



UNIVERSIDAD MICHUACANA DE SAN NICOLÁS DE HIDALGO

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**“La Integración Comercial de
México en APEC 1980-2008”**

**TESIS
QUE PRESENTA:**

LIC. SALVADOR CASTRO ESTRADA

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
M.C. EN COMERCIO EXTERIOR**

**DIRECTOR DE TESIS:
DR. ZOE T. INFANTE JIMÉNEZ**

Morelia, Michoacán, Febrero de 2010

POSTULANTE:

LIC. SALVADOR CASTRO ESTRADA

DIRECTOR DE TESIS:

DR. ZOE TAMAR INFANTE JIMÉNEZ

SINODALES:

DR. ZOE TAMAR INFANTE JIMÉNEZ

DR. CASIMIRO LECO TOMAS

DR. JERJES IZCOATL AGUIRRE OCHOA

DR. JOSÉ CÉSAR LENIN NAVARRO CHÁVEZ

DR. CARLOS FRANCISCO ORTIZ PANIAGUA

DEDICATORIA

Gracias dios por mis brazos perfectos cuando hay tantos mutilados; por mis ojos con luz cuando hay tantos que carecen de ella; por mis manos que trabajan cuando hay tantos que mendigan. Maravilloso Dios: tener un hogar para regresar, cuando hay tanta gente que no tiene a donde ir; amar y saber perdonar cuando hay tantos que por su odio sienten soledad... vivir, cuando hay tantos seres inocentes que mueren antes de nacer. Y sobre todo, tener poca que pedirte, y tanto que agradecerte.

Gracias amigo Jesús.

Ésta tesis la dedico a toda mi familia quienes incondicionalmente me han apoyado durante toda mi carrera de estudios que aún no termina, a mi gran amigo Zoe, quien siempre me ha brindado su apoyo y su amistad en lo profesional y en lo personal. Y la ofrezco de todo corazón y de una manera muy especial a mi hija Valeria Castro y a mi esposa Sandra Guzmán, quien gracias a sus buenos deseos, su gran apoyo y sobre todo por su grandioso amor, aún estando lejos, pude concluir esta investigación para el día de hoy poder ofrendárselas.

Salvador Castro.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	6
OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN	9
Objetivo general	9
Objetivos específicos	9
HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	10
Hipótesis general.....	10
Hipótesis específicas.....	10
CAPITULO 1. BASES TEÓRICAS PARA EL ESTUDIO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO EN APEC	11
1.1 TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	12
1.1.1 Los orígenes del integracionismo	13
1.1.1.1 La Doctrina Monroe	18
1.1.2 La Integración Económica	19
1.1.3 Formas de integración	21
1.1.4 Fundamentos para la integración económica	21
1.1.5 Tendencias de la integración económica	22
1.1.6 Razones de la integración	23
1.1.7 Efectos potenciales de la integración	24
1.2 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	26
1.3 TEORÍAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO	37
1.3.1 El modelo de Harrod – Domar	38
1.3.2 El modelo de Solow y el proceso de acumulación del conocimiento	45
1.3.3 Las leyes del crecimiento económico de Kaldor	51
1.3.4 Hayek: El orden espontáneo del mercado.....	57
1.3.5 La teoría del crecimiento endógeno	59
1.4 TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO	66
1.5 APERTURA ECONÓMICA E INTEGRACIÓN COMERCIAL	81
CAPITULO 2. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO PARA EL ESTUDIO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO EN LA APEC	84

