



# EL COLEGIO DE MÉXICO

## CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

### **MAESTRÍA EN ECONOMÍA**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRO EN ECONOMÍA

**EVALUACIÓN DE LA  
LIBERALIZACIÓN COMERCIAL  
EN EL DESARROLLO DE MÉXICO**

**FLOR YURIVIA VALDÉS DE LA TORRE**

**PROMOCIÓN 2020-2022**

**ASESOR:**

**DR. ENEAS ARTURO CALDIÑO GARCIA**

AGOSTO, 2022



## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco con todo mi corazón a mi amado esposo Iván Garrido por ir de la mano conmigo a lo largo de este proyecto. Su apoyo, comprensión y motivación fueron los pilares más valiosos que me sostuvieron a lo largo de mis estudios de Maestría. Comparto este logro con mi esposo, así como compartimos los sacrificios y esfuerzos que ahora se traducen en este anhelado éxito. Gracias por estar siempre para mí, pero sobre todo, gracias por tú amor.

## RESUMEN

La economía mexicana adoptó la estrategia de desarrollo neoliberal de las recomendaciones del Consenso de Washington y desde entonces se ha suscrito en varios tratados de libre comercio con distintos países. El primer tratado de libre comercio de México entró en vigor en 1994 "Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)" con el objetivo de impulsar el libre comercio en América del Norte a través de la reducción y supresión de barreras comerciales. En este trabajo empírico se busca ver cuál ha sido el efecto en las principales variables de desarrollo económico sobre las distintas actividades económicas causados por la liberalización de la política comercial emprendida por México y materializada a partir de 1994 con la entrada en vigor del TLCAN. Para ello se hizo un análisis de datos en panel con efectos fijos y se encontró que la implementación de esta política comercial es estadísticamente significativa para explicar el empleo, las remuneraciones y el valor agregado bruto. Sin embargo, a pesar de tener un efecto positivo en el valor agregado bruto, los efectos fueron negativos para el empleo y las remuneraciones.

**Palabras clave:** desarrollo económico, liberalización de los intercambios, comercio exterior, acuerdos comerciales, empleo, salarios, valor añadido.

## ABSTRACT

The Mexican economy followed the neoliberal development strategy of the recommendations of the Washington Consensus and since then it has signed several free trade agreements with different countries. Mexico's first free trade agreement entered into force in 1994 "North American Free Trade Agreement (NAFTA)" with the aim of promoting free trade in North America through the reduction and removal of trade barriers. This empirical work seeks to see what has been the effect on the main variables of economic development on the different economic activities caused by the liberalization of trade policy undertaken by Mexico and materialized from 1994 with the entry into force of NAFTA. For this, a panel data analysis with fixed effects was carried out and it was found that the implementation of this trade policy is statistically significant in explaining employment, wages and gross value added. However, despite having a positive effect on gross value added, the effects were negative for employment and wages.

**Keywords:** economic development, trade liberalization, foreign trade, trade agreements, employment, wages, added value.

# Índice

<b>1. Introducción</b>	<b>4</b>
<b>2 Marco teórico</b>	<b>6</b>
2.1 Mercantilismo . . . . .	6
2.1.1 Mercantilismo monetario . . . . .	9
2.1.2 Mercantilismo financiero . . . . .	9
2.1.3 Mercantilismo corporativo . . . . .	10
2.2 Ventaja absoluta y ventaja comparativa. Adam Smith y David Ricardo . . . . .	11
2.3 Teoría neoclásica . . . . .	12
2.4 Estructuralismo latinoamericano . . . . .	14
2.5 Teoría de la dependencia. El capital monopolista . . . . .	17
2.6 Neoliberalismo . . . . .	19
2.7 Comercio internacional inclusivo . . . . .	21
2.8 Desarrollismo . . . . .	22
<b>3 Marco metodológico</b>	<b>26</b>
<b>4 Revisión de literatura</b>	<b>30</b>
4.1 TLCAN. Desigualdad salarial . . . . .	30
4.2 TLCAN. Desigualdades territoriales. . . . .	32
4.3 TLCAN. Migración . . . . .	33
4.4 TLCAN. Asimetría entre los socios. . . . .	34
4.5 TLCAN. Desarrollo económico. . . . .	35
4.6 CPTPP. Diversificación económica. . . . .	37
4.7 Trabajos anteriores que usan metodología de datos panel . . . . .	37
4.8 Conclusiones de la revisión de literatura . . . . .	38
<b>5 Antecedentes históricos de la economía mexicana</b>	<b>39</b>
5.1 Consenso de Washington precursor del liberalismo comercial de México . . . . .	40
5.2 1994 un año de turbulencia política y económica . . . . .	43
5.2.1 Crisis política . . . . .	44
5.2.2 Crisis económica . . . . .	46

<b>6 Tratados de libre comercio de México</b>	<b>48</b>
6.1 TLCAN (Ahora T-MEC)	49
6.2 TLC MÉXICO-COLOMBIA	55
6.3 TLC MÉXICO – COSTA RICA	55
6.4 TLC MÉXICO - NICARAGUA	56
6.5 TLC MÉXICO - CHILE	56
6.6 TLCUEM	56
6.7 TLC AELC	57
6.8 TLC MÉXICO – ISRAEL	57
6.9 TLC TRIÁNGULO DEL NORTE	57
6.10 TLC MÉXICO – URUGUAY	58
6.11 AAE MÉXICO – JAPÓN	58
6.12 TLC MÉXICO – PERÚ	59
6.13 TLC ÚNICO MÉXICO - CENTROAMÉRICA	59
6.14 LA ALIANZA DEL PACÍFICO	60
6.15 TLC MÉXICO - PANAMÁ	60
6.16 CPTPP	61
<b>7 Estrategia empírica</b>	<b>62</b>
7.1 Especificación del modelo econométrico	62
7.2 Datos	63
7.2.1 Evolución del empleo, las remuneraciones y el valor agregado bruto	65
7.2.2 Heterogeneidad entre las actividades económicas	69
7.2.3 Heterogeneidad entre los años	71
7.3 Regresión por MCO vs MCO con variables dummy de efectos fijos.	73
7.4 Resultados del modelo econométrico de datos en panel con efectos fijos	75
<b>8 Conclusiones</b>	<b>77</b>
<b>Anexo</b>	<b>79</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>94</b>

## Índice de figuras

1.	Evolución del empleo por actividad económica . . . . .	66
2.	Evolución de las remuneraciones por actividad económica . . . . .	67
3.	Evolución del VAB por actividad económica . . . . .	68
4.	Medias del empleo para cada actividad económica . . . . .	69
5.	Medias de las remuneraciones para cada actividad económica . . . . .	70
6.	Medias del VAB para cada actividad económica . . . . .	71
7.	Medias del empleo para cada año . . . . .	72
8.	Medias de las remuneraciones para cada año . . . . .	72
9.	Medias del VAB para cada año . . . . .	73

## Índice de cuadros

1.	Regresiones mco sin y con dumies para el empleo . . . . .	74
2.	Regresiones mco sin y con dumies para las remuneraciones . . . . .	74
3.	Regresiones mco sin y con dumies para el Valor agregado bruto . . . . .	75
4.	Regresiones con modelo datos en panel con efectos fijos individuales . . . . .	76
5.	Regresiones con modelo datos en panel con efectos fijos individuales y temporales	76
6.	Nombre y id de las actividades económicas . . . . .	79
7.	Medidas de tendencia central y dispersión para actividades primarias . . . . .	87
8.	Medidas de tendencia central y dispersión para actividades secundarias . . . . .	87
9.	Medidas de tendencia central y dispersión para actividades terciarias . . . . .	91

# 1. Introducción

Las expectativas de la liberalización comercial de la economía mexicana eran optimistas puesto que el objetivo de la liberalización comercial es permitir el intercambio de bienes y servicios libremente fomentando el comercio internacional y con ello aumentando el bienestar de las personas. Después de casi tres décadas de haber iniciado la apertura comercial en la economía mexicana, materializada en la suscripción al primer tratado de libre comercio, los resultados no son tan claros. Se dice que México está en vías de desarrollo, caminando para alcanzar el anhelado desarrollo económico, insertado en una economía global que pareciera ofrecer grandes oportunidades. Sin embargo, la economía mexicana ha pasado por un largo periodo de crecimiento lento a pesar de seguir las recomendaciones de política comercial de economías desarrolladas después del Consenso de Washington.

Bajo este contexto es pertinente reflexionar sobre los efectos en el desarrollo de la economía mexicana provocados por el comercio internacional a partir de la liberalización de la política comercial emprendida por México desde hace casi tres décadas con la suscripción de varios tratados de libre comercio.

Por lo cual este trabajo tiene por objetivo general evaluar los resultados que trajo consigo la liberalización comercial para el desarrollo mexicano en sus principales categorías, con el fin de validar la hipótesis de la teoría tradicional de que el comercio internacional favorece el desarrollo económico.

Partimos de la hipótesis de que a pesar de que la teoría predominante prioriza el libre comercio y el crecimiento hacia afuera como estrategia de crecimiento y desarrollo, no todas las actividades económicas han sido favorecidas de la misma manera y es por ello que el empleo y los salarios han permanecido estancados a lo largo de muchos años.

Este trabajo tiene la relevancia de mostrar objetivamente el impacto que ha traído para las principales categorías del desarrollo de México en las distintas actividades económicas formar parte de acuerdos comerciales con otros países. Las categorías del desarrollo que se toman en cuenta son: el número de puestos de trabajo ocupados, las remuneraciones medias de los puestos de trabajo ocupados y el valor agregado bruto.

Para dar respuesta a la interrogante se correrán regresiones de modelos de datos en panel con efectos fijos del número de puestos de trabajo ocupados, de las remuneraciones medias y del valor agregado bruto en función de que la actividad económica se haya realizado en el periodo de liberalización económica, controlando por actividad económica para que no afecte la heterocedasticidad debida a efectos inobservables que no varían en el tiempo y que por lo tanto, son permanentes para cada actividad.

Para dichas regresiones se obtuvieron datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México por actividad económica de origen que ofrece el INEGI para el periodo de 1993 a 2020.

Como resultado del análisis se encontró que la liberalización de la política comercial fue estadísticamente significativa para explicar el nivel de puestos de trabajo ocupados, las remuneraciones medias y el valor agregado bruto en las distintas actividades económicas. Sin embargo, a pesar de que los efectos en el valor agregado bruto fueron positivos, los efectos en el nivel de empleo y en las remuneraciones fueron negativos.

La estructura es la siguiente: En el capítulo 2 se da un marco teórico usando las siguientes posturas teóricas: la visión de los mercantilistas, la teoría clásica, la teoría neoclásica del comercio internacional, la teoría del estructuralismo latinoamericano con corrientes como la teoría del Sistema Centro Periférico, la teoría de la dependencia, el neoliberalismo y finalmente la visión del nuevo desarrollismo. En el capítulo 3 se muestra el marco metodológico a seguir en la investigación. En el capítulo 4 se hace una revisión de literatura con distintas posturas y resultados tanto positivos como negativos de la política comercial exterior de la economía mexicana poniendo énfasis en el principal tratado, el TLCAN. En el capítulo 5 se hace un pequeño recordatorio de los antecedentes de la economía mexicana, es decir, la historia de su estructura económica, y del camino que recorrió para llegar a la liberalización comercial. En el capítulo 6 se hace una breve descripción de todos los tratados de libre comercio que México ha firmado. En el capítulo 7 se muestra la estrategia empírica, los datos utilizados y los resultados. Finalmente en el capítulo 8 se encuentran las conclusiones.

## 2 Marco teórico

El desarrollo económico en un país debe ser el fin último que se busque con la política económica. Con la gran suscripción a distintos tratados de libre comercio, el desarrollo de la economía debió verse beneficiado al mantener las puertas abiertas a nuevos mercados. Sin embargo, los beneficios del comercio internacional en el desarrollo no son claros. En este marco teórico veremos distintos enfoques que aportan ideas de la influencia del comercio en el desarrollo: los mercantilistas, la teoría neoclásica del comercio internacional, la teoría del estructuralismo latinoamericano con corrientes como la teoría del Sistema Centro Periférico y la teoría de la dependencia, el neoliberalismo y el nuevo desarrollismo.

De los mercantilistas es necesario hablar porque fueron los primeros en hablar del comercio y aunque sus ideas parecían obsoletas por muchos economistas, nuevamente se han vuelto relevantes en el contexto del éxito de algunos países asiáticos que siguieron una estrategia de desarrollo diferente a la que siguió México. La teoría neoclásica es importante porque es la teoría base que justifica la inserción de muchos países, no sólo de México, en la globalización. El estructuralismo latinoamericano ve en las relaciones de intercambio una desventaja para los países subdesarrollados y fue una corriente que justificó la estrategia de desarrollo consistente en la sustitución de importaciones. El nuevo desarrollismo se vuelve una alternativa para los países en desarrollo que contradice las prácticas neoliberales.

### 2.1 Mercantilismo

Durante los siglos XVI, XVII y XVIII el pensamiento económico estuvo dominado por las ideas de la doctrina económica conocida como mercantilismo. De acuerdo con (Rojas, 2007) el interés de los mercantilistas se centraba en el aumento del poder del Estado y no estaban interesados en teorías de la producción y/o el consumo, de modo que, el mercantilismo fue el sustento económico del absolutismo político y de la construcción de los Estados europeos ya que en estos siglos -en los cuales se pasó de la Edad Media a la Edad Moderna y se transitaba de una forma de producción feudal a una forma de producción capitalista- ocurrieron sucesos importantes como el auge del absolutismo y la expansión del mundo conocido a partir del

descubrimiento y conquista de América y el descubrimiento de la ruta marítima de Europa hacia Asia dando paso al surgimiento de potencias coloniales como España, Portugal, Inglaterra y Francia provocando un fuerte crecimiento del comercio y de la actividad económica en general. Sin embargo, las tasas de crecimiento económico eran bajas por lo que se veía la riqueza como una cantidad dada, de modo que, un aumento absoluto en la riqueza de un país significaba también un aumento relativo a expensas de los demás países (por ejemplo, a través de guerras).

Los mercantilistas promovieron como política central el comercio superavitario con otros países ya que “el comercio internacional era visto como un juego de suma cero” (Rojas, 2007), es decir, en el comercio siempre hay ganadores y perdedores, donde lo que gana un participante, el otro lo pierde. El vendedor era el ganador y el comprador era el perdedor ya que los mercantilistas consideraban el oro y la plata como las principales fuentes de riqueza, es decir, “valoraban los lingotes como la única forma de alcanzar el poder y la riqueza. Por consiguiente era necesario un excedente de exportaciones de un país para generar pagos en moneda dura” (Brue, 2008).

Las ideas de los mercantilistas han sido duramente criticadas por economistas de muchas épocas. Sin embargo, la política de desarrollo de carácter mercantilista que ha permitido superávits comerciales por un largo periodo de tiempo en países asiáticos como China y que ha contribuido a aumentar su nivel de desarrollo, ha dando paso a replanteamientos más actuales del mercantilismo.

Matallana (2010) menciona que una estrategia mercantilista de desarrollo será beneficiosa a la economía nacional si permite aprovechar eficazmente el mercado mundial en función de la acumulación interna de capital y China es un ejemplo de ello. “La fuerte dinámica de la economía china, caracterizada por las altas tasas sostenidas de crecimiento económico y altas tasas de inversión medida en términos del ingreso nacional durante las últimas dos décadas, y la creciente participación de la producción no estatal en la economía advierte a todas luces que la política económica seguida por el gobierno chino representa una alternativa viable distinta a la aplicada por el Fondo Monetario Internacional en los antiguos países socialistas del bloque soviético y en general en los países en desarrollo” (Matallana, 2010).

De esta manera encuentra que, “la única estrategia económica viable de desarrollo capitalista nacional bajo condiciones de abierta competencia internacional es la instrumentalización mercantilista del mercado mundial en función del interés económico nacional” (Matallana, 2010).

De acuerdo con Dooley et al. (2005) los países -principalmente de Asia- que siguieron una estrategia de desarrollo distinta a la marcada por el Consenso de Washington, fomentaron su crecimiento económico impulsado por las exportaciones de bienes hacia el centro competitivo. Para lo cual, la acumulación de reservas internacionales fue clave y lo lograron manteniendo el tipo de cambio subvaluado, imponiendo controles y administrando importantes intervenciones cambiarias. Por el contrario, la periferia que “estaba emergiendo de décadas de ser sistemas cerrados con stocks de capital deprecitados, sistemas financieros reprimidos y una calidad de producción de bienes que no era comercializable en el centro” (Dooley et al., 2005) se fusionó con el centro de Estados Unidos, Europa y Japón alentados en la estrategia de desarrollo del Consenso de Washington.

“El mercantilismo, como conjunto integral de políticas económicas, busca empoderar al Estado, tanto respecto del poder subnacional como en el ámbito internacional” (Julen & Tellaeche, 2022). De acuerdo con Julen y Tellaeche (2022) en el enfoque moderno del mercantilismo, la política mercantilista no solo se refiere a la acumulación de reservas y con ello aumentar la riqueza, sino que también se refiere al mecanismo que se utiliza para lograr saldos comerciales positivos, para acceder a reservas que son de utilidad para aumentar la producción. “El mercantilismo, cuyos objetivos son el crecimiento económico y el avance tecnológico, puede verse como un reflejo del nacionalismo económico destinado a construir naciones prósperas y poderosas. Si bien es complejo referirse a sus medidas específicas de política económica, por su carácter pragmático, podemos mencionar aumentar la producción nacional y enfocarse en la mejora tecnológica a través de exportaciones crecientes de alto valor agregado” (Julen & Tellaeche, 2022).

Julen y Tellaeche (2022) mencionan que el enfoque mercantilista considera aplicar medidas de política comercial como aranceles o subsidios a las exportaciones para transformar y dinamizar las capacidades productivas del país cuando no es competitivo en la producción

de bienes y servicios de alto valor agregado. “Idealmente, tal enfoque terminaría con el país especializándose en la exportación de productos tecnológicamente avanzados, haciendo que el país alcance una balanza comercial excedente debido a su capacidad para crear un mayor valor agregado” (Julen & Tellaeche, 2022).

De acuerdo con Julen y Tellaeche (2022) las dos hipótesis principales en cuanto a los mecanismos particulares a través de los cuales un saldo comercial positivo puede afectar el crecimiento económico dentro de la literatura mercantilista son la del mercantilismo monetarista y el mercantilismo financiero.

### **2.1.1 Mercantilismo monetario**

El mercantilismo monetario es “una política que gira en torno al acaparamiento de reservas internacionales para mantener el tipo de cambio depreciado” (Aizenman & Lee, 2008). Desde esta perspectiva, la acumulación de reservas ofrece garantías a los inversores y de este modo, se fomenta la inversión extranjera directa, lo cual impacta positivamente en el crecimiento económico (Dooley et al., 2005).

### **2.1.2 Mercantilismo financiero**

Aizenman y Lee (2008) definen el mercantilismo financiero de Japón y Corea como la política de crecimiento orientado hacia el exterior por medio del apoyo financiero, el cual consiste en el predominio de la promoción de exportaciones mediante financiamiento preferencial, incluidos los subsidios directos financiados por los bancos estatales; o por medio de la represión financiera donde los sectores favorecidos gozaban de acceso preferencial a endeudamiento externo más barato; o a través de la “persuasión moral” donde se animaba a los bancos privados a proporcionar financiación favorable. Desde la perspectiva financiera los recursos de la balanza comercial positiva permiten obtener capital para inversiones en el sector exportador para inducir en un mayor crecimiento, lo que a su vez dinamiza la balanza comercial convirtiéndose en un círculo virtuoso (Julen & Tellaeche, 2022).

Aizenman y Lee (2008) mencionan también que, tanto el mercantilismo financiero como el

mercantilismo monetario implican costos económicos y pueden tener consecuencias negativas. En el largo plazo, el mercantilismo financiero puede fomentar las exportaciones independientemente del régimen monetario, pero a menudo es menos transparente y aumenta la fragilidad del sector financiero. El mercantilismo monetario puede ocasionar pérdidas de bienestar asociadas con el acaparamiento competitivo de reservas. “El acaparamiento de reservas internacionales motivado por preocupaciones de competitividad a corto plazo de un país puede incitar a otros países a adoptar una política similar, para adelantarse a cualquier ventaja competitiva obtenida por el primer país. Estas circunstancias pueden conducir a un acaparamiento competitivo de reservas, lo que a su vez disiparía cualquier ganancia de competitividad” (Aizenman & Lee, 2008).

### **2.1.3 Mercantilismo corporativo**

Estados Unidos en la administración de Donald Trump adoptó políticas proteccionistas y antiglobalizadoras, -a pesar de que se presume ser el país más neoliberal- con la imposición de aranceles a gran número de productos y con la búsqueda de renegociar acuerdos comerciales en el intento de corregir la dirección negativa de su balanza comercial.

Guillen (2018) describe las nuevas formas del libre comercio que ha adoptado Estados Unidos en el actual capitalismo como un mercantilismo corporativo y afirma que no es que el gobierno estadounidense quiera acabar con el neoliberalismo y el libre comercio, sino que lo que le interesa fortalecer su poder e imponer condiciones más favorables a sus empresas transnacionales (ETN), puesto que a la par se intentan medidas que refuerzan el neoliberalismo como la desregulación financieras, es decir, “No se trata del fin del “libre” comercio, sino del reforzamiento del mercantilismo corporativo que ha sido el sello distintivo de los acuerdos de libre comercio neoliberales” (Guillén, 2018).

Sin embargo, según el autor, la política comercial mercantilista trumpiana de reducir el déficit externo ha sido presentada como una política contra el libre comercio y proteccionista, “Se trata de una política comercial que parece recuperar, los principios más toscos del mercantilismo” (Guillén, 2018) puesto que supone que es suficiente eliminar el déficit externo para que crezca la producción y el empleo interno.

No es que el gobierno americano busque abandonar los acuerdos de libre comercio, solo ha querido cambios de modo que los favorezca aún más “mediante la imposición a las contrapartes de la fuerza de los intereses geoeconómicos y geopolíticos de las ETN y el gobierno. Se trata de utilizar la todavía posición hegemónica de los EUA para incrementar su tajada en el comercio internacional y tratar de contrarrestar un mundo que se desliza hacia la multipolaridad” (Guillén, 2018).

## **2.2 Ventaja absoluta y ventaja comparativa. Adam Smith y David Ricardo**

Adam Smith (1723-1790) considerado por la mayoría de economistas como fundador de la Economía como ciencia y “considerado como el mayor exponente de la economía clásica” (Brue, 2008) publicó en 1776 su obra *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones* haciendo un estudio completo y sistemático del proceso y acumulación de la riqueza dándole el carácter científico que les faltó a los mercantilistas. Adam Smith hace una crítica al espíritu proteccionista y monopólico del mercantilismo. Para Adam Smith la riqueza de una nación proviene del producto anual de su trabajo y de la tierra no del excedente de la balanza comercial (Brue, 2008).

Adam Smith aportó ideas en materia de comercio internacional como el de la Teoría de la ventaja absoluta, y posteriormente David Ricardo (1772-1823) aporta el enfoque de la ventaja comparativa. “Sostienen que el comercio internacional podría ser mutuamente benéfico para los países que realizan intercambio en presencia de ventaja absoluta en la producción de algún bien, o por lo menos si existe ventaja comparativa” (Zavala, 2016). A dos países les conviene especializarse cada uno en el bien en el cual tiene ventaja absoluta, es decir, el que produce a un menor costo, mejorando la productividad y mediante el intercambio ambos países dispondrán de ambos bienes de manera eficiente, de tal manera que ya se habla de la suma positiva en el comercio.

Zabala (2016) muestra a través de cajas de Edgeworth como la ventaja absoluta permite que dos países que participan del comercio internacional ganen, ya que se permite la espe-

cialización permitiendo el incremento en el número de bienes disponibles y de este modo se fomenta el bienestar entre países e individuos. Sin embargo, esta conclusión solo es válida bajo el supuesto de que ambos países tengan aproximadamente el mismo tamaño. Cuando uno de los países es pequeño, la inclusión de las preferencias provoca que sea difícil encontrar un óptimo de Pareto. Cuando se tiene ventaja comparativa y uno de los países es pequeño, no existen elementos para pensar que ambos países se puedan ganar como consecuencia del comercio. “Si bien técnicamente es posible que haya ganancias, las preferencias son tales que el país grande no obtendría ganancias derivadas del comercio” (Zavala, 2016).

## **2.3 Teoría neoclásica**

La teoría tradicional del comercio internacional en esencia es la teoría neoclásica. Según la teoría neoclásica, dos países con idénticas condiciones de producción y diferentes patrones de demanda con costos de oportunidad crecientes pueden obtener ganancias del comercio (Appleyard & Field, 2014).

La base del comercio internacional es la diferencia en los precios relativos entre países antes del comercio. “Una hipótesis implícita en este resultado es que no hay ningún tipo de intervención de política comercial en los mercados para modificar los precios de estos resultados de equilibrio general. Por tanto, se concluye que las diferencias en los términos de demanda o de oferta son suficientes para proporcionar una base para el comercio entre dos países” (Oros, 2015).

El argumento de la teoría neoclásica para participar en el comercio internacional se centra en una actualización del análisis ricardiano que consiste esencialmente en la superación de varios supuestos de los autores clásicos (Oros, 2015). Incorporaron el capital como factor productivo básico adicional al trabajo; la productividad de los factores ya no es constante sino decreciente; agregaron la hipótesis del comportamiento de los agentes en función de maximizar su satisfacción y conservaron el marco de la competencia perfecta, así como la teoría de la ventaja comparativa (Oros, 2015).

La teoría neoclásica demuestra las ganancias del comercio internacional utilizando herramien-

tas analíticas de la frontera de posibilidades de producción (FPP) y la curva de indiferencia de la comunidad siendo una evolución del modelo clásico que no puede explicar porque se produciría el comercio, ya que con FPP idénticas de costo de oportunidad constante, los precios relativos en los dos países no serían diferentes (Appleyard & Field, 2014).

De acuerdo con Wood (1995) la principal teoría que explica el comercio como una variable endógena que causa cambios en los mercados laborales es la de Heckscher-Ohlin (H-O). “Sobre la base de un conjunto riguroso de supuestos, Heckscher-Ohlin demostró que las diferencias en las dotaciones relativas de factores son suficientes para generar una base para el comercio, incluso si no hay diferencias entre países en cuanto a tecnología o condiciones de demanda. Su modelo les permitió no solo predecir el patrón de comercio basado en la dotación inicial de factores, sino también demostrar que el comercio conduciría a una igualación de los precios de los factores entre los países comerciantes” (Appleyard & Field, 2014). Su “idea central es que los países exportan bienes que usan intensivamente los factores de producción con los que están relativamente abundantemente dotados, e importan bienes que usan intensivamente factores que son relativamente escasos en el país. Un efecto secundario de este tipo de comercio, como es lógico, es alterar los salarios o las ganancias que pueden imponer diferentes factores en la economía nacional” (Wood, 1995).

