

*Raúl Gutiérrez Muguera**

El TLCAN y el modelo mexicano de desarrollo: evaluación y líneas de mejora para el siglo XXI

SUMARIO: I. Antecedentes del TLCAN como confirmación de la creación y fortalecimiento de bloques económicos. II. Aspectos positivos para México. III. Lo que no ha funcionado bajo el TLCAN. IV. La falla en la creación de políticas públicas. V. El paso por dar: un Plan Nacional de Desarrollo Industrial para México. VI. Diseño de una estrategia regional para aprovechar las ventajas del TLCAN. VII. Conclusiones. VIII. Bibliografía.

I. Antecedentes del TLCAN como confirmación de la creación y fortalecimiento de bloques económicos

La historia registra numerosos procesos de integración económica, los cuales tuvieron como base el desarrollo del comercio internacional. El actual proceso de globalización se inició con el Tratado de Roma, el cual dio origen a la Comunidad Económica Europea, misma que evolucionó hasta llegar a lo que hoy conocemos como la Unión Europea (UE). Durante los últimos años, la conformación de la UE se vio fortalecida por los cambios políticos registrados en Europa del Este, aportando más de 125 millones de personas con un capital humano altamente calificado, que han sido incorporadas al desarrollo económico de la región con programas regionales exitosos.

En la Cuenca del Pacífico, el proceso de integración también ha avanzado, fundamentalmente mediante un esquema basado en la cooperación y coordinación de los procesos productivos, esencialmente los industriales. Ello es un ejemplo del aprovechamiento de las ventajas comparativas, sobre todo a través de un proceso de producción compartida, en el que la dotación de factores fue

* Presidente del Instituto para el Desarrollo Industrial y el Crecimiento Económico (IDIC).

complementaria: Japón contaba con procesos de producción industrial de alta tecnología y abundancia de recursos financieros, base con la cual se convirtió en el principal abastecedor de insumos intermedios, bienes de capital e inversión para los Nuevos Países Industrializados (NICS: Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur). Éstos, utilizando su abundante mano de obra calificada, iniciaron su incursión en los mercados internacionales, produciendo bienes e insumos con componentes y capital japonés, a los cuales fueron añadiendo tecnología propia. Para alcanzar esta última etapa se debió generar un proceso de intensa capacitación y programas económicos que en su momento, les permitieron desarrollar sus propias plantas productivas.

En América del Norte, el Acuerdo de Libre Comercio (*Free Trade Agreement*) entre Canadá y Estados Unidos inició en 1989 y en 1990 México iniciaron las negociaciones de lo que terminó por ser un tratado regional con los países antes mencionados. Es importante mencionar dos hechos adicionales. Por un lado, la consolidación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) gestó al mercado más grande del mundo; en él existía la posibilidad de aprovechar las ventajas comparativas de cada país en la producción compartida y con ello, incrementar la competitividad y productividad en la generación de bienes y servicios en el mercado regional. Los promotores del TLCAN argumentaron que ello redundaría en una mayor captación de flujos inversión extranjera directa, generación de empleos y calidad de vida de la población.

Para el caso de México existía otra razón para abrir la economía mediante el mecanismo del TLCAN, la vinculada con el agotamiento que el mercado interno vivió durante la profunda crisis acaecida en la década de los años ochenta. Producto de la crisis de deuda, el aparato productivo vio menguar sus capacidades, la inversión y la generación de empleo de calidad retrocedieron de manera significativa durante aquellos años, provocando un fuerte deterioro del mercado interno. Ante ello, y las restricciones financieras que enfrentó el sector público mexicano, se optó por el libre comercio como mecanismo para generar crecimiento económico.

Además, existió otra influencia externa relevante en dicha decisión, la participación del Presidente Carlos Salinas de Gortari en el Foro Económico de Davos; en el Foro se impulsó la idea de una mayor integración de bloques económicos como medio para fomentar el crecimiento. En el caso de América del Norte, la idea era que a través del TLCAN, se formalizaría el proceso de producción transfronteriza que durante mucho tiempo se había gestado entre los tres países, pensando que esto ampliaría las posibilidades de lograr una integración productiva de mayor valor agregado en la región. Después de la crisis de los años ochenta, dicha alternativa era especialmente favorable para México, en donde había uno de los factores más importantes para la producción industrial de manufacturas: abundancia de mano de obra calificada que además necesitaba empleo para elevar su bienestar. En teoría el TLCAN atendería los objetivos principales de México: retomar la senda de crecimiento económico, generar empleo, atraer inversión e incrementar el bienestar social. No obstante, a veinte

años de la puesta en marcha del TLCAN, se puede observar que no se ha logrado su consecución, lo cual le ha impedido alcanzar niveles superiores de crecimiento, bienestar social, productividad y competitividad.

II. Aspectos positivos para México

El TLCAN representó la construcción de un marco institucional que facilitó el acceso de bienes elaborados en México a los mercados de Canadá y Estados Unidos. Se redujeron y eliminaron una cantidad considerable de aranceles, cuotas compensatorias y obstáculos fitosanitarios. El establecimiento de ventanillas agrícolas, el reconocimiento de productos distintivos -así como de áreas libres de plagas-, permitieron el inicio de exportaciones de productos que durante largo tiempo estuvieron prohibidos en el mercado de Estados Unidos. Uno de los casos más emblemáticos fue el del aguacate, antes del TLCAN las restricciones que enfrentó fueron prácticamente insalvables.

En algunos sectores se logró el reconocimiento de la asimetría existente entre las tres economías. Derivado de ello se establecieron plazos para proteger a la planta productiva nacional de la entrada masiva de importaciones, buscando con ello alcanzar un ajuste gradual y equilibrado de dichos sectores. En principio, el objetivo era dar tiempo para modernizar la infraestructura productiva, elevando la productividad y competitividad de las empresas, para lo cual era necesario alcanzar una mayor inversión y adopción del cambio tecnológico que se estaba gestando a nivel global.

Otro aspecto relevante se refiere al establecimiento de las reglas de origen. Su objetivo teórico era que los principales beneficios del TLCAN se otorgaran a los bienes producidos en América del Norte. Bajo dicho mecanismo se pretendió alcanzar una creciente incorporación de valor en la región, pues se determinaba el Valor de Contenido Regional (VCR) que deberían tener los productos para gozar de preferencias arancelarias. Un caso específico de gran trascendencia industrial fue el automotriz, mismo que tenía como antecedente muy favorable para su desarrollo el Decreto Automotriz de 1962, y bajo el cual se evitó la penetración indiscriminada de importaciones fuera del área del TLCAN. Para el caso de México, y en general del TLCAN, dicho sector es el que ha mostrado un mejor desempeño. La industria automotriz en México se ha beneficiado ampliamente de un creciente VCR. Actualmente, la exportación total de México depende en más del 25% de este sector.

