

Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México

Introducción

El modelo económico mexicano tras de la crisis de la deuda de 1982 no ha generado el crecimiento económico ni los empleos que el país necesita para consolidar un desarrollo económico estable. El modelo –identificado con el Consenso de Washington– se basa en la privatización, la desregulación y la apertura comercial y financiera, y considera a la liberalización comercial el factor determinante para acelerar el crecimiento: a mayor liberalización comercial mayor prosperidad económica (Banco Mundial, 2002). Sin embargo, la información muestra que esta política no ha generado mayor crecimiento económico el cual pasó de 6.8% en el lapso 1970-1981 a 1.9% de 1982 a 2003 y a 0.7% en el período 2001-2003.

La liberalización comercial y financiera ha incrementado la brecha entre la tasa natural de crecimiento del producto¹ y la tasa real. Perrotini y Tlatempa (2003) estiman que en el lapso 1970-2000 la tasa natural de crecimiento económico en el país fue de 3.86%, superior a la obtenida luego de las reformas de liberalización comercial y aún más después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La contracción económica se hace evidente en el lapso 1994-2003 con una oferta de empleo de 9.3 millones y una demanda de sólo tres millones. En 1994 la tasa de desempleo abierta fue de 2.7% y en 2003 de 3.3% (INEGI).² De 1995 a 2003 el sector informal absorbió 27% de la población económicamente activa (PEA). Ante la escasez de trabajo la emigración de mexicanos a Estados Unidos se ha acelerado desde 1994, lo que se refleja en el crecimiento de las remesas familiares a una tasa promedio anual de 15% (CONAPO).

Diversas hipótesis, no excluyentes, intentan explicar el desarrollo económico decreciente. La primera se relaciona con un manejo inconsistente de la política económica que se manifiesta en las contradicciones entre las políticas macroeconómicas y comerciales (Blecker, 1996). El segundo argumento indica que las políticas macroeconómicas se han centrado en contener la presión inflacionaria y al hacerlo han restringido el crecimiento económico por la vía de la demanda. La tercera hipótesis se refiere al inadecuado manejo de la política comercial relacionado con una ineficiente política industrial, ocasionando en el largo plazo que el sector externo restrinja el crecimiento económico. Nos concentraremos en la última hipótesis.

El crecimiento económico de México está limitado por el sector externo debido a que el aumento de las exportaciones no basta para compensar el incremento de la elasticidad

1. La tasa natural de crecimiento económico está determinada por la suma de la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo y la tasa de productividad laboral (Harrod, 1933).

2. La tasa de desempleo está subestimada debido a que las condiciones laborales de los trabajadores son precarias. Por ejemplo, en el segundo trimestre de 2003, aproximadamente 41% de los formalmente asalariados carecieron de prestaciones sociales (INEGI).

Penélope Pacheco López

Profesora del Departamento de
Economía de la Universidad
de Kent, Reino Unido
<P. Pacheco-Lopez@Kent.ac.uk>

de ingreso de las importaciones, situación que se ha acentuado a partir de la entrada en vigor del TLCAN. El modelo teórico original –conocido como Modelo de Crecimiento Económico con Restricción de la Balanza de Pagos– desarrollado por Thirlwall (1979), ha sido utilizado por López y Cruz (2000), Moreno-Brid (1988, 1999, 2001) y Ocegueda (2000) para explicar el deterioro del crecimiento económico de México.

En 1996 Blecker analizó y pronosticó las limitaciones para el desarrollo económico que el TLCAN acarrearía a México. El presente artículo corrobora las predicciones de Blecker al analizar cómo el crecimiento económico de México se ha visto mermado por la liberación económica; el artículo también destaca las opciones de política económica necesarias para revertir los efectos adversos y pone de relieve que una estrategia de liberación comercial no significa dejar de diseñar políticas comerciales e industriales. En primer término se presentan las expectativas a que dio lugar la liberación comercial en México y posteriormente las posibles opciones de política comercial.