Sin embargo, Appleyard y Field (2014) mencionan que el patrón y los efectos del comercio internacional no siempre son los que cabría esperar de la teoría H-O debido a las limitaciones impuestas por sus supuestos como el papel de los gustos y preferencias, la intensidad factorial de los productos, los costos de transporte, la competencia imperfecta y la inmovilidad factorial. “Estas limitaciones no destruyen el vínculo básico entre la abundancia relativa de factores y el patrón de comercio. Sin embargo, sí influyen en el grado en que estos vínculos se mantienen y se observan.” (Appleyard & Field, 2014).

El trabajo inicial de Heckscher y Ohlin ha tenido un efecto profundo en la teoría del comercio internacional (Appleyard & Field, 2014). Una extensión del modelo H-O es el teorema de Stolper-Samuelson que dice que “con pleno empleo antes y después del comercio, el aumento en el precio de el factor abundante y la caída en el precio del factor escaso debido al comercio implican que los propietarios del factor abundante encontrarán que sus ingresos reales au-

mentan y los propietarios del factor escaso encontrarán que sus ingresos reales disminuyen” (Appleyard & Field, 2014).

Una desviación dramática del modelo de H-O para explicar la composición y el patrón del comercio de un país es la teoría de Linder porque está orientada casi exclusivamente a la demanda, a diferencia del enfoque H-O que estaba principalmente orientado a la oferta ya que se centraba en las dotaciones de factores y en las intensidades de los factores (Appleyard & Field, 2014).

“La teoría de Linder postula que los gustos de los consumidores están fuertemente condicionados por sus niveles de ingresos; el nivel de ingreso per cápita de un país producirá un patrón particular de gustos. (Nótese que Linder solo se preocupa por los productos manufacturados; considera que Heckscher-Ohlin es totalmente capaz de explicar el comercio de productos primarios). Estos gustos de los «consumidores representativos» en el país generarán a su vez demandas de productos, y estas demandas generarán una respuesta productiva de las empresas de ese país. Por lo tanto, los tipos de bienes producidos en un país reflejan el nivel de ingreso per cápita de ese país. Este conjunto de bienes particulares constituye la base de la que emergen las exportaciones” (Appleyard & Field, 2014).

Entonces según la teoría de Linder, “el comercio ocurrirá en bienes que tienen una demanda superpuesta, lo que significa que los consumidores en ambos países demandan los artículos particulares” (Appleyard & Field, 2014). “La implicación importante es que el comercio internacional de bienes manufacturados será más intenso entre países con niveles de ingreso per cápita similares que entre países con niveles de ingreso per cápita diferentes” (Appleyard & Field, 2014).

## **2.4 Estructuralismo latinoamericano**

El estructuralismo latinoamericano es una escuela de pensamiento que su desarrollo coincide con el desarrollo del estructuralismo que surgió en Europa y que recorrió al mundo rápidamente a partir de la década de los 40’s. “El estructuralismo latinoamericano se origina en la CEPAL, sea en documentos de la propia institución, sea en trabajos de autores directa o

indirectamente vinculados a la misma, las más de las veces elaborados y/o publicados bajo su patrocinio” (Rodríguez, 2006).

El punto de partida del pensamiento estructuralista fue la crítica a la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional, modelizando el funcionamiento del comercio a través de la formulación centro periferia (Bernal-Meza, 2016). La teoría del Sistema Centro Periférico (SCP) ve a la economía mundial capitalista como un centro que tiene una periferia. El centro son USA y Europa Occidental y la periferia son todos los demás (específicamente América Latina, por ser de ahí esta escuela), de tal manera que el sistema evoluciona de acuerdo con esta relación que tiene una dinámica tal que provoca que la periferia salga perdiendo en el intercambio comercial. “Esta construcción modélica fue construida sobre la teoría del «deterioro de los términos de intercambio». Prebisch sostuvo que la estructura de las relaciones económicas entre el centro y la periferia tendía a reproducir las condiciones de subdesarrollo y a aumentar la distancia entre los países desarrollados y los países periféricos, a través de la apropiación de los frutos del progreso técnico y de las diferencias en el aumento constante de la productividad que beneficiaba a las economías industrializadas” (Bernal-Meza, 2016). De acuerdo con este pensamiento, “el subdesarrollo no es una fase del desarrollo, porque la periferia no puede reproducir las condiciones y experiencias de los centros” (Bernal-Meza, 2016).

El elemento fundamental entre la relación de los países del centro y los países de la periferia es el deterioro de los términos de intercambio debido a que los países del centro son estructuralmente homogéneos y productivamente diversificados, en cambio los países de la periferia son estructuralmente heterogéneos y productivamente especializados (principalmente en materias primas).

Raúl Prebisch (1901-1986) aportó numerosas obras, entre las que destaca “El desarrollo económico de América Latina y alguno de sus principales problemas” (Prebisch, 1949) y el informe de 1963 a la CEPAL “Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano” (Prebisch, 1963).

Prebisch ve que no estaba ocurriendo en la realidad lo que dice la teoría neoclásica respecto a la ventaja comparativa en cuanto a que los precios del intercambio son flexibles (cuando

existe escasez hay un alza de precios, pero la oferta abarata nuevamente los precios), porque los bienes que se intercambian son distintos. Los países del centro son países desarrollados y por lo tanto industrializados que intercambian productos manufacturados y la periferia son productores primarios, de tal manera que el intercambio resulta desfavorable a la periferia porque el precio de las materias prima baja y el de las manufacturas se mantiene e incluso sube. Entonces los precios de las materias primas son flexibles (porque bajan) y los precios de las manufacturas no lo son, lo cual aplica tanto en la depresión como en las etapas de crecimiento. Dándose esta situación no solo en Argentina y Europa, sino en toda América Latina.

Los estructuralistas descubrieron que la elasticidad de las materias primas no es igual a la elasticidad de bienes industrializados. En una situación de depresión la mano de obra de América Latina es una mano de obra sometida y se puede castigar para tener precios más bajos y en época de expansión como hay mano de obra sometida puede haber mayor producción sin aumentar salarios. Las manufacturas son bienes de lujo y por lo tanto se van a seguir importando sin importar que se esté en depresión o en auge, ya que los grupos sociales que compran este tipo de bienes no dejan de ganar. Los que dejan de ganar son los trabajadores, provocando que la elasticidad-ingreso de las manufacturas sea muy rígida y por otro lado la demanda de materias primas por los países centrales aunque crezca, crece relativamente menos de lo que “debería” porque hay innovación tecnológica.

Prebisch no critica al comercio internacional *per se*, critica que se quiera reproducir el proceso histórico de la evolución capitalista de los grandes centros, puesto que hay características en el proceso de desarrollo latinoamericano completamente distintas que “el libre juego de las fuerzas económicas no llevaba a la solución de nuestros problemas de justicia social” (Prebisch, 1963). Se deben encontrar soluciones propias para la realidad que se tiene en Latinoamérica y no adoptar la idea falsa de universalidad de las teorías económicas elaboradas en los grandes centros.

Es necesaria la industrialización en América Latina a la par con el desarrollo de la producción primaria, para lo cual se necesita la importación de bienes de capital y a la vez exportar productos primarios para conseguirlos, de tal manera que “cuanto más activo sea el

comercio exterior de América Latina, tanto mayores serán las posibilidades de aumentar la productividad de su trabajo, mediante la intensa formación de capitales” (Prebisch, 1949). Sin embargo este autor no cree que el crecimiento económico se deba hacer a expensas del comercio exterior, sino simplemente extraer del comercio exterior los elementos propulsores del desarrollo económico.

De esta manera vemos que el estructuralismo latinoamericano planteó para salir del subdesarrollo una estrategia que fue adoptada en los países latinoamericanos conocida como Proceso de industrialización por sustitución de importaciones, sin embargo, por sus propias contradicciones esta estrategia no fue sostenible y lo veremos más adelante.

## **2.5 Teoría de la dependencia. El capital monopolista**

La Teoría de la dependencia, considerada como neo-marxista, hace una crítica a la teoría neoclásica y también a los estructuralistas. Esta teoría plantea que hay economías subordinadas o dependientes que están sometidas a otras que son independientes o hegemónicas, es decir, hay economías dominantes y otras dominadas. Precursores de esta escuela de pensamiento se encuentran Paul A. Baran (1910-1964) y Paul Marlor Sweezy (1910 - 2004) en su libro “El capital monopolista” (Baran & Sweezy, 1982); hacen una contribución importante al hablar de la estructura monopólica, una característica importante que podemos observar en las economías desarrolladas y que expanden sus dominios a través de la apertura comercial a países subdesarrollados.

En la obra de Baran y Sweezy (1982) se tuvo como principal objetivo estudiar la generación y absorción de los excedentes económicos (la diferencia entre lo que una sociedad produce y el costo de su producción) bajo condiciones de capitalismo monopólico. Se señalan las diferencias entre el capitalismo monopolista y el capitalismo de competencia planteado por Karl Marx (1818-1883) en el funcionamiento de la economía estadounidense.

Los monopolios están formados por corporaciones gigantes que mantienen un constante acuerdo tácito de precios. “El abandono de la competencia de precios no significa el fin de toda forma de competencia: toma nuevas formas y ataca cada vez con creciente inten-

sidad” (Baran & Sweezy, 1982). La expansión interna, la adquisición y las fusiones son los medios gracias a los cuales crecen las empresas y el crecimiento es el camino para la magnitud. Baran y Sweezy (1982) ven que la gran corporación está más capacitada para prever y prevenir los riesgos de lo que estaba el empresario individual.

A diferencia de Marx que veía la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, Baran y Sweezy (1982) veían que los márgenes de utilidades se encuentran en continua expansión debido a la manipulación hasta cierto grado discrecional de los precios y el descenso de los costos por el desarrollo tecnológico aplicado. Sin embargo, al igual que Marx ven que el sistema capitalista va a tener una tendencia al estancamiento por las propias contradicciones del sistema, pero ya no porque necesiten tener cada vez mayor composición orgánica de capital (que causa a la vez que disminuya la tasa de ganancia), sino porque hay un problema para absorber la cantidad creciente de excedente, es decir, para dar continuidad a la acumulación del capital, ya que el excedente que no se pueda absorber no será producido.

De acuerdo con Baran y Sweezy (1982) el problema para dar continuidad a la acumulación del capital no se encuentra en la esfera de la producción, sino en el ámbito de la circulación, es decir, no en la imposibilidad material de extender indefinidamente la jornada de labor para garantizar el constante crecimiento del plusvalor, sino en los límites que la menor capacidad de consumo de la sociedad pone a la inversión de ese excedente en continuo crecimiento absoluto y relativo.

Baran y Sweezy (1982) mencionan que el excedente que no consumen los capitalistas se puede invertir de manera endógena, es decir, para satisfacer necesidades internas de la empresa como ampliación y desarrollo, más salarios, reparto de utilidades, etc. o de manera exógena, la cual puede ser inversión necesaria para cubrir las necesidades de una población creciente, la inversión en nuevos métodos y nuevos productos, y por último el excedente que no consumen los capitalistas y que tampoco invierten se le puede dar salida en el desperdicio, este es el caso del gasto militar. Cuando ya no hay capacidad para absorber el creciente excedente a pesar de las campañas de ventas, o el desperdicio en capital destinado al gasto militar, la opción que se toma es exportar productos a los países subdesarrollados e invertir en el extranjero y de esta manera es como se extiende el dominio capitalista a los demás países.

La estructura monopólica trabaja con precios por encima de los precios de equilibrio y niveles de empleo por abajo del equilibrio y no se puede dar lugar al pleno empleo, en consecuencia a la larga va a generar el excedente que no se puede realizar porque no hay mercado para su realización, es decir, el empleo que se genera no es suficiente.

De esta manera, Baran y Sweezy (1982) ven que la estructura monopolista de los mercados capacita a las empresas a apropiarse de “la parte del león” de los frutos de la productividad creciente, directamente en forma de mayores ganancias, es decir, la sociedad en su conjunto no es dueña del excedente cada vez mayor, sino las propias empresas monopólicas.

## 2.6 Neoliberalismo

En el siglo XX con el neoliberalismo resurgen ideas del liberalismo clásico de los siglos XVIII y XIX asociadas con el liberalismo económico del laissez-faire que defiende al sistema capitalista contemporáneo. “El neoliberalismo es una versión nueva del liberalismo económico el cual además tienen aplicación en la economía internacional y no solamente dentro de las fronteras nacionales” (Vargas, 2007).

El concepto de neoliberalismo tiene diversas interpretaciones y definiciones temporales y espaciales. Merlo (2018) distingue dos acepciones posibles: (i) como una teoría económica, una política económica o una ideología o (ii) como una racionalidad gubernamental o razón-mundo. La primera definición se entiende como una radicalización y recuperación del liberalismo clásico que tiene como trasfondo la lucha ideológica y política contra el estatismo soviético, el nacionalsocialismo y posteriormente el estado benefactor. La segunda definición se interpreta más como una ruptura respecto del liberalismo clásico antes que como una continuidad que opera transformando e influyendo en la esfera económico-política y en otros ámbitos de la praxis social.

La ideología del neoliberalismo está apoyada en la teoría económica neoclásica de las expectativas racionales, en el nuevo institucionalismo y en las versiones más radicales de la escuela de la elección racional (Bresser-Pereira, 2009). “La teoría económica neoclásica, con el modelo del equilibrio general, la macroeconómica de las expectativas racionales y los mo-

delos de crecimiento, se transformó en una metaideología y la justificación central de la tesis fundamental del neoliberalismo: los mercados autorregulados” (Bresser-Pereira, 2009).

“El neoliberalismo es, ante todo, una teoría de prácticas político-económicas que afirma que la mejor manera de promover el bienestar del ser humano consiste en no restringir el libre desarrollo de las capacidades y de las libertades empresariales del individuo dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada fuertes, mercados libres y libertad de comercio. El papel del Estado es crear y preservar el marco institucional apropiado para el desarrollo de éstas prácticas” (Harvey, 2005).

Los partidarios del neoliberalismo ven como situación óptima fundamentalmente el libre comercio, el cual se define como la ausencia de todos los impuestos al comercio exterior, subsidios a las exportaciones y otras regulaciones al comercio, de modo que, las políticas neoliberales van encaminadas en esa dirección. “El neoliberalismo como modelo hegemónico del capitalismo a escala global fue asumido e impulsado por Thatcher en Inglaterra y Reagan en Estados Unidos con el apoyo de las instituciones financieras internacionales, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio, quienes promueven políticas de liberalización económica y financiera, desregulación, privatización, apertura de las economías al mercado mundial, precarización de las relaciones de trabajo y retracción de la presencia del Estado en la economía” (Vargas, 2007).

De acuerdo con Romero (2016) los representantes del pensamiento económico ortodoxo neoliberal contemporáneo de México tuvieron sus raíces en los años treinta y cuarenta del siglo XX y fundamentalmente fueron empresarios e intelectuales con una amplia cultura económica, ligados al sector bancario como Luis Montes de Oca, Faustino Ballvé, Gustavo R. Velasco y Aníbal de Iturbide. El fin de esta corriente fue crear un proyecto alternativo al nacionalismo económico surgido con la Revolución mexicana de 1910. “Este grupo económico y político se vinculó de manera estrecha a Ludwing von Mises y Friedrich von Hayek, miembros destacados de la Escuela Austriaca de Economía” (Romero, 2016). Sin embargo, fue hasta 1982 con el presidente Miguel de la Madrid Hurtado que se aplicó en México el proyecto neoliberal de forma casi obligada con las Políticas de Ajuste Estructural que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial impusieron para proporcionar crédito

que ayudara a superar la crisis del pago de la deuda externa, tema que se abordará adelante.

## 2.7 Comercio internacional inclusivo

Trabajos más recientes, hacen notar, que las relaciones de intercambio entre países desarrollados y subdesarrollados no son tan radicales, es decir, las condiciones para que un país no alcance el desarrollo, no debe ser explicada solo en base a dichas relaciones con países desarrollados. Rosales (2013) reconoce que en América Latina y el Caribe el comercio internacional ha tenido una expansión muy fuerte, y que a pesar de que no ha traído consigo un desarrollo equilibrado no solo en lo económico, sino además en lo social y en lo territorial, sí presenta oportunidades que deben aprovecharse. “Los beneficios del comercio internacional dependen mucho de la calidad de las políticas público privadas que lo orienten y complementen, así como de la cooperación regional” (Rosales, 2013). De esta manera, se menciona un concepto importante: el comercio internacional inclusivo, definido como “un tipo de comercio que facilita el crecimiento con una disminución de la heterogeneidad estructural y un aumento de la equidad” (Rosales, 2013), el cual es posible lograrlo pero se necesita una política pública bien diseñada y que busque ese objetivo, a pesar de que en la actualidad, no se han dado muestras de esta inclusión, es decir, “(. . .)en varios casos, el comercio no ha disminuido los desequilibrios ni la heterogeneidad estructural (sobre todo a nivel territorial)” (Rosales, 2013).

De acuerdo con Rosales (2013) los salarios suelen ser mejores en el sector exportador que en el resto de la economía. “Las diferencias salariales entre las empresas exportadoras y no exportadoras en los países de la región pueden estar asociadas con salarios de eficiencia o diferencias de productividad (derivadas de mejoras tecnológicas o mayores escalas de producción)” (Rosales, 2013).

Rosales (2013) sugiere la necesidad de incrementar los eslabonamientos internos y externos del sector exportador para desarrollar el potencial inclusivo del dicho sector, y de igual manera es necesario que aumente el número de empresas y con ello de empleos, puesto que las exportaciones generalmente se concentran en pocas empresas y las pymes tienen menores niveles de apoyo. El fomento a una mayor diversificación de productos y empresas

exportadoras puede mejorar y ampliar la calidad de empleo producido por las exportaciones y posteriormente eso permitiría que aumente la productividad y que se facilite la inserción directa o indirecta en las cadenas de valor.

## 2.8 Desarrollismo

Los desequilibrios económicos en el marco neoliberal de la desregulación del capital como la crisis financiera mundial de 2008, las promesas incumplidas para los países en desarrollo, a pesar de seguir las recomendaciones de política económica del Consenso de Washington, en contraparte con el rápido crecimiento de los países del sudeste asiático han provocado “cierto escepticismo hacia las principales recomendaciones de política de más mercado y menos Estado, abriendo el camino a la reconsideración del rol del Estado en los procesos de desarrollo” (Zurbriggen & Travieso, 2014).

En las últimas décadas se ha abierto el debate teórico y político que critica al modelo neoliberal y basándose en las experiencias de los países del sudeste asiático surge el nuevo modelo de Estado desarrollista que intenta explicar el rápido crecimiento de dichos países y discute el papel del Estado como pilar de dicho éxito económico (Zurbriggen & Travieso, 2014). “Al igual que los argumentos mercantilistas, la tesis del estado desarrollista se deriva de observaciones sobre la práctica económica real, primero en Japón y luego en Corea del Sur y Taiwán” (Woo-Cumings, 1999). Este nuevo modelo tiene un matiz mercantilista. Aizenman y Lee (2008) mencionan que las reservas internacionales en poder de tres países de Asia oriental, China, Japón y Corea, habían superado los 2 billones de dólares en el verano de 2006, de modo que, el tamaño de sus reservas, combinado con su incesante aumento, ha despertado fuertes sospechas de intervención mercantilista.

De acuerdo con Woo-Cumings (1999), Corea del Sur se ha convertido en un “modelo de desarrollo” debido a que lleva tres décadas de alto crecimiento económico sostenido y es por ello que los académicos y legisladores de todo el mundo se han interesado en el éxito de dicho país y en aprender de su experiencia. Se ha desarrollado una gran cantidad de literatura que intenta interpretar la economía política coreana, en la cual, el debate central es en cuanto a los roles relativos del estado y del mercado en la explicación de dicho éxito económico.

“Si bien casi ningún observador sensato continúa negando el amplio papel del Estado en el desarrollo económico de Corea, el debate actual se empantana sobre la interpretación de este papel” (Woo-Cumings, 1999).

Bresser-Pereira (2007) en su artículo “Estado y mercado en el nuevo desarrollismo” crítica a la ortodoxia convencional y habla de la existencia de una alternativa nuevo-desarrollista que garantiza el desarrollo económico y permite alcanzar a los países más avanzados. En su artículo describe el nuevo desarrollismo diferenciándolo del desarrollismo de los 50 y lo contrapone a la ortodoxia convencional en el panorama económico de América Latina. A continuación se hablará más a detalle de los argumentos que presenta este autor.

En primer lugar, Bresser-Pereira (2007) describe el viejo desarrollismo que se vivió en Latinoamérica como una estrategia de desarrollo empleada por cada país de la periferia capitalista para alcanzar gradualmente el nivel de desarrollo de las naciones centrales. Esta estrategia se basó en las teorías económicas disponibles, y aunque se basaba en el mercado, al Estado se le atribuyó un papel central. “Los economistas latinoamericanos que, junto con un notable grupo de economistas internacionales, participaron en la formulación de la «teoría económica del desarrollo» (development economics) conjugaban tres corrientes teóricas: las teorías clásicas de Adam Smith y Karl Marx, la macroeconomía keynesiana y la teoría estructural latinoamericana” (Bresser-Pereira, 2007).

Esta estrategia llamada «desarrollismo» o «nacional-desarrollismo» fue adoptada por la mayoría de los países de América Latina entre los años 30 y 70 y consistió, por un lado, en proteger la naciente industria nacional, y por el otro, en promover el ahorro forzado a través del Estado, como una alianza entre empresarios industriales, trabajadores y burocracia. “A partir de los años 70, sin embargo, en el contexto de la gran ola neoliberal y conservadora, la teoría keynesiana, la teoría económica del desarrollo y el estructuralismo latinoamericano fueron desafiados por los economistas neoclásicos” (Bresser-Pereira, 2007) que consiguieron aplicar su doctrina en los países en desarrollo desde los 80, en el marco de la crisis de la deuda externa y “la ideología neoliberal se volvió hegemónica en América Latina” (Bresser-Pereira, 2007). Sin embargo, “la ortodoxia convencional no había sido elaborada en América Latina y no reflejaba las preocupaciones ni los intereses nacionales, sino las visiones y los objetivos

de los países ricos” (Bresser-Pereira, 2007).

El autor menciona que en la etapa desarrollista el ingreso per cápita de la mayoría de países latinoamericanos aumentó pero después, en la etapa neoliberal se crecía a tasas mucho menores. “En el mismo periodo, sin embargo, los países asiáticos más dinámicos -incluidos China a partir de los 80 y la India a partir de los 90- alcanzaban tasas de crecimiento extraordinarias” (Bresser-Pereira, 2007). Hubo dos diferencias entre los países latinoamericanos que liberalizaron su economía y los asiáticos: 1) pérdida de control del tipo de cambio que es el principal precio macroeconómico de una economía abierta, mientras que los asiáticos mantuvieron el superávit de cuenta corriente y el control de sus tipos de cambio; 2) el impulso indiscriminado de reformas liberalizadoras, con una privatización irresponsable de servicios monopólicos y la apertura de su cuenta de capital, mientras que los asiáticos fueron más prudentes.

Al inicio del siglo XXI surge el discurso del *nuevo desarrollismo*, que el autor lo ubica entre el discurso del nacional-desarrollismo (y de las distorsiones populistas) y el de la ortodoxia convencional. Este discurso es un conjunto de propuestas de reformas institucionales y de políticas económicas para promover el desarrollo económico.

El nuevo desarrollismo es diferente al viejo desarrollismo en que no es proteccionista y está a favor de la estrategia de apertura, pero que no sea indiscriminada y que se negocie pragmáticamente. Además, enfatiza la necesidad de un tipo de cambio competitivo. No quiere basar su crecimiento en la exportación de productos primarios de bajo valor agregado, sino en bienes manufacturados o productos primarios de alto valor agregado. Rechaza la idea de crecimiento basado en la demanda y déficit público que fue una de las distorsiones populistas más graves que sufrió el viejo desarrollismo. Ambas corrientes le reconocen un papel económico fundamental al Estado como garante del buen funcionamiento del mercado y de las condiciones generales de la acumulación de capital. Sin embargo, el nuevo desarrollismo cree que el Estado puede promover el ahorro forzado e invertir en ciertos sectores estratégicos ya que en la actualidad el sector privado nacional tiene los recursos y la capacidad empresarial suficientes para llevar adelante las tareas de inversión que no se tenía en aquella época. “El nuevo desarrollismo rechaza la tesis neoliberal de que el Estado ya no tiene recursos, porque

esto depende de la forma en que se administren las finanzas públicas. Pero entiende que, en aquellos sectores en que hay una competencia razonable, el Estado no debe ser inversor, sino ocuparse de garantizar la competencia. El nuevo desarrollismo, por lo tanto, concibe el mercado como una institución eficiente y capaz de coordinar el sistema económico, pero sin la fe irracional de la ortodoxia convencional” (Bresser-Pereira, 2007).

“Es necesario entender que el modelo exportador no es específicamente neoliberal. Los países asiáticos más dinámicos, que habían adoptado una estrategia desarrollista desde los 50, en los 60 le dieron a ésta un carácter exportador de manufacturas y desde los 70 pueden ser considerados ejemplos del nuevo desarrollismo” (Bresser-Pereira, 2007). El autor menciona dos ventajas del modelo exportador sobre el de sustitución de importaciones. En primer lugar, el mercado no queda limitado al mercado interno. En segundo lugar, es más probable que se implementen buenas políticas industriales y es menos probable que se proteja a las empresas ineficientes.

Por otro lado, las diferencias entre el nuevo desarrollismo y la ortodoxia convencional que menciona el autor son principalmente que el nuevo desarrollismo no es fundamentalista del mercado, a pesar de considerar el mercado como una institución eficiente para coordinar sistemas económicos. El mercado suele realizar adecuadamente la asignación de los factores económicos, pero es un mecanismo insatisfactorio en cuanto a la distribución del ingreso o en su capacidad para estimular la inversión y la innovación. Rechaza la visión pesimista de la ortodoxia convencional de que las fallas del Estado al intentar corregir las fallas del mercado son peores. Busca que con las reformas institucionales que además de fortalecer el mercado también se fortalezca al Estado. El desarrollo no se alcanza con garantizar la propiedad privada y los contratos. Ve necesario elaborar una estrategia nacional de desarrollo que estimule a los empresarios a invertir y priorice las exportaciones y los sectores económicos con un alto valor agregado per capita, que generen bienes intensivos en tecnología y conocimiento. El tipo de cambio debe ser fluctuante, pero administrado: no existe tipo de cambio completamente libre. El Estado debe promover el desarrollo y la distribución del ingreso a través de políticas económicas y de reformas institucionales orientadas al mercado siempre que sea posible, pero con frecuencia para corregirlo. El nuevo desarrollismo entiende que no solo es posible, sino

también necesario, crecer en base al ahorro nacional, como lo han hecho todos los países que se desarrollaron. Finalmente, aunque propicia una economía comercialmente abierta y competitiva, no lleva la idea al extremo y busca usar las negociaciones internacionales para obtener contrapartidas.

