demérito del comportamiento de las exportaciones; el segundo, cuando su ritmo de crecimiento disminuyó, lo cual se asocia al comportamiento de la economía de EEUU. En efecto, según cifras de la OCDE, el crecimiento de la economía estadounidense pasó de 4,1% en 1999 a 1,1% en 2000 (en 1995 fue de 6%, la tasa más alta de la década). Entonces, el dinamismo exportador de la economía mexicana observado es insuficiente para asegurar la estabilidad en el comportamiento del producto, y la integración de la economía mexicana en la de EEUU tampoco ha traído los beneficios esperados en materia de ritmo y estabilidad del crecimiento. Vale la pena preguntarse cuál es el nivel de exportaciones necesario para que la economía crezca a lo largo de una senda estable, si es que el comercio va a ser el determinante primario del nivel de actividad, y cuál sería el horizonte temporal para alcanzar tal nivel, aun suponiendo que sea posible mantener el ritmo de expansión de las exportaciones observado desde la puesta en marcha del Tlcán y en circunstancias de un crecimiento acelerado de la economía estadounidense.



Por otra parte, observando las cifras correspondientes a los últimos 30 años, resulta que el periodo de más rápida y más estable expansión económica corresponde a la década de los 70, cuando culmina la estrategia de crecimiento basada en la industrialización sustitutiva de importaciones. A partir de entonces al menos tres fenómenos ocurren simultáneamente: primero, la economía se internacionaliza; segundo, la estructura productiva se modifica, de modo que las importaciones de productos intermedios ganan importancia en los procesos productivos; tercero, la economía se torna más inestable. Entonces, vale considerar si tales elementos tienen alguna relación entre sí. Puede postularse que la internacionalización de los procesos productivos puede debilitar la estructura económica, particularmente si la economía no es muy dinámica y carece además de ventajas comparativas y de un perfil de especialización claro, como es el caso de la economía mexicana en relación, sobre todo, con EEUU, su principal socio comercial. Así, los beneficios esperados de la integración menguan. Aquí vale la pena preguntarse si existen formas de integración de la economía mexicana en un bloque económico, como América del Norte, mientras mantiene la capacidad de crecimiento.

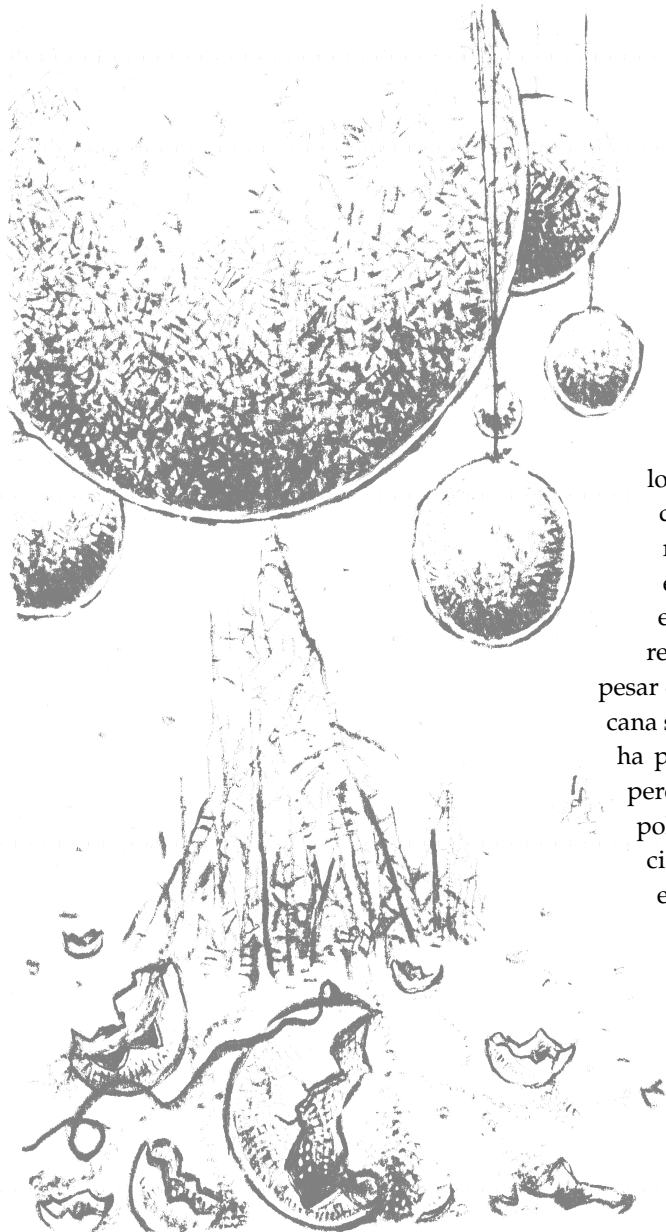
Un argumento a favor de esta hipótesis es que como resultado del estilo de integración en el bloque norteamericano, los procesos productivo y de acumulación internos se fracturan y, por lo tanto, los impulsos de crecimiento generados por cualquier fuente de demanda no permanecen en el país, amagando y al final imposibilitando la estabilidad. Desde luego podría argumentarse que la causalidad es exactamente al contrario, es decir, que la volatilidad explica los menores flujos de inversión y una acumulación menguada; sin embargo, la internacionalización de los procesos productivos parece ser el origen de lo observado.