Algunos beneficios adicionales incluyeron el acceso al mercado de compras a Gobierno en Estados Unidos. La eliminación de la restricción del "*Buy American Act*" (el cual restringe la compra de bienes que no son productos domésticos terminados para uso dentro de los Estados Unidos) y del Requisito de Contenido Regional en Canadá; la derogación de cargas administrativas y la

adopción del Certificado de Origen Único, fueron las bases bajo las cuales se pretendió lograr la convergencia de los sistemas de normalización, buscando facilitar la solución de controversias trilaterales.

Desde la perspectiva de los arquitectos del TLCAN, el acceso a nuevos sectores abriría la posibilidad de obtener una mayor integración productiva entre los tres países, al facilitar el desarrollo de patrones productivos y competitivos de especialización, así como el aprovechamiento de economías de escala, la utilización de tecnologías apropiadas y el aprovechamiento de la complementación productiva. En teoría, el proyecto tenía un diez de calificación. En el caso de México, los problemas, como casi siempre, vinieron en la ejecución del proyecto y en los requisitos previos para tener una apertura exitosa. El no contar con un programa de desarrollo industrial, sectorial y regional adecuado, el tener una planta productiva poco preparada para la apertura comercial, con instrumentos de financiamiento dirigidos a la especulación y no a la producción, así como la existencia de una infraestructura inapropiada para la logística comercial global, fueron algunos de los elementos que inhibieron el éxito de uno de los proyectos más importantes para el desarrollo económico contemporáneo de México.

Un análisis objetivo arroja que, en una primera etapa, algunos de los objetivos de México se cumplieron. Entre 1993 y el 2001, el aumento de las exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá permitió que el país avanzara del lugar 17° al 12° a nivel mundial. Por tamaño del PIB, la ubicación de México mejoró una posición al ubicarse en el 9° lugar; y como destino de la inversión extranjera directa (IED), el ascenso lo colocó en la 7a. posición global. Dicho desempeño no solamente es atribuible al TLCAN, también fueron determinantes las reformas estructurales que se realizaron en los 80 y principios de los 90. La privatización, la apertura financiera y comercial y la enorme devaluación registrada al final de 1994, hicieron de México un país muy competitivo para los parámetros de medición de instituciones internacionales que son altamente influyentes en las decisiones de los inversionistas, como son las clasificaciones del Foro Económico Mundial.

III. Lo que no ha funcionado bajo el TLCAN

A partir del año 2001, el dinamismo de la exportación mexicana se redujo enormemente debido a que los beneficios alcanzados por los aspectos ya citados se diluyeron, especialmente el tema de la competitividad: en el periodo 2001-2012 México pasó de la posición 42 a la 58. El elemento que más incidió en este deterioro fue la decreciente calidad de las instituciones públicas, en dicho periodo su retroceso las llevo de la posición 57 a la 103. Ello fue generado por la ausencia de un programa integral de gobierno, que actuara con eficacia y eficiencia, que diseñará e implementará políticas públicas y económicas pertinentes para las necesidades de México y su planta productiva.

Dichas circunstancias, y la convicción de que la apertura comercial sería suficiente para modernizar a la economía mexicana, inhibieron la creación y aplicación de una política de fomento industrial que fortaleciera a la planta productiva nacional (desde un enfoque orientado al mercado interno) y posicionara efectivamente a México en el comercio internacional. La adopción de una política de comercio exterior, sin una sólida base industrial y de servicios, debilitó a la planta productiva, fundamentalmente porque se le expuso a la competencia desleal de productos procedentes de países que eran más productivos y competitivos. No se puede soslayar que en el área del TLCAN, se encontraban operando las principales empresas globales en prácticamente todos los sectores productivos (líderes en innovación, con recursos financieros considerables y canales de distribución bien diseñados). En este sentido, una apertura comercial sin transferencia tecnológica y de innovación corría el riesgo de no alcanzar los resultados que le dieron origen, como efectivamente aconteció.

Una situación similar se puede observar en la firma posterior de acuerdos y tratados comerciales: se atomizaron fortalezas y dispersaron esfuerzos, situación que se vio agravada por la carencia de una estrategia que impulsara los sectores y las regiones que habían logrado cierto grado de desarrollado productivo y economías de escala.

El problema adicional fue la confusión de lo que en sí representan los tratados comerciales: se les considera un objetivo y no un medio para la consecución de crecimiento económico. Ello derivó en la adopción de una "política" de comercio exterior poco estructurada y vinculada con la realidad de las empresas y el mercado laboral mexicano. La firma subsecuente de tratados y acuerdos comerciales con otros países estuvo plagada de errores similares a los que se cometieron con el TLCAN: carencia de programas, proyectos y estrategias complementarias a nivel productivo que permitieran aprovechar las supuestas ventajas negociadas. Para los teóricos del comercio exterior mexicano, la firma de tratados comerciales se convirtió en un mecanismo para ganar prestigio internacional, bajo la coartada que con ello se atraería mayor flujo de inversión extranjera directa, misma que reeditaría en crecimiento y creación de empleos. La realidad demuestra que ello no ocurrió.

Además, se puede señalar que los socios comerciales de México aprovecharon mejor esos instrumentos, una situación que también es válida para países con los que no se ha firmado algún acuerdo, como es el caso de China. En este último caso, México ha sido el trampolín y lugar de ensamblaje para colocar sus productos en el mercado norteamericano, al proveer los insumos intermedios que son utilizados tanto para la producción orientada al mercado doméstico, como al de exportación. Esta dinámica reduce el valor agregado nacional y desintegra las cadenas productivas, motivo por el cual el 50% de las exportaciones está basada en un proceso maquilador básico, fundamentalmente de ensamblaje. Evidentemente, esto iba en contra de la integración productiva y de valor agregado que se buscaba obtener con el TLCAN.

Así, entre 1993 y 2001, México incrementó sus exportaciones en 219%, llegando a ocupar el 12° lugar como país exportador. Sin embargo, para el periodo 2001-2012, ese dinamismo se redujo a sólo 133%, lo cual le llevó a ocupar el lugar 16 a nivel mundial. Sin incluir la reexportación de insumos IMMEX, en el 2012 el valor agregado sólo fue 39.13% del total de la exportación mexicana, equivalente a 145,135 millones de dólares, quedando ubicada en el 31° lugar mundial, lejos del 18° alcanzado en 2001.