### **3 Marco metodológico**

Esta investigación es descriptiva, puesto que se busca puntualizar las características que tiene el comercio exterior en la economía mexicana y como ha influido en el desarrollo económico, entendiendo el patrón de comportamiento de nuestra economía a partir de la liberalización comercial, sin explicar las razones por las cuales se tienen los resultados obtenidos, es decir, sin llegar al porqué de las ventajas o desventajas que dicha liberalización ha causado en las distintas actividades productivas de la economía mexicana y también es correlacional, puesto que nos interesa saber cómo se ha relacionado el comercio exterior con el desarrollo económico a lo largo de estos años en que se dio la apertura comercial.

Tiene como unidad espacial la economía mexicana a nivel nacional, puesto que nos interesa saber el comportamiento y evolución de ésta desde que la política comercial abrió sus puertas al comercio internacional con la inserción a varios tratados de libre comercio. Como periodo de análisis de 1993 a 2020, ya que en 1994 entró en vigor el primer tratado de libre comercio que firmó México, esto es, el TLCAN y para comparar un antes y un después se toma solamente un año anterior por disponibilidad de datos.

Este trabajo es con fuentes secundarias, puesto que, los datos analizados se obtienen de estadísticas elaboradas por instituciones dedicadas a tal fin, es decir, se obtiene información que está en bases de datos que no generé. De tal manera que, a la vez, de acuerdo al diseño esta investigación es documental, puesto que se obtienen y analizan datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) como fuente primaria y por su naturaleza es una investigación empírica, porque con los datos obtenidos se estudian hechos a partir de un modelo econométrico.

Como método de análisis se usa el método axiomático-deductivo, ya que como estrategia de

razonamiento lógico, parte de premisas generales para llegar a premisas particulares, lo cual es útil en nuestra investigación, porque hacemos uso de estadística matemática en un modelo econométrico para el nivel de empleo, las remuneraciones medias de los puestos ocupados y del valor agregado bruto como variables indicadoras de desarrollo económico para revisar su relación con el hecho de pertenecer a un periodo de tiempo de liberalización comercial y del nivel de comercio exterior medido como la suma de exportaciones e importaciones.

El primer lugar de la metodología, es identificar los tratados de libre comercio de México, identificando a los países socios y describiendo brevemente en que consisten, las fechas en que fueron firmados y en las fechas en que entraron en vigor.

Para responder la pregunta de investigación se utilizó un modelo econométrico de datos en panel con efectos fijos, de modo que con datos en panel se puede observar las mismas unidades de análisis en distintos periodos de tiempo.

Este modelo nos sirve ya que permite heterogeneidad entre las distintas unidades de observación (actividades económicas), lo cual no se puede capturar en un modelo de corte transversal ni en un análisis con series temporales. Utilizar un modelo de datos en panel con efectos fijos nos ayuda a eliminar la heterogeneidad no observada, es decir, nos ayuda a eliminar esos factores no observados que no varían en el tiempo para el periodo de análisis y nos va a dar el efecto causal de la variable de interés sobre la variable dependiente.

Otra ventaja es que este modelo es adecuado cuando se tiene un número de individuos u observaciones (n) grande y un periodo de tiempo (t) pequeño, que en este análisis, se tienen 145 actividades económicas y 28 años, permitiendo tener una muestra más grande, dándonos un total de 4060 observaciones.

- La ecuación por estimar es de la forma:

$$Y_{it} = \beta_1 X_{it1} + \beta_2 X_{it2} + \dots + \beta_k X_{itk} + a_i + U_{it} \quad , \quad (1)$$

$$t = 1, \dots, T \quad , \quad i = 1, \dots, N \quad , \quad E(U_{it}|X_i, a_i) = 0$$

En donde, las  $\beta_j$  son los parámetros a estimar,  $a_i$  es el efecto fijo e inobservable que no varía en el tiempo siendo permanente para cada unidad de observación y  $U_{it}$  es el error idiosincrático.

Bajo el supuesto de que para cada  $t$ , el valor esperado del error idiosincrático, dadas las variables explicativas en todos los periodos y el efecto inobservable, es cero [ $E(U_{it}|X_i, a_i) = 0$ ], es decir, bajo el supuesto de exogeneidad estricta el estimador de efectos fijos es insesgado y conforme  $N \rightarrow \infty$ , el estimador de efectos fijos es consistente con un T fijo.

El supuesto de exogeneidad que es equivalente a decir que  $E[X_{is}' U_{it}] = 0 \quad \forall s, t$ , es el mismo que se tiene en OLS, la diferencia es que es para todos los periodos. Este supuesto nos indica que el componente no observado en cualquier periodo no puede estar correlacionado con las  $X$ 's después de controlar por efectos fijos.

Además el estimador de efectos fijos es el mejor estimador lineal insesgado si la varianza de los errores es constante y para toda  $t \neq s$ , los errores idiosincráticos no están correlacionados serialmente condicionado en los efectos fijos y en todas las variables explicativas, es decir, la matriz de varianzas y covarianzas es una matriz diagonal, en la cual en la diagonal es constante y fuera de ella hay ceros, es decir, si:

$$Var(U_{it}|X_i, a_i) = Var(U_{it}) = \sigma_u^2, \quad \text{para toda } t = 1, \dots, T$$

y

$$Cov(U_{it}, U_{is}|X_i, a_i) = 0$$

Para estimar este modelo se utilizó el método Demaninig, que nos da un estimador conocido como “within estimator”, el cual consiste en los siguientes pasos:

- En primer lugar se promedia la ecuación sobre  $t = 1, 2, \dots, T$  (Se simplifica poniendo una sola variable explicativa) quedándonos:

$$\bar{Y}_i = \bar{X}_i + a_i + \bar{U}_i \quad (2)$$

Para lo cual:

$$\bar{Y}_i = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T Y_{it}$$

$$\bar{X}_i = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T X_{it}$$

$$\bar{U}_i = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T U_{it}$$

- En segundo lugar se hace una resta entre las ecuaciones (1) y (2):

$$Y_{it} - \bar{Y}_i = (X_{it} - \bar{X}_i)\beta + (U_{it} - \bar{U}_i)$$

Si hacemos  $\hat{y}_{it} = y_{it} - \bar{y}_i$ ,  $\hat{X}_{it} = X_{it} - \bar{X}_i$  y  $\hat{U}_{it} = U_{it} - \bar{U}_i$ , podemos expresar la ecuación anterior como:

$$\hat{y}_{it} = \hat{X}_{it}\beta + \hat{U}_{it} \quad (3)$$

- El último paso es correr una regresión de  $\hat{y}_{it}$  en  $\hat{X}_{it}$  usando MCO agrupados.

Entonces el supuesto de exogeneidad para estimación consistente es  $E[(X_{it} - \bar{X}_i)(U_{it} - \bar{U}_i)] = 0$ .

Podemos observar que no importa que  $Corr(X, a) \neq 0$  ya que dado que los factores no observados son constantes en el tiempo los podemos eliminar usando este método de efectos fijos.

## 4 Revisión de literatura

En esta sección se muestra los trabajos previos a esta investigación que han hablado de los efectos que ha traído consigo la liberalización comercial.

México ha sido sujeto de mucha literatura respecto a sus tratados de libre comercio y respecto a su política comercial con el exterior, encontrándose tanto efectos positivos como negativos. Y aunque hay posturas positivas, hay otras incluso pesimistas, que ven en las relaciones comerciales de México (especialmente con Estados Unidos) una mayor dependencia y una restricción constante que impide el desarrollo de capacidades económicas.

Debido a que el TLCAN es el tratado de mayor relevancia para el comercio internacional de México en función del nivel de intercambio con los países socios respecto de otros países, además de que, marcó un antes y un después en la política comercial del país, es a partir de este tratado que interesa el análisis empírico en el presente trabajo y es por ello que es necesario hablar del TLCAN a detalle poniéndole un énfasis especial.

### 4.1 TLCAN. Desigualdad salarial

Esquivel y Rodríguez-López (2003) analizaron el papel del cambio tecnológico y la apertura comercial en la desigualdad salarial de México entre 1988 y 2000. Aplicaron el enfoque de salario “obligatorio” para separar los efectos del progreso tecnológico y el comercio sobre la evolución del salario real de los trabajadores calificados y no calificados en la industria manufacturera de México para los periodos 1988-1994 y 1994-2000, es decir, antes y después del TLCAN.

Eligieron los periodos en función de la entrada en vigor del TLCAN, ya que consideran que, aunque el efecto del comercio sobre la desigualdad en México debe ser cualitativamente similar antes y después del TLCAN, la magnitud de dicho efecto puede haber aumentado como resultado de la mayor integración económica entre México y más países.

Los autores argumentan que, debido a que la economía mexicana ha pasado por un periodo de liberalización comercial sustancial y que, debido a que la mayor parte del comercio mexicano

es con países que son definitivamente más abundantes en mano de obra calificada, México es un buen candidato para ser un país donde se debería observar una reducción en la desigualdad salarial como resultado de tener mayores volúmenes de comercio internacional de acuerdo con las implicaciones del teorema de Stolper-Samuelson.

Sus resultados mostraron un fuerte apoyo a las predicciones del teorema de Stolper-Samuelson y también a la hipótesis de que ha habido un cambio tecnológico generalizado que ha presionado por un aumento en los retornos a las habilidades. “Estos dos efectos funcionan en direcciones opuestas en los países en desarrollo y el patrón observado de desigualdad salarial dependerá de la magnitud relativa de ambos efectos” (Esquivel & Rodríguez-López, 2003).

Para el periodo anterior al TLCAN, el resultado que encontraron fue que la tecnología fue responsable del fuerte aumento en la desigualdad salarial. Bajo el supuesto de que México es un país abundante en mano de obra no calificada, el efecto de la liberalización comercial fue la predicha por el teorema de Stolper-Samuelson, ya que, “en ausencia del cambio tecnológico, la liberalización comercial habría llevado a una reducción de la brecha salarial” (Esquivel & Rodríguez-López, 2003). Sin embargo, este efecto fue contrarrestado por el gran impacto negativo del progreso tecnológico en el salario real de los trabajadores no calificados, es decir, los efectos del cambio tecnológico en la brecha salarial más que compensaron los efectos de la liberalización comercial.

En el período posterior al TLCAN, el efecto de la liberalización comercial sobre la brecha salarial fue nulo, lo que sugiere que el ligero aumento de la desigualdad salarial que se produjo en este período también fue impulsado por el cambio tecnológico. “En este caso, sin embargo, la magnitud del aumento de la brecha salarial exigido por el cambio tecnológico superó claramente el aumento observado en la brecha salarial en México” (Esquivel & Rodríguez-López, 2003).

## 4.2 TLCAN. Desigualdades territoriales.

Delgadillo (2008) publicó sobre las desigualdades territoriales que hay en México, derivadas del TLCAN, viendo que la entrada de dicho tratado, trajo consigo efectos territoriales favorables en algunos casos, pero en otros trajo dimensiones críticas.

Al interior de los países hay nuevas formas de reestructuración territorial, consecuencia de la suburbanización que se expandió a nivel global, siendo un contraste muy marcado en México. Hay ciertos elementos que han favorecido al centro y norte del país, dejando muy marginado el sur y sureste del país, situación que fue creciendo progresivamente y con gran intensidad a partir de la apertura comercial.

Puesto que el TLCAN es el tratado más importante que ha tenido México y aunque no se tomó como objetivo que los desequilibrios internos mejoraran, si se consideró a las regiones marginadas por la economía protegida, de tal manera que, el dinamismo de las actividades económicas generaría impactos territoriales en dichas regiones. La inversión extranjera directa (IED) sería el instrumento que reactivaría la economía, por ser la principal fuente de financiamiento de la nueva estrategia de desarrollo, para lo cual, también fue necesaria la desregulación, sin embargo, “la IED no ha logrado resolver los principales retos de la economía mexicana: encadenamientos e integración productiva regional, empleo, financiamiento y sustentabilidad económica a mediano y largo plazo” (Delgadillo, 2008) y además la economía mexicana se vuelve frágil por depender de las oscilaciones de la economía mundial, como las crisis financieras y con ello la movilidad de capitales.

La IED se ha concentrado en los estados más ricos, que se encuentran en el centro y norte del país, en espacios ya prefigurados desde el inicio del ciclo de economía protegida, esto es, regiones que por su ubicación geográfica con respecto a EUA son más atractivos para atraer dicha inversión, esto es, Estado de México, nuevo León, Chihuahua y Baja California, siendo seis ramas relacionadas con el sector manufacturero y cuatro con servicios, de los cuales, el sector automotriz tiene mayor participación. De esta manera el autor encuentra que el TLCAN ha marcado más la desigualdad social, puesto que esta liberalización comercial solo ha beneficiado a las regiones y sectores más desarrollados y competitivos, pero no a aquellos rezagados. Un efecto visible de la desigualdad es el aumento relativo de salarios de

trabajadores más calificados. Los estados más pobres del sur han crecido menos debido a bajos niveles de educación, infraestructura y calidad de las instituciones locales.

El TLCAN ha generado un incremento relativo en el volumen de los flujos comerciales, en el volumen monetario de la IED y en la competitividad generada por la presencia de empresas extranjeras, pero eso no significa que México tenga una relación favorable en los términos reales de intercambio comercial. Los resultados han sido que “las regiones ganadoras avanzaron en su proceso de consolidación como tales; las medidas compensatorias vigentes han resultado ineficaces para resolver el problema de los desequilibrios regionales, que se siguen reflejando en el incremento de la pobreza, el deterioro ambiental y la descapitalización permanente tanto de su capital natural como humano sin nuevas opciones internas que lo reviertan, más allá del planteamiento de recuperar las dinámicas anteriores del mercado interno” (Delgadillo, 2008).

Este autor cree necesario tomar otras medidas de atracción y de mejoramiento de infraestructura, puesto que de no ser así, será difícil resolver el problema del crecimiento y de los desequilibrios territoriales que se han acumulado debido a dicha apertura comercial con Estados Unidos.

### **4.3 TLCAN. Migración**

Otro aspecto importante que sirve para evaluar el impacto del TLCAN es la migración de México hacia Estados Unidos. Novelo (2004) ve que el crecimiento de la economía, la productividad y el empleo en México son promesas incumplidas del TLCAN. Promesas que de acuerdo a la Hipótesis de Convergencia, México sería el país con mayores beneficios de dicho tratado, puesto que superaría o alcanzaría a sus dos socios comerciales (EUA y Canadá), con lo cual también traería un freno al flujo migratorio hacia Estados Unidos, pero “el movimiento migratorio se ha incrementado exponencialmente; el producto mexicano ha crecido muy poco, sin que su distribución adquiriera mayor progresividad, y la recurrencia del ciclo económico, de cuño nacional o importado, es totalmente visible, arrojando el triple efecto del desempleo, el subempleo y el empleo precario” (Novelo, 2004).

#### 4.4 TLCAN. Asimetría entre los socios.

De acuerdo con Gazol (2016) las deficiencias más graves del TLCAN son que: “no considera la evidente asimetría entre los socios, impide utilizar la capacidad de compra del sector público como instrumento de política industrial, no se puede imponer condiciones de desempeño a la inversión extranjera directa, agudiza la concentración de las exportaciones mexicanas en un solo mercado y contribuyó a deteriorar las relaciones económicas con América Latina” (Gazol, 2016).

El autor menciona que desde que México firmó el TLCAN, la política comercial ha estado orientada a la suscripción de tratados de libre comercio por todo el planeta como si se tratara de una olimpiada para ganar la medalla de oro y que en la actualidad, esta política solo se limita a ello y a su administración, pero esta proliferación de tratados “ha sido insuficiente para procurar la diversificación geográfica del comercio exterior mexicano” (Gazol, 2016).

Aunque se podría concluir que la política de suscripción y administración de tratados de libre comercio ha satisfecho sus propósitos, desde el punto de vista que los once tratados han multiplicado por seis el comercio exterior (de 1994 a 2016), sería una conclusión totalmente superficial, puesto que sería correcta si dicha política pretendiera solo aumentar las exportaciones, pero para estimular el crecimiento económico, no han servido de nada, porque México crecía más cuando exportaba menos. Sin embargo, el problema no es que las exportaciones sean nocivas para el desarrollo, sino que se ha caído en creencia de que es necesario impulsar las exportaciones de cualquier forma, para lo cual es necesario ser competitivos con un bajo nivel salarial.

“En lo general todos los tratados persiguen los mismos objetivos (las diferencias son de presentación o de redacción) y por ello son de contenido similar: calendario de desgravación, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, medidas de normalización, salvaguardias, comercio de servicios, inversiones, solución de controversias, competencia, propiedad intelectual, compras del sector público” (Gazol, 2016).

Gómez & Gómez (2019) ven en el TLCAN comportamientos perjudiciales para el mercado interno mexicano, pero debido a medidas no arancelarias causantes de distorsiones en el

comercio, puesto que “a medida que se han ido desarrollando diferentes procesos de integración con la consiguiente reducción de las barreras arancelarias tradicionales, se ha ido produciendo paralelamente un incremento de la protección vía barreras no arancelarias” (R. E. L. Gómez & Gómez, 2019). Entonces no necesariamente hay convergencia en un tratado de libre comercio, y un auténtico “libre comercio”.

#### **4.5 TLCAN. Desarrollo económico.**

En el resumen de los resultados de investigación del informe del Banco Mundial hecho por Daniel Lederman, William F. Maloney y Luis Servén (2003) encuentran que las reformas comerciales unilaterales y el TLCAN sí han contribuido a que México se acerque a los niveles de desarrollo que tienen EUA y Canadá. Como medidas de convergencia en el desarrollo utilizan la proporción de comercio e IED respecto al PIB, el PIB pc, los salarios reales y la tasa de pobreza (a diferencia del presente trabajo, en el cual se utiliza el nivel de empleo (número de puestos de trabajo ocupados), las remuneraciones medias de los puestos de trabajo y el valor agregado bruto, sin considerar el comercio o la IED como variables de desarrollo económico).

Para identificar el impacto del TLCAN en la economía realizaron diversas estrategias de indentificación. Realizaron series de tiempo de los indicadores económicos mexicanos y se hicieron comparaciones intersectoriales, interregionales e internacionales para evaluar la medida en que los diferentes factores afectaron los resultados económicos.

Se encontró que el porcentaje respecto del PIB del comercio y de la IED sí fueron mayores en el periodo posterior al TLCAN que en los años anteriores. Sin embargo, en el periodo del comercio unilateral también hubo una tendencia al alza, y por otro lado, el contexto internacional también era positivo, puesto que el comercio mundial estaba creciendo rápidamente al igual que la IED crecía en otras economías emergentes, dejando incierta la participación del TLCAN en estos efectos positivos.

El informe también muestra el otro lado del desempeño de la economía, ya que el crecimiento del PIB pc y de los salarios reales, así como la disminución de la tasa de pobreza nacional

no fue tan notable después del TLCAN, pero igualmente se tienen que considerar factores externos a dicho tratado, como la crisis macroeconómica y financiera que provocó la devaluación de diciembre de 1994. Este informe hace notar la necesidad de entender todos los factores, y no hacer una causalidad directa al TLCAN.

Según los autores, sin el TLCAN las exportaciones y la IED hubiesen sido un 25% y 40% menores respectivamente. De igual manera, las innovaciones tecnológicas de Estados Unidos redujeron a la mitad el tiempo requerido para producir (a los fabricantes que adoptaron dichas innovaciones), además de tener impacto positivo en la cantidad y calidad de los trabajos. Pero, -aclaran- el TLCAN no es suficiente para garantizar la convergencia por las limitaciones del diseño del mismo, pero sobre todo por las obligaciones nacionales pendientes (reformas), puesto que hay insuficiencias que limitan la capacidad de la economía mexicana para alcanzar a sus vecinos del norte que después de 1995 la brecha entre el PIB pc de México y el de EUA ha evolucionado en favor de éste último.

El informe concluye que las restricciones clave son resultado de las brechas institucionales y deficiencias en las políticas de educación e innovación, siendo la brecha del marco institucional el factor más importante detrás de la brecha de ingresos entre los dos países y el diferencial del ingreso per cápita se ve afectado por una serie de factores, que en conjunto contribuyen a la brecha de los ingresos (Lederman et al., 2003).

En resumen, el comercio y la IED fueron mayores en el periodo posterior al TLCAN que en los años anteriores, pero el crecimiento del PIB pc y de los salarios reales, así como la disminución en la tasa de pobreza no fue tan notable después del TLCAN. Sin embargo, no se puede hacer una causalidad directa con el TLCAN debido a factores externos a dicho tratado, como el contexto internacional positivo (crecimiento del comercio y de la IED mundial) y el contexto nacional negativo (crisis y de falta reformas). Esto parece contradecir a los autores en que el TLCAN haya contribuido a que México se acerque a los niveles de desarrollo que tienen sus socios comerciales, puesto que queda implícito que los mayores niveles de comercio e IED no se traducen en mayor bienestar medido como mayores salarios reales e ingresos per cápita y menor tasa de pobreza.

## **4.6 CPTPP. Diversificación económica.**

En 2016 el TLCAN entró en un proceso de renegociación y ante la incertidumbre para México, una puerta para conservar el principal mercado que tiene –EUA- era entrar en el TPP (Trans-Pacific Partnership o en español Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica), actualmente CPTPP (Comprehensive and Progressive Transpacific Partnership, o en español TIPAT (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, también conocido como TPP-11), provocando nuevamente controversia sobre las ventajas y desventajas de pertenecer a dicho tratado.

López (2017) hace aportaciones críticas sobre el TPP y ve que el acuerdo difícilmente va a promover la diversificación económica de México con Asia porque México está sujeto a la política exterior de Estados Unidos, el cual tiene reglas para contener a China que no le convienen a nuestro desarrollo autónomo. Por otro lado “las reglas de propiedad intelectual dificultarán las políticas de desarrollo tecnológico propio por privilegiar los intereses de las grandes corporaciones internacionales” (López, 2017) ya que se puede privilegiar la exclusividad del autor o productor por encima de los derechos en beneficio común o del desarrollo obstruyendo el acceso permanente a nuevas tecnologías truncando la innovación en las industrias nacionales ya que el registro de patente de empresas mexicanas es muy pequeño en comparación su contraparte extranjera. Sin embargo, finalmente en 2017 EUA salió de dicho tratado.

## **4.7 Trabajos anteriores que usan metodología de datos panel**

Actualmente el mayor acceso a datos puede facilitar muchas investigaciones, de tal manera que en años más recientes se ha intensificado el uso de datos para responder a muchas preguntas de investigación.

Garduño (2014) utiliza datos panel de los municipios para evaluar los efectos regionales del comercio en México después del TLCAN encontrando que la producción por trabajador en las regiones cercanas a la frontera entre México y los Estados Unidos después del TLCAN, creció más rápidamente que en aquellas más lejanas. Por otro lado, “las regiones situadas a

mayor distancia de los Estados Unidos no se han integrado tanto a los mercados mundiales y los municipios situados lejos de la frontera con los Estados Unidos, con más escolaridad y poca infraestructura, incluso han salido perdiendo como resultado del TLCAN” (Garduño, 2014).

Ortiz (2020) investigó los efectos del TLCAN en el comportamiento de la industria mexicana en torno a los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) y el Producto Interno Bruto (PIB), durante el período de 1995 al 2017 con metodología de datos panel encontrando que hay un nivel alto de elasticidad de la IED y que, aunque es positivo no ha estimulado la producción en la industria mexicana. “El modelo económico intrínseco en la apertura comercial ha propiciado un auge exportador, que no se acompaña de un crecimiento económico sostenido y un desarrollo industrial sólido” (Ortiz, 2020). De acuerdo con la autora, hay un efecto diferenciado de la apertura comercial sobre los distintos sectores y ramas que integran la industria mexicana. La industria manufacturera es la que se vio favorecida con el TLCAN, siendo la industria automotriz la de mayor relevancia. “Las principales exportaciones corresponden a bienes de alto valor agregado; sin embargo, el aporte de contenido nacional es muy discreto, lo que realmente se exporta es mano de obra barata” (Ortiz, 2020).

#### **4.8 Conclusiones de la revisión de literatura**

Podemos encontrar en común de los autores leídos, que hay una parte en las relaciones comerciales de México que se beneficia, pero no se puede generalizar. Inclusive, se puede decir, que la liberalización comercial ha perjudicado ciertos sectores o regiones. En la literatura revisada se encuentra la necesidad de reforzar la economía interna y no dejar el crecimiento económico dependiente solo del comercio exterior, porque si bien el comercio exterior puede impulsar el crecimiento, también es cierto que si no se es cuidadoso en tomar en cuenta sectores estratégicos y cuidar sectores débiles, los tratados de libre comercio tendrán efectos contrarios en sus objetivos.

Es un reto encontrar una respuesta absoluta en cuanto a ventajas y desventajas, pero es necesario tomar de los tratados de libre comercio lo que beneficia a nuestra economía, y saber poner límites en la medida de lo posible, viendo hacia adentro, en el sentido de fortalecer las

cadena productiva de valor, para que el crecimiento económico no sea dependiente de un comercio exterior que busca ventaja propia.

## 5 Antecedentes históricos de la economía mexicana

La economía mexicana ha pasado por distintas etapas que dadas sus circunstancias coyunturales se fueron fabricando condiciones para modificarse estructuralmente. “La política económica instrumentada en México, a lo largo del siglo XX, se puede compendiar en términos de modelo económico, de la siguiente forma: 1. El modelo agrario- exportador, vigente de la consolidación del capitalismo a mitad del siglo XIX, hasta la gran depresión de los años treinta; 2. El modelo de sustitución de importaciones, que surgió en el periodo de entreguerras, se consolidó durante la Segunda Guerra Mundial (1939-1945) y entró en crisis en la década de los setenta; 3. El modelo neoliberal de los años ochenta (1982) a los primeros años del Siglo XXI” (Salazar, 2004).

La primer etapa que finalizó en 1940 se caracterizaba por ser una economía primario exportadora, con una forma de producción semifeudal dependiente del ciclo económico y que estaba enclavada en la economía mundial.