2.1	OBJETO DE ESTUDIO	84
2.2	TIPO DE ESTUDIO	85
2.3	TÉCNICAS DE OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN	87
2.4	MANEJO Y ANÁLISIS DE LOS DATOS	88
	CAPITULO 3. LA DINÁMICA COMERCIAL DE MÉXICO EN APEC	91
3.1	LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO DE APEC	91
3.2	PRODUCTO INTERNO BRUTO DE MÉXICO	92
3.3	FLUJOS COMERCIALES DE MÉXICO CON APEC	93
3.4	NIVEL EDUCATIVO DE MÉXICO	98
	CAPITULO 4. RESULTADOS	102
	CONCLUSIONES	110
	RECOMENDACIONES	112
	FUENTES CONSULTADAS	113
	ANEXOS	120
	ANEXO I. MODELO DE DETERMINACIÓN DE VARIABLES	120
	ANEXO II. PRODUCTO INTERNO BRUTO PERCÁPITA DE MÉXICO 1980-2008	121
	ANEXO III. EXPORTACIONES DE MÉXICO A APEC 1980-2008	122
	ANEXO IV. IMPORTACIONES MEXICANAS DE APEC 1980-2008	124
	ANEXO V. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO DE APEC 1980- 2008	126
	ANEXO VI. ESTRUCTURA EDUCATIVA EN MÉXICO	127

INTRODUCCIÓN

El proceso de industrialización experimentado en algunos de los países miembros del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) como China y Japón, fenómeno asociado con la expansión de la industria maquiladora de exportación (IME), ha sido el pivote para el desarrollo económico y demográfico de dichos países. Así mismo, la interacción económica derivada de la intensidad de los flujos comerciales y de inversión, ha sido sin duda un importante factor que ha estimulado el crecimiento regional en esas economías. En particular, en regiones densamente pobladas como son Shanghái y Beijing de China y Tokio del Japón, la magnitud de las relaciones comerciales y de servicios se ha ido expandiendo como resultado la dinámica de la población de esas áreas, tanto en el ámbito local como en el nacional.

El contexto de apertura comercial derivado de la instrumentación de APEC, ha estimulado el proceso de integración económico regional en toda la cuenca del pacífico, al facilitar los movimientos de inversión extranjera directa y de bienes y servicios entre países. No obstante, existen factores locales de crecimiento económico entre los que debe destacarse la educación, la cual se relaciona con la formación de capital humano, al elevar la productividad de la fuerza de trabajo, posibilitando mayores niveles de valor agregado en las actividades económicas.

En el caso mexicano, a lo largo del tiempo y la historia de integración comercial que ha tenido desde la firma de su primer tratado surge un paradigma que se he escuchado infinidad de veces y que enfoca siempre la inconformidad de la población conocedora del tema o no, con respecto a que los tratados y convenios comerciales que ha pactado México no siempre han sido del todo provechosos para el beneficio y crecimiento económico del país, como originalmente se plasma en los respectivos acuerdos y tratados. Siempre se alude a que, la apertura comercial desplaza a la producción nacional por la falta de competitividad y planeación empresarial así como por la competencia inequitativa de las industrias participantes; ciertamente así es en algunos de los sectores dentro de los diferentes acuerdos comerciales, pero todos y cada uno de ellos son benéficos para la economía regional y nacional sólo que no se ha logrado aplicarlos eficientemente postrando la nación solamente a las decisiones e intereses de otras naciones. Es por ello que, se puede realizar una investigación de la integración comercial de México dentro de éste marco que muestre **LA**

INTEGRACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO CON APEC Y SUS ALCANCES EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE MÉXICO, ofreciendo a la par, lineamientos de política comercial para lograr una apertura gradual como se estableció en las llamadas “Metas de Bogor”, donde dicha apertura para los países industrializados será en el 2010 y en el 2020 para los países en vías de desarrollo, entre ellos México.

Además de lo anterior, se pretende ahondar en cuestiones de cómo la inversión extranjera directa, las exportaciones y los niveles de educación impactan en el crecimiento de la economía de México, llevando a cabo un análisis crítico de la política e integración económica de México en el marco de APEC, ya que se piensa que la perspectiva teórica mexicana no ha sido la adecuada y resulta un tanto ingenua, una vez que el país puede desempeñar un rol más semi periférico que el que se ha auto etiquetado.