El TLCAN: expectativas incumplidas

Comercio internacional

El modelo de liberalización comercial como alternativa para impulsar el crecimiento económico mediante el sector externo fue impuesto a México por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y otras instituciones multilaterales. México se adhirió a este modelo en julio de 1985. El programa de liberalización comercial de 1985 a 1987 fue uno de los de mayor alcance respecto a los de otros países en desarrollo. La mayor parte del comercio internacional de México se liberó previamente a su ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) firmado en 1986. La mayoría de las modificaciones exigidas por el GATT ya se habían realizado con anterioridad e incluso excedidas con el programa unilateral de liberación comercial en 1985. Por tanto, la entrada de México al Acuerdo no implicó una intensificación del proceso de liberación, sino que más bien fue considerada como una señal del gobierno de continuar con una política de ese tipo (Ten Kate, 1992). Una explicación alternativa es que las reformas comerciales se realizaron con anterioridad para acceder sin restricción alguna 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. En 1991 Carlos Salinas de Gortari declaró:

...Esta es la vía [TLCAN] que permitirá la recuperación sostenida del crecimiento mexicano (*sic*) (...) y este cambio mundial [la liberación comercial] es la única forma de recuperar el crecimiento, generar empleos y poder satisfacer las necesidades planteadas por nuevas generaciones de mexicanos.³

3. Declaraciones del entonces presidente Carlos Salinas (1988-1994) al hacer oficial el anuncio de las negociaciones del TLCAN (Martínez, 1991).

Sin embargo, la intensificación de la liberación comercial no era el principal objetivo;⁴ la desregulación extensiva ya se había realizado y se trataba de atraer inversión extranjera directa (IED) para estimular el crecimiento económico –que no se había obtenido desde la época de sustitución de importaciones– y asegurar el acceso al mercado de Estados Unidos. Se presupuso que por medio de los altos flujos de IED se reforzaría la capacidad de exportación y se generaría un *boom* exportador; además, se consideró que el TLCAN era una señal para otros inversionistas extranjeros que podrían ubicarse en México y acceder al mercado estadounidense. Sin embargo, como Blecker (1996) señala, se maximizaron las ganancias para Estados Unidos y las empresas trasnacionales (ETN) y no se favoreció el desarrollo nacional.

La estrategia de liberación comercial, ajustada al TLCAN, ha incrementado el comercio internacional pero no el crecimiento económico sostenido. El cuadro 1 muestra la tasa de crecimiento del producto interno bruto (PIB), de las importaciones y exportaciones en México de 1980 a 2003; la tasa de crecimiento de las importaciones ha rebasado a la de las exportaciones con efectos adversos en la balanza de pagos y por ende en el crecimiento económico del país. Nótese que en los tres primeros años del actual sexenio de Vicente Fox Quesada, el PIB sólo creció a una tasa anual promedio de 0.7% (menor que la tasa de crecimiento de la población de 2.1%) y la tasa anual promedio de las exportaciones decreció 0.76 por ciento.

Cuadro 1	Año	PIB ^a	X ^b	M ^c	Año	PIB ^a	X ^b	M ^c
Tasa de crecimiento de las exportaciones e importaciones (%)	1981	8.8	29.26	28.90	1993	0.6	12.32	5.21
	1982	-0.5	3.21	-37.42	1994	3.7	17.34	21.39
	1983	-4.2	7.89	-30.35	1995	-6.9	30.65	-8.69
	1984	3.6	12.13	34.33	1996	5.2	20.69	23.49
	1985	2.6	-8.05	15.35	1997	6.8	15.03	22.73
	1986	-3.8	-18.51	-8.58	1998	5.0	6.36	14.18
	1987	1.9	26.58	12.09	1999	3.8	16.12	13.24
	1988	1.3	11.20	49.27	2000	6.9	22.04	22.88
	1989	3.4	14.60	23.80	2001	-0.3	-4.81	-3.47
	1990	4.4	15.75	19.64	2002	0.9	1.46	0.17
	1991	3.6	4.86	20.13	2003	1.5	2.59	1.11
	1992	2.8	8.22	24.34				

Fuente: INEGI.

Notas: ^a PIB: Producto Interno Bruto; ^b Exportaciones; ^c Importaciones.

4. Recientemente Carlos Salinas afirmó que cuando México negoció el TLCAN "... lo importante no fue el acceso al comercio, sino un gran proceso de transformación interna que se requería". Declaración de Salinas durante el Foro sobre las Consecuencias Políticas y Económicas de los Tratados Comerciales organizado por la Fundación Buen Gobierno, la revista *Cambio* y el Consejo Nacional de Colombia (Agencia EFE, Bogotá, Colombia, 2 de junio de 2004).