Derivada de esta situación, el número de países con los que México registró déficit en la balanza bilateral pasó de 112 en 1993 a 138 en el 2012. En relación con los 47 países con los que se han firmado tratados de libre comercio, en el año de 1993 se registraba un déficit con 26, para el 2012 el número se elevaría a treinta.

A pesar de estas circunstancias, la exportación es de enorme importancia para la economía mexicana pues si en el 2001 constituía el 26% del PIB, para el 2012 representó el 32%. El problema es que dicho aumento es similar al de las importaciones, particularmente en la parte de insumos intermedios, maquinaria y equipo. Derivado de esta circunstancia la exportación acusa un valor agregado decreciente, debilitando la posición de México como economía mundial. En el periodo citado cayó del 9° lugar al 14° escalón, en tanto que su posición en relación con el PIB per cápita pasó del 47° al 72° lugar. Ello implicó que en el 2012, por primera vez en décadas, México se encontrará por debajo de la media mundial (10,123 vs 10,232 dólares respectivamente).

En lo que se refiere a la captación de mayores flujos de inversión extranjera se tienen al menos dos historias: una evolución positiva en el primer año de vigencia del TLCAN, México pasó del lugar 17° lugar en 1993 al 4° en 1994. No obstante, a partir de ese año la tendencia ha sido decreciente hasta caer, en el año 2012, a la 23ª posición. En el mismo periodo el porcentaje que se captó de la IED mundial disminuyó de 4.3% a 0.94%.

Se debe señalar que el objetivo de integración del TLCAN incluía el desplazamiento hacia México, esencialmente por parte de Estados Unidos, de aquellas producciones que ya le resultaban poco competitivas y que era más económico realizar en territorio mexicano. El bajo costo laboral era el mecanismo que justificaba el argumento: se pensó que aumentaría el número de empleos y, consecuentemente se reduciría la migración mexicana hacia Estados Unidos.

La evolución inicial de este proceso también fue favorable y se dio mediante la creciente presencia de empresas maquiladoras en territorio mexicano. Entre 1993 y 2000 se crearon más de 744,000 empleos en esta industria. No obstante, la pérdida de competitividad, la reducción del arancel promedio (NMF) en Estados Unidos y la migración de empresas americanas a China por incentivos y mano de obra aún más barata que en México, impidió que este proceso prosiguiera una evolución positiva. A partir del año 2000 se perdieron 93,000 empleos en el sector y se inició la creciente salida de empresas. Para el año 2011,

aproximadamente 900 maquiladoras habían dejado México, de tal manera que el nivel de empleo en el sector ha permanecido estancado.

Así, en los casi 20 años de vigencia del TLCAN, la Población Económicamente Activa (PEA) de México aumentó en 17.7 millones de personas y sólo se crearon 6.4 millones de empleos formales. Así, durante el periodo en cuestión, se presentó un déficit de 11.3 millones de puestos de trabajo, incumpliendo con uno de los objetivos fundamentales de este proceso de integración: la creación de empleos en función del crecimiento de la PEA. Consecuentemente no se ha incrementado el nivel de vida de la población, el aumento de 15 millones de personas en pobreza por ingreso que se registró entre 1992 y el 2012 representa el mejor ejemplo de ello.

IV. La falla en la creación de políticas públicas

La implementación de “Reformas Estructurales” es el mecanismo de política económica que un grupo amplio de analistas ha estimado idóneo para elevar la competitividad de la economía mexicana. No obstante, la evidencia muestra que las mismas deben complementarse con un conjunto amplio de políticas públicas y planes de desarrollo, mismos que impulsen a los sectores productivos estratégicos para competir en el contexto de América del Norte y en el resto del mundo.

Durante 2012 y 2013 se avanzó en la aprobación de la reforma laboral, la de telecomunicaciones, la educativa, la de competencia, la hacendaria, la financiera, la política y la energética, quedando pendientes los reglamentos e instrumentos para que su implementación genere los efectos positivos que se requieren en la economía mexicana.

Con ello se agotó el argumento esgrimido durante la última década: el bajo crecimiento económico era atribuible a la falta de los cambios estructurales. La aprobación de las reformas puso en manos del Gobierno, la ejecución de una política pública y económica que ya no requiere la intervención ni la aprobación del Congreso, sólo se precisa de la adopción e instrumentación de estrategias públicas que eleven la productividad y la competitividad de México.

En este sentido se debe reconocer que la heterogeneidad del sector productivo mexicano reclama una política diferenciada, por sector y región. Existen empresas altamente productivas y competitivas, generalmente las de mayor tamaño. En el otro extremo, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) no pueden alcanzar resultados similares; a pesar que algunas son productivas, los costos de transacción, transferencia u operación en México son más elevados que los prevalecientes con sus principales socios y competidores comerciales.

También hay que señalar que la viabilidad de muchas de las MiPyMEs depende de las compras que realizan las grandes empresas, por lo que el desempeño de estas últimas tiene una gran influencia en el resto del aparato productivo. Por tanto, la política pública complementaria a desarrollar debe contemplar los mecanismos necesarios para impulsar una integración más elevada entre las empresas mexicanas, y en donde el área de oportunidad se encuentra en el sector exportador. Las grandes empresas transnacionales realizan la mayor parte de las exportaciones, pero compran a sus proveedores globales, denotando una falta de compromiso para desarrollar proveeduría local (a diferencia de las prácticas en China). Este es un aspecto esencial que debe modificarse para que las reformas aprobadas generen un resultado distinto hasta el hoy alcanzado con la lógica comercial del TLCAN.

La integración económica es un proceso a través del cual se establecen normas y regulaciones que favorecen el comercio y la cooperación entre un grupo de países al suprimir las barreras al intercambio entre ellos. En principio, ello debe hacer más barato comprar en la región de integración, de tal manera que sus miembros concentren sus esfuerzos en la producción e intercambio de los bienes y servicios en los cuales poseen ventajas comparativas y competitivas.

En el caso del TLCAN, la evolución inicial parecía que confirmaba este postulado; sin embargo, ello se revirtió en 2006. Así, la proporción de exportaciones mexicanas a Canadá y Estados Unidos pasó de 86.08% en 1993 a 92.22% en 2003, para el año 2012 fue de sólo 80.55%. La importación mostró la misma tendencia pero de una forma mucho más aguda, pasando de 70.62% a 76.48% entre 1993 y 1997, disminuyendo a 52.60% en 2012.