A partir de 1940 y hasta 1982 la economía experimentó por primera vez un cambio estructural en la forma de producción pasando a ser una economía industrializada que se plantea dejar la dependencia del exterior (sobretudo con Estados Unidos) y ver hacia adentro produciendo bienes de consumo para sustituir importaciones y abastecer el mercado interno fundamentalmente con inversión nacional en una primera etapa y posteriormente en una segunda etapa con inversión extranjera. A esta estrategia de desarrollo se le conoce como Proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (PISI) el cual fue un proceso propiciado por la crisis de 1929, siendo resultado de las condiciones internas y externas como la coyuntura de la Segunda Guerra Mundial. Este proceso estuvo marcado por un alto proteccionismo y por la participación activa del Estado en la economía. De acuerdo con Salazar (2004) el Estado mexicano cumplió eficazmente su papel de promotor del crecimiento económico y de legitimidad estatal teniendo prestigio en los círculos financieros, internacionales no solo por

su crecimiento económico continuo, sino además por su solidez monetaria y crediticia.

Aunque esta estrategia dio resultados positivos para el crecimiento económico del país, el PISI se hizo insostenible ya que, la economía que era dependiente del mercado interno no podía crecer porque dicho mercado no crecía. Además se entró en la contradicción de querer importar lo menos posible y a la vez tener que importar bienes de capital e insumos intermedios siendo innegable la dependencia que se tenía con el exterior, ahorcando el financiamiento de la industria por el déficit que se tenía en las divisas al generarse pocas exportaciones. Salazar (2004) menciona que la inestabilidad internacional de la década de los setentas también repercutió de forma aguda, ya que causó desequilibrios generales en la economía, como inflación, devaluación y un endeudamiento que cada vez era mayor causando fuertes déficits en las finanzas públicas.

A partir de 1970 era innegable que el PISI estaba colapsando y finalmente “Con la nacionalización de la banca (septiembre de 1982) el Estado interventor alcanzó su clímax y, al mismo tiempo, su quiebra, en un contexto de total desprestigio por la corrupción, el nepotismo, el patrimonialismo y por la paulatina crisis de legitimación gubernamental” (Salazar, 2004).

Se replantea el papel del Estado en la economía causando otro cambio estructural al terminar el PISI y empezar una nueva etapa llamada “neoliberalismo” en la cual, la economía nacional se inserta en la economía global a partir de 1982. Sobre la tercer etapa se discutirá más a detalle en las siguientes secciones, puesto que para este trabajo es la etapa más importante, ya que dentro de ésta se encuentra nuestro espacio temporal.

## **5.1 Consenso de Washington precursor del liberalismo comercial de México**

El 24 de julio de 1986 se firmó el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), cuando daba inicio la Ronda Uruguay. El GATT es un acuerdo comercial que comenzó en 1947, en aquel entonces con 23 países participantes, el cual dio pauta para la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 1º de enero de 1995 y desde entonces México es miembro. “El objetivo del GATT fue reducir

gravámenes y restricciones al comercio de mercancías, para lo cual se llevaron a cabo ocho “rondas” de negociación” (C. ciudadano SE, s/f-a). El GATT no ha desaparecido, es un acuerdo fundamental de la OMC, de la cual se hablará en el siguiente capítulo.

La situación de crisis económica que vivía México en la década de los 80´s era similar a la que tenían otros países en Latinoamérica. “La década de 1980 representa para América Latina una época caracterizada por el estancamiento a causa de los elevados precios del petróleo y el aumento de los costos de la deuda externa, originados en los altos niveles de los tipos de interés. Ante esta problemática, muchos países latinoamericanos como Brasil, México y Argentina, se vieron forzados a suspender el servicio de la deuda externa, lo cual obligó a los organismos financieros internacionales a negar el refinanciamiento de ésta” (R. R. Martínez & Soto, 2012).

En 1989 el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y La Reserva Federal de Estados Unidos (Fed), tres instituciones con sede en Washington, elaboran un conjunto de diez recomendaciones de política económica, en el conocido Consenso de Washington (CW) “como guías para que los gobiernos latinoamericanos elaboraran sus políticas económicas y de ese modo superasen las serias dificultades a las que se enfrentaban” (Berumen, 2009).

“América Latina requería (de acuerdo con los resolutivos del CW) de un modelo económico abierto y estable. Por un lado, la apertura económica consistía principalmente en una serie de medidas que permitieran y facilitaran el comercio internacional entre los países en vías de desarrollo y los desarrollados, con la finalidad de impulsar el crecimiento económico de la región. Por otra parte, la disciplina macroeconómica proporcionaría la estabilidad económica a partir del control de las finanzas públicas del Estado, para lograr efectos económicos, políticos y sociales positivos” (R. R. Martínez & Soto, 2012).

“El Consenso de Washington se resumió en 10 variables: 1) disciplina fiscal; 2) recorte del gasto público; 3) incremento de la base tributaria; 4) liberalización de las tasas de interés; 5) libre flotación del tipo de cambio; 6) liberalización del comercio internacional (eliminación de aranceles y contingentes); 7) liberalización de la inversión extranjera directa (IED); 8) privatización de empresas públicas; 9) desregulación; y 10) garantías de seguridad legal para

los derechos de propiedad industrial” (Berumen, 2009).

De acuerdo con Berumen (2009) este paquete de reformas fueron condiciones impuestas a los países que requerían financiamiento por sus principales acreedores, es decir, por el FMI, el BM y la Fed. De esta manera, la inserción de México en la economía global fue la única alternativa que se encontró para solucionar los graves problemas que enfrentaba, además de que fue la única opción que le dejó el FMI el BM y la Fed, al exigir a México un cambio estructural para “un buen comportamiento económico” y así poder acceder a crédito.

Con estas medidas se le quitaba responsabilidad social al gobierno, para dejar de ser un Estado interventor reemplazando la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones por la liberalización y la desregulación industrial, comercial y financiera, dando prioridad a la inversión financiera sobre la inversión productiva. Es decir, se cambió a una estrategia que buscaba dar impulso a la apertura comercial liberalizando el comercio exterior y el sistema financiero liberalizando las tasas de interés y dejando el tipo de cambio en libre flotación y recibiendo y promoviendo la inversión extranjera.

De acuerdo con Pacheco (2005) la mayoría de modificaciones que exigió el GATT ya se habían realizado con anterioridad, de modo que, la entrada de México al Acuerdo no implicó una intensificación del proceso de liberalización. Una posible explicación a este hecho es que se buscaba acceder sin restricción al GATT.

“La promoción del argumento de los beneficios del libre comercio internacional se incrementó durante el gobierno de Carlos Salinas (1988-1994) y se concretó en uno de los tratados comerciales más ambiciosos del mundo, el TLCAN. El ofrecimiento del gobierno a los mexicanos fue desproporcionado: un crecimiento económico estable y sostenido, más y mejores empleos y la promesa de bienestar” (Pacheco, 2005).

Fujii (2010) realizó un análisis descriptivo para evaluar en que grado la liberalización comercial tuvo efectos esperados sobre el crecimiento económico y la intensidad laboral comparando los periodos que van de 1988 a 1993 y de 1994 a 2006. De acuerdo con Fujii (2010) fue a partir de 1994 que se aceleró el incremento de los coeficientes de apertura (medido como nivel de exportaciones e importaciones dividido entre el PIB). Si bien de 1988 a 1993 el coeficiente de apertura subió alrededor de dos puntos porcentuales por año, en promedio, entre 1994 y

2000 el incremento anual superó los cinco puntos porcentuales por año.

Los periodos 1988-1993 y 1994-2006 representan fases marcadamente diferentes en cuanto al dinamismo del comercio exterior. La tasa media anual de incremento de las exportaciones en el período entre 1989 y 1993, fue de 5.8 y en la fase 1994 y 2006, de 11.1 (Fujii & Cervantes, 2010). Esto nos muestra que la liberalización comercial se materializó a partir de la firma del TLCAN y es por ello que en este trabajo se toma 1994 como la fecha a partir de la cual se puede analizar la liberalización comercial en la economía mexicana.

## **5.2 1994 un año de turbulencia política y económica**

1994 fue un año importante para la historia de México que dejó visible los profundos cambios que se forjaban en el país tanto económicos como sociales y políticos. Se transitaba de una economía proteccionista a la apertura de una economía de mercado y se anhelaban cambios en el régimen posrevolucionario que se dejaron ver con una serie de eventos “desafortunados” para la política y para la economía puesto que convergieron en una fuerte crisis.

De acuerdo con Salazar (2004), el gobierno de Salinas de Gortari (1988-1994) inició instrumentando políticas económicas exitosas que propiciaron la recuperación económica, como la renegociación de la deuda externa, un importante control de la inflación y el saneamiento de las finanzas públicas (al pasar del déficit al superávit fiscal) debido a la disminución del gasto y a la venta de empresas paraestatales. “El entorno esclareció el apremio del gobierno de Salinas por concretar el Tratado de Libre Comercio (TLC) en 1993, donde México, aprovechando su ubicación geográfica y su numerosa, disciplinada y barata fuerza de trabajo, estuvo en condiciones de convertirse en un país exportador” (Salazar, 2004).

El sexenio del Presidente Salinas de Gortari terminó en diciembre de 1994 de una manera crítica, entregando la presidencia descalificado y sin aprobación de los mexicanos a pesar de que, “la exitosa política económica que instrumentó el gobierno de Salinas, el control de la inflación, la renegociación de la deuda externa, y la firma del TLC, presuponían su salida triunfal. Sin embargo, a partir de 1994 los acontecimientos políticos y económicos irrumpieron para poner en sus justas dimensiones los saldos del período” (Salazar, 2004).

Los acontecimientos más importantes que influyeron en el desprestigio del gobierno de Salinas frente a los mexicanos fueron el levantamiento armado en contra del gobierno y los asesinatos del candidato del PRI a la presidencia de la República y también del coordinador de los diputados del PRI, siendo los “antecedentes políticos de la más profunda y grave crisis económica por la que ha atravesado el país: me refiero a “el error de diciembre” de 1994” (Salazar, 2004).

### **5.2.1 Crisis política**

#### **Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN)**

El 1° de enero de 1994 -mismo día de entrada en vigor del TLCAN- El Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) que estaba formado por organizaciones indígenas y campesinas principalmente del Estado de Chiapas así como de otras regiones, iniciaron una rebelión armada en el Estado de Chiapas dando lugar al conocido “Levantamiento Zapatista” “con una declaración de guerra al gobierno mexicano y la ocupación de varias ciudades” (Haar, 2005), demandando trabajo, tierra, techo, alimentación, salud, educación, independencia, libertad, democracia, justicia y paz.

El EZLN tiene sus raíces en el FLN (Fuerzas de Liberación Nacional) desde 1969 y hay muchas posibles causas y razones de la existencia de este movimiento. Cedillo (2012) menciona que la formación del EZLN en 1983 no tiene una causa directa con factores estructurales de la época de la conquista española como “el despojo territorial de los indígenas, su explotación y subordinación política, sus condiciones de pobreza y marginalidad extremas, etcétera” (Cedillo, 2012) y que ya no tenían que ver con antigua lucha por el socialismo y tampoco la violencia que ha ocasionado el capitalismo en formas de explotación y precariedad, sino más bien fue la violencia política la que tuvo más impacto en los procesos de radicalización de los militantes.

Debido a que el gobierno respondió por la fuerza enviando al ejército para que sofocara el alzamiento y que no fue hasta después de 11 días que buscaron resolver el conflicto a través del diálogo, las miradas se dirigieron hacia el país en un momento en que claramente un levantamiento armado o “guerrilla” no era la imagen que se quería proyectar y un conflicto

así no era el mejor escenario para un país que quería iniciar una apertura comercial tan prometedora.

### **Asesinato del candidato presidencial del Partido Revolucionario Institucional (PRI) Luis Donaldo Colosio**

Luis Donaldo Colosio (1950-1994) era un economista y político que se caracterizaba por ser carismático pero disciplinado y tenía una fuerza en sus discursos que los hacían muy atractivos y lo posicionaban como un fuerte líder. Sus discursos dejaban ver su interés por reformar el poder encaminándolo hacia la democracia, dándole poder a los ciudadanos y atacando el autoritarismo para lo cual quería fortalecer los otros dos poderes, es decir, respetando y fortificando las capacidades del Congreso y del Sistema Judicial.

A pesar de que en aquel entonces ser candidato del PRI aseguraba la silla presidencial, Colosio tenía una fuerte aceptación de la gente convirtiéndose en una amenaza para el propio partido, ya que su casi seguro triunfo no solo se debería al partido “per sé” sino a su propia fuerza política.

En la tarde del día 23 de marzo de 1994 en Tijuana, Baja California, el candidato presidencial del PRI Luis Donaldo Colosio Murrieta fue asesinado mientras se retiraba de un mitin de su campaña política. Se detuvo a Mario Aburto Martínez presunto autor de los disparos y fue culpado como el único autor del crimen y así fue como se cerró el caso con una investigación llena de irregularidades. “Cuatro investigaciones gubernamentales se sucedieron hasta el año 2000 contradiciéndose entre sí” (Ramouche, 2016). Es por eso y por los motivos antes mencionados que hay quienes piensan que su muerte fue a causa de una conspiración del propio gobierno. “La corrupción y la opacidad que caracterizaban a este partido a lo largo de su reinado, hacen que se disparen las especulaciones sobre las causas y los autores intelectuales de este crimen (luchas internas del partido, cártel de narcotraficantes, etc.)” (Ramouche, 2016).

El país se conmocionó con este crimen y hubo un ambiente de descontento ocasionando que el sexenio de Salinas de Gortari terminara aún más desprestigiado así como también el régimen priísta. “La cada vez más firme convicción popular de que las muertes de Colosio y Ruiz Massieu habían sido crímenes de Estado y de que el narcotráfico conquistaba espacios

cada vez más amplios entre la propia burocracia y los núcleos salinistas, precipitó finalmente una de las crisis de legitimidad estatal más profundas de que se tenga memoria” (Moguel, 1997).

### 5.2.2 Crisis económica

Los escándalos políticos del país, especialmente el asesinato de Colosio, generaron desconfianza en el país y la fuga de capitales no se hizo esperar, desestabilizando el tipo de cambio y aumentando el déficit de la balanza de pagos. Esto aunado a que había una fuerte colocación de instrumentos de deuda pública como CETES (Certificados de la tesorería) y Tesobonos que ofrecían cobertura cambiaria, es decir, estaban denominados en moneda extranjera y eran pagaderos en moneda nacional.

“Con el levantamiento armado del EZLN, el 1º de enero de 1994, se resquebrajó fulminantemente la máscara de México como un país de primer mundo; en el transcurso de 1994 los indicadores económicos y políticos evidenciaban señales de alarma. El factor indígena provocó una fuga de capitales menor; sin embargo, con el asesinato de Colosio se fugaron cerca de ocho mil millones de dólares, que demostró la vulnerabilidad del tipo de cambio y se acompañó con un aumento en el déficit de la balanza de pagos  $-8\%$  del PIB– y por una desordenada proliferación (casi el  $100\%$ ) de los Certificados de la Tesorería (CETES), más la colocación masiva de Tesobonos (indexados al valor del dólar), para evitar la fuga de capitales de la Bolsa de Valores” (Salazar, 2004).

El 1 de diciembre de 1994 el economista y político mexicano Ernesto Zedillo Ponce de León tomó la Presidencia y sin duda, su gobierno “tuvo un mal inicio, ya que, a menos de un mes de haber asumido la Presidencia de la República, estalló una de las crisis más severas que ha tenido nuestro país en décadas recientes. Por eso se enemistaron Carlos Salinas y Ernesto Zedillo, quienes se culparon uno al otro de haberla causado. Por su parte, el expresidente Salinas dio nombre a los acontecimientos ocurridos al inicio de la nueva administración: *el error de diciembre*” (Cue, 2017).

De acuerdo con Cue (2017) el error de diciembre consistió según Salinas en tres fallas graves: primero, el anticipar la intención del gobierno de eliminar la banda de flotación y permitir

la flotación del peso; segundo, que el gobierno de Ernesto Zedillo no contara, en el momento de la crisis, con un plan de apoyo internacional para enfrentarla y finalmente; el no disponer de un plan interno de estabilización. Por su parte Zedillo acusó al expresidente de haberle heredado graves problemas económicos, en particular una moneda sobrevaluada y que habían sido las presiones cambiarias acumuladas durante su gobierno, las que habían estallado en diciembre de 1994, ya que de haberse estabilizado a tiempo el valor del dólar, no se habría ocasionado la catástrofe cambiaria que perjudicó a la mayoría de los mexicanos.

Cue (2001) menciona que si bien es cierto que el expresidente Salinas tiene razón en cuanto a que si existió el “Error de diciembre” y que su autoría correspondió al Dr. Ernesto Zedillo y a su equipo de expertos, también es cierto que Salinas permitió y propició una serie de desequilibrios de la economía mexicana que la colocaron, en el año aciago de 1994, en una situación de grave vulnerabilidad frente a diversos acontecimientos tanto de índole interna como externa. “La economía mexicana se enfrentaba a un elevado déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, acompañado de fuertes entradas de la volátil inversión de cartera, así como de un sistema cambiario de bandas de flotación que, sin duda, había cumplido su vida útil un par de años antes de la crisis. Por si fuera poco, la mala supervisión del sistema bancario, entre otras anomalías actuó como un fuerte limitante para que el Banco de México pudiera ejercer una oportuna y más restrictiva política monetaria” (Cue, 2001).

De esta manera hemos visto que la liberalización comercial se dió en un ambiente de incertidumbre ocasionada por las crisis política y económica que enfrentaba el país, de modo que, la esperanza de recuperación quedaba en manos de la nueva estrategia económica. La entrada en vigor del TLCAN abrió las puertas a la liberalización comercial -en la práctica- y a partir de ello la política económica ha tomado otro rumbo. Es por ello necesario evaluar los efectos de esta estrategia en el desarrollo económico del país, ya que el bienestar de la sociedad debe ser el fin último de la política económica y si dicha política no influye positivamente en el bienestar de la sociedad, es necesario buscar cambios para tal propósito.

## 6 Tratados de libre comercio de México

“México participa activamente en organismos y foros multilaterales y regionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la ALADI” (C. ciudadano SE, s/f-a).

La OMC es un foro para las negociaciones comerciales que administra los acuerdos comerciales, trata de resolver las diferencias comerciales, supervisa las políticas comerciales nacionales, da asistencia técnica y formación destinadas a los países en desarrollo y da cooperación con otras organizaciones internacionales. La OMC es el foro multilateral por excelencia. De acuerdo a la página oficial de la OMC actualmente “está integrada por 164 Miembros, que representan más del 98 % del comercio mundial” (OMC, 2022).

El principio fundamental de la OMC es la no discriminación de comercio entre países, ya que “el funcionamiento eficaz de las ventajas comparativas depende de la eliminación de medidas discriminatorias que mejoren artificialmente la competitividad de determinados productos, como sucede con los tratos arancelarios diferenciados y con medidas de política comercial que benefician a productores nacionales vis a vis extranjeros” (Piérola, 2002). Este principio se suscribe con la cláusula de la nación más favorecida (lo que un país concede a otro, debe concederle a todos los países miembros).

El regionalismo (acuerdos de comercio preferencial, donde se le da prioridad a los vecinos, pero se discrimina a los demás) al ser una práctica discriminatoria no se acerca al libre comercio y es contrario al principio de la nación más favorecida. Sin embargo, la norma de no discriminación “ha sido flexibilizada por la necesidad de brindar cooperación internacional en materia arancelaria a países en desarrollo” (Piérola, 2002). La OMC permite los acuerdos regionales, lo cual está reglamentado dentro del artículo 24 del GATT –aunque es una clara violación a esta cláusula- siempre y cuando se cumpla con ciertas condiciones, como la liberalización de una parte sustancial del comercio y que en el agregado el acuerdo no aumente el nivel de protección entre los demás países.

“México cuenta con trece tratados de libre comercio y seis acuerdos preferenciales. Este

número de instrumentos comerciales, coloca a México dentro de los países con las redes de acuerdos más grandes en el mundo” (SE, 2020). Sin embargo, esta cifra cambiará muy pronto debido a que en mayo de 2022 se iniciaron negociaciones para el nuevo tratado con el Reino Unido que se espera concluyan dentro de dos años (SE, 2022).

En este capítulo identificaremos los Tratados de Libre Comercio de México a través de una breve descripción, dejando de lado los demás acuerdos comerciales, para adentrarnos solo en los grandes Tratados que por su tamaño, han tenido más impacto en la economía nacional.

## **6.1 TLCAN (Ahora T-MEC)**

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte “TLCAN” o NAFTA por sus siglas en inglés “North American Free Trade Agreement” es el primer tratado de libre comercio que México negoció. Fue un tratado con Estados Unidos y Canadá y entró en vigor el 1 de enero de 1994 enmarcando el comienzo de la expansión de los horizontes comerciales de manera significativa para la economía mexicana. “Tal como se terminaría por establecer en el artículo 101 del TLCAN, el propósito perseguido se limitaba a la creación de una zona de libre comercio que ampliaba la previamente establecida entre Estados Unidos y Canadá (1989). Para ello se adoptó la definición proporcionada por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) respecto a esta forma de integración” (Bensusán, 1994). Sin embargo, “las normatividades de cada uno de los 22 capítulos que lo conforman va más allá de esos factores de la producción” (Arellanes, 2016)

De acuerdo con Rouquié (2015) el TLCAN no fue un proyecto aislado ni un cambio de trayectoria inesperado, sino por el contrario, era el resultado de un vasto programa de reformas estructurales que daba vuelta a la página del modelo nacional-popular del régimen de la Revolución. Sin embargo, el tratado vino a consolidar y perpetuar el nuevo curso liberal de la economía mexicana, es decir, consolidó el proceso de apertura económica. “Si bien no suscitó ni aceleró las reformas liberales en curso, determinó en cierto modo la transformación de la economía nacional emprendida en los años ochenta” (Rouquié, 2015).

Sánchez (2007) menciona que el propósito económico de México en el TLCAN tuvo dos as-

pectos, por un lado garantizar el acceso al mercado estadounidense de mercancías mexicanas y por el otro atraer inversión extranjera. Para Estados Unidos el propósito era crear una plataforma de exportación para sus bienes manufacturados y mejorar su competitividad en la economía global. “Por estas razones el TLCAN incluye secciones detalladas sobre inversión, competencia, telecomunicaciones y de servicios financieros” (Sánchez, 2007).

De acuerdo con Bensusan (1994), en el proceso de negociación del TLCAN han estado presentes los enfoques neoclásicos y neoinstitucionales. “Los argumentos neoliberales se tradujeron en una visión oficial optimista de los resultados del libre comercio: los tres países resultarían beneficiados en materia de inversiones, modernización, empleo, salarios y productividad al conformarse un nuevo espacio económico de 360 millones de habitantes y posibilidades de complementación favorecidas por la vecindad geográfica (3 200 kilómetros de fronteras entre México y Estados Unidos). Según esta perspectiva, sin necesidad de condicionamiento formal alguno, el TLCAN generaría en México efectos democratizadores y aumentaría el bienestar social por la vía del incremento de los empleos y las remuneraciones, lo que corregiría gradualmente los factores que provocan el fenómeno migratorio” (Bensusán, 1994).

“Dentro de la estrategia del implante autoritario del neoliberalismo, el tlcán constituye la piedra de toque: será, a decir del propio Salinas, el candado para impedir a posteriores gobiernos revertir el proceso de apertura económica, privatización y desregulación jurídica; a menos de que tales gobiernos quisieran y pudieran entrar en conflicto de intereses con los Estados Unidos. Es decir, a través del Tratado se pretende garantizar la vigencia de las políticas neoliberales, al margen de la situación y necesidades que enfrente el país en el futuro” (Arellanes, 2016).

El TLCAN “ha sido estudiado a lo largo de su vigencia desde varios ángulos y enfoques, por lo cual hay un número abrumador de referencias” (Ruiz, 2021). “No obstante lo anterior, no han quedado del todo claros los supuestos beneficios obtenidos por algún país del tlcán a costa de otro; menos aún, si se acepta la hipótesis de la economía neoclásica de que en el libre comercio todos los países ganan” (Ruiz, 2021). Algunos puntos de vista sobre los efectos del TLCAN se expusieron en la revisión de la literatura del presente trabajo.

La firma del TLCAN generó controversia principalmente respecto a las asimetrías económi-

cas, sociales y políticas entre los tres países, al funcionamiento de la inversión extranjera y el mecanismo de solución de controversias con temas sensibles como el de expropiación y compensación, así como el nivel de apego a la Constitución. “Las negociaciones del TLCAN se desarrollaron en un contexto difícil, en gran parte debido al carácter intervencionista de EE.UU., por rencillas históricas, y por el activismo de algunos sectores de la sociedad, ONG’s, sindicatos y partidos políticos que elevaron su voz en contra” (Sánchez, 2007).

“Una de las principales objeciones expuestas por las organizaciones sociales y políticas opuestas al TLCAN se centró en la posición de los negociadores frente a las marcadas asimetrías económicas, sociales y políticas entre los tres países” (Bensusán, 1994). De acuerdo con Arellanes (2016) la diferencia en los plazos de desgravación constituye un reconocimiento, en los hechos, a la asimetría existente en las economías de los tres países, y proporcionaría a los empresarios mexicanos un plazo adicional para adaptarse a las nuevas circunstancias del Tratado. “A partir del 1º de enero de 1994, Estados Unidos eliminaría los impuestos con que gravaría el 80 % de las exportaciones mexicanas y eliminaría las cuotas existentes para numerosos productos. Gracias a ello México podría exportar de inmediato, sin cuotas y sin impuestos, textiles, automóviles, estufas de gas, ganado, fresas y otros productos. También de inmediato podríamos exportar, a Canadá, cerveza, equipo de cómputo, partes de televisores, entre otros bienes” (Arellanes, 2016). “México, a su vez, abriría sus fronteras, de inmediato, a solamente el 40 % de los productos que importábamos, la mayoría de los cuales no se producían en México, como son fotocopadoras, videocaseteras, maquinaria, equipo electrónico e instrumentos de precisión” (Arellanes, 2016). Sin embargo, distintos autores consideran que las asimetrías no fueron consideradas cabalmente y que el “TLCAN encierra más beneficios para EE.UU. que para México” (Sánchez, 2007), además de que “las condiciones de país en desarrollo que mantiene esta nación, la mantiene al margen de toda competencia con sus socios comerciales” (Sánchez, 2007).

En el capítulo XI del TLCAN se habla respecto al funcionamiento de la inversión extranjera, concediendo derechos y privilegios a los inversionistas de los países socios para operar en el territorio de América del Norte (Gutiérrez-Haces, 2004). “Los negociadores estadounidenses presionaron para que en la redacción del cap. XI quedara perfectamente estipulado que

cualquier acto que lesionara la inversión extranjera sería motivo de represalias legales de diversa índole, las cuales iban desde las medidas de represión comercial y el bloqueo a la importación de determinados bienes hasta el pago de una indemnización” (Gutiérrez-Haces, 2004).