Entonces se tiene relativamente el tiempo suficiente y aunque ya se es miembro de APEC desde 1993, para que México logre prepararse internamente y logre la competitividad interna necesaria antes de que éste foro de cooperación informal basado en consensos mutuos **-y así lo proyecto a futuro-** se pacte bajo firma como un tratado multilateral donde se plasmen lineamientos fijos de apertura comercial con tasas de desgravación paulatinas pero sin renegociaciones posteriores, como hoy día se quiere hacer con ciertos capítulos del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

El presente estudio está orientado a establecer un modelo econométrico empírico que permita estimar el impacto en el crecimiento de México, derivado de la creciente integración de las actividades comerciales al nivel de las diferentes economías que integran el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). Para ello, se establece una especificación econométrica en la que la variable dependiente es el crecimiento del ingreso per cápita de México y las variables que explican el crecimiento del país se relacionan con factores de apertura económica como las exportaciones e inversión extranjera directa (IED), y finalmente, se incluye a la variable educación como un factor determinante de las habilidades de la fuerza de trabajo.

El estudio esta escrutado en tres apartados principales: El primer apartado describe los fundamentos de la investigación y el marco teórico metodológico de la investigación; contiene el capítulo uno y dos donde se analizan las bases

teóricas y metodológicas para el estudio de la integración comercial de México con el Foro de Cooperación Asia-Pacífico (APEC). El segundo apartado describe el marco referencial de la investigación, analizando la dinámica comercial de México con APEC. El tercer apartado puntualiza los resultados de la integración comercial de México con APEC sustentados con un modelo econométrico.

En el primer capítulo se escrutan las diferentes teorías de la integración económica, del comercio internacional, del crecimiento económico y del capital humano, en donde se resaltan los fundamentos del integracionismo y los modelos de crecimiento económico.

En el segundo capítulo se establece el planteamiento metodológico para el estudio de la integración comercial de México en el marco del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, así como el modelo econométrico propuesto para su comprobación.

En el tercer capítulo se analiza la dinámica económica de México en el contexto de la dinámica comercial Asia-Pacífico.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN

Objetivo general

La presente investigación está orientada a estimar el impacto de la creciente integración de las actividades económicas de México en el marco del Foro de Cooperación económica Asia-Pacífico en el periodo de 1980-2008, estableciendo una especificación econométrica en la que la variable dependiente es el crecimiento del ingreso per cápita de México y las variables que explican el crecimiento económico de México se relacionan directamente con dicho ingreso per cápita, tales variables explicativas son los factores de apertura económica como las exportaciones e inversión extranjera directa, finalmente, se incluye a la variable educación como un factor determinante de las habilidades de la fuerza de trabajo.

Objetivos específicos

Primero: Determinar si la Inversión Extranjera Directa en México proveniente de las diferentes economías del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico tiene una influencia importante en el crecimiento económico de México.

Segundo: Determinar si las exportaciones de México hacia las diferentes economías del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico tiene una influencia importante en el crecimiento económico de México.

Tercero: Analizar si el nivel educativo de México, como determinante de las habilidades de la fuerza de trabajo, contribuye al crecimiento económico de México.

HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Hipótesis general

La hipótesis central de la investigación está basada en el supuesto de que la intensificación del comercio exterior y la inversión extranjera directa, conjuntamente con las características locales como es el nivel educativo, han sido factores importantes en el crecimiento económico reciente de México.

Hipótesis específicas

Primera: La inversión extranjera directa en México proveniente del resto de las economías de APEC impacta de manera directa con una relación positiva al crecimiento del país.

$$\text{PIB per cápita} = f(\text{IED})$$

Segunda: El volumen de las exportaciones mexicanas hacia las economías de APEC impacta de manera directa, teniendo una relación positiva al crecimiento de México.

$$\text{PIB per cápita} = f(X)$$

Tercera: El impacto del nivel educativo en el crecimiento de México es menor respecto al que se da en el resto de los países de APEC, pero con una relación positiva al crecimiento económico.

$$\text{PIB per cápita} = f(\text{NE})$$

$$\text{PIB per cápita} = f(\text{IED}, X, \text{NE})$$

CAPITULO 1. BASES TEÓRICAS PARA EL ESTUDIO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO EN APEC

La literatura teórica sobre comercio internacional se ha enriquecido enormemente en los últimos años. Los viejos modelos, basados en los supuestos de competencia perfecta y rendimientos constantes a escala, han dado paso a una explosión de ensayos en los cuales se analizan las implicaciones de la competencia imperfecta y las economías de escala sobre el comercio internacional. Paralelamente, se han desarrollado cuerpos de conocimiento cuya afinidad con la nueva teoría del comercio es evidente. Entre ellos se destacan, en especial, la literatura sobre adaptación y creación de tecnología en países semi industrializados y el desarrollo de modelos de “crecimiento económico endógeno”, en los cuales la acumulación de conocimiento (capital humano) juega el papel fundamental en la expansión de la actividad económica agregada.