El inicio fue propiciado por las facilidades generadas por el TLCAN y los bajos costos laborales de México. Sin embargo, la pérdida de competitividad y la ausencia de una estrategia que permitiera continuar aprovechando las ventajas negociadas en el TLCAN, generó el desplazamiento de numerosas producciones que ya se realizaban en México hacia otros destinos. Dicho retroceso también se presentó en Estados Unidos y Canadá: un deterioro en la generación de riqueza que les llevo a perder participación en el PIB mundial, en la exportación mundial y la captación de flujos de IED. El TLCAN creó un marco para el desarrollo de los negocios entre los tres países pero, para el caso de México, la falta de un trabajo conjunto entre Gobierno y sector empresarial terminó por afectar la capacidad productiva nacional. Debido a la carencia de una política industrial, México no aprovechó la posibilidad de generar mayor variedad de bienes finales e insumos intermedios. Se buscó subsanar la falla mediante mayores importaciones, es decir, se recurrió a una solución externa para solventar un problema de competitividad interna. Ante la falta de capacidad para generar mayores niveles de competitividad y productividad, existió un deslinde de la política económica, propiciado por el supuesto de que el mercado corregiría las distorsiones e ineficacias prevalentes, algo que no ha ocurrido.

V. El paso por dar: un Plan Nacional de Desarrollo Industrial para México

El comercio internacional no sólo es una extensión de la estrategia de política económica que aplican los países, en realidad es parte integral de su posicionamiento geoeconómico y geopolítico. Por ello se necesita una política integral: apertura comercial basada en aumento de las capacidades productivas, particularmente de las que generan mayor valor agregado, como lo es el sector industrial.

Mucho se ha afirmado sobre el crecimiento de las exportaciones mexicanas: entre 1990 y el 2011 las mismas pasaron de 40 a 350 mil millones de dólares, un incremento de 760%. Sin embargo, ello no es algo extraordinario cuando se observa que en el mismo periodo de tiempo China aumentó sus exportaciones de 71 mil millones de dólares a casi 2 billones de dólares, una variación de 2,749%.

Aún bajo la lógica de las estadísticas macroeconómicas y de comercio internacional, el TLCAN no ha generado el impacto que se le atribuía:

- El crecimiento económico en los últimos 20 años converge a únicamente 2.5% en promedio (INEGI).
- Lo anterior es fruto de que casi la mitad de las exportaciones mexicanas son maquila de bajo o nulo valor agregado.
- En la misma línea del punto anterior, para exportar requerimos una cantidad considerable de insumos intermedios, que en su mayoría se importan. En 2012 se compró al exterior 370 mil millones de dólares, de los cuales el 75% fueron de insumos intermedios, una cantidad que por sí sola representó el PIB de Chile o Singapur en dicho año.
- A pesar del TLCAN, y de otros tratados comerciales, la participación de México en las exportaciones globales sigue siendo casi la misma: en 1990 tenía el 1.2% del total y para el 2011 solamente se incrementó al 1.9%. Como comparación, la participación de China en las exportaciones globales pasó de 2.1% en 1990 a 11.2% en 2011. (OMC).
- En el mercado canadiense la participación de México pasó de 2.2% en 1993 a 5.5% en el 2012.
- En Estados Unidos el avance fue mayor, varió de 6.9% a 12.2% en el mismo periodo. (*Bureau of Economic Analysis*).
- Sin embargo, el progreso de China fue superior: de 5.4% a 18.7% en Estados Unidos y 1.8% a 11% en Canadá. (*Bureau of Economic Analysis, Canada Trade Statistics* y OMC).

Por tanto, aún y con el TLCAN, el avance de México no fue el mayor en la región: en 1993 las exportaciones de México y Canadá a Estados Unidos sumaban el 26% del total. Para 2012 representaron 26.5%; sólo a fines de la década de los años noventa y principios del nuevo milenio, la participación superó el 30% y a partir de ahí ha venido disminuyendo. En el caso de las importaciones de Canadá, la participación de México y Estados Unidos era de 69% en 1993, para el 2012 sólo representó 56%. En el mercado de México, Estados Unidos tenía el 69% en 1993, para el 2012 apenas y alcanzó el 46%. La participación de Canadá sigue siendo marginal.

En los tres mercados el gran ganador fue China: entre 1993 y el 2012, China pasó de tener el 1.8% al 11% del mercado canadiense, de 0.6% al 17.2% del mexicano y del 5.4% al 18.7% del estadounidense. Si bien México tiene un superávit comercial con Estados Unidos y Canadá (casi 104 mil millones de dólares en 2012), ello se logra por el déficit que tiene con China (más de 51 mil millones de dólares en 2012), del cual importa insumos intermedios que maquila y luego envía a Estados Unidos y Canadá en forma de manufacturas. El Programa de Desarrollo Innovador de la Secretaría de Economía (México) es claro y contundente: las exportaciones nacionales sólo tiene un 30% de contenido nacional y por tal motivo, el resultado del proceso económico implementado por México ha sido la desintegración de las cadenas productivas.

Superar lo descrito requiere de un Programa Nacional de Desarrollo Industrial, uno que propicie una estrecha coordinación entre las estrategias y acciones de largo plazo implementadas por el Gobierno Federal, en conjunción con la actividad productiva generada en el sector privado. En parte, la creación del Consejo Consultivo Empresarial para el Crecimiento Económico de México, decretado por el Presidente Enrique Peña Nieto, respondió a dicha necesidad histórica. Sin embargo, aún es prioritario que se generen acciones adicionales.

El desarrollo productivo debe ser uno de los mecanismos bajo el cual se encaminen dichos esfuerzos, requiriendo una política económica de carácter integral y consensada, que genere sinergias y lazos de colaboración entre las acciones de los sectores público y privado. La lógica económica de dicha estrategia de crecimiento puede generar el marco adecuado de progreso económico y social que no se alcanzó en las décadas previas. No se puede olvidar que “El desarrollo productivo es la fuerza motriz de la aplicación de nuevas tecnologías a la producción y la fuente y el agente más importante de la innovación tecnológica; crea nuevas aptitudes y actitudes ante el trabajo, cataliza el cambio institucional y genera capacidades empresariales modernas”.¹

El crecimiento productivo propicia bienestar de la población, particularmente cuando se tiene una sólida base industrial. La historia económica del mundo se ha encargado de demostrar que los países más avanzados han pasado

¹ Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).

por intensivas etapas de industrialización, las cuales han potenciado su crecimiento económico y social. De igual forma debe tenerse presente que ello es la razón del actual proceso de reindustrialización que tiene lugar en países como Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea.²

Además, la promoción del crecimiento económico con un objetivo de mejora social se encuentra alineada con el marco institucional del país, específicamente con lo planteado en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. En el artículo 3ero. de la Carta Magna se conceptualiza que “...la democracia no solamente como una estructura jurídica y un régimen político, sino como un sistema de vida fundado en el constante mejoramiento económico, social y cultural del pueblo”.