De acuerdo con Arellanes (2016) varias de las disposiciones del TLCAN dejaron a los mexicanos en situación menos favorable en relación con circunstancias similares de extranjeros provenientes de alguno de sus socios comerciales, como por ejemplo en materia de expropiación. El autor menciona que debido a que en el pasado el nacionalismo mexicano había traído como consecuencia expropiaciones, nacionalizaciones y reglamentaciones muy restrictivas en aquellos sectores económicos atractivos a los inversionistas extranjeros, como el petróleo, la electricidad, la minería y los ferrocarriles, en la negociación de este capítulo los procedimientos a seguir para la solución de controversias fue el aspecto más crítico. La capacidad estatal de los mexicanos para realizar una expropiación se ve severamente restringida, ya que el Estado queda obligado a pagar una indemnización sin demora, en forma liquidable y a precios de mercado en una moneda del Grupo de los Siete al cual México no pertenece como Estados Unidos y Canadá. Esto implica que se tiene que contar con divisas extranjeras, restringiendo aún más la capacidad de México para decidir respecto a una expropiación conforme a la utilidad pública y no conforme a las reservas monetarias del país.

Otro tema que generó gran debate y polémica fue la posibilidad de incluir en el tratado la posesión y la explotación de recursos naturales. “El lineamiento establecido por el gobierno sobre este tema —en el sentido de que el Tratado de Libre Comercio tendría que apearse a la Constitución y no la Constitución al Tratado— constituía un principio irrevocable en las negociaciones y, como ocurrió, el tema del petróleo quedó fuera del Tratado al que se llegó” (Arellanes, 2016). “El cap. XI prevé algunas excepciones que determinan los sectores en dónde la inversión extranjera no puede operar libremente; en el caso mexicano estos sectores, en el momento de la negociación, fueron la petroquímica, la energía y el transporte, principalmente” (Gutiérrez-Haces, 2004)

De esta manera, autores como Bensusan (1994) y Arellanes (2016), entre otros, opinan que el TLCAN responde a los intereses estratégicos de Estados Unidos, donde los intereses centrales

son los de las empresas transnacionales, y que fueron éstas, las beneficiarias de la apertura y de las nuevas garantías a la inversión que ofrece el TLCAN. Estos intereses “restringen la injerencia del poder público con el afán de que sea el mercado el que se encargue de distribuir costos y beneficios; los costos para la sociedad, en este caso para la sociedad de menor peso en el desarrollo, México, y los beneficios para los países grandes y fuertes del TLCAN, por la necesidad de su acumulación mediante la ganancia; más cuando la institucionalidad depende de una relación asimétrica y solamente de libre comercio” (Arellanes, 2016).

### Renovación del TLCAN. Nuevo nombre “T-MEC” y nuevas reglas

“Desde el inicio de su gobierno en 2017, el presidente de Estados Unidos, Donald Trump, expresó su desagrado con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Según señalaba, el TLCAN había sido injusto para la economía estadounidense. En consecuencia, su gobierno inició un proceso de renegociación del tratado” (T. R. Gómez & Ruiz, 2021). El proceso de renegociación del TLCAN inició el 18 de mayo de 2017 con la notificación del Gobierno de los Estados Unidos al Congreso de su país la intención de iniciar las negociaciones con Canadá y México para modernizar el TLCAN y finalizó el 30 de noviembre de 2018 con la firma de los tres países. El 3 de junio de 2020, se concluyeron las negociaciones de las Reglamentaciones Uniformes (SICE, 2022).

El TLCAN se renovó cambiando de nombre a T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá), pero sobre todo se le hicieron una serie de modificaciones que en general fueron sesgadas en favor de Estados Unidos. “Con el TLCAN se establecieron relaciones estrechas, desequilibradas y una asimetría que amplió el T-MEC” (Puyana, 2020).

De acuerdo con Buzo & Álvarez (2021) aún cuando el T-MEC es un tratado de libre comercio, éste tiene tintes proteccionistas, lo cual se vislumbraba en el discurso del expresidente al expresar como objetivo unificar el mercado interno y castigar la interdependencia económica entre los países. “El T-MEC se encuentra condicionado a acuerdos comerciales que establezcan los integrantes del T-MEC con terceros países. En este sentido, cada vez que alguno de los tres países establezca acuerdos comerciales con “economías que no sean de mercado”, los demás integrantes tendrán la facultad de inspeccionar las negociaciones y, en su caso, dar

por concluido el T-MEC” (Buzo & Álvarez, 2021).

“El T-MEC se negoció en el clima político que introdujo Trump a las relaciones internacionales, al remplazar el orden de normas consensuadas del internacionalismo liberal de la posguerra por su versión de realismo internacional, calificado como unilateralismo agresivo o no cooperativo, el cual consiste en aplicar máxima presión para obtener sus objetivos mediante amenazas, sanciones y temporal apaciguamiento. Amenazó a México con abandonar el TLCAN y poner impuestos a sus exportaciones si no controla la migración, el narcotráfico y el comercio desleal, factores responsables de la pérdida de la prosperidad estadounidense” (Puyana, 2020).

“Las intenciones del gobierno de Estados Unidos en la renegociación fueron muy claras y obtuvieron en ellas lo que buscaban, es decir, se modificaron las reglas de origen en especial las de la industria automotriz; se incluyó directamente en el tratado un capítulo sobre trabajo que pretende igualar salarios y seguridad laboral entre los tres países, y se impide a México usar la política cambiaria, todo lo cual pretende disminuir el déficit comercial de Estados Unidos con México” (T. R. Gómez & Ruiz, 2021).

El endurecimiento de las reglas de origen y los procedimientos para rectificar dichas reglas son un factor que va a afectar a los exportadores establecidos en México puesto que los limita a usar bienes intermedios exclusivamente de sus socios comerciales, negándoles la oportunidad de acceder a mercados más competitivos. Con el aumento en el valor de contenido regional “los vehículos ensamblados en México pueden ingresar a los EE.UU. libres de impuestos, si el 75 % de la proveeduría de sus autopartes viene de América del Norte, lo cual es superior al 62.5 % estipulado previamente en el TLCAN” (Nava et al., 2019).

En materia laboral hay exigencias a México para la extensión de derechos sindicales. Se “requiere que las partes adopten y mantengan en sus estatutos y reglamentos, y prácticas, los derechos de los trabajadores como se establece en la Organización Internacional del Trabajo (OIT), además de condiciones de trabajo aceptables con respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad ocupacional y salud” (Villarreal, 2021). “Parecería que ya no es buena idea que las empresas transnacionales de Estados Unidos sigan aprovechando la mano de obra dócil y barata en México; eso podría verse como algo favorable a nuestro país, sin duda” (T.

R. Gómez & Ruiz, 2021). Aunque estas modificaciones pueden tener efectos positivos en el largo plazo, en el corto plazo pueden incidir en la competitividad.

Respecto a la política cambiaria, “las partes acordaron lograr y mantener un régimen de tipo de cambio determinado por el mercado y abstenerse de una devaluación competitiva, incluso mediante la intervención en el mercado de divisas” (Villarreal, 2021).

La firma del T-MEC se puede considerar un éxito desde el punto de vista de que hubiese sido peor que no se hubiese llegado a un acuerdo. Sin embargo, las modificaciones no se pueden considerar un éxito para la economía mexicana, sino todo lo contrario. Como hemos visto, las modificaciones más importantes apuntaron en beneficio de Estados Unidos. Con la renegociación del TLCAN, México ha demostrado su vulnerabilidad y dependencia hacia Estados Unidos.

## **6.2 TLC MÉXICO-COLOMBIA**

El Tratado de Libre Comercio entre México y Colombia tiene como antecedente el Tratado del Grupo de los Tres (TLC-G3), integrado por México, Colombia y Venezuela suscrito en 1994. Venezuela decidió ya no formar parte de este acuerdo, y renunció en 2006. A raíz de la salida de Venezuela, México y Colombia acordaron profundizar el Tratado, dando como resultado un Protocolo Modificadorio al TLC que entró en vigor el 2 de agosto de 2011. Colombia junto con México, Chile y Perú, es parte de la Alianza del Pacífico y es un importante aliado para promover la integración comercial en la región de América Latina. (C. ciudadano SE, s/f-a).

## **6.3 TLC MÉXICO – COSTA RICA**

El martes 5 de abril de 1994, se suscribe el Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica y entra en vigor el 1º de enero de 1995. “A partir de 2009 México inició con Centroamérica las negociaciones para la convergencia en un solo tratado de los tres vigentes, con el fin de tener un solo conjunto de reglas que sustituyan las existentes entre las partes que estarán contenidas en el TLC Único” (UNIDAD DE COORDINACIÓN DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, 2012).

## **6.4 TLC MÉXICO - NICARAGUA**

El 1º de julio de 1998, entró en vigor el tratado de libre comercio entre México y Nicaragua, el cual fue firmado el 18 de diciembre de 1997, en la Ciudad de Managua, Nicaragua, por los Presidentes de los dos países” (UNIDAD DE COORDINACIÓN DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, 2007).

## **6.5 TLC MÉXICO - CHILE**

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México y Chile se firmó el 17 de abril de 1998 y entró en vigor el primero de agosto de 1999. Desde 2006 también se incluyen temas políticos y de cooperación, bajo el Acuerdo de Asociación Estratégica entre ambos países. (C. ciudadano SE, s/f-b).

## **6.6 TLCUEM**

El Tratado de Libre Comercio México - Unión Europea está vigente en desde julio del 2000, siendo el primer acuerdo de libre comercio entre el continente americano y el europeo. Este tratado ha generado un importante crecimiento en los flujos bilaterales del comercio y la inversión. La Unión Europea son el 3er socio comercial de México y el 2º inversionista. “Desde un año antes de la entrada en vigor del TLCUEM (1999), el comercio entre México y la Unión Europea se cuadruplicó” (D. G. de C. social SE, 2018).

“Desde los inicios de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México comenzó a mirar hacia Europa con la finalidad de romper, o por lo menos disminuir, la dependencia del mercado estadounidense, derivado de esto se puede entender la negociación, firma y entrada en vigor de este Tratado. Sin embargo, los comienzos de esto no fueron sencillos, puesto que en el seno de la UE había en 1997 un ambiente de apatía hacia México” (Ruiz, 2021).

En abril de 2018 concluyeron las negociaciones para un nuevo Acuerdo Integral entre México y la Unión Europea, el cual incluye aspectos políticos, económicos y de cooperación,

que permitirán fortalecer el diálogo político, incrementar los flujos comerciales y de inversión, así como elevar la cooperación técnica y científica para beneficio de ambas sociedades. En la nueva negociación se amplía la cobertura en el comercio de servicios, al incorporar telecomunicaciones, así como la entrada temporal de personas y servicios relacionados con la economía digital. En el sector agroalimentario se eliminaron aranceles a productos mexicanos como jugo de naranja, atún, miel, jarabe de agave, frutas y vegetales, entre otros. De esta manera se busca adecuarlo a los cambios que han ocurrido en la economía y las transformaciones tecnológicas y del comercio. (D. G. de C. social SE, 2018).

## **6.7 TLC AELC**

El Tratado de Libre Comercio entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), se firmó el 27 de noviembre del 2000 y entró en vigor el 1 de julio de 2001. Es uno de los dos tratados que México tiene con Europa (el otro es el TLCUEM). La AELC está integrada por: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza. (SE, 2017).

## **6.8 TLC MÉXICO – ISRAEL**

El Tratado de Libre Comercio entre México e Israel tuvo como objetivo establecer una Zona de Libre Comercio para intensificar el comercio y la economía por medio de la liberalización de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de los países signatarios. En abril de 1998 se iniciaron las negociaciones comerciales entre México e Israel orientadas a la firma del Tratado de Libre Comercio. Después de diez rondas en abril de 2000 se firma y entra en vigencia el 1 de julio de 2000.

## **6.9 TLC TRÍANGULO DEL NORTE**

El Tratado de Libre Comercio entre México y las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras, (Triángulo del Norte de Centroamérica) fue firmado en la Ciudad de México el 29 de junio de 2002, aprobado por la Cámara de Senadores del Congreso de la Unión el 14 de diciembre de 2002 y entró en vigencia el 15 de marzo de 2001.

Es destacable que en los objetivos del Artículo 1-02, inciso d, habla de una eliminación de barreras para la libre circulación de factores de producción, “eliminar las barreras al movimiento de capitales y personas de negocios entre los territorios de las Partes” (DOF, 2001) y posteriormente en 2016 ya se habla de prevenir migración, “Prevenir la migración no acompañada de menores en comunidades de origen del Triángulo Norte con programas emblemáticos que México ha promovido como “Mesoamérica sin hambre” o el que México tiene con la Agencia de Cooperación Alemana y la Fundación Save The Children” (SRE, 2016). De esta manera México y los países que integran el Triángulo del Norte de Centroamérica acordaron buscar áreas de colaboración para la atención y defensa de las comunidades de migrantes de los cuatro países en Estados Unidos así como coordinar y cooperar en iniciativas de materia fronteriza común; intensificar los proyectos de cooperación y comercio entre nuestro país y el istmo, así como establecer zonas económicas especiales, para crear polos regionales de desarrollo como el de Puerto Chiapas, y convertirlo en un nodo estratégico de intercambio entre México y Centroamérica.

## **6.10 TLC MÉXICO – URUGUAY**

El Tratado de Libre Comercio México-Uruguay se firmó el 15 de noviembre de 2003 en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia y entró en vigor el 15 de julio de 2004. “Es el único TLC de México con un país del Mercado común del sur (Mercosur), por lo que la relación comercial es estratégica para el posicionamiento de México en el Cono Sur” (SE, s/f-b).

“Desde la entrada en vigor del TLC, el comercio entre México y Uruguay casi se ha duplicado. Uruguay es el 15 socio comercial, 17 destino de exportaciones y 10 proveedor para México en América Latina” (SE, s/f-b).

## **6.11 AAE MÉXICO – JAPÓN**

México y Japón firmaron el Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica (AAE) en septiembre de 2004 y entró en vigor en 2005 “con el objeto de garantizar mayores oportunidades de mercado [...] y avanzar más en el proceso de liberalización comercial” (SE,

2011a).

Diversificar a Asia puede representar una gran estrategia, por el fuerte dinamismo que ha mostrado. “Durante la vigencia del AAE el comercio bilateral se incrementó en aproximadamente 45 %, al pasar de 12,753 millones de dólares (mdd) en 2004 a 18,488 mdd. El AAE permitió revertir la tendencia negativa que presentaban las exportaciones mexicanas hacia el mercado japonés, las cuales han tenido un crecimiento del 60 % desde 2004 año previo a la entrada en vigor del AAE” (SE, 2011a).

## **6.12 TLC MÉXICO – PERÚ**

En Lima Perú el 6 de abril de 2011 se firmó el Acuerdo de Integración Comercial entre México y la República del Perú, para entrar en vigencia el 1 de febrero de 2012. “Este Acuerdo de Integración Comercial establece compromisos en cuatro rubros: comercio de bienes-aranceles; comercio de servicios-transfronterizos; inversión y; asuntos institucionales” (SE, s/f-a).

## **6.13 TLC ÚNICO MÉXICO - CENTROAMÉRICA**

El Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (TLC Único México-Centroamérica) sustituyó a los tres acuerdos comerciales que México tenía con Centroamérica. “El nuevo instrumento homologa, profundiza y actualiza los compromisos y disciplinas que se aplican al comercio entre las dos partes” (SE, 2011b).

En 2008 se celebró la décima cumbre del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla y “se estableció el compromiso de iniciar negociaciones para lograr la convergencia de los acuerdos comerciales entre México y Centroamérica (Guatemala, El Salvador y Honduras -Triángulo Norte-, Costa Rica y Nicaragua) en un tratado de libre comercio único (TLC Único). Después de siete rondas, las negociaciones concluyeron el 20 de octubre de 2011 y el Tratado fue suscrito el 22 de noviembre de ese mismo año en San Salvador, El Salvador, entrando en vigencia el 1 de julio de 2013” (SE, 2011b).

“La integración de las disciplinas de diversos tratados en uno solo tiene como objetivos centrales promover la utilización de insumos intra-regionales, y reducir los costos administrativos en que incurren las empresas para aprovechar las preferencias arancelarias y otras ventajas establecidas en los acuerdos comerciales en vigor” (SE, 2011b).

## **6.14 LA ALIANZA DEL PACÍFICO**

El Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, fue suscrito en Paranal, Antofagasta, República de Chile, el 6 de junio de 2012 y entró en vigor el 20 de julio de 2015. “La Alianza del Pacífico nació como una iniciativa económica y de desarrollo entre México y otras tres naciones de América Latina: Chile, Colombia y Perú” (Alianza del Pacífico, s/f).

Dentro de la Alianza hay 26 grupos o equipos técnicos especializados que coordinan actividades como la presencia de la Alianza del Pacífico en ferias de promoción internacional y que están divididos por distintos temas “como Facilitación del Comercio y Cooperación Aduanera, expertos que analizan las propuestas del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico, Pymes, Servicios y Capitales, así como los grupos técnicos de Medio ambiente y Crecimiento Verde, el subgrupo del Operador Económico Autorizado (OEA), entre otros” (Alianza del Pacífico, s/f).

## **6.15 TLC MÉXICO - PANAMÁ**

“El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre México y Panamá fue suscrito el 3 de abril de 2014 y entró en vigor a partir del primero de julio de 2015. El TLC México Panamá busca profundizar la integración económica de México con Centroamérica, consolidar la seguridad jurídica en las transacciones internacionales con Panamá y abrir nuevos mercados a las exportaciones mexicanas” (C. C. SE, s/f).

## 6.16 CPTPP

El TPP (Trans-Pacific Partnership o en español Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica) es un tratado de libre comercio entre varios países de la Cuenca del Pacífico, es decir, por países que se encuentran alrededor de la costa del Océano Pacífico, abarcando cuatro regiones geográficas: Norteamérica, Sudamérica, Oceanía y Asia (SE, 2015).

El TPP fue suscrito por los 12 países originales (Estados Unidos, Canadá, Perú, Chile, Japón, Vietnam, Brunéi Darussalam, Malasia, Singapur, Australia, Nueva Zelanda y México) el 4 de febrero de 2016 en Nueva Zelanda (SE, 2015). Sin embargo, en enero de 2017, EUA anunció su salida del TPP y en respuesta, el CPTPP (Comprehensive and Progressive Transpacific Partnership, o en español TIPAT (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, también conocido como TPP-11)) es el acuerdo al que llegaron los 11 países restantes del TPP, en la búsqueda de darle vigencia al mismo (SE, 2016).

El CPTPP fue suscrito por los ministros responsables de comercio de los 11 países parte el 8 de marzo de 2018, en Santiago Chile, después de ser sometido a consideración del Senado de la República para su aprobación, el 29 de noviembre de 2018, la Secretaría de Relaciones Exteriores publicó el DECRETO Promulgatorio del TIPAT, entrando en vigor a partir del 30 de diciembre de 2018.

Entre las principales modificaciones en el nuevo tratado se encuentran las suspensiones que afectan al capítulo de inversiones, así como cambios en las disposiciones de la protección de propiedad intelectual que se incluyeron originalmente por insistencia de los negociadores estadounidenses (Armijo, 2017) para privilegiar y prolongar en demasía el monopolio del conocimiento de empresas extranjeras. Bajo el TPP-11 las compañías privadas que firman un contrato de inversión con los gobiernos nacionales no podrán usar cláusulas del mecanismo de solución de controversias si existe una disputa sobre ese contrato (L. A. Martínez, 2018).

Los países desarrollados tienen como interés de pertenecer en el CPTPP principalmente el participar en la zona de libre comercio más grande del mundo con gran potencial de consumo y proveeduría. Más que una cuestión económica es una cuestión geopolítica para que los asiáticos se abran mercado hacia América. Otros 13 países quieren sumarse al CPTPP, afirmó

Michael Froman, extitular de la Representación Comercial de Estados Unidos (USTR, por su sigla en inglés). Entre los países y territorios que han mostrado su interés por formar parte del CPTPP están Indonesia, Corea del Sur, Filipinas, Taiwán, Tailandia, Reino Unido y Colombia (Morales, 2019).

De acuerdo con la Secretaría de Economía, las ventajas para México son el acceso preferencial inmediato para el 90 % de los productos mexicanos; acceso a 6 mercados nuevos (Australia, Brunéi Darussalam, Malasia, Nueva Zelandia, Singapur y Vietnam); se profundiza el acceso agroalimentario a Japón y consolida preferencias con Canadá, Chile y Perú. Sin embargo, en un principio el atractivo principal era que como el TPP coexistiría con otros acuerdos, incluyendo el TLCAN, se podría conservar el principal mercado que tiene, es decir, con Estados Unidos, esto ante la dificultad de renovar el TLCAN.

## 7 Estrategia empírica

### 7.1 Especificación del modelo econométrico

De acuerdo a lo mencionado en el marco metodológico, la ecuación a estimar queda de la siguiente forma:

$$Y_{it} = \beta_1 tlcán_{it} + \beta_2 comercio_{it} + a_i + u_{it} \quad , \quad E(u_{it} | tlcán_{it} , comercio_{it} , a_i) = 0$$

Donde  $Y_{it}$  es la variable que queremos estimar, en nuestro caso será:

- Número de personas ocupadas
- Remuneraciones medias de los puestos de trabajo ocupados
- Valor Agregado Bruto

$i$  es la  $i$ -ésima actividad económica,  $t$  es el tiempo medido en años,  $tlcán_{it}$  será una variable dicotómica “TLCAN” que indica si la actividad económica se realizó en el periodo de liberalización económica. Por lo tanto nuestro parámetro de interés “ $\beta_1$ ” nos indica el efecto de

la liberalización comercial sobre el número de personas ocupadas, sobre las remuneraciones medias de los puestos de trabajo ocupados y sobre el valor agregado bruto respectivamente.  $comercio_{it}$  indica el nivel del comercio que tuvo la actividad económica en el año  $t$ , la cual se calculó como la suma de exportaciones + importaciones.  $a_i$  es el efecto fijo e inobservable que no varía en el tiempo siendo permanente para cada actividad económica, es decir, diferencias permanentes entre actividades económicas, ya que cada unidad de observación (actividad económica) es diferente y eso se mantiene en el tiempo.  $u_{it}$  es el error idiosincrático.

Debido a que se puede dar que el supuesto de exogeneidad estricta no se cumpla, que haya correlación serial o, además, que la varianza de los no observables varíe en los distintos segmentos de las actividades económicas ocasionando heterocedasticidad entonces los errores estándar serían incorrectos y la inferencia estadística sea incorrecta, por lo cual se utilizaron errores estándar robustos que permiten la “correlación de agrupamientos” y heterocedasticidad, de modo que los estadísticos de prueba sean robustos a la correlación serial arbitraria así como a la heterocedasticidad.

## 7.2 Datos

Para hacer el análisis empírico se utilizaron datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México por actividad económica de origen que ofrece el INEGI del periodo de 1993 a 2020 para las siguientes variables:

- Número puestos de trabajo ocupados remunerados, que se expresó como millones de puestos ocupados remunerados.
- Remuneraciones medias corrientes de los puestos de trabajo ocupados, que se deflactó utilizando el índice nacional de precios al consumidor, para tener las remuneraciones en términos reales y que expresen su poder adquisitivo y finalmente se expresa en millones de pesos a precios de 2013 para tener todas las variables monetarias en la misma unidad de medida.
- Valor agregado bruto (Millones de pesos a precios de 2013).

- Nivel de exportaciones e importaciones (Millones de pesos a precios de 2013).

Para las regresiones se utilizó el logaritmo natural para expresar las variables monetarias, puesto que esto es útil para linealizar las tendencias y obtener mejores estimaciones.

Las unidades de observación son las actividades económicas a tres dígitos y cuatro dígitos en el caso de la industria manufacturera, es decir, se utilizaron las subramas y se quitaron las principales actividades para no tener en los datos ninguna combinación lineal. En el análisis se le dio el nombre “id” de acuerdo a la clave de cada actividad. En el apéndice se muestra la lista completa de las actividades y también se pueden observar estadísticas descriptivas, tanto medidas de tendencia central como dispersión, para todas las actividades económicas agrupadas en actividades primarias, secundarias y terciarias.

### **Principales actividades económicas a dos dígitos y su id**

11 - Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza

21 - Minería

22 - Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final

23 - Construcción

31-33 - Industrias manufactureras

43 - Comercio al por mayor

46 - Comercio al por menor

51 - Información en medios masivos

52 - Servicios financieros y de seguros

53 - Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles

54 - Servicios profesionales, científicos y técnicos

55 - Corporativos

56 - Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación

61 - Servicios educativos

62 - Servicios de salud y de asistencia social

71 - Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos

72 - Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas

81 - Otros servicios excepto actividades gubernamentales

93 - Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales

Para el caso de las exportaciones e importaciones, vemos en la base de datos que hay observaciones que toman el valor de “ND” que significa “no disponible”. Se trata de sectores que no exportan o importan, por ejemplo el sector de la construcción o de transportes, así que esos valores se sustituyen por 0.

### **7.2.1 Evolución del empleo, las remuneraciones y el valor agregado bruto**

A continuación, podemos observar la evolución en el tiempo de nuestras variables: para el empleo, las remuneraciones y para el valor agregado bruto de cada actividad económica principal, es decir, a dos dígitos.

Por la propia naturaleza de algunas actividades económicas, el comercio exterior no las afecta directamente, como la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final, los servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles, los servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, los servicios educativos o los servicios de salud y de asistencia social, entre otros. Sin embargo, es interesante observar y comparar la tendencia de las variables de interés con las actividades que si se ven influidas directamente por el comercio exterior, como la industria manufacturera, la agricultura, o la minería.

## Evolución del empleo por actividad económica

Podemos observar que la tendencia del empleo en la mayoría de las actividades ha estado estancada, solo hay crecimiento en los corporativos (id=55), en los servicios de salud y asistencia social (id=62), y en otros servicios excepto actividades gubernamentales (id=81).