Ocurre un fenómeno adicional, que podríamos llamar «el mal TLC» (parafraseando a la enfermedad holandesa), a saber, como se ha dicho arriba, uno de los propósitos explícitos de las reformas económicas emprendidas en México a partir de la década de los 80 ha sido la apertura y la integración en la economía mundial. No obstante, lo que aparece es que el comercio se ha concentrado en un solo socio, que originalmente era el mayor. Este síntoma es compartido también por Canadá, la segunda economía del área y una de las siete grandes del mundo. Aun cuando tal socio sea la economía mayor, habría que investigar si el crecimiento, desarrollo y bienestar se optimizan cuando la «apertura» se traduce en tal concentración del comercio en un solo país. Los modelos de comercio internacional, en cambio, demuestran resultados óptimos cuando el comercio se generaliza, más que se concentra en pocos socios.

### ***Algunas reflexiones***

La economía mexicana ha experimentado una serie de reformas a partir de la década de los 80 con una perspectiva de liberalizar su funcionamiento y así alinearla con una solución de equilibrio y especialización acorde con sus ventajas comparativas. La promesa de tales reformas ha sido alcanzar el crecimiento

estable y sostenido. Los resultados numéricos apoyan la idea de que las políticas comerciales han sido exitosas, a pesar de que haya algunos fenómenos un tanto anómalos, como el hecho de que el patrón de comercio mexicano no responda a las ventajas comparativas esperadas, basadas en la abundancia de trabajo y recursos naturales. No obstante, por lo que toca a los resultados, tanto referidos a la estructura productiva como a los efectos del comercio en el nivel de actividad de la economía, éstos no parecen apoyar las expectativas en torno de alcanzar «un mejor estilo de desarrollo». De hecho, parece que la economía se debilita, a pesar de que la integración norteamericana se profundiza. Desde luego, no se ha presentado evidencia al respecto, pero si la migración no se detiene y la política exterior se somete a «negociar mejores condiciones para los emigrantes» en EEUU, entonces, al margen de las cifras y los modelos, puede concluirse que ni la población ni el Gobierno creen que la economía se encuentre en el camino de recuperar un proceso de desarrollo sostenido en el futuro inmediato.



Una recuperación de esa índole, es desde luego un proceso muy complejo y requiere de algo más que una política comercial de algún corte o carácter. Sin embargo, en las últimas décadas la discusión en el ámbito mexicano ha estado centrada justamente en la creencia de que la liberalización y la reforma económica conducida desde el Estado son las condiciones para solucionar los problemas de la economía nacional. Paradójicamente no se discute la reforma del sector privado, tal vez partiendo del supuesto de que éste se reformará a sí mismo cuando las fuerzas del mercado así lo exijan. A esta altura parece que es necesario considerar otros temas y otros asuntos, además de las políticas económicas gubernamentales. La visión de país para el futuro, el papel de los diversos actores sociales, la responsabilidad de las elites económicas, las razones de la política (económica) y otros más son temas que rebasan la decisión de liberalizar el régimen económico. Décadas de reformas sin un propósito claro no garantizan la existencia de un puerto de llegada.

### **Referencias**

- Aroche Reyes, F.: «Reformas estructurales y composición de las emisiones contaminantes industriales. Resultados para México» *Serie Medio Ambiente y Desarrollo* N° 24, Naciones Unidas / Cepal, 2000.
- Aroche Reyes, F.: «Vertical Integration and Comparative Advantages» en L. Punzo y M. Puchet (eds.): *México Beyond Nafta. Perspectives for the European Debate*, Routledge, 2001.
- Aroche Reyes, F.: «Important Coefficients and Structural Transformations in the North American Economies» en *Economic Systems Research* vol. 14, 2002, pp. 257-273.
- Bruton, H.: «A Reconsideration of Import Substitution» en *Journal of Economic Literature* vol. 36, 1998, pp. 903-936.
- Carter, A.: *Structural Change in the American Economy*, Harvard University Press, 1970.
- Chacholiadis, M.: *Economía internacional*, McGraw-Hill, 1992.
- Frankel, J., E. Stein y S. Wei: «Trading Blocs and the Americas: The Natural, the Unnatural and the Supernatural» en *Journal of Development Economics* vol. 47, pp. 61-95.
- Kehoe, P. y T. Kehoe: «Capturing Nafta's Impact with Applied General Equilibrium Models» en *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, primavera de 1994, pp. 17-34.
- Klein, L. y D. Salvatore: «Welfare Effects of the North American Free Trade Agreement» en *Journal of Policy Modelling* vol. 17, 1995, pp. 163-176.
- Motohashi, K.: «How Japan-US Interdependence Changed from 1985 to 1990: Some Findings from Price-Adjusted MITI Intercountry Input-Output Tables» en *Economic Systems Research* vol. 10, 1998, pp. 45-62.
- Panagariya, A.: «Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Developments» en *Journal of Economic Literature* vol. 33, 2000, pp. 287-331.
- Thompson, A.J.: «The Anticipated Sectorial Adjustment to the Canada-United States Free Trade Agreement: An Event Study Analysis» en *Canadian Journal of Economics* vol. 26, 1993, pp. 253-271.