Por tanto generar una política económica de fomento al desarrollo económico y productivo es labor fundamental del Estado Mexicano, y en ello el Consejo Consultivo debe incidir. El artículo 25to., da las bases para ello. La Constitución enfatiza la rectoría del Estado en el desarrollo nacional, indicando que “La Ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, promoviendo la competitividad e implementando una política nacional para el desarrollo industrial sustentable que incluya vertientes sectoriales y regionales, en los términos que establece esta Constitución”.

De manera clara, la Constitución establece un elemento estratégico para la consecución de una actividad económica más vigorosa: una política nacional para el desarrollo industrial sustentable, en donde exista participación constante del sector privado, que tiene como objetivos centrales: impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo e incrementar la productividad. La consecución de estas metas propiciaría mayor justicia social, subsanando algunos de los desequilibrios acumulados en México durante las últimas décadas.

La inversión privada nacional es parte sustancial del motor del crecimiento (en promedio más del 15% del PIB en la última década), y para evitar que se vea afectada, debe minimizarse la aplicación de políticas distorsionantes -es decir aquellas que alteren el desempeño de la economía y las decisiones de las empresas, inversionistas y familias. La capacitación, innovación tecnológica, el encadenamiento productivo de las empresas, el acceso a insumos intermedios y el aumento del contenido nacional de las exportaciones son elementos necesarios para la elevar la productividad y todos ellos dependen de que se tenga la capacidad de incrementar la inversión, fundamentalmente la que llega a todos

² El Presidente Obama pidió al Consejo Económico Nacional y a la Oficina de Política Científica y Tecnológica poner en marcha las recomendaciones del Report to the President on Ensuring American Leadership in Advanced Manufacturing. De igual manera el Presidente Obama creó la Asociación de Manufactura Avanzada para asegurar la coordinación de distintos sectores en el fortalecimiento de las capacidades industriales de Estados Unidos. Francia ha implementado el Pacte Pour la Compétitivité de l'Industrie Française con un objetivo similar. El vicepresidente de la Comisión Europea afirmó que la Unión Europea debe impulsar su reindustrialización.

los sectores productivos de la economía: la privada. Si se merma la inversión, difícilmente se podrá incrementar la productividad.

Para el caso de la economía mexicana, la mayor parte de la contribución al crecimiento proviene del sector privado. En 2012, el INEGI reportó que el consumo privado fue el 67% del PIB. En el caso de la inversión, correspondiente al sector privado, fue 76.4% de la total (16.8% del PIB) y la pública sólo el 23.6% restante. La productividad se encuentra vinculada con la inversión. La medición oficial de la productividad en México permite inferir lo anterior:

El INEGI..., “auspiciado por la Comisión Económica Para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL-ONU),... considera la influencia de cinco grandes factores de producción sobre el crecimiento económico, además de la productividad. Estos son el capital, el trabajo, la energía, los materiales y los servicios.... Más aún, esta metodología considera los cambios de calidad en el trabajo y en el capital a lo largo del tiempo, debido al uso de tecnologías de la información o el aumento en la escolaridad”.

Además de su precisión, las estimaciones del INEGI permiten inferir la evolución de la productividad de la economía a partir del comportamiento de las diferentes industrias que la componen –67, en este caso– y permite realizar comparaciones internacionales. En esta definición hay dos elementos centrales a considerar: la acumulación del capital, la cual se deriva de la inversión, y el hecho de que la productividad se cuantifica a partir del comportamiento de 67 industrias, la mayor parte de ellas privadas.

Un programa de desarrollo industrial debe estar alineado con el Programa para Democratizar la Productividad (PDP) 2013-2018, mismo que: *“...coordinará las acciones de gobierno encaminadas a llevar a cabo políticas públicas que eliminen los obstáculos que limitan el potencial productivo de los ciudadanos y las empresas; incentivar entre todos los actores de la actividad económica el uso eficiente de los recursos productivos; y analizar de manera integral la política de ingresos y gastos públicos para que las estrategias y programas del gobierno induzcan la formalidad”.*

La razón radica en que si las empresas no tienen la capacidad de invertir en nueva maquinaria y equipo, en construcción, en generar desarrollo tecnológico y en capacitar a su recurso humano, difícilmente se podrá propiciar un mayor crecimiento económico en México. De hecho así lo reconoce el PDP: *“La producción de bienes y servicios de una economía es el resultado de los factores de producción que utiliza como insumos –el factor trabajo, el acervo de capital, la tierra y otros recursos naturales – así como de la eficiencia con la que hace uso de ellos, a lo que se conoce como productividad total de los factores. Por consiguiente, el bajo crecimiento económico de México podría ser resultado de una lenta acumulación de factores, explicada, por ejemplo, por bajos niveles de inversión en capital humano o en maquinaria, equipo e infraestructura”.*

El proceso de industrialización de un país es un elemento crítico y lo es particularmente para la consecución de niveles superiores de crecimiento económico, fundamentalmente porque impulsa la competitividad, la productividad y la generación de empleo bien remunerado. En México el proceso de

industrialización aún no ha sido completado, por lo cual el TLCAN y otros instrumentos de comercio exterior no dan los resultados esperados.

Para reactivar el crecimiento económico de México, resulta prioritario contar con una política económica que motive un mejor desempeño del sector industrial, por lo que es importante desarrollar una agenda en este sentido. Un objetivo fundamental es alcanzar un desarrollo equilibrado que fortalezca tanto al mercado interno, como la capacidad exportadora de las empresas nacionales y extranjeras que operan en el país. Una nueva estrategia de desarrollo industrial es pertinente para fortalecer el mercado interno: la creación de empresas nacionales tiene un impacto positivo en la generación de inversión y empleo, disminuyendo la dependencia de capitales extranjeros. El impulso al sector empresarial y al mercado laboral permitiría abatir de manera sustentable, el problema de pobreza e inequidad en la distribución de la riqueza. La razón radica en que, sin aumentar impuestos ni presionar a las finanzas públicas, los desequilibrios se solventarían mediante una mayor producción de riqueza, la cual se distribuiría mediante mejores remuneraciones y prestaciones sociales.