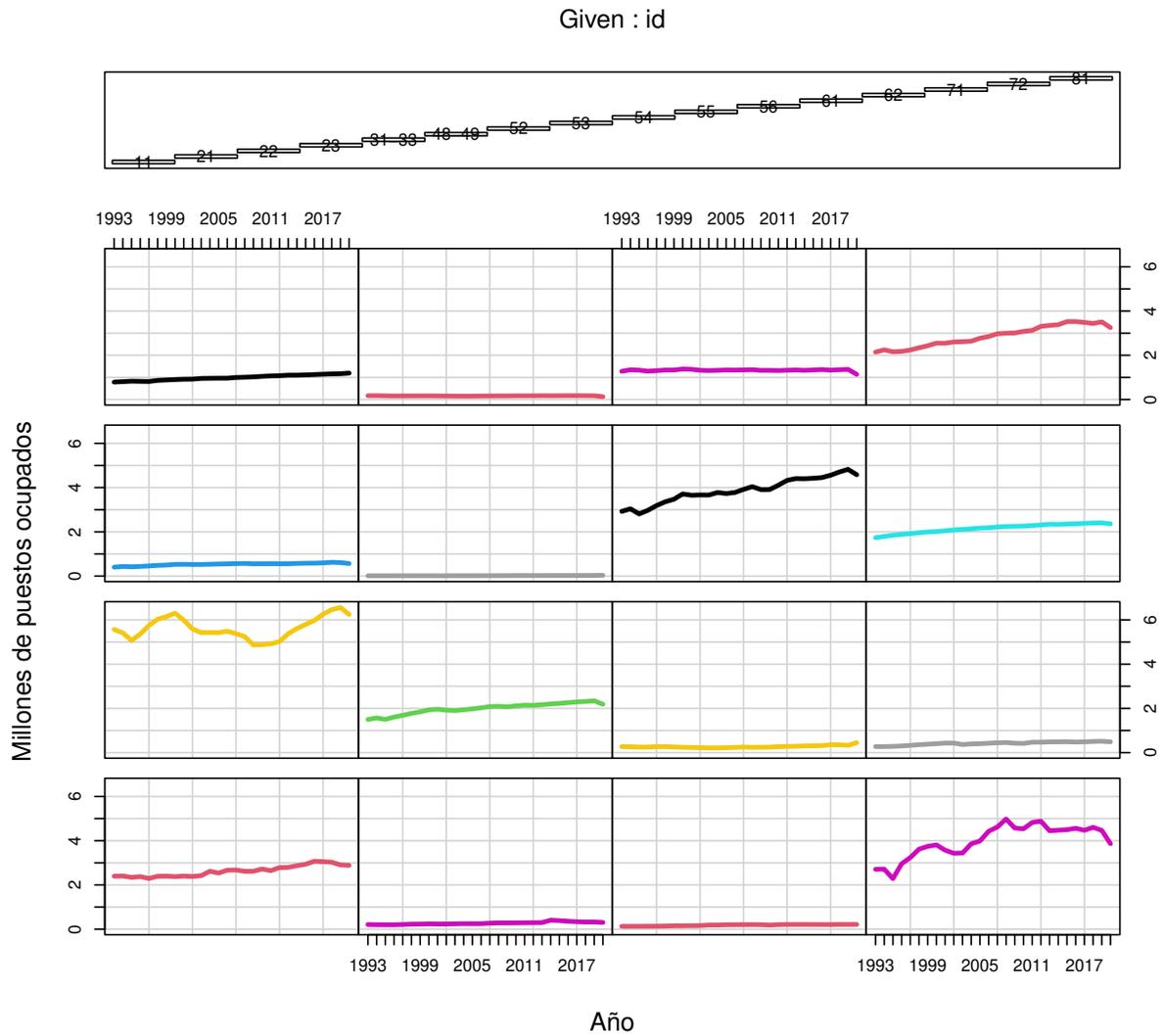


Figura 1: Evolución del empleo por actividad económica

## Evolución de las remuneraciones por actividad económica

Los salarios en general han permanecido sin incrementos. Solo se puede observar una ligera tendencia positiva para agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza (id=11) y para servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos (id=71). Podemos ver que aunque la mayoría de las tendencias son cercanas a cero, no todas son iguales.

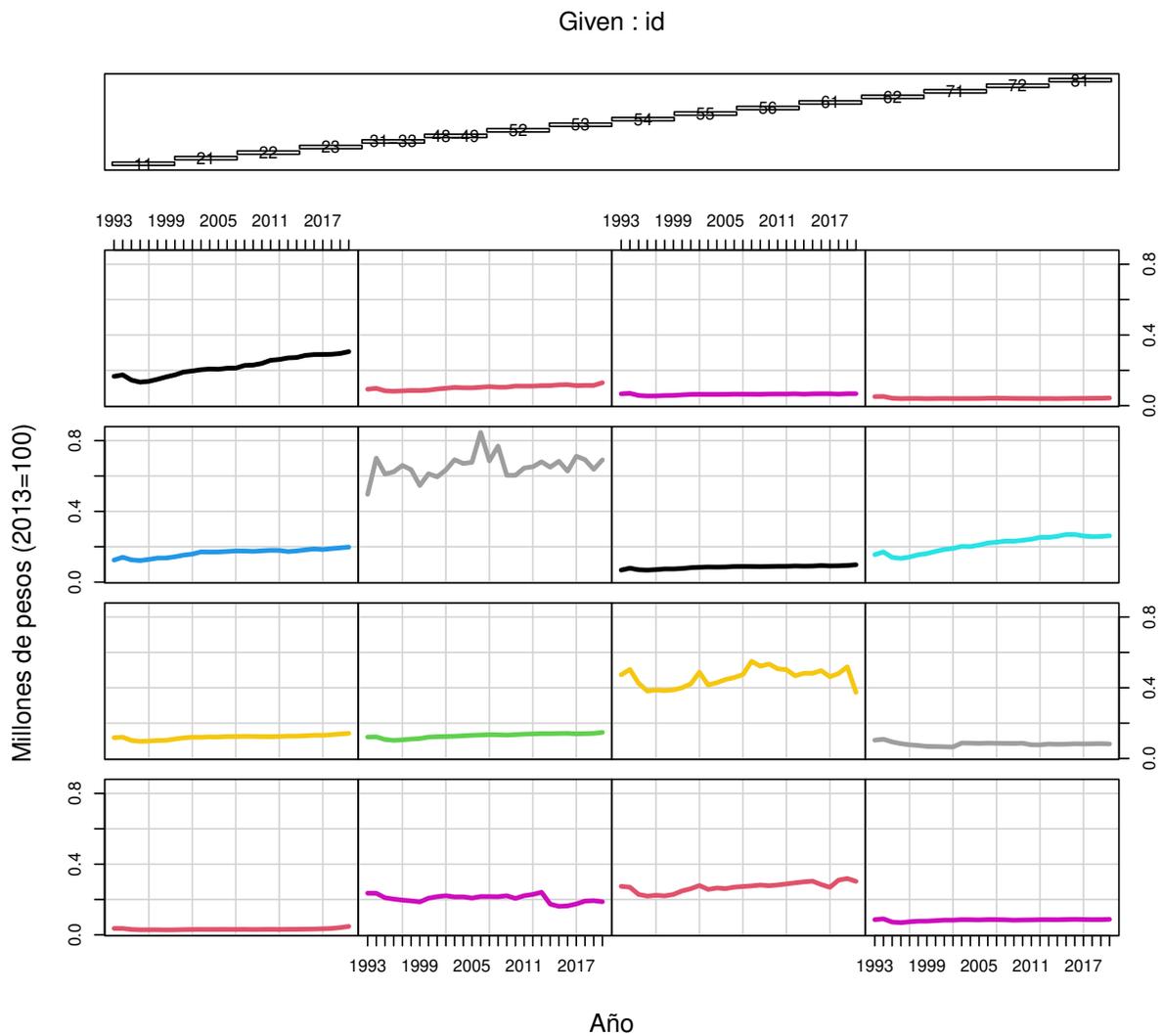


Figura 2: Evolución de las remuneraciones por actividad económica

## Evolución del VAB por actividad económica

Por su parte, el valor agregado bruto ha sido más heterogéneo entre las distintas actividades. Para el sector primario no ha tenido incrementos significativos en el tiempo, a excepción de la actividad de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final (id=22). Se observa una tendencia creciente en servicios financieros y de seguros (id=52), en servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación (id=56) y para servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas (id=72).

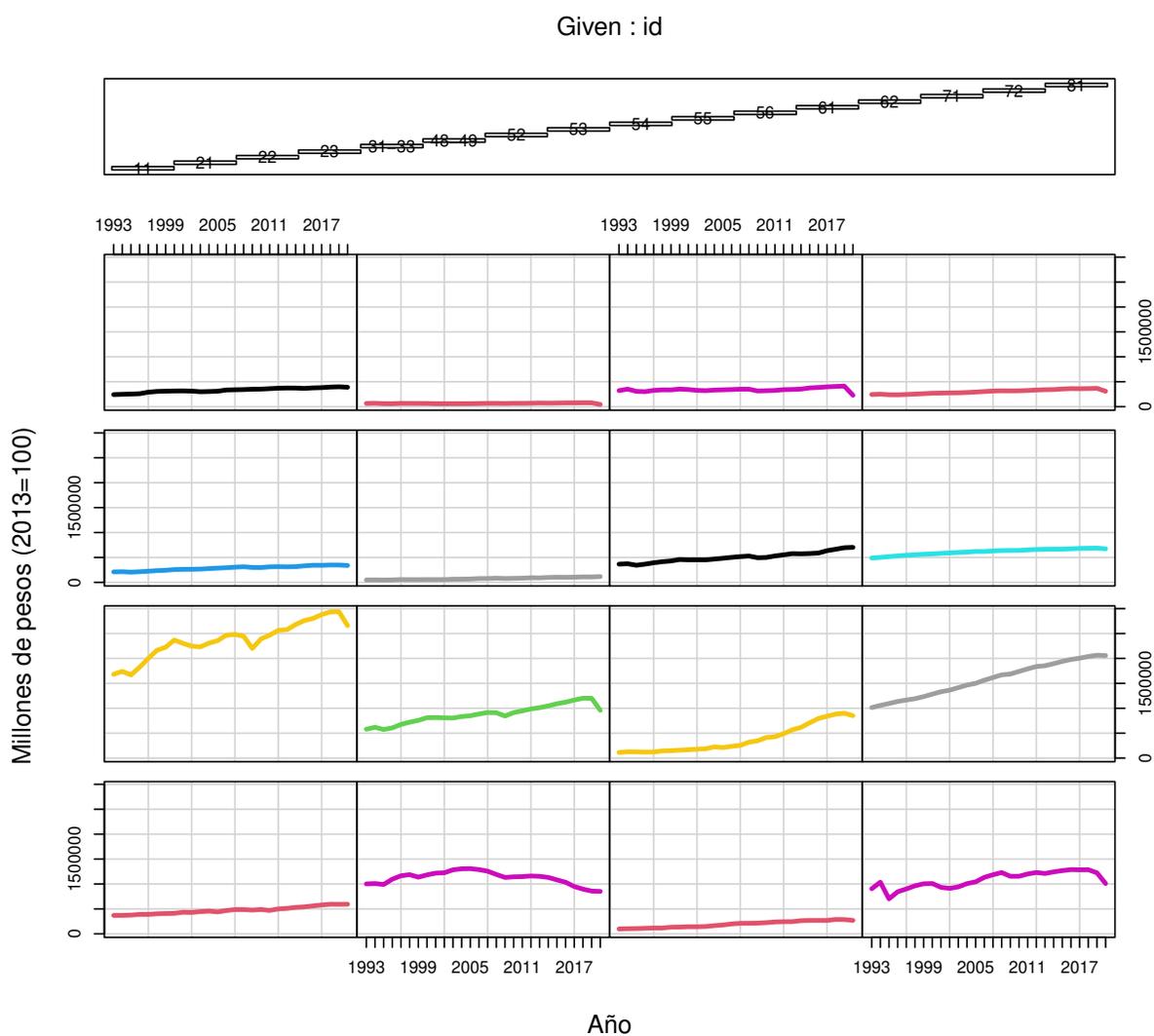


Figura 3: Evolución del VAB por actividad económica

Hemos visto que aunque hay actividades económicas que tienen tendencias más o menos

similares, no existe una misma tendencia para todas las actividades, entonces podemos inferir que si existe heterogeneidad en las variables de interés entre las actividades económicas a lo largo del tiempo.

### 7.2.2 Heterogeneidad entre las actividades económicas

En las siguientes gráficas se muestra las medias de las variables endógenas para todo el periodo de análisis. Cada punto representa la media de cada actividad. De esta manera podemos observar que existe una gran heterogeneidad entre las distintas actividades económicas principales.

Observamos que la media del empleo para las industrias manufactureras es la más alta, encontrándose muy por encima de las actividades minería, generación de energía, servicios financieros y de seguros o servicios profesionales, científicos y técnicos y de servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas.

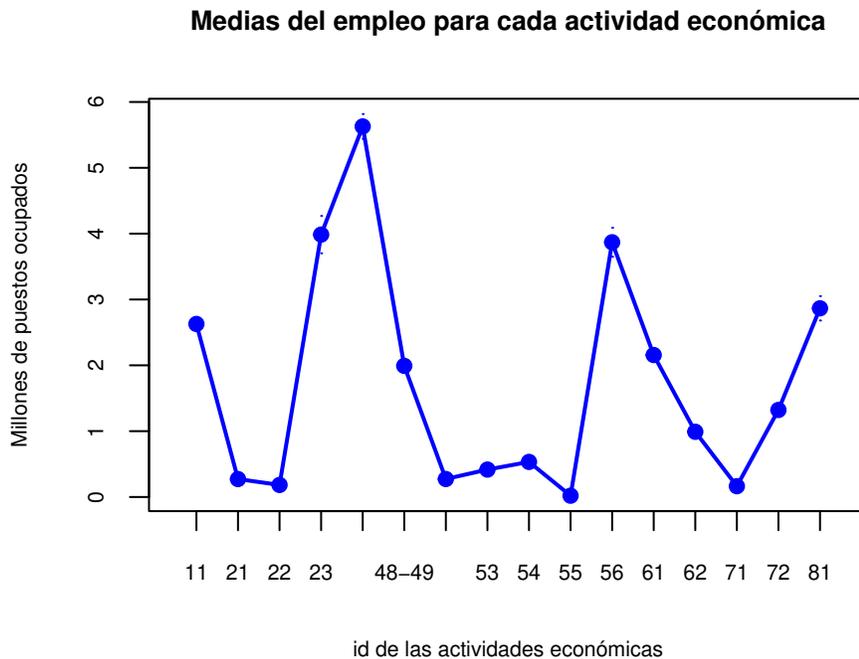


Figura 4: Medias del empleo para cada actividad económica

Las medias de las remuneraciones entre actividades económicas también son muy distintas. La actividad con la mayor media en las remuneraciones son los corporativos mientras que la de menor media es la agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza.

**Medias de las remuneraciones para cada actividad económica**

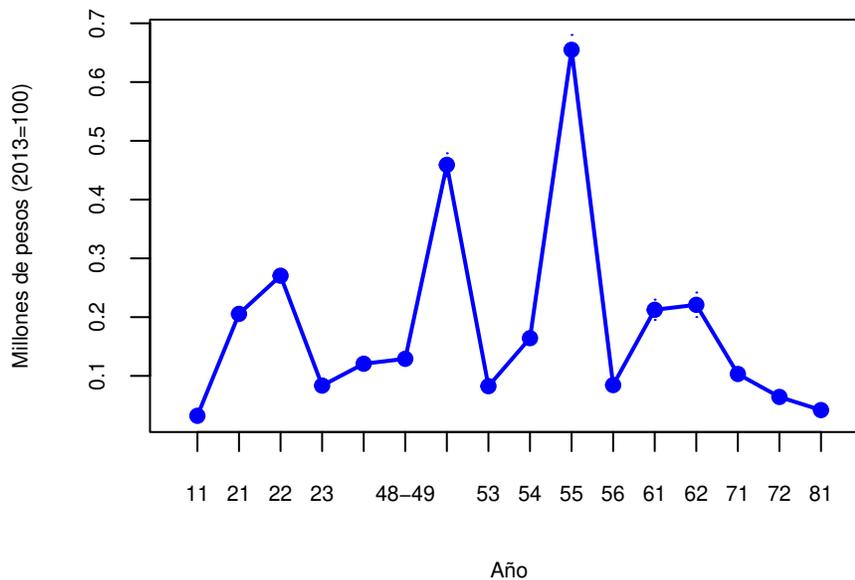


Figura 5: Medias de las remuneraciones para cada actividad económica

La media del valor agregado bruto también es heterogénea entre las actividades. Observamos que las industrias manufactureras destacan con la mayor media y los corporativos y los servicios de esparcimiento culturales y deportivos y otros servicios recreativos tienen la menor media de valor agregado bruto.

Observamos que la industria manufacturera fue la actividad económica que mayor media tiene para el nivel de empleo y de valor agregado; sin embargo, tiene muy baja media en el nivel de las remuneraciones.

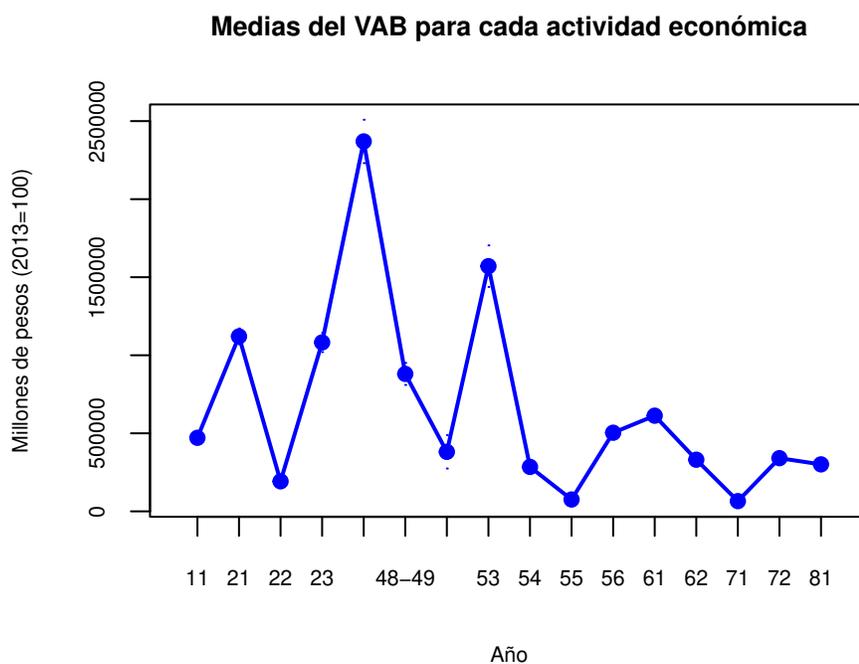


Figura 6: Medias del VAB para cada actividad económica

### 7.2.3 Heterogeneidad entre los años

Ahora graficamos las medias del empleo, de las remuneraciones y del VAB de todas las actividades para cada año, es decir, agrupa todas las actividades para cada año.

Podemos observar que no hay heterogeneidad entre la medias del empleo entre los años. Vemos que la menor media se dio en el año de 1995, posiblemente como causa de la crisis que inició a finales de 1994.

Las medias de las remuneraciones entre los años también son homogéneas, sin embargo, vemos que la media de las remuneraciones tuvo una reducción para 1996, para 2007 y para 2009 que corresponde a fechas de crisis económicas.

**Medias del empleo para cada año**

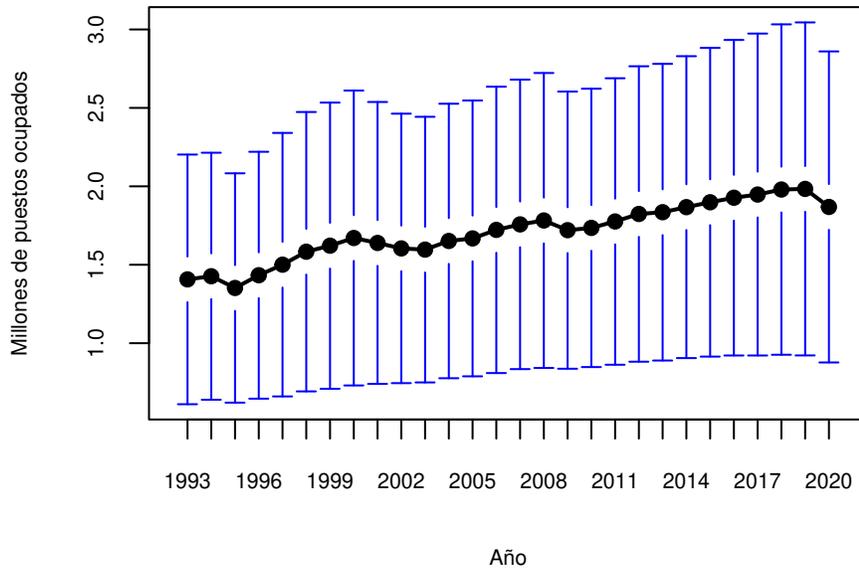


Figura 7: Medias del empleo para cada año

**Medias de las remuneraciones para cada año**

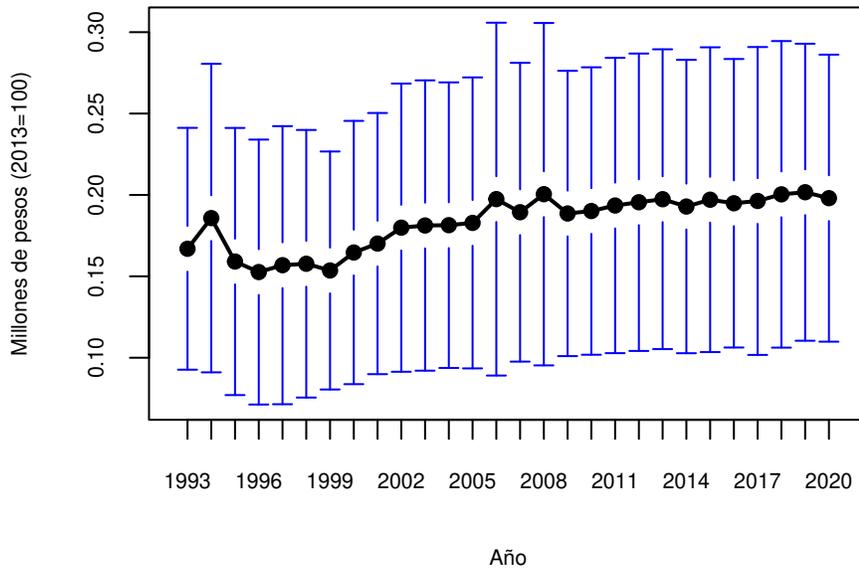


Figura 8: Medias de las remuneraciones para cada año

Las medias del valor agregado bruto también es homogénea a través de los años. Igualmente hay caídas en fechas de desequilibrios económicos, esto es en 1995 y 2009, pero también para 2020.

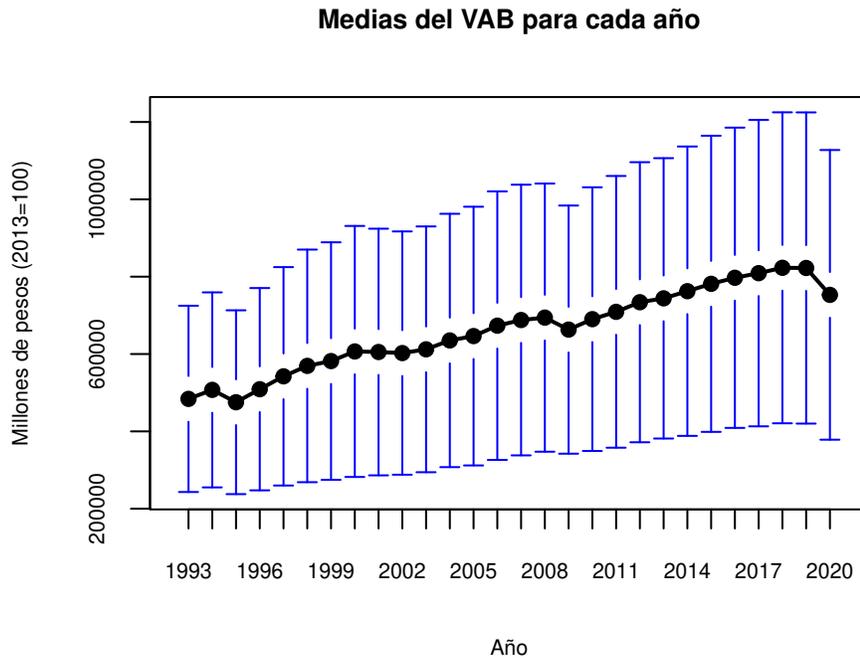


Figura 9: Medias del VAB para cada año

### 7.3 Regresión por MCO vs MCO con variables dummy de efectos fijos.

Solo para mostrar la diferencia entre un modelo de regresión por MCO simple y otro añadiendo variables dummy de efectos fijos, se utilizarán las actividades económicas principales para comparar ambos modelos. Este desarrollo no se muestra utilizando todas las actividades económicas puesto que las tablas terminan siendo muy largas, de casi 150 renglones ya que nos muestra el intercepto de cada actividad, pero los resultados son análogos.

La diferencia entre ambos modelos es que MCO considera un único intercepto y cuando se le añaden variables dummy de efectos fijos se tendrá un intercepto para cada actividad

económica, y de esta manera, considera la heterogeneidad entre cada actividad. Se utilizan errores estándar robustos en ambos casos.