La liberalización comercial no garantizó que el crecimiento de las exportaciones ocurriera en los sectores más convenientes para el desarrollo económico del país; por ejemplo, cerca de dos tercios de las exportaciones mexicanas son de empresas trasnacionales (UNCTAD, 2002) y se caracterizan por un alto contenido de insumos importados; esta tendencia se acentuó a partir de la firma del TLCAN, sobre todo en la industria maquiladora. Pero además los productores nacionales fueron rebasados por la competencia internacional (por ejemplo, China) y finalmente desplazados del mercado interno y del internacional (Cimoli y Correa, 2002) con los consecuentes efectos en el sector laboral (Palma, 2003).

La estrategia de liberación comercial para lograr un crecimiento económico acelerado y sostenido en México falló en gran medida a causa de un Estado débil que cedió sus funciones al mercado no regulado y a las trasnacionales. El gobierno mexicano ha sido incapaz y no ha tenido la voluntad de emprender una política industrial efectiva combinada con políticas de liberación comercial (Pacheco-López y Thirlwall, 2004). Por el contrario, otros países han liberado su política comercial, pero no el control del desarrollo industrial. En el este asiático, por ejemplo, se llevó a cabo una estrategia de desarrollo orientada hacia el sector externo pero combinada con una extensiva regulación e intervención gubernamental para promover el cambio estructural; además se mantuvieron severas restricciones a las importaciones, estrictos controles a los flujos de capital y se constituyó al tipo de cambio en promotor de su política comercial.

Inversión extranjera directa

El TLCAN no sólo representa la restricción en el diseño de la política comercial sino también en la política financiera, lo que ha traído como consecuencia mayores trabas al desarrollo económico del país. Uno de los grandes atractivos de la liberación comercial es la IED; teóricamente se argumenta que ésta beneficia a los países receptores al promover el desarrollo económico mediante el incremento de las exportaciones y del empleo, la difusión de la alta tecnología y el conocimiento que incrementa la productividad. Blomström y Kokko (2003) argumentan que los incentivos a la inversión para incrementar el potencial de difusión de la alta tecnología son ineficientes a menos que sean complementados con medidas que mejoren la capacidad de aprendizaje local. Sin embargo, dadas las características que la IED ha tenido en México, dicha complementariedad ha sido limitada a un reducido número de empresas. La IED ha sido destinada principalmente a la adquisición de activos financieros ya existentes y no a la creación de nuevas empresas.

A mediados del decenio de los ochenta se emprendieron cambios a la Ley de Inversión Extranjera (LIE), reduciendo el rango de actividades económicas reservadas al Estado y a los mexicanos; en 1989, 1993, 1994 y 1999 se efectuaron cambios sustantivos a esa Ley. En octubre de 1989 se firmó un acuerdo con Estados Unidos para iniciar “conversaciones generales” con el fin de facilitar el comercio y la inversión; en ese año las reglas de contenido local fueron relajadas para la industria automotriz. En 1993 se aprobó una nueva LIE que redujo aún más el número de actividades en las cuales la participación extranjera era prohibida o restringida. En 1994, con el TLCAN, se otorgó trato preferencial a la IED de Canadá y Estados Unidos. En enero de 1999 se liberó la mayoría de los servicios financieros y el gobierno permitió 100% de participación extranjera en el sector bancario, así como en el sistema ferroviario y el gas.

En 2001 el banco comercial más grande de México, Banamex, fue comprado por Citicorp, lo cual ubicó a México como el primer captador de IED en América Latina (UNCTAD, 2002). La participación de la IED en el sistema bancario mexicano pasó de 1% del total en 1994 a 19% en 1999, a 24% en 2000, a 90% en 2001 y a 95% en 2002. Ningún otro país de América Latina ha permitido que su sistema bancario sea controlado por extranjeros. Las implicaciones para el sector productivo son altamente riesgosas, debido a que el financiamiento no se orienta a cubrir las necesidades de desarrollo económico nacional sino hacia donde existan los mayores márgenes de ganancia. La evolución de los flujos de IED a México como proporción del PIB se muestra en el cuadro 2.