Una nueva etapa de industrialización abre la posibilidad de propiciar equilibrios regionales: no sólo beneficia a las empresas ya establecidas, también es la posibilidad de llevar nuevas unidades productivas a estados y municipios en donde no se cuenta con un número adecuado o en donde las personas se ven obligadas a migrar, vivir en pobreza o dedicarse a actividades informales de bajo valor agregado. La industrialización tiene estrechos vínculos con la aplicación de tecnologías y procesos administrativos innovadores, permite desarrollar otros sectores productivos, elemento que propicia la creación de diferenciales que integren a las industrias establecidas con aquéllas encargadas de crear tecnologías innovadoras y que generan nuevos productos y servicios.

La competitividad y productividad son impulsadas por el desarrollo industrial. Estos factores abren nuevos mercados, tanto por la alta calidad y bajo precio de los bienes nacionales, como por el incremento de la capacidad para satisfacer las necesidades de potenciales consumidores -tanto a nivel nacional como en otros países.

El aumento de la producción repercute en una mayor recaudación fiscal. Una elevación en la producción propicia más pago por impuesto sobre la renta. El incremento del empleo y los salarios conlleva a mayor consumo y con ello a una tributación superior por impuesto sobre el valor agregado. Todo esto sin la necesidad de modificar la tasa de dichos impuestos. De igual manera, lo descrito evita que se requieran alzas sistemáticas a los precios de combustibles y otros energéticos. El crecimiento económico es suficiente para dotar de mayores recursos al sector público.

La industrialización favorece al control de la inflación. El aumento de la productividad permite alcanzar una mayor oferta de bienes y servicios, elevar el pago a los trabajadores sin que ello cause un aumento de precios.

En este sentido es necesario establecer metas intermedias y de largo plazo para lograr que el desarrollo industrial impulse el crecimiento de México, en el marco del TLCAN:

- Promover la inversión privada en manufacturas que alcance un 15% como proporción del PIB para el 2020.
- Procurar nueva inversión extranjera directa en manufacturas: que supere el 60% como proporción del total. Ello fomentaría la entrada de capitales a sectores productivos. Para ello se debe promover la creación de empresas de base industrial que estén alineadas con el programa de reindustrialización que existe en la zona del TLCAN.
- Aumentar la participación del contenido nacional de las exportaciones, pasar del 30% al 38% en los siguientes 6 años.
- Incrementar el número de patentes registradas en México de menos de 12 mil que se tiene a 25 mil en los siguientes 5 años. Elevar la participación de los mexicanos en este proceso, de un 2% a un 20% en los siguientes 6 años y a 50% en 10 años.
- Fomentar el crédito de la banca privada a la producción industrial de la economía, buscando que la participación se eleve del 25% al 35% en los siguientes 5 años. Con ello se tendría un mayor impacto en el valor agregado.
- Mantener la proporción de financiamiento de la banca de desarrollo a la actividad industrial privada y empresarial (65%) pero incrementar en 15% anual el financiamiento total. Esto permitiría elevar la cantidad destinada al sector primario y ligarla a la agroindustria que genera mayor valor agregado.
- Aumentar la productividad de las pequeñas y medianas empresas, vinculándolas con las de gran tamaño al generar un pacto por el encadenamiento productivo de sectores estratégicos para el desarrollo productivo

Algunas de estas acciones serían de gran utilidad a la estrategia del Presidente Enrique Peña Nieto de fomentar el incremento de la productividad con un objetivo social y con la participación del sector privado. Además, sin lugar a dudas se potenciarían los beneficios del TLCAN para México: disminuirían la dependencia de insumos intermedios provenientes de China y aumentarían la competitividad de las exportaciones mexicanas. Para lograr la consecución de lo anterior, es prioritario aplicar cambios estratégicos adicionales en el corto plazo:

-
-
- En primera instancia debe impulsarse modificaciones que fomenten la productividad del país. Una de las fundamentales es evitar que el precio de los energéticos se incremente solo por necesidades fiscales.
 - Un segundo aspecto es mejorar la infraestructura del país. Contar con caminos, puentes, nuevas vías de ferrocarril, puertos marítimos de mayor capacidad, así como nuevos aeropuertos con estándares internacionales a nivel mundial.
 - Revisar el sistema fiscal es otro paso a tomar. La consolidación de un impuesto sobre la renta que no inhíba a la inversión, es fundamental.
 - Un gasto público austero pero eficaz. Disminuir el gasto corriente que no es prioritario e impulsar a la inversión pública productiva para lograr el crecimiento económico.
 - Propiciar la creación de planes de desarrollo industrial, tanto a nivel sectorial como regional, es una tarea central. Su ausencia ha propiciado que la industria mexicana enfrente en condiciones de desventaja a la competencia desleal de países como China.
 - Un brazo financiero que promueva el desarrollo industrial es primordial, para ello debe vincularse la industria con la banca de desarrollo. Su conjunción permitiría dar viabilidad económica a los proyectos industriales que se consideren estratégicos tanto para la coyuntura como para futuro económico y social de México.
 - Impulsar el desarrollo energético. Deben utilizarse esquemas de inversión en donde se aproveche la capacidad técnica y de financiamiento del sector privado, sin generar monopolios y oligopolios, manteniéndose la rectoría del Estado. Es prioritario que se tome en cuenta la experiencia y el avance que en materia petrolera han alcanzado otros países. La conjugación de esfuerzos debe permitir la generación de una nueva etapa de crecimiento económico en donde el Estado conserva la rectoría sobre el sector, sin que ello inhíba la asociación con capital privado. En este sentido, es relevante que México defina una programa económico que coloque al sector energético como columna vertebral del crecimiento, y en donde dicho proyecto permita que tanto el sector público como el privado, contribuyan a gestar una nueva etapa de desarrollo del sector petrolero.
 - Una situación similar ocurre para la generación y distribución de energía eléctrica, la cual es un insumo esencial para la actividad productiva nacional, a la vez que un elemento que impulsa el bienestar de las personas.

- Evidentemente que lo anterior implica tener una estructura organizacional eficiente, es decir reconstruir la administración de PEMEX y CFE, a fin de que su operación garantice la productividad y rentabilidad de la inversión pública y privada realizado bajo el nuevo esquema de coinversión.
- De igual manera, es prioritario alcanzar un marco legal equitativo, uno en donde las empresas nacionales puedan competir en igualdad de circunstancias con sus contrapartes foráneas, en el tema de acceso a contratos en el sector energético.
- Ejecutar un esquema de Producción Competitiva de Insumos Intermedios. Al fomentarse la capacidad productiva de las industrias en México, se lograría un encadenamiento entre empresas que permitiría producir una mayor cantidad de insumos intermedios y de bienes de capital (maquinaria) en el país.

En este sentido, revertir la desindustrialización que se ha vivido en México es prioritario. Este objetivo forma parte del mecanismo para reemprender el camino del crecimiento económico, al mismo tiempo que impulse la creación del valor agregado de otros sectores productivos del país. El objetivo de fomentar el crecimiento económico de México tiene como requerimiento ineludible el desarrollo industrial.

En el actual contexto de desaceleración económica, es fundamental que se propicie la creación de un Nuevo Modelo de Política Industrial para México que promueva la “Producción Competitiva de Insumos Intermedios”, es decir que impulse la productividad y competitividad de las empresas nacionales, el fortalecimiento del mercado interno y del capital humano, la generación de infraestructura y el financiamiento de la actividad productiva.

El resultado esperado es un aumento en el bienestar de la población, mediante la creación de empleos bien remunerados y con prestaciones sociales adecuadas. Éste es el camino a la distribución de la riqueza de una manera productiva, sin cargo al erario ni mayores impuestos.

VI. Diseño de una estrategia regional para aprovechar las ventajas del TLCAN

Un elemento adicional es que se promueva una integración regional que le dé un nuevo impulso al TLCAN bajo el marco de la reindustrialización que se está realizando en América del Norte. La recomposición de la economía mundial ha revaluado las ventajas comparativas de la región y se presenta como momento ideal para diseñar una estrategia conjunta que permita aprovecharlas con el objetivo de añadir valor y generar riqueza en la región. Un ejemplo de esta posibi-

lidad, la presenta la industria automotriz que, como se ha citado, se desarrolló pensando en añadir valor en la región estableciendo reglas de origen muy precisas a través de creciente Valor de Contenido Regional.

Para lograr que más sectores converjan hacia un desempeño similar, se requiere de una estrategia diseñada mediante la adecuada coordinación de los gobiernos y los grupos empresariales de los tres países del TLCAN. Sin duda, esta estrategia precisa de un gran oficio político y capacidad de ejecución para alinear intereses y ejecutar políticas eficaces de fomento productivo. Para ello, México debe aprender de los errores del pasado y liberarse de dogmas que han impedido establecer programas eficaces en favor del desarrollo y consolidación de una industria nacional.

La estrategia planteada debe contemplar que la coyuntura actual es favorable, la intención manifiesta de Estados Unidos de llevar a cabo una reindustrialización, implicará la reconfiguración de la zona del TLCAN, particularmente de la producción industrial. De consolidarse la propuesta, podría abrirse una ventana de oportunidad para aprovechar las ventajas comparativas de los países integrantes del tratado.

No puede obviarse que las reglas de origen del TLCAN fueron concebidas para que los beneficios de la desgravación arancelaria, se otorgaran a los productos que cumplieran con los requisitos para ser considerados como originarios de la zona. En este sentido, es prioritario revertir el proceso de flexibilización de las reglas de origen, ello ha propiciado la importación de insumos de países que no forman parte del TLCAN, beneficiando a países como China. Conviene señalar que importar para exportar no es negativo en sí, y prueba de ello es lo que realizan países como Singapur, nación que basa su exportación en el esquema de maquila pero que entre 1993 y 2012, con sólo 5.4 millones de habitantes, logró incrementar su valor agregado en un total de 181,000 millones de dólares. En tanto que México, con 114.9 millones habitantes elevó su valor agregado en 114,000 millones de dólares.

El Programa de Desarrollo Innovador puede incidir en la conformación de una estrategia que dote de mayores capacidades productivas a nuestro país. Llama la atención el reconocimiento oficial al bajo contenido que tienen las exportaciones nacionales, a la ruptura de las cadenas productivas y a la necesidad de elevar los niveles productivos de la MiPyMEs. Si bien no se renuncia a la idea de que la apertura comercial es el mecanismo adecuado para generar mayor crecimiento económico, por primera vez en dos décadas se propone el lanzamiento de una política de fomento industrial, algo que puede ser compatible con la idea de reindustrialización de Estados Unidos y Canadá. La conformación de una zona de libre comercio altamente industrializada puede propiciar mayor generación de empleo y una integración de producción intrafirma adecuada para enfrentar la competencia de China y de los países asiáticos que ya han desarrollado dicho proceso.

El cambio de estrategia es necesario, para ello se necesita fortalecer las cadenas productivas a nivel industrial y vincularlas con la producción de servicios

de alto valor agregado. Éste representa el camino recorrido por las naciones desarrolladas y la economías emergentes exitosas, una situación válida ante el avance de El Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP).

VII. Conclusiones

La formación de bloques ha sido un esquema que ha incrementado el intercambio de bienes entre los países miembros y que en principio, debe generar una integración productiva que se manifieste en la generación de mayor riqueza para sus habitantes.

La firma del tratado entre Canadá y Estados Unidos, a finales de la década de los años ochenta, así como la evolución positiva de sus relaciones, fue un antecedente motivante para que México se adhiriera al mismo, estableciendo con ello las bases para la formación del área de libre comercio del TLCAN.

A veinte años de su inicio, los objetivos de crecimiento económico vinculados a esta estrategia, no se han cumplido. A excepción de algunos sectores, no existe una integración productiva que genere mayor valor agregado; tampoco se aprovecharon las ventajas comparativas de cada país en la producción compartida; no se ha incrementado la competitividad, ni la captación inversión extranjera directa; y todavía más preocupante no se alcanzó a crear un mayor número de empleos formales y de calidad para elevar el nivel de vida de la población.

La carencia de una estrategia que incluyera una política de productividad y competitividad, de fomento industrial vinculado con el comercio exterior y de aumento en la captación de IED, impidió aprovechar las potenciales ventajas negociadas en el TLCAN. De igual manera, no ayudó la adopción de una “política de comercio exterior” basada meramente en la firma de tratados y acuerdos comerciales. Sin una estrategia que incluyera programas y proyectos de desarrollo regional y sectorial para elevar el valor agregado generado, México se convirtió en un país maquilador a base de ensamblado, con un valor agregado decreciente en sus exportaciones: en el periodo 1993-2012 cayó de 58.8% a 39.13%.