Aunque buena parte de la nueva literatura se desarrolló para explicar fenómenos típicos de las transacciones entre países desarrollados y las estrategias de acción de grandes firmas de dichos países que operan en el mercado mundial, su aplicación reciente al análisis del comercio y la política comercial de los países en desarrollo ha sido igualmente destacada. Por otra parte, algunos de estos aportes han revivido en buena medida viejas ideas que han ocupado un lugar central en polémicas históricas sobre el proceso de desarrollo.

Curiosamente, estos aportes han permeado poco los análisis ortodoxos más conocidos sobre liberalización comercial y reestructuración industrial en los países en vías de desarrollo. Dada la influencia que ha tenido este tipo de análisis en los programas de ajuste estructural liderados por el Banco Mundial, este divorcio no deja de ser paradójico y problemático. En particular, la recomendación usual de crear incentivos comerciales neutrales y adoptar una política industrial pasiva choca abiertamente con los conceptos que se derivan de los nuevos aportes teóricos.

En una era en la cual los defensores de una rápida internacionalización han ganado la batalla ideológica en casi todos los países latinoamericanos y estos últimos se encuentran inmersos en una carrera desenfundada de apertura externa,

es importante establecer un puente entre las nuevas prácticas de política y las nuevas teorías. Este capítulo escruta los desarrollos teóricos afines sobre el proceso de apertura comercial, el análisis se concentra en torno a cuatro grandes temas: *La Teoría de la Integración Comercial*, *La teoría del Comercio Internacional*, *Las Teorías del Crecimiento Económico* y *La teoría del Capital Humano*.

1.1 TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La Teoría de la Integración Económica trata de conocer y comprender los cambios que se producen como consecuencia de la unificación de los mercados de diversos países en sus distintas fases o grados. Normalmente se suele estudiar la simple "unión aduanera" por lo que también se la llama "Teoría de las Uniones Aduaneras". El libro que se considera que abrió este campo de estudio es "The Customs Unions Issue, de Jacob Viner, publicado en 1950 en el que se analizaban los efectos sobre los sistemas de producción, la estructura del consumo, la balanza de pagos y el desarrollo económico.

Hasta ese momento había un consenso general de que las uniones aduaneras permitirían una mejora del bienestar mundial y que serían un paso hacia el libre comercio. Viner demostró, en cambio, que las uniones aduaneras producían tanto efectos positivos como negativos. Todo proceso de integración económica implica un sistema de discriminación aduanera entre naciones ya que las importaciones de un mismo producto están sujetas a distintos aranceles y barreras dependiendo de que el país de origen pertenezca o no al grupo que se integra.

Esto implica que alguien se beneficia y alguien se perjudica. Los economistas utilizamos el concepto de Óptimo de Pareto que se define como una situación en la que nadie puede mejorar si no es a costa de que otro sea perjudicado. No es posible hacer comparaciones objetivas entre dos situaciones diferentes si el paso de una a otra implica beneficio para uno y perjuicio para otro. No hay ningún juez en esta tierra con capacidad para sentenciar que el perjuicio que recibe uno queda compensado por el beneficio que obtenga otro. Por tanto, al analizar los efectos de una integración económica, hay que partir de la base de que inevitablemente unos se beneficiarán y otros serán perjudicados y de que no podemos justificar éticamente ese perjuicio de ninguna forma.

La integración económica produce cambios en la eficiencia global, es decir, en la capacidad total de producir bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas, y en la forma de distribución de lo producido. Pero, como no es posible comparar los beneficios de unos con los perjuicios de otros, la Teoría de la Integración Económica se centró