Cuadro 1	Año	IED	Año	IED
Inversión extranjera directa (millones de dólares)	1981	3 075.9	1993	4 388.8
	1982	1 900.3	1994	10 972.5
	1983	2 191.6	1995	9 526.3
	1984	1 541.0	1996	9 185.5
	1985	1 983.6	1997	12 829.6
	1986	2 400.7	1998	12 331.8
	1987	2 634.6	1999	13 205.5
	1988	2 880.0	2000	16 585.7
	1989	3 175.5	2001	26 775.7
	1990	2 633.2	2002	14 774.6
	1991	4 761.5	2003	10 783.4
	1992	4 392.8		

Fuente: Banco de México.

El cuadro 2 muestra el crecimiento de la IED desde finales de la década de los ochenta y de manera vertiginosa a partir de 1994. Sin embargo, parte de este incremento se debe al cambio en la definición de la IED adoptada en 1994 para hacerla compatible con las definiciones utilizadas por la OCDE y el FMI.⁵ El TLCAN sin duda ha promovido la IED, probablemente en una magnitud de 1 a 1.5 por ciento del PIB, pero ésta no ha contribuido a los objetivos del desarrollo productivo de México.

La mayor IED proviene de Estados Unidos. La participación de este país pasó de 47% en 1994, a 78% en 2001 y a 55% en 2003. El interés de Estados Unidos se debe a

5. Antes de 1994 la IED anual se integraba con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) en cada año (sin tomar en cuenta el rezago mencionado respecto a las fechas en las que se realizaban las inversiones) más los montos involucrados en los proyectos autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), sin considerar que la aprobación de un proyecto no garantiza su realización. Las cifras elaboradas con la nueva metodología a partir de 1994 se integran con los montos notificados al RNIE que efectivamente se materializaron en cada año, una estimación de los montos que aún no son notificados al RNIE y el valor de las importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras. A partir de 1999 se reportan al RNIE todos los conceptos que forman parte de la definición de IED (nuevas inversiones fuera de capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías) (Secretaría de Economía).

la situación geográfica, los bajos costos laborales⁶ y a la relajada regulación ambiental. La mayoría de la IED se destina a industrias manufactureras como productos metálicos, maquinaria y equipo, productos alimenticios, bebidas y tabaco, químicos y productos derivados del petróleo y del carbón, así como de hule y de plástico. De 1994 a 2003 esa inversión representó 80% de la IED en el sector manufacturero. Se pueden considerar tres argumentos que cuestionan el desempeño de la IED en el sector productivo del país.

En primer lugar, la relación con la industria nacional es débil. Máttar *et al.* (2002) analizan el comportamiento de la IED en el marco de las reformas macroeconómicas de los ochenta; concluyen que no ha incrementado la formación de capital fijo en el país y ha causado una división entre el sector exportador, concentrado en las grandes ETN, y las pequeñas empresas locales orientadas al mercado interno. De manera similar, Dussel (2000) argumenta que la polarización en el sector productivo entre ETN y empresas locales se ha acentuado a partir de la estrategia de liberación. En un estudio extenso sobre la IED en América Latina, Mortimore (2000) concluye que las ETN han sido las más beneficiadas y no han impulsado el desarrollo de los procesos de industrialización nacional debido al poco contacto con la economía interna. Cimoli y Correa (2002) describen acertadamente la situación en México y en cualquier otra parte de América Latina donde la IED ha tenido una alta participación:

...varias actividades productivas han sido severamente afectadas por la liberación comercial y la exagerada entrada de importaciones...sustituyendo insumos intermedios producidos localmente por importaciones baratas (en ocasiones mejores), reorganizándose más como ensambladoras basadas en un alto contenido de importación unitario...La proporción de grandes firmas [ETN] en el PIB se ha incrementado significativamente...mientras que innumerables empresas [pequeñas y medianas] han sido obligadas a salir del mercado (p.15).

En segundo lugar, la industria local ha sido destruida por la competencia derivada del uso de IED e insumos importados. Máttar *et al.* (2002) señalan que el alto contenido de insumos importados de los productos para la exportación ha interrumpido el funcionamiento de las cadenas productivas internas al desplazar y eliminar las empresas que producían para el mercado local, pero imposibilitadas para competir. Las ETN han clausurado subsidiarias dedicadas a la fabricación de productos con poco valor agregado, reubicándolas en países con menores costos (por ejemplo, China). Así, la IED ha participado en poco o nada en la creación de empleos productivos en el sector formal de la economía mexicana. Por ejemplo, entre diciembre de 2000 y marzo de 2003 el número de trabajadores registrados en el Seguro Social indica la desaparición de 292 000 puestos de trabajo (INEGI).