Lo descrito se traduce en un pobre crecimiento de la economía y en la reducida generación de riqueza en territorio mexicano. Por ello, las reformas estructurales recientemente aprobadas deben ser complementadas con reglamentos e instrumentos secundarios que eleven el desarrollo económico y social de México. Adicionalmente, se debe propugnar por la adopción e instrumentación de políticas públicas enfocadas a elevar la productividad y competitividad de México y en las que no es necesaria la intervención del Congreso.

La mayor competitividad de la economía mexicana, que generarían las reformas y la adopción de políticas públicas adecuadas, debe ser utilizada para aprovechar las enormes ventajas que México tiene en el mercado norteamericano y con ello, enfrentar la competencia de China.

La posibilidad de mayor participación en el mercado del TLCAN y el fortalecimiento del mercado interno mexicano, debe darse estableciendo una estrategia integral de la cual se ha carecido hasta la fecha. Para ello, es necesario definir programas y proyectos que permitan mejorar la dinámica de la industria y ampliar el mercado doméstico. Es indispensable la construcción de una nueva política de desarrollo industrial que se encuentre en concordancia con la estrategia de reindustrialización que se está gestando en América del Norte.

La recomposición que se produce en la economía mundial ha revaluado las ventajas comparativas de esta zona, lo cual debe ser aprovechado por México y sus socios del TLCAN, para diseñar una estrategia regional.

La firma del TPP ha sido propuesta siguiendo los principios liberales que tienen como fin solucionar problemas que han surgido por la carencia de una estrategia regional. Esto es buscar una solución externa a un problema regional, aplicando principios que no tendrán efecto positivo a nivel región o país, sino se atiende previamente los requerimientos internos de cada socio comercial.

La idea de una reindustrialización que se ha preconizado en Estados Unidos, se contrapone con el TPP, por lo que nuevamente se propone la definición de una estrategia regional: América del Norte debe actuar como un bloque que genere riqueza para sus habitantes.

Para lograr este objetivo, se debe insistir en una mayor coherencia en la política nacional de cada país, a fin de definir una estrategia regional que beneficie a los tres países. Es una lección después de 20 años del TLCAN, en donde claramente los resultados no fueron los esperados en términos de crecimiento, dado que los acuerdos comerciales sólo son un medio y no el objetivo último. El aumento del comercio, en términos de volumen per se, no es tan relevante como lo sería el incremento del contenido regional de nuestra producción manufacturera.

El TLCAN se propuso como una gran oportunidad para que México lograra mayor crecimiento económico y bienestar de su sociedad; sin embargo, ello no se alcanzó. Los beneficios derivados de su implementación son incuestionables -en términos de acceso a bienes y servicios para los consumidores, empresas transnacionales y una proporción de empresas industriales. Sin embargo, no ha sido suficiente para atender las necesidades productivas y de desarrollo interno del país, ya que esta herramienta ha sido confundida como un fin en sí mismo, no como el medio que representa.

Los veinte años de experiencia del TLCAN son un elemento suficiente para aprender de los errores y fortalecer las estrategias que permitan lograr la consecución de mejores resultados para México. Los fundamentalismos ideológicos y la falta de pragmatismo han impedido desarrollar e implementar políticas de fomento que lleven a la industria y al aparato productivo en general, a los niveles de competitividad necesarios para poder posicionarse a nivel internacional.

La agenda a futuro debe partir de un análisis objetivo de los factores que entran en juego. La apertura del Gobierno ha permitido lograr avances en este sentido, no obstante, es relevante que también exista la correcta ejecución

de estrategias que reviertan el estado actual en el que debe competir la industria mexicana. Es necesario aplicar medidas de política pública que sean alcanzables y evaluables en el mediano plazo, en donde los incentivos se asignen de manera eficiente, con transparencia y racionalidad, apegado a criterios de beneficio para el país y aprovechando los avances alcanzados en materia política y económica.

VIII. Bibliografía

- Banco de México*. (s.f.). Recuperado el 20 de diciembre de 2013, de Estadísticas de Comercio Exterior. Distribución Geográfica: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE86§or=1&locale=es>
- Buitelar, P., & Padilla, R. (1996). *El comercio intraindustria de México con sus principales socios comerciales*. México: Estudios Económicos.
- Clark, D., Fullerton, T., & Burdof, D. (1993-1998). Intra Industry Trade Between the United States and Mexico 1993-1998. *16*, 167-183.
- D., B., Dearnoff, A., & R., S. (1994). *Estimates of a North American Free Trade Agreement*. Federal Reserve Bank of Minneapolis.
- Dussel, E. (2003). *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*. México D.F: CEPAL, LC.
- Dussel, E. (2004). Ser o no ser maquila ¿es ésta la pregunta? *Comercio Exterior*, 53 (4). *Fondo Monetario Internacional*. (s.f.). Recuperado el Diciembre de 2013, de FMI: <https://www.imf.org/external/data.htm>
- Foro Económico Mundial*. (s.f.). Recuperado el enero de 2014, de <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>
- García Verdú, R. (2005). Income, Mortality and Literacy distribution dynamics across states in Mexico. *Cuaderno de Economía*, 42.
- INEGI. (s.f.). Recuperado el enero de 2014, de <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>
- Instituto Mexicano del Seguro Social*. (s.f.). Recuperado el enero de 2014, de IMSS: <http://201.144.108.20/instituto/informes/Documents/2013/Informe-Labores2012-2013.pdf>
- Kehoe, T., & Ruhl, K. (2011). ¿Porque las reformas económicas de México no han generado crecimiento? *Trimestre Económico*, 78 (3), 491-523.
- Moreno Brid, J., Santamaría, J., & Rivas, J. (2005). Industrialización and Economic Growth in Mexico after NAFTA: The Road Travelled. *Development & Change*, 36, 1095-1119.
- Organización de las Naciones Unidas*. (s.f.). Recuperado el Diciembre de 2013, de http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,5&sRF_Expanded=p,5

-
-
- Organización Mundial de Comercio.* (s.f.). Recuperado el Enero de 2014, de http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/trade_data_e.htm
- Ponce, A. (2012). *Convergencia Regional: México después del TLCAN.* México: Fundación Rafael Preciado Hernández A.C.
- Pro México.* (s.f.). Recuperado el Enero de 2014, de Estadísticas sobre empresas exportadoras: http://www.promexico.gob.mx/es_mx/promexicoApoyos_y_servicios
- Secretaría de Economía.* (s.f.). Recuperado en diciembre de 2013, de Estadísticas de comercio exterior: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior>
- Weisbrot, M., Lefebvre, S., & Sammut, J. (2014). *Did Nafta Help Mexico? An Assessment After 20 years.* Washington: Center for Economic and Policy Research.