Cuadro 1: Regresiones mco sin y con dumies para el empleo

	Controlando por efectos fijos de unidad	
	Número de puestos ocupados	
	(1)	(2)
tlcan	0.086 (0.350)	0.167*** (0.052)
lncomercio	0.307*** (0.029)	0.104*** (0.024)
factor(id)11		-0.482* (0.287)
factor(id)21		-2.884*** (0.314)
factor(id)22		-2.767*** (0.201)
factor(id)31-33		-0.058 (0.362)
factor(id)48-49		-0.564** (0.243)
factor(id)52		-2.653*** (0.264)
factor(id)53		-1.955*** (0.203)
factor(id)54		-1.895*** (0.246)
Constant	-3.894*** (0.466)	
Observations	224	224
R <sup>2</sup>	0.343	0.987
Adjusted R <sup>2</sup>	0.337	0.987
Residual Std. Error	0.972 (df = 221)	0.142 (df = 214)
F Statistic	57.712*** (df = 2; 221)	1,663.495*** (df = 10; 214)
Nivel de significancia (P-valor)		*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01
	Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis	
	Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI	

Cuadro 2: Regresiones mco sin y con dumies para las remuneraciones

	Controlando por efectos fijos de unidad	
	Logaritmo natural de las remuneraciones	
	(1)	(2)
tlcan	-0.013 (0.273)	-0.077** (0.038)
lncomercio	-0.038* (0.022)	0.122*** (0.017)
factor(id)11		-4.884*** (0.207)
factor(id)21		-3.168*** (0.227)
factor(id)22		-2.291*** (0.145)
factor(id)31-33		-3.956*** (0.262)
factor(id)48-49		-3.256*** (0.176)
factor(id)52		-2.100*** (0.191)
factor(id)53		-3.491*** (0.147)
factor(id)54		-3.038*** (0.178)
Constant	-1.506*** (0.363)	
Observations	224	224
R <sup>2</sup>	0.013	0.998
Adjusted R <sup>2</sup>	0.004	0.998
Residual Std. Error	0.758 (df = 221)	0.103 (df = 214)
F Statistic	1.465 (df = 2; 221)	9,286.606*** (df = 10; 214)
Nivel de significancia (P-valor)		*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01
	Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis	
	Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI	

Cuadro 3: Regresiones mco sin y con dumies para el Valor agregado bruto

	Controlando por efectos fijos de unidad	
	Logaritmo natural del VAB	
	(1)	(2)
tlcan	0.351 (0.281)	0.254*** (0.094)
Incomercio	0.206*** (0.023)	0.451*** (0.042)
factor(id)11		7.233*** (0.517)
factor(id)21		7.581*** (0.565)
factor(id)22		7.982*** (0.362)
factor(id)31-33		7.378*** (0.653)
factor(id)48-49		8.712*** (0.438)
factor(id)52		7.229*** (0.475)
factor(id)53		10.078*** (0.366)
factor(id)54		7.526*** (0.444)
Constant	10.659*** (0.375)	
Observations	224	224
R <sup>2</sup>	0.273	1.000
Adjusted R <sup>2</sup>	0.266	1.000
Residual Std. Error	0.781 (df = 221)	0.256 (df = 214)
F Statistic	41.470*** (df = 2; 221)	61,152.860*** (df = 10; 214)
Nivel de significancia (P-valor)		*p<0.1; **p<0.05; ***p<0.01
	Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis	
	Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI	

Podemos observar que en la primera regresión de cada tabla tanto para empleo, remuneraciones y VAB, en la cual no se tomó en cuenta la heterogeneidad entre actividades económicas, la variable explicativa “tlcan” no resultó estadísticamente significativa. Sin embargo, cuando se incluye la heterogeneidad si sale estadísticamente significativa, porque para cada actividad económica se tiene un intercepto diferente, lo podemos observar con la variable “factor(id)”. Estas regresiones no nos aportan resultados interesantes puesto que la cantidad de observaciones es muy pequeña al no tomar en cuenta todas las actividades económicas, sino solamente las principales. A continuación, se hace un análisis más robusto al incluir todas las observaciones haciendo la base más grande.

## 7.4 Resultados del modelo econométrico de datos en panel con efectos fijos

A continuación, se muestra en las siguientes tablas los resultados de las regresiones del modelo de datos en panel con efectos fijos, primero solo con efectos fijos individuales, es decir, solo los efectos de las actividades económicas y posteriormente se le añade una variable ficticia dicotómica para controlar por los años en los cuales hubo crisis económica en el país, de

modo que, esta variable "dum" toma el valor de 1 para 1995 y 2009 y 0 en los otros casos. Estos desequilibrios pueden interferir en los resultados, lo cual no es deseable ya que solo importa el efecto causal de la liberalización económica en nuestras variables de interés.

Cuadro 4: Regresiones con modelo datos en panel con efectos fijos individuales

	Controlando por efectos fijos de unidad		
	lnempleo	lnremuneracion	lnVAB
	(1)	(2)	(3)
tlcan	-0.085*** (0.029)	-0.121*** (0.016)	0.095*** (0.028)
lncomercio	0.072*** (0.009)	0.119*** (0.005)	0.223*** (0.009)
Observations	2,845	2,845	2,845
R <sup>2</sup>	0.021	0.167	0.222
Adjusted R <sup>2</sup>	-0.016	0.135	0.193
F Statistic (df = 2; 2741)	29.647***	273.864***	392.094***

Nivel de significancia (P-valor)

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Podemos observar que la liberalización económica es estadísticamente significativa para explicar el empleo, las remuneraciones y el valor agregado bruto, y aunque ha traído efectos positivos para el valor agregado bruto, también ha traído consigo efectos negativos para el empleo y para las remuneraciones.

Cuadro 5: Regresiones con modelo datos en panel con efectos fijos individuales y temporales

	Controlando por efectos fijos de unidad y tiempo		
	lnempleo	lnremuneracion	lnVAB
	(1)	(2)	(3)
tlcan	-0.070** (0.029)	-0.124*** (0.016)	0.117*** (0.028)
lncomercio	0.063*** (0.010)	0.120*** (0.005)	0.211*** (0.009)
dum	-0.081*** (0.020)	0.016 (0.011)	-0.117*** (0.019)
Observations	2,845	2,845	2,845
R <sup>2</sup>	0.027	0.167	0.233
Adjusted R <sup>2</sup>	-0.010	0.136	0.204
F Statistic (df = 3; 2740)	25.189***	183.359***	277.149***

Nivel de significancia (P-valor)

\*p<0.1; \*\*p<0.05; \*\*\*p<0.01

Los errores estándar robustos se muestran entre paréntesis

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Vimos anteriormente que había gran heterocedasticidad entre las observaciones individuales,

lo cual no se daba de forma temporal. Controlando por efectos fijos temporales la  $R^2$  subió un poco, y los resultados también cambiaron aunque no de forma significativa, pero las conclusiones no varían.

La interpretación de los parámetros es la siguiente:

El efecto de la liberalización comercial en el desarrollo económico del país fue una reducción del 7% en el nivel de empleo, y del 12.4% de las remuneraciones medias y aumentó en 11.7% el valor agregado bruto.

Por otro lado, si el nivel de comercio internacional aumenta en 1%, el empleo aumenta en 6.3%, las remuneraciones medias de los puestos ocupados en 12% y el valor agregado bruto en 21.1%

Vemos que las crisis tienen un impacto negativo en el empleo y en el valor agregado bruto; sin embargo, el efecto en los salarios es positivo.

## 8 Conclusiones

Se corrieron regresiones para el empleo, las remuneraciones medias y el valor agregado bruto en función de una variable dicotómica ficticia que indica el periodo pre-liberalización económica y el periodo de liberalización económica más el valor del comercio como la suma de importaciones y exportaciones y controlando con una variable dicotómica ficticia para años de crisis, esto es, toma el valor de 1 para 1995 y 2009 y 0 en los otros casos.

Se encontró que la liberalización económica no ha traído efectos positivos en el empleo ni en los salarios que son dos variables importantes para describir el desarrollo económico de un país, a pesar de tener un efecto positivo en el valor agregado bruto. Las razones de este resultado están fuera del alcance de esta investigación pero de acuerdo a la literatura revisada se puede creer que estos resultados también son consecuencias del enfoque que se le ha dado a la política comercial de ver el comercio internacional como un fin y no como un medio y se han descuidado en gran medida otras estrategias de desarrollo.

Después de muchos años de liberalización comercial, el análisis causal en las variables de

desarrollo no muestra los efectos esperados. Ha llegado el momento de replantearse la estrategia de desarrollo que se ha tomado viendo las posibles alternativas ofrecidas por las nuevas corrientes económicas como la del nuevo desarrollismo. Alcanzar pleno empleo y desarrollo económico es algo que debe empezar con la aplicación de políticas macroeconómicas y estructurales adecuadas, las cuales se han ido postergando y en este punto de nuestra evolución económica son importantísimos. La política comercial debe ser un complemento para incidir sobre la asignación de recursos, es decir, para reasignar el consumo y la producción a través del conjunto de acciones gubernamentales que incidan en el volumen y dirección del comercio internacional (en cuánto se importa y se exporta y de dónde y a dónde van dichas importaciones y exportaciones), buscando nuevos mercados para reducir los costos domésticos de producción, diversificar la oferta, modernizar el aparato productivo, ampliar los mercados para las exportaciones, y convertir el país en un lugar atractivo para producir y de esta manera, claro que es un fuerte estímulo al desarrollo, pero solo es una parte que influye a este fin; no es labor solo de la política comercial y ese es el error que se ha cometido desde la liberalización comercial.

Considerar que los tratados de libre comercio han sido un logro para la economía porque ha incrementado en gran medida el nivel de comercio es una consideración incompleta, ya que desde el punto de vista del desarrollo económico no ha sido un éxito, porque la economía mexicana lleva muchos años estancada y puede ser en parte por la falta de diversificación productiva y comercial, ya que la dependencia que se tiene hacia el principal socio comercial, Estados Unidos, impide y merma alternativas para el crecimiento y desarrollo económico.

Se concluye aceptando la hipótesis, no todas las actividades económicas han sido favorecidas de la misma manera y el empleo y los salarios no se han visto beneficiados por la liberalización comercial, incluso se han perjudicado. Se propone como respuesta el hecho de que no se cuenta con las condiciones productivas y financieras para salir exitosos en dicho proceso y cada vez son más astringentes para los productores mexicanos. La relación entre México y sus socios comerciales, especialmente Estados Unidos, a partir de la liberalización comercial, han profundizado el subdesarrollo.

## Anexo

En este apartado se presenta el nombre y id de las actividades económicas analizadas, así como sus estadísticas descriptivas dividida entre actividades primarias, secundarias y terciarias.

Cuadro 6: Nombre y id de las actividades económicas

Variable	Descriptores
Total	
11	11 - Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza
11_1	111 - Agricultura
11_2	112 - Cría y explotación de animales
11_3	113 - Aprovechamiento forestal
11_4	114 - Pesca, caza y captura
11_5	115 - Servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales
21	21 - Minería
21_1	211 - Extracción de petróleo y gas
21_2	212 - Minería de minerales metálicos y no metálicos, excepto petróleo y gas
21_3	213 - Servicios relacionados con la minería
22	22 - Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos al consumidor final
22_1	221 - Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica
22_2	222 - Suministro de agua y suministro de gas por ductos al consumidor final
23	23 - Construcción
23_6	236 - Edificación
23_7	237 - Construcción de obras de ingeniería civil

Variable	Descriptores
23_8	238 - Trabajos especializados para la construcción
31-33	31-33 - Industrias manufactureras
31_1	311 - Industria alimentaria
31_1_1	3111 - Elaboración de alimentos para animales
31_1_2	3112 - Molienda de granos y de semillas y obtención de aceites y grasas
31_1_3	3113 - Elaboración de azúcares, chocolates, dulces y similares
31_1_4	3114 - Conservación de frutas, verduras, guisos y otros alimentos preparados
31_1_5	3115 - Elaboración de productos lácteos
31_1_6	3116 - Matanza, empacado y procesamiento de carne de ganado, aves y otros animales comestibles
31_1_7	3117 - Preparación y envasado de pescados y mariscos
31_1_8	3118 - Elaboración de productos de panadería y tortillas
31_1_9	3119 - Otras industrias alimentarias
31_2	312 - Industria de las bebidas y del tabaco
31_2_1	3121 - Industria de las bebidas
31_2_2	3122 - Industria del tabaco
31_3	313 - Fabricación de insumos textiles y acabado de textiles
31_3_1	3131 - Preparación e hilado de fibras textiles, y fabricación de hilos
31_3_2	3132 - Fabricación de telas
31_3_3	3133 - Acabado de productos textiles y fabricación de telas recubiertas
31_4	314 - Fabricación de productos textiles, excepto prendas de vestir
31_4_1	3141 - Confección de alfombras, blancos y similares
31_4_9	3149 - Fabricación de otros productos textiles, excepto prendas de vestir
31_5	315 - Fabricación de prendas de vestir
31_5_1	3151 - Fabricación de prendas de vestir de tejido de punto
31_5_2	3152 - Confección de prendas de vestir
31_5_9	3159 - Confección de accesorios de vestir y otras prendas de vestir no clasificados en otra parte

Variable	Descriptores
31_6	316 - Curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos
31_6_1	3161 - Curtido y acabado de cuero y piel
31_6_2	3162 - Fabricación de calzado
31_6_9	3169 - Fabricación de otros productos de cuero, piel y materiales sucedáneos
32_1	321 - Industria de la madera
32_1_1	3211 - Aserrado y conservación de la madera
32_1_2	3212 - Fabricación de laminados y aglutinados de madera
32_1_9	3219 - Fabricación de otros productos de madera
32_2	322 - Industria del papel
32_2_1	3221 - Fabricación de pulpa, papel y cartón
32_2_2	3222 - Fabricación de productos de cartón y papel
32_3	323 - Impresión e industrias conexas
32_3_1	3231 - Impresión e industrias conexas
32_4	324 - Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón
32_4_1	3241 - Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón
32_5	325 - Industria química
32_5_1	3251 - Fabricación de productos químicos básicos
32_5_2	3252 - Fabricación de resinas y hules sintéticos, y fibras químicas
32_5_3	3253 - Fabricación de fertilizantes, pesticidas y otros agroquímicos
32_5_4	3254 - Fabricación de productos farmacéuticos
32_5_5	3255 - Fabricación de pinturas, recubrimientos y adhesivos
32_5_6	3256 - Fabricación de jabones, limpiadores y preparaciones de tocador
32_5_9	3259 - Fabricación de otros productos químicos
32_6	326 - Industria del plástico y del hule
32_6_1	3261 - Fabricación de productos de plástico
32_6_2	3262 - Fabricación de productos de hule
32_7	327 - Fabricación de productos a base de minerales no metálicos

Variable	Descriptores
32_7_1	3271 - Fabricación de productos a base de arcillas y minerales refractarios
32_7_2	3272 - Fabricación de vidrio y productos de vidrio
32_7_3	3273 - Fabricación de cemento y productos de concreto
32_7_4	3274 - Fabricación de cal, yeso y productos de yeso
32_7_9	3279 - Fabricación de otros productos a base de minerales no metálicos
33_1	331 - Industrias metálicas básicas
33_1_1	3311 - Industria básica del hierro y del acero
33_1_2	3312 - Fabricación de productos de hierro y acero
33_1_3	3313 - Industria básica del aluminio
33_1_4	3314 - Industrias de metales no ferrosos, excepto aluminio
33_1_5	3315 - Moldeo por fundición de piezas metálicas
33_2	332 - Fabricación de productos metálicos
33_2_1	3321 - Fabricación de productos metálicos forjados y troquelados
33_2_2	3322 - Fabricación de herramientas de mano sin motor y utensilios de cocina metálicos
33_2_3	3323 - Fabricación de estructuras metálicas y productos de herrería
33_2_4	3324 - Fabricación de calderas, tanques y envases metálicos
33_2_5	3325 - Fabricación de herrajes y cerraduras
33_2_6	3326 - Fabricación de alambre, productos de alambre y resortes
33_2_7	3327 - Maquinado de piezas metálicas y fabricación de tornillos
33_2_8	3328 - Recubrimientos y terminados metálicos
33_2_9	3329 - Fabricación de otros productos metálicos
33_3	333 - Fabricación de maquinaria y equipo
33_3_1	3331 - Fabricación de maquinaria y equipo agropecuario, para la construcción y para la industria extractiva
33_3_2	3332 - Fabricación de maquinaria y equipo para las industrias manufactureras, excepto la metalmecánica
33_3_3	3333 - Fabricación de maquinaria y equipo para el comercio y los servicios

Variable	Descriptores
33_3_4	3334 - Fabricación de equipo de aire acondicionado, calefacción, y de refrigeración industrial y comercial
33_3_5	3335 - Fabricación de maquinaria y equipo para la industria metalmecánica
33_3_6	3336 - Fabricación de motores de combustión interna, turbinas y transmisiones
33_3_9	3339 - Fabricación de otra maquinaria y equipo para la industria en general
33_4	334 - Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos
33_4_1	3341 - Fabricación de computadoras y equipo periférico
33_4_2	3342 - Fabricación de equipo de comunicación
33_4_3	3343 - Fabricación de equipo de audio y de video
33_4_4	3344 - Fabricación de componentes electrónicos
33_4_5	3345 - Fabricación de instrumentos de medición, control, navegación, y equipo médico electrónico
33_4_6	3346 - Fabricación y reproducción de medios magnéticos y ópticos
33_5	335 - Fabricación de accesorios, aparatos eléctricos y equipo de generación de energía eléctrica
33_5_1	3351 - Fabricación de accesorios de iluminación
33_5_2	3352 - Fabricación de aparatos eléctricos de uso doméstico
33_5_3	3353 - Fabricación de equipo de generación y distribución de energía eléctrica
33_5_9	3359 - Fabricación de otros equipos y accesorios eléctricos
33_6	336 - Fabricación de equipo de transporte
33_6_1	3361 - Fabricación de automóviles y camiones
33_6_2	3362 - Fabricación de carrocerías y remolques
33_6_3	3363 - Fabricación de partes para vehículos automotores
33_6_4	3364 - Fabricación de equipo aeroespacial
33_6_5	3365 - Fabricación de equipo ferroviario
33_6_6	3366 - Fabricación de embarcaciones
33_6_9	3369 - Fabricación de otro equipo de transporte

Variable	Descriptores
33_7	337 - Fabricación de muebles, colchones y persianas
33_7_1	3371 - Fabricación de muebles, excepto de oficina y estantería
33_7_2	3372 - Fabricación de muebles de oficina y estantería
33_7_9	3379 - Fabricación de colchones, persianas y cortineros
33_9	339 - Otras industrias manufactureras
33_9_1	3391 - Fabricación de equipo no electrónico y material desechable de uso médico, dental y para laboratorio, y artículos oftálmicos
33_9_9	3399 - Otras industrias manufactureras
43	43 - Comercio al por mayor
43_0	430 - Comercio al por mayor
46	46 - Comercio al por menor
46_0	460 - Comercio al por menor
48-49	48-49 - Transportes, correos y almacenamiento
48_1	481 - Transporte aéreo
48_2	482 - Transporte por ferrocarril
48_3	483 - Transporte por agua
48_4	484 - Autotransporte de carga
48_5	485 - Transporte terrestre de pasajeros, excepto por ferrocarril
48_6	486 - Transporte por ductos
48_7	487 - Transporte turístico
48_8	488 - Servicios relacionados con el transporte
49_1	491 - Servicios postales
49_2	492 - Servicios de mensajería y paquetería
49_3	493 - Servicios de almacenamiento
51	51 - Información en medios masivos
51_1	511 - Edición de periódicos, revistas, libros, software y otros materiales, y edición de estas publicaciones integrada con la impresión
51_2	512 - Industria fílmica y del video, e industria del sonido

Variable	Descriptores
51_5	515 - Radio y televisión
51_7	517 - Telecomunicaciones
51_8	518 - Procesamiento electrónico de información, hospedaje y otros servicios relacionados
51_9	519 - Otros servicios de información
52	52 - Servicios financieros y de seguros
52_1	521 - Banca central
52_2	522 - Instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil
52_3	523 - Actividades bursátiles, cambiarias y de inversión financiera
52_4	524 - Compañías de fianzas, seguros y pensiones
53	53 - Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
53_1	531 - Servicios inmobiliarios
53_2	532 - Servicios de alquiler de bienes muebles
53_3	533 - Servicios de alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias
54	54 - Servicios profesionales, científicos y técnicos
54_1	541 - Servicios profesionales, científicos y técnicos
55	55 - Corporativos
55_1	551 - Corporativos
56	56 - Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación
56_1	561 - Servicios de apoyo a los negocios
56_2	562 - Manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación
61	61 - Servicios educativos
61_1	611 - Servicios educativos
62	62 - Servicios de salud y de asistencia social
62_1	621 - Servicios médicos de consulta externa y servicios relacionados
62_2	622 - Hospitales
62_3	623 - Residencias de asistencia social y para el cuidado de la salud

---

Variable	Descriptores
62_4	624 - Otros servicios de asistencia social
71	71 - Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
71_1	711 - Servicios artísticos, culturales y deportivos, y otros servicios relacionados
71_2	712 - Museos, sitios históricos, zoológicos y similares
71_3	713 - Servicios de entretenimiento en instalaciones recreativas y otros servicios recreativos
72	72 - Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
72_1	721 - Servicios de alojamiento temporal
72_2	722 - Servicios de preparación de alimentos y bebidas
81	81 - Otros servicios excepto actividades gubernamentales
81_1	811 - Servicios de reparación y mantenimiento
81_2	812 - Servicios personales
81_3	813 - Asociaciones y organizaciones
81_4	814 - Hogares con empleados domésticos
93	93 - Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales
93_1	931 - Actividades legislativas, gubernamentales y de impartición de justicia
93_2	932 - Organismos internacionales y extraterritoriales
93_2_p.721	Compras directas en el exterior por residentes
93_2_p.621	Compras directas en el mercado interno por no residentes

---

Cuadro 7: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades primarias

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
11	28	2.629	2.293	3.071	0.778	2.619	0.059	0.243
11_1	28	2.078	1.831	2.412	0.581	2.084	0.030	0.173
11_2	28	0.418	0.324	0.515	0.191	0.413	0.004	0.062
11_3	28	0.049	0.036	0.076	0.040	0.041	0.000	0.013
11_4	28	0.060	0.044	0.096	0.052	0.057	0.000	0.015
11_5	28	0.023	0.008	0.046	0.038	0.023	0.000	0.010
21	28	0.272	0.198	0.406	0.208	0.261	0.003	0.056
21_1	28	0.042	0.027	0.053	0.026	0.041	0.000	0.009
21_2	28	0.160	0.147	0.175	0.028	0.161	0.000	0.007
21_3	28	0.070	0.018	0.179	0.161	0.054	0.002	0.047

Cuadro 8: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades secundarias

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
22	28	0.183	0.130	0.216	0.086	0.201	0.001	0.032
22_1	28	0.100	0.087	0.124	0.037	0.095	0.000	0.012
22_2	28	0.084	0.042	0.122	0.080	0.083	0.001	0.029
23	28	3.986	2.282	4.981	2.699	4.207	0.535	0.731
23_6	28	2.720	1.334	3.383	2.049	2.870	0.263	0.513
23_7	28	0.760	0.438	1.119	0.681	0.738	0.043	0.206
23_8	28	0.506	0.301	0.661	0.360	0.519	0.010	0.100
31-33	28	5.628	4.863	6.561	1.698	5.528	0.236	0.486
31_1	28	0.935	0.819	1.090	0.271	0.921	0.006	0.077
31_1_1	28	0.015	0.011	0.020	0.009	0.015	0.000	0.003
31_1_2	28	0.026	0.022	0.031	0.009	0.025	0.000	0.003
31_1_3	28	0.086	0.080	0.091	0.011	0.086	0.000	0.002
31_1_4	28	0.063	0.055	0.077	0.022	0.061	0.000	0.007
31_1_5	28	0.063	0.055	0.074	0.019	0.062	0.000	0.005
31_1_6	28	0.161	0.128	0.209	0.081	0.162	0.001	0.022
31_1_7	28	0.011	0.007	0.017	0.010	0.010	0.000	0.004

Cuadro 8: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades secundarias (continuación)

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
31_1_8	28	0.467	0.379	0.563	0.184	0.466	0.004	0.060
31_1_9	28	0.043	0.040	0.050	0.010	0.043	0.000	0.003
31_2	28	0.141	0.115	0.164	0.049	0.140	0.000	0.018
31_2_1	28	0.136	0.113	0.158	0.045	0.136	0.000	0.016
31_2_2	28	0.004	0.002	0.007	0.005	0.004	0.000	0.001
31_3	28	0.170	0.109	0.256	0.147	0.152	0.003	0.054
31_3_1	28	0.030	0.018	0.049	0.031	0.028	0.000	0.011
31_3_2	28	0.112	0.077	0.163	0.086	0.103	0.001	0.030
31_3_3	28	0.028	0.011	0.051	0.040	0.021	0.000	0.013
31_4	28	0.082	0.066	0.105	0.039	0.082	0.000	0.011
31_4_1	28	0.018	0.013	0.026	0.013	0.018	0.000	0.003
31_4_9	28	0.064	0.052	0.080	0.028	0.065	0.000	0.008
31_5	28	0.470	0.346	0.617	0.271	0.442	0.004	0.066
31_5_1	28	0.061	0.032	0.092	0.060	0.055	0.000	0.020
31_5_2	28	0.394	0.301	0.515	0.214	0.380	0.003	0.051
31_5_9	28	0.015	0.012	0.018	0.006	0.015	0.000	0.002
31_6	28	0.168	0.115	0.238	0.123	0.158	0.001	0.036
31_6_1	28	0.014	0.009	0.020	0.011	0.013	0.000	0.003
31_6_2	28	0.131	0.092	0.176	0.084	0.124	0.001	0.023
31_6_9	28	0.023	0.011	0.042	0.031	0.021	0.000	0.011
32_1	28	0.151	0.109	0.210	0.101	0.144	0.001	0.035
32_1_1	28	0.081	0.056	0.122	0.066	0.076	0.000	0.018
32_1_2	28	0.005	0.003	0.009	0.006	0.005	0.000	0.002
32_1_9	28	0.065	0.047	0.098	0.051	0.061	0.000	0.017
32_2	28	0.103	0.091	0.119	0.028	0.099	0.000	0.008
32_2_1	28	0.023	0.019	0.030	0.011	0.023	0.000	0.003
32_2_2	28	0.080	0.067	0.093	0.026	0.079	0.000	0.006
32_3	28	0.105	0.082	0.144	0.062	0.102	0.000	0.017
32_3_1	28	0.105	0.082	0.144	0.062	0.102	0.000	0.017
32_4	28	0.032	0.026	0.035	0.009	0.033	0.000	0.002
32_4_1	28	0.032	0.026	0.035	0.009	0.033	0.000	0.002

Cuadro 8: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades secundarias (continuación)