El tercer argumento que cuestiona el impacto de la IED sobre el desarrollo económico del país, se refiere que las disposiciones oficiales para atraer esta inversión han eliminado la posibilidad de que el Estado intervenga y proteja a la industria nacional (Blecker, 1996,

6. Los salarios en México no son comparables con los de Estados Unidos. Por el contrario, el TLCAN ha acentuado los bajos salarios en especial en el sector manufacturero. Por ejemplo, en 1994 el salario en ese sector en México fue de 2.1 dólares la hora y en Estados Unidos de 12; tal diferencia se ha incrementado en los últimos diez años. En 2003 el salario por hora en México fue de 2.5 mientras que en Estados Unidos de 15.8 (INEGI).

y Arestis y Paliginis, 1999). Al mismo tiempo el Estado ha permitido que las ETN se apoderen del control productivo de sectores clave para el desarrollo económico del país. En los actuales términos del TLCAN, para México no es posible utilizar la mayoría de las políticas industriales y comerciales que permitirían un exitoso desarrollo económico estratégico; un desarrollo orientado hacia el sector externo que permitiría mantener un balance entre el crecimiento de las exportaciones e importaciones sin sacrificar el crecimiento del producto. Esto se debe a que el sistema político mexicano tiene autonomía limitada para formular su política económica dado que es susceptible a la presión de Estados Unidos por el endeudamiento y la recurrente necesidad de rescates financieros (Blecker, 1996).

Paradojas entre el crecimiento económico y el TLCAN

Como se argumentó previamente, el TLCAN se relaciona más con la atracción de IED y el acceso de Estados Unidos a los mercados financieros de México que al comercio internacional *per se*. Luego de un superficial examen de las estadísticas (véanse los cuadros 1 y 2), pareciera intrascendente el debate sobre si se han acelerado o no el volumen comercial y los flujos de inversión derivados del Tratado. Esto no es así: la paradoja de las estadísticas del TLCAN radica en que el incremento del comercio internacional se desvinculó de la dinámica productiva y del crecimiento del país; por eso, como lo revelan las estadísticas de comercio internacional, el análisis deberá destacar los efectos de la política de comercio exterior de México en su crecimiento económico.

La extraordinaria tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas inmediata a la entrada en vigor del TLCAN no puede atribuirse a un efecto directo del mismo; esos beneficios son difíciles de diferenciar de los efectos del tipo de cambio y de otras políticas (Krueger, 2000). Al controlar otras variables, como el tipo de cambio y el crecimiento de la economía de Estados Unidos, tampoco se encuentra evidencia significativa sobre los efectos del TLCAN en la tasa de crecimiento de las exportaciones, las importaciones y la balanza comercial (Pacheco-López, 2004). Krueger encuentra además que las exportaciones mexicanas crecieron más rápido en los sectores que así lo hicieron en el resto del mundo. Es cierto que el crecimiento de las exportaciones se elevó de 12% en 1993 a 17% en 1994 y a 31% en 1995 –este último indudablemente tuvo que ver con la depreciación del tipo de cambio real durante esos años–, pero posteriormente el crecimiento de las exportaciones se revirtió a un promedio similar previo a 1994. También se registró un incremento en el crecimiento de las importaciones en 1994, pero desde entonces el crecimiento promedio no ha sido diferente al del período 1985-1993 (excepto 1988).

La liberación comercial iniciada a mediados de los ochenta acentuó el desequilibrio entre las importaciones y las exportaciones, afectando de manera adversa el crecimiento económico del país. Tal desequilibrio se incrementó con el TLCAN debido a que el sistema productivo nacional se contrajo y la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones aumentó sin que fuera compensada por el crecimiento de las exportaciones. Moreno-Brid (2002) estima que durante el período previo a la liberación comercial (1970-1984) la elasticidad ingreso de las importaciones fue de 1.3 y llegó a 2.5 durante el lapso posterior a la liberación (1985-1996).

Bibliografía

- Arestis, P. y E. Paliginis, "Globalisation of Production and Industrialisation in the Periphery: the Case of the EU and NAFTA" en J. Deprez y J. T. Harvey. (eds.), *Foundations of International Economics, Post Keynesian Perspectives*, Routledge Londres, 1999.
- Arroyo, A., "El TLCAN en México: Promesas, Mitos y Realidades" en A. Arroyo (coord.), *Lecciones del TLCAN: el alto costo del libre comercio*, Alianza Social Continental-Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México, 2003.
- Banco de México <http://www.banxico.gob.mx/elInfoFinanciera/F SinfoFinanciera.html>, 12 de junio de 2004.
- Banco Mundial, *Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002*, <http://www.worldbank.org/prospects/gep2002/toc.htm>, 6 de marzo de 2004.
- Banco Mundial, Alianza estratégica del país en colaboración con México, Documento de Trabajo, Reporte núm. 28141-ME, 2004.
- Blecker, R., "NAFTA, the Peso Crisis, and the Contradictions of the Mexican Economic Growth Strategy", Center for Economic Policy Analysis, *Working Paper*, núm. 3, 1996.
- Blomstrom, M. y A. Kokko, "The Economics of Foreign Direct Investment Incentives", NBER, *Working Paper Series*, núm. 9489, 2003.
- Cimoli, M. y N. Correa, "Trade Openness and Technological Gaps in Latin America: A Low Growth Trap", Laboratory of Economics and Management Sant'Anna School of Advanced Studies, *LEM Working Paper Series* 200/14, 2002.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *The Least Developed Countries Report 2004, Linking International Trade with Poverty Reduction*, Naciones Unidas, Ginebra, 2004.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *World Investment Report 2002: Transnational*

El crecimiento de la elasticidad ingreso de las importaciones es una variable relevante en el modelo de crecimiento económico restringido por la balanza de pagos (Thirlwall, 1979). La versión más simple del modelo ($y_b = x/\pi$) establece que el crecimiento económico en el largo plazo (y_b) está determinado por la relación inversa entre la tasa de crecimiento de las exportaciones (x) y la elasticidad ingreso de las importaciones (π), suponiendo que la tasa de cambio de los precios relativos permanece constante. Al emplear diversas técnicas econométricas, el análisis empírico muestra que la desaceleración del crecimiento económico del país puede explicarse por el incremento de π a partir de la liberación comercial (Moreno-Brid, 1998, 1999, 2001, y Ocegueda, 2000); además, es posible argumentar que el crecimiento inconsistente de las exportaciones también agudizó la caída del crecimiento económico.

Por tanto, la "paradoja" de las estadísticas relacionadas con el TLCAN muestra que en efecto el comercio internacional se ha incrementado, aunque desvinculado del resto de la dinámica productiva del país y que ha restringido el crecimiento económico de largo plazo.

Opciones de política comercial

Disminuir la restricción al crecimiento económico de México por la balanza de pagos precisa la intervención directa del gobierno, pues el libre mercado y el libre comercio no garantizan por sí mismos una distribución equitativa de los beneficios. El gobierno tiene la obligación de formular una política comercial integrada a una política industrial estratégica para lograr un crecimiento económico que conduzca a más y mejores empleos, lo cual se reflejaría en el abatimiento de la pobreza, uno de los objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU al que México se comprometió.⁷

Organismos internacionales como la OCDE y la UNCTAD han insistido en la necesidad de una política comercial consistente para reducir la pobreza; reconocen, además, que el modelo de liberación comercial no ha generado los efectos proclamados cuando dicha estrategia se emprendió (OCDE, 2001, y UNCTAD, 2004). Ambos organismos destacan la diferencia entre liberación comercial y estrategia comercial; es decir, liberar el comercio internacional no significa carecer de estrategias comerciales. Por una parte, en una economía como la mexicana que requiere importaciones para su desarrollo económico, las exportaciones son un componente único de la demanda agregada porque sólo ellas pueden pagar el contenido de las importaciones en la inversión, en el consumo y en el gasto público. En promedio, el contenido importado de las exportaciones es aproximadamente de 70%. Por otra parte, para reducir las importaciones, la protección desempeña un papel trascendente, pero dicha protección debe ser selectiva, basada en argumentos que mejoren la situación económica, como:

7. Sin embargo, las estimaciones no son optimistas. El objetivo de reducir el nivel de pobreza a la mitad para 2015, comparado con el nivel de pobreza en 1990, no será logrado por México, ya que el PIB tendría que crecer en promedio a una tasa anual de 5% (Banco Mundial, 2004).

Corporations and Export Competitiveness, Naciones Unidas, Ginebra, 2002.

Consejo Nacional de Población http://www.conapo.gob.mx/migracion_int/principal.html, 20 de junio de 2004.

Dussel, E., *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Lynne Rienner, Londres, 2000.

Harrod, R. F., "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, vol. 49, 1939, pp. 14-33.

Instituto Nacional de Geografía e Informática, Banco de Información Económica, <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/bdine/bancos.htm>, 28 de junio de 2004.

Krueger, A., "NAFTA's Effects: A Preliminary Assessment", *World Economy*, vol. 23, núm. 6, 2000, pp. 761-775.

López, J. y A. Cruz, "Thirlwall's Law and Beyond: The Latin American Experience", *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 22, núm. 3, 2000, pp. 477-495.

Martínez, E., "Se Adecuará el TLC a la Constitución: CSG", *Diario de Querétaro*, México, 6 de febrero de 1991.

Máttar, J., J. C. Moreno-Brid y W. Peres, "Foreign Investment in Mexico after Economic Reforms", CEPAL, *Serie Estudios y Perspectivas*, núm. 10, 2002.

Moreno-Brid, J. C., "Balance-of-Payments Constrained Economic Growth: The Case of Mexico", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 207, 1998, pp. 413-433.

Moreno-Brid, J. C., "Mexico's Economic Growth and the Balance of Payments Constraint: a Cointegration Analysis", *International Review of Applied Economics*, vol. 13, núm. 2, 1999, pp. 149-159.

Moreno-Brid, J. C., *Essays on Economic Growth and the Balance of Payments Constraint with Special Reference to the Case of Mexico*, Tesis de Doctorado, Trinity College, Cambridge, 2001.

Moreno-Brid, J. C., "Liberalización Comercial y la Demanda de Importaciones en México", *Investigación Económica*, vol. LXII, núm. 240, 2002, pp. 13-50.

Mortimore, M., "Corporate Strategies for FDI in the Context of Latin America's New Economic Model", *World Development*, vol. 28, núm. 9, 2000, pp. 1611-1626.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, *The DAC*

a) la industria infantil, y b) cuando debido al desempleo el costo social del trabajo sea menor que el costo privado.

El arte en la administración de la política comercial consiste en obtener el adecuado nivel de protección, y en determinar los plazos y la secuencia apropiada para llevar a cabo la liberación comercial. La prioridad es establecer una política comercial de largo plazo con objetivos claros y opciones viables (OCDE, 2001). De acuerdo a la Guía para Reforzar la Capacidad para el Desarrollo del Comercio del Comité para la Asistencia al Desarrollo de la OCDE, los elementos para una política comercial de largo plazo son los siguientes: a) una estrategia comercial coherente integrada con la estrategia de desarrollo económico; b) mecanismos de consulta efectivos entre el gobierno, el sector empresarial y la sociedad civil; c) redes de política comercial respaldados por instituciones de investigación locales; d) instituciones de apoyo comercial, como organismos que ofrezcan asistencia técnica respecto a los estándares de calidad del producto, diseño del empaque, bancos comerciales y otras entidades financieras que puedan ofrecer crédito, seguros de transporte, instituciones capacitadoras, empresas consultoras y representantes comerciales en el extranjero; e) sólidas relaciones entre las organizaciones del sector privado relacionadas con el comercio, y f) compromiso para orientar hacia el sector externo estrategias regionales.

Dos aspectos merecen ser comentados. Primero, el efecto de la política comercial y de cualquier tratado comercial debe relacionarse estrechamente con el Plan Nacional de Desarrollo. Sin embargo, en México este no es el caso, por lo menos así se desprende de las declaraciones de Herminio Blanco, quien dirigiera las negociaciones en el TLCAN: "el mejor proyecto de país es no tener proyecto de país y dejar que el mercado moldee el mejor México posible" (citado por Arroyo, 2003, p. 8). Segundo, la formulación de la política comercial en México está restringida por el TLCAN. Por tanto, no es ambicioso argumentar que México debe renegociarlo (Blecker, 1996), lo cual demanda voluntad política del gobierno a fin de recuperar el control del diseño de la política económica del país que se ha cedido a intereses extranjeros.

El último informe de la Secretaría de la Commonwealth preparado por Stiglitz y Charlton (2004), sugiere que la prioridad debería ser crear un comercio más equitativo reformando los tratados comerciales injustos. En el informe se argumenta que los países en desarrollo deberían tener libertad para imponer aranceles punitivos en las importaciones agrícolas subsidiadas –esto quiere decir tener la capacidad para diseñar su política comercial–, liberar los sectores agropecuarios de manera gradual, restringir el acceso extranjero al sistema bancario y proteger la industria infantil. En este sentido, el informe señala que la Conferencia Ministerial de Doha debería reestructurarse y las reglas comerciales rescribirse para promover el desarrollo económico.

Guidelines-Strengthening Trade Capacity for Development, OCDE, París, 2001.

- Ocegueda, J., "La Hipótesis de Crecimiento Restringido por Balanza de Pagos. Una Evaluación de la Economía Mexicana 1960-1997", *Investigación Económica*, vol. LX, núm. 232, 2000, pp. 91-122.
- Pacheco-López, P., "The Impact of Trade Liberalisation on Exports, Imports, the Balance of Payments and Growth: the Case of Mexico", *Studies in Economics*, University of Kent, núm. 1, 2004.
- Pacheco-López, P. y A.P. Thirlwall, "Trade Liberalisation in Mexico: Rhetoric and Reality", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, núm. 229, 2004, pp. 141-167.
- Palma, G., "Trade Liberalization in Mexico: Its Impact on Growth, Employment and Wages", International Labour Office, *Employment Paper* 2003/55, 2003.
- Perrotini, I. y D. Tlatelpa, "Crecimiento Endógeno y Demanda en las Economías de América del Norte", *Momento Económico*, núm. 128, 2002, pp. 10-15.
- Rodrik, D., "The Limits of Trade Policy Reform in Developing Countries", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 6, núm. 1, 1992, pp. 87-105.
- Stiglitz, J. y A. Charlton, *The Development Round of Trade Negotiations in the Aftermath of Cancun*. A Report for the Commonwealth Secretariat, Londres, 2004.
- Ten Kate, A., "Trade Liberalisation and Economic Stabilisation in Mexico: Lessons of Experience", *World Development*, vol. 20, núm. 5, 1992, pp. 659-672.
- Secretaría de Economía, <http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1175/04-mar.doc>, 10 de junio de 2004.
- Thirlwall, A. P., "The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol.128, 1979, pp. 45-53.

Comentarios finales

La relación entre la política comercial y el crecimiento económico en México está determinada por el TLCAN. Los términos del Tratado pactados por el gobierno de México han limitado el desarrollo económico del país con los consecuentes efectos adversos para el nivel de vida de la población. Lo anterior contrasta con las eufóricas declaraciones oficiales que afirmaron que el TLCAN encausaría a México a un rápido y sostenido crecimiento económico por la vía de la liberación comercial.

El libre comercio fue la respuesta a la "década perdida" de los ochenta, pero ya Rodrik (1992, p. 403) había prevenido sobre el peligro de hacer del libre comercio la panacea del desarrollo económico: "declaraciones a favor de la liberación comercial deben ser modestas a menos de que quienes formulan la política se desilusionen una vez más". Ese señalamiento es hoy tan vigente como entonces.

La actual situación económica de México permite cuestionar severamente los alcances de la política comercial. Durante 1995-2003 la tasa de crecimiento del PIB fue de 2.52%, la cual contrasta con la tasa natural de crecimiento del producto estimada por Perrotini y Tlatelpa (2003) en 3.86%; durante el mismo período la tasa de crecimiento del empleo fue de 2.25%, lo que resulta en una diferencia de 1.61 puntos porcentuales entre la oferta y la demanda de trabajo. Esto no se ha mostrado en las estadísticas de desempleo abierto, implicando un incremento en el "desempleo encubierto" que toma la forma de emigración o trabajadores que dejan el sector formal en busca de trabajo en el sector informal, lo cual disminuye la productividad. Si se considera que la PEA es de 40 millones, la diferencia entre la demanda y la oferta de trabajo resulta en una pérdida efectiva anual aproximada de 640 000 trabajos.

Con el fin de que la demanda y la oferta del producto mantengan constante la tasa de desempleo y que se reduzca la restricción al crecimiento económico por la balanza de pagos se necesita un replanteamiento radical de la política ortodoxa de libre mercado que México ha adoptado. Dicho replanteamiento exige la intervención reguladora del gobierno pues la teoría del libre comercio como organizadora de la política económica, no ha ofrecido una equitativa distribución de los beneficios entre la población ni entre los países 