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
32_5	28	0.247	0.198	0.327	0.129	0.232	0.002	0.043
32_5_1	28	0.052	0.037	0.076	0.039	0.053	0.000	0.010
32_5_2	28	0.016	0.007	0.029	0.022	0.013	0.000	0.009
32_5_3	28	0.008	0.005	0.013	0.008	0.008	0.000	0.003
32_5_4	28	0.066	0.050	0.081	0.031	0.066	0.000	0.010
32_5_5	28	0.018	0.014	0.023	0.009	0.017	0.000	0.003
32_5_6	28	0.054	0.043	0.070	0.027	0.049	0.000	0.009
32_5_9	28	0.034	0.025	0.042	0.017	0.035	0.000	0.005
32_6	28	0.265	0.215	0.299	0.084	0.267	0.001	0.027
32_6_1	28	0.225	0.183	0.255	0.072	0.227	0.000	0.021
32_6_2	28	0.041	0.029	0.052	0.023	0.040	0.000	0.007
32_7	28	0.226	0.183	0.296	0.113	0.237	0.001	0.031
32_7_1	28	0.068	0.049	0.085	0.036	0.072	0.000	0.012
32_7_2	28	0.045	0.029	0.063	0.034	0.047	0.000	0.011
32_7_3	28	0.045	0.031	0.087	0.056	0.046	0.000	0.012
32_7_4	28	0.033	0.025	0.053	0.028	0.030	0.000	0.007
32_7_9	28	0.034	0.029	0.043	0.014	0.034	0.000	0.004
33_1	28	0.078	0.066	0.091	0.025	0.077	0.000	0.007
33_1_1	28	0.021	0.015	0.025	0.010	0.021	0.000	0.003
33_1_2	28	0.019	0.015	0.023	0.008	0.020	0.000	0.002
33_1_3	28	0.007	0.003	0.012	0.009	0.006	0.000	0.003
33_1_4	28	0.019	0.016	0.023	0.007	0.018	0.000	0.002
33_1_5	28	0.013	0.006	0.018	0.012	0.013	0.000	0.004
33_2	28	0.358	0.314	0.395	0.081	0.357	0.001	0.023
33_2_1	28	0.015	0.010	0.021	0.011	0.016	0.000	0.003
33_2_2	28	0.017	0.008	0.030	0.022	0.015	0.000	0.005
33_2_3	28	0.160	0.134	0.198	0.064	0.158	0.000	0.017
33_2_4	28	0.018	0.013	0.029	0.016	0.018	0.000	0.004
33_2_5	28	0.017	0.009	0.026	0.017	0.016	0.000	0.004
33_2_6	28	0.013	0.010	0.016	0.006	0.013	0.000	0.001
33_2_7	28	0.044	0.031	0.053	0.022	0.044	0.000	0.006

Cuadro 8: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades secundarias (continuación)

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
33_2_8	28	0.018	0.014	0.021	0.007	0.018	0.000	0.002
33_2_9	28	0.057	0.046	0.070	0.024	0.057	0.000	0.006
33_3	28	0.231	0.187	0.317	0.130	0.221	0.001	0.037
33_3_1	28	0.021	0.013	0.027	0.014	0.022	0.000	0.005
33_3_2	28	0.032	0.023	0.048	0.025	0.029	0.000	0.007
33_3_3	28	0.009	0.004	0.020	0.016	0.007	0.000	0.005
33_3_4	28	0.050	0.036	0.062	0.026	0.052	0.000	0.007
33_3_5	28	0.007	0.004	0.010	0.006	0.006	0.000	0.002
33_3_6	28	0.043	0.026	0.072	0.046	0.038	0.000	0.013
33_3_9	28	0.069	0.050	0.108	0.058	0.064	0.000	0.016
33_4	28	0.523	0.295	0.941	0.646	0.452	0.032	0.180
33_4_1	28	0.131	0.032	0.390	0.358	0.082	0.011	0.107
33_4_2	28	0.094	0.065	0.134	0.069	0.091	0.000	0.018
33_4_3	28	0.096	0.041	0.120	0.079	0.103	0.001	0.023
33_4_4	28	0.159	0.095	0.270	0.175	0.144	0.003	0.052
33_4_5	28	0.040	0.019	0.069	0.050	0.031	0.000	0.018
33_4_6	28	0.004	0.002	0.005	0.003	0.004	0.000	0.001
33_5	28	0.257	0.200	0.327	0.127	0.256	0.001	0.034
33_5_1	28	0.035	0.020	0.043	0.023	0.035	0.000	0.005
33_5_2	28	0.054	0.041	0.079	0.038	0.049	0.000	0.011
33_5_3	28	0.093	0.067	0.131	0.064	0.092	0.000	0.018
33_5_9	28	0.076	0.049	0.099	0.050	0.076	0.000	0.012
33_6	28	0.550	0.340	0.965	0.625	0.478	0.037	0.193
33_6_1	28	0.065	0.045	0.104	0.059	0.058	0.000	0.018
33_6_2	28	0.023	0.018	0.038	0.020	0.023	0.000	0.004
33_6_3	28	0.413	0.232	0.718	0.486	0.370	0.022	0.147
33_6_4	28	0.016	0.002	0.050	0.048	0.005	0.000	0.016
33_6_5	28	0.018	0.004	0.038	0.034	0.016	0.000	0.009
33_6_6	28	0.002	0.001	0.004	0.003	0.002	0.000	0.001
33_6_9	28	0.014	0.007	0.033	0.026	0.010	0.000	0.008
33_7	28	0.216	0.168	0.256	0.088	0.221	0.001	0.030

Cuadro 8: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades secundarias (continuación)

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
33_7_1	28	0.179	0.126	0.223	0.097	0.193	0.001	0.033
33_7_2	28	0.022	0.018	0.025	0.007	0.022	0.000	0.002
33_7_9	28	0.014	0.009	0.021	0.012	0.013	0.000	0.004
33_9	28	0.320	0.269	0.426	0.157	0.304	0.002	0.043
33_9_1	28	0.150	0.117	0.221	0.104	0.142	0.001	0.027
33_9_9	28	0.170	0.138	0.225	0.087	0.169	0.000	0.021

Cuadro 9: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades terciarias

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
43	28	0.734	0.593	0.917	0.324	0.711	0.009	0.093
43_0	28	0.734	0.593	0.917	0.324	0.711	0.009	0.093
46	28	3.113	2.147	3.829	1.682	3.285	0.334	0.578
46_0	28	3.113	2.147	3.829	1.682	3.285	0.334	0.578
48-49	28	1.992	1.497	2.341	0.844	2.049	0.061	0.246
48_1	28	0.023	0.017	0.033	0.016	0.023	0.000	0.004
48_2	28	0.015	0.011	0.030	0.019	0.012	0.000	0.006
48_3	28	0.007	0.004	0.010	0.006	0.007	0.000	0.002
48_4	28	0.850	0.594	0.955	0.361	0.898	0.013	0.113
48_5	28	0.852	0.632	1.030	0.398	0.858	0.011	0.105
48_6	28	0.007	0.003	0.009	0.006	0.007	0.000	0.001
48_7	28	0.005	0.003	0.006	0.003	0.005	0.000	0.001
48_8	28	0.100	0.077	0.127	0.050	0.099	0.000	0.013
49_1	28	0.021	0.014	0.027	0.013	0.020	0.000	0.004
49_2	28	0.031	0.022	0.046	0.024	0.030	0.000	0.006
49_3	28	0.081	0.049	0.119	0.070	0.086	0.000	0.022
51	28	0.173	0.151	0.185	0.034	0.176	0.000	0.010
51_1	28	0.033	0.028	0.035	0.007	0.033	0.000	0.002
51_2	28	0.024	0.019	0.033	0.014	0.023	0.000	0.003
51_5	28	0.015	0.014	0.017	0.003	0.015	0.000	0.001

Cuadro 9: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades terciarias (continuación)

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
51_7	28	0.090	0.076	0.101	0.025	0.092	0.000	0.007
51_8	28	0.008	0.004	0.010	0.006	0.008	0.000	0.001
51_9	28	0.004	0.003	0.004	0.001	0.004	0.000	0.000
52	28	0.273	0.211	0.452	0.241	0.261	0.003	0.052
52_1	28	0.003	0.003	0.004	0.001	0.003	0.000	0.000
52_2	28	0.200	0.158	0.356	0.198	0.196	0.001	0.037
52_3	28	0.014	0.009	0.018	0.009	0.014	0.000	0.002
52_4	28	0.056	0.035	0.112	0.077	0.044	0.001	0.024
53	28	0.417	0.273	0.515	0.242	0.428	0.005	0.073
53_1	28	0.383	0.256	0.466	0.210	0.397	0.004	0.063
53_2	28	0.033	0.016	0.048	0.032	0.036	0.000	0.011
53_3	28	0.001	0.000	0.001	0.001	0.001	0.000	0.000
54	28	0.533	0.402	0.622	0.220	0.553	0.003	0.058
54_1	28	0.533	0.402	0.622	0.220	0.553	0.003	0.058
55	28	0.020	0.011	0.034	0.023	0.018	0.000	0.006
55_1	28	0.020	0.011	0.034	0.023	0.018	0.000	0.006
56	28	3.869	2.809	4.825	2.016	3.844	0.322	0.567
56_1	28	3.847	2.793	4.798	2.005	3.822	0.318	0.564
56_2	28	0.022	0.016	0.028	0.012	0.022	0.000	0.003
61	28	2.157	1.737	2.404	0.667	2.202	0.040	0.200
61_1	28	2.157	1.737	2.404	0.667	2.202	0.040	0.200
62	28	0.991	0.788	1.195	0.407	0.981	0.015	0.123
62_1	28	0.373	0.270	0.478	0.208	0.361	0.004	0.066
62_2	28	0.513	0.424	0.624	0.200	0.510	0.003	0.059
62_3	28	0.013	0.009	0.015	0.006	0.014	0.000	0.002
62_4	28	0.092	0.080	0.102	0.022	0.091	0.000	0.005
71	28	0.164	0.128	0.174	0.046	0.165	0.000	0.009
71_1	28	0.057	0.041	0.068	0.027	0.056	0.000	0.007
71_2	28	0.014	0.012	0.017	0.005	0.014	0.000	0.001
71_3	28	0.093	0.075	0.106	0.031	0.093	0.000	0.006
72	28	1.322	1.137	1.377	0.240	1.328	0.002	0.043

Cuadro 9: Medidas de tendencia central y dispersión para actividades terciarias (continuación)

id	Años	Media	Mín	Max	Rango	Mediana	Var	Sd
72_1	28	0.210	0.171	0.238	0.067	0.208	0.000	0.015
72_2	28	1.112	0.966	1.158	0.192	1.120	0.001	0.036
81	28	2.866	2.144	3.523	1.379	2.910	0.227	0.477
81_1	28	0.555	0.426	0.641	0.215	0.571	0.005	0.070
81_2	28	0.217	0.182	0.249	0.067	0.220	0.000	0.021
81_3	28	0.153	0.137	0.173	0.036	0.152	0.000	0.012
81_4	28	1.941	1.356	2.484	1.128	1.946	0.144	0.379
93	28	2.336	1.932	2.852	0.920	2.192	0.088	0.297
93_1	28	2.336	1.932	2.852	0.920	2.191	0.088	0.297

## Bibliografía

- Aizenman, J., & Lee, J. (2008). Financial versus Monetary Mercantilism: Long-run View of Large International Reserves Hoarding. *The World Economy*, 31(5), 593–611. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2008.01095.x>
- Alianza del Pacífico, E. poder de la I. (s/f). *¿Qué es la Alianza del Pacífico?* Recuperado el 8 de febrero de 2022, de <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>
- Appleyard, D. R., & Field, Jr. A. J. (2014). *International Economics* (8th ed.). The McGraw-Hill series economics. <https://doi.org/10.4324/9780203460269>
- Arellanes, J. P. E. (2016). El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: antes, durante y después, afectaciones jurídicas en México. *Revista IUS*, 8(33), 257–274. <https://doi.org/10.35487/rius.v8i33.2014.140>
- Armijo, J. O. de la G. (2017). *LOS PAÍSES DEL TPP11 AVANZAN HACIA LA RECUPERACIÓN DEL ACUERDO: EL CPTPP EN PERSPECTIVA*. CENTRO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES GILBERTO BOSQUES ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN. [https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/NC\\_CPTPP\\_061217.pdf](https://centrogilbertobosques.senado.gob.mx/docs/NC_CPTPP_061217.pdf)
- Baran, P., & Sweezy, P. (1982). *EL CAPITAL MONOPOLISTA ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos* (17a en esp, pp. 3–310). siglo xxi editores, s. a.
- Bensusán, G. (1994). Entre candados y dientes. La agenda laboral del TLCAN. *Perfiles Latinoamericanos*, 3(4), 109–141.
- Bernal-Meza, R. (2016). Fundamentos del Estructuralismo Latinoamericano. Reflexiones para una contribución a la economía política internacional. *Revista de Estudios Sociales Contemporáneos*, 14, 12–26.
- Berumen, S. A. (2009). Evaluación de las reformas del Consenso de Washington en Brasil y México. *Comercio Exterior*, 59(9), 704–714.
- Bresser-Pereira, L. C. (2007). Estado y mercado en el nuevo desarrollismo. *Nueva Sociedad*, 210, 110–125.
- Bresser-Pereira, L. C. (2009). El asalto al Estado y al mercado: neoliberalismo y teoría económica. *Nueva sociedad*, 83–99. <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3986663&info=resumen&idioma=ENG>

- Brue, S. L. R. R. G. H. (2008). *Historia del pensamiento económico* (Thomson-Paraninfo, Ed.; 7a ed., p. 543).
- Buzo, de la P. R. M., & Álvarez, H. F. A. (2021). China, el T-MEC y la incertidumbre ante el COVID-19. *Revista Cimexus*, 16(1), 171–186. <https://doi.org/10.33110/cimexus160107>
- Cedillo, A. C. (2012). Análisis de la fundación del EZLN en Chiapas desde la perspectiva de la acción colectiva insurgente. *LiminaR. Estudios Sociales y Humanísticos*, X(2), 15–34.
- Cue, M. A. (2001). El Error de diciembre y el libro verde. *El Cotidiano*, 17(105), 70–79.
- Cue, M. A. (2017). *Macroeconomía* (Primera, p. 353). Grupo Editorial Patria.
- Delgadillo, M. J. (2008). Desigualdades territoriales en México derivadas del tratado de libre comercio de América del Norte. *Eure*, 34(101), 71–98. <https://doi.org/10.4067/s0250-71612008000100004>
- DOF. (2001). *RESOLUCION EN MATERIA ADUANERA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y LAS REPUBLICAS DE EL SALVADOR, GUATEMALA Y HONDURAS* (Núm. 1; Vol. 4, pp. 1–23). [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=774852&fecha=14/03/2001](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=774852&fecha=14/03/2001)
- Dooley, M., Folkerts-Landau, D., & Garber, P. (2005). *International Financial Stability. Asia, Interest Rates and the Dollar* (p. 139). Deutsche Bank. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.461.3902&rep=rep1&type=pdf>
- Esquivel, G., & Rodríguez-López, J. A. (2003). Technology, trade, and wage inequality in Mexico before and after NAFTA. *Journal of Development Economics*, 72(2), 543–565. [https://doi.org/10.1016/S0304-3878\(03\)00119-6](https://doi.org/10.1016/S0304-3878(03)00119-6)
- Fujii, G. G., & Cervantes, M. M. del R. (2010). Liberalización comercial y empleo en México. *Revista de Economía Mundial*, 26, 107–133.
- Garduño, R. R. (2014). La apertura comercial y su efecto en la distribución regional de México. *El Trimestre Económico*, LXXXI(2)(322), 413–439. <https://doi.org/10.20430/ete.v81i322.118>
- Gazol, S. A. (2016). Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance. *Economía UNAM*, 13(38), 122–130. <https://doi.org/10.1016/j.eunam.2016.05.006>
- Gómez, R. E. L., & Gómez, C. C. (2019). ¿Genera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte distorsiones para México? Un análisis a partir de medidas no arancelarias

- . *Análisis Económico*, 24(85), 53–70. <http://www.analisiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/376/319>
- Gómez, T. R., & Ruiz, N. P. (2021). Efectos potenciales de los cambios en el T-MEC respecto al TLCAN sobre la economía mexicana. *Norteamérica: Revista Académica del CISAN-UNAM*, 16(2), 347–374.
- Guillén, A. (2018). El gobierno de Trump frente a la crisis global y el estancamiento económico. *Cuadernos de Economía Crítica*, 4(8), 101–127. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/5123/512357697007/512357697007.pdf>
- Gutiérrez-Haces, T. (2004). La inversión extranjera directa en el TLCAN. *Economía UNAM*, 1(3), 30–52. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2004000300002](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2004000300002)
- Haar, G. van der. (2005). EL MOVIMIENTO ZAPATISTA DE CHIAPAS: DIMENSIONES DE SU LUCHA. *LabourAgain Publications*, 1–24. [http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/ruiz/Documentos\\_4\\_b/vanderhaar\\_Zapatismo.pdf](http://sgpwe.izt.uam.mx/files/users/uami/ruiz/Documentos_4_b/vanderhaar_Zapatismo.pdf)
- Harvey, D. (2005). *A brief History of neoliberalism*. Oxford University Press.
- Julen, B. I., & Tellaeché, R. J. A. (2022). A Mercantilist Approach to the Chinese Economic Growth: Balance of Trade, GDP, and Investment. *Razón Crítica*, 13. <https://doi.org/10.21789/25007807.1855>
- Lederman, D., Maloney, W. F., & Servén, L. (2003). Lessons from NAFTA for Latin American and Caribbean (LAC) Countries: A Summary of Research Findings. *Office of the Chief Economist for Latin America and the Caribbean, The World Bank*, 5–23. <http://web.worldbank.org/archive/website00894A/WEB/PDF/LESSON-9.PDF>
- López, A. J. F. (2017). México and the TPP: a critical view on diversification and intellectual property. *Bandung: Journal of the Global South*, 4(1), 1–23. <https://doi.org/10.1186/s40728-016-0038-x>
- Martínez, L. A. (2018). *5 cosas que debes saber sobre el nuevo TPP-11*. <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/5-cosas-que-debes-saber-sobre-el-nuevo-TPP-11-20180124-0116.html>
- Martínez, R. R., & Soto, R. G. E. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, 37, 35–64.

- Matallana, H. (2010). China o el triunfo del mercantilismo en la era de la globalización. *Serie Documentos CEDE*, 21.
- Moguel, J. (1997). 6 de julio: ¿Triunfo de la democracia en México? *Problemas del Desarrollo*, 28(110), 7–18.
- Morales, R. (2019). *Otros 13 países quieren sumarse al CPTPP*. <https://www.economista.com.mx/empresas/Otros-13-paises-quieren-sumarse-al-CPTPP-20190114-0098.html>
- Nava, A. K. M., Colín, V. J., Cañamar, V. C., Falomir, de la P. R., & Garza, G. J. M. (2019). Renegociación del TLCAN y su efecto en la industria de autopartes en México. *Revista Academia & Negocios*, 5(1), 85–98.
- Novelo, F. (2004). Situación actual y perspectivas de la migración México-Estados Unidos. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*.
- OMC. (2022). *La OMC en pocas palabras*. [https://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/inbrief\\_s/inbr\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/inbrief_s/inbr_s.htm)
- Oros, A. L. J. (2015). Análisis comparativo del modelo HECKSCHER-OHLIN y la teoría de LINDER. *Tiempo Económico*, 10(29), 49–66.
- Ortiz, Z. R. (2020). Industria Mejicana: Inversión extranjera directa y producción tras la implementación del TLCAN. *Teuken Bidikay -*, 11(16), 231–252. <https://doi.org/10.33571/teuken.v11n16a10>
- Pacheco, L. P. (2005). Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México. *Economía UNAM*, 2(4), 84–93.
- Piérola, F. (2002). Los sistemas unilaterales de preferencias arancelarias y el principio de no discriminación en el derecho de la Organización Mundial del Comercio. *Agenda Internacional*, 8(17), 103–128.
- Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *Cepal*, 64. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40010/4/prebisch\\_desarrollo\\_problemas.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40010/4/prebisch_desarrollo_problemas.pdf)
- Prebisch, R. (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano: con un apéndice sobre El falso dilema entre desarrollo económico y estabilidad monetaria* (pp. 1–210). FONDO DE CULTURA ECONÓMICA. [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/14230/S33898P922H\\_es.pdf?sequence=1](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/14230/S33898P922H_es.pdf?sequence=1)

- Puyana, A. (2020). Del Tratado de Libre Comercio de América del Norte al Acuerdo México-Estados Unidos-Canadá. ¿Nuevo capítulo de la integración México-Estados Unidos? *Trimestre Económico*, 87(347), 635–668. <https://doi.org/10.20430/ETE.V87I347.1086>
- Ramouche, M.-P. (2016). *Colosio, el asesinato, de Carlos Bolado: análisis de un éxito*.
- Rodríguez, O. (2006). *El estructuralismo latinoamericano* (p. 496). Siglo XXI: CEPAL.
- Rojas, J. (2007). El Mercantilismo. Teoría, política e historia. *Revista del Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú*, 30(59), 75–96.
- Romero, S. M. E. (2016). *Los orígenes del neoliberalismo en México: La Escuela Austriaca*. Fondo de Cultura Económica.
- Rosales, O. (2013). *Comercio internacional y desarrollo inclusivo. Construyendo sinergias* (pp. 1–202). <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27975/3/S2012927.pdf>
- Rouquié, A. (2015). México y el tlcán, veinte años después. *Foro Internacional* 220, 15(2), 433–453.
- Ruiz, M. S. F. (2021). Las reformas del TLCUEM en materia de propiedad intelectual. *Revista Quaestio Iuris*, 14(01), 40–60. <https://doi.org/10.12957/rqi.2021.46084>
- Salazar, F. (2004). Globalización y Política Neoliberal. *El Cotidiano*, 20, 12. <https://www.redalyc.org/pdf/325/32512604.pdf>
- Sánchez, O. A. (2007). México, el TLCAN y el Este Asiático. En *México ante el TLCAN* (1o ed., pp. 3–99). Centro Universitario de los Lagos, Universidad de Guadalajara.
- SE. (s/f-a). *Claves del Acuerdo Comercial México-Perú*. Recuperado el 21 de junio de 2022, de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/nota-del-dia/7320-claves-del-acuerdo-comercial-mexico-peru>
- SE. (s/f-b). *Tratado de Libre Comercio México-Uruguay*. Secretaría de Economía. [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224509/2.4.10\\_Mx-Uruguay.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224509/2.4.10_Mx-Uruguay.pdf)
- SE. (2011a). *Profundización del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón*. 22, 1–11. [http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/AAE\\_Mexico-Japon\\_Fichainformativa.pdf](http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/AAE_Mexico-Japon_Fichainformativa.pdf)
- SE. (2011b). *Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua*. [http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/comunidad\\_](http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/comunidad_)

negocios/comercio\_exterior/TLC\_Unico\_ficha.pdf

- SE. (2015). *¿Qué es el TPP?* <https://www.gob.mx/se/articulos/que-es-el-tpp-17223>
- SE. (2016). *Antecedentes del CPTPP*. <https://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico/articulos/antecedentes-del-tpp>
- SE. (2017). *México y la Asociación Europea de Libre Comercio ( AELC ) inician la tercera ronda de negociaciones para modernizar el TLC*. Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/se/articulos/mexico-y-la-asociacion-europea-de-libre-comercio-aelc-inician-la-tercera-ronda-de-negociaciones-para-modernizar-el-tlc-91308?state=published>
- SE. (2020). Ruta para exportar 2020. *Unidad de Inteligencia Económica Global*. [https://mipymes.economia.gob.mx/wp-content/uploads/2020/06/ruta\\_para\\_la\\_exportacion-6.pdf](https://mipymes.economia.gob.mx/wp-content/uploads/2020/06/ruta_para_la_exportacion-6.pdf)
- SE. (2022). *Declaración conjunta sobre el inicio de las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre México y el Reino Unido*. <https://www.gob.mx/se/prensa/declaracion-conjunta-sobre-el-inicio-de-las-negociaciones-para-un-tratado-de-libre-comercio-entre-mexico-y-el-reino-unido-302653?state=published>
- SE, C. C. (s/f). *Tratado de Libre Comercio México-Panamá*. Recuperado el 21 de junio de 2022, de [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224510/2.4.11\\_Mx-Panam\\_.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224510/2.4.11_Mx-Panam_.pdf)
- SE, C. ciudadano. (s/f-a). *Tratado de Libre Comercio entre México y Colombia*. Recuperado el 15 de junio de 2022, de [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/1062/2.4.3\\_colombia.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/1062/2.4.3_colombia.pdf)
- SE, C. ciudadano. (s/f-b). *Tratado de Libre Comercio México-Chile*. Secretaría de Economía. [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224506/2.4.7\\_Mx-Chile.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/224506/2.4.7_Mx-Chile.pdf)
- SE, D. G. de C. social. (2018). *Concluyen las negociaciones para un nuevo Acuerdo Integral entre México y la Unión Europea*. Secretaría de Economía. <https://www.gob.mx/se/es/prensa/concluyen-las-negociaciones-para-un-nuevo-acuerdo-integral-entre-mexico-y-la-union-europea-154928?idiom=es#>
- SICE. (2022). *SICE: Novedades en materia de política comercial: T-MEC - USMCA*. [http://www.sice.oas.org/tpd/USMCA/USMCA\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/tpd/USMCA/USMCA_s.ASP)

- SRE. (2016). *México y los países del Triángulo del Norte de Centroamérica acuerdan colaborar en atención de migrantes en EEUU* (Núm. 533). Secretaría de Relaciones Exteriores. <https://www.gob.mx/sre/prensa/mexico-y-los-paises-del-triangulo-del-norte-de-centroamerica-acuerdan-colaborar-en-atencion-de-migrantes-en-eeuu?idiom=es>
- UNIDAD DE COORDINACIÓN DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES. (2007). *Reporte De La Relación Comercial y De Inversiones Entre México y Nicaragua* (pp. 1–7). Secretaría de Economía (SE). [http://www.sice.oas.org/TPD/MEX\\_nic/Studies/SE\\_MEXNIC\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_nic/Studies/SE_MEXNIC_s.pdf)
- UNIDAD DE COORDINACIÓN DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES. (2012). *Reporte De La Relación Comercial Y De Inversiones Entre México Y Costa Rica* (pp. 1–6). SECRETARÍA DE ECONOMÍA (SE). [http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/comunidad\\_negocios/tlcs/tlcs\\_americalatina/CostaRica\\_Reporte\\_comercio-inversion.pdf](http://www.2006-2012.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/tlcs/tlcs_americalatina/CostaRica_Reporte_comercio-inversion.pdf)
- Vargas, H. J. Gpe. (2007). Liberalismo, Neoliberalismo y Postneoliberalismo. *Universidad Nacional del Sur*, 59.
- Villarreal, M. A. (2021). *The United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA)*. Congressional Research Service.
- Woo-Cumings, M. (1999). *The Developmental State*. Cornell University Press.
- Wood, A. (1995). How Trade Hurt Unskilled Workers. *Journal of Economic Perspectives*, 9(3), 57–80. <https://doi.org/10.1257/jep.9.3.57>
- Zavala, D. I. (2016). Crítica a la Teoría Clásica del Comercio Internacional, un enfoque de equilibrio general entre país grande y país pequeño. *Economía Informa*, 397, 61–79. <https://doi.org/10.1016/j.ecin.2016.03.004>
- Zurbriggen, C., & Travieso, E. (2014). *Hacia un nuevo Estado desarrollista: trayectorias divergentes y desafíos para América Latina*. Instituto de Ciencia Política. Universidad de la República 2014. [http://biblioteca.clacso.edu.ar/Uruguay/icp-unr/20170217032047/pdf\\_580.pdf%0A](http://biblioteca.clacso.edu.ar/Uruguay/icp-unr/20170217032047/pdf_580.pdf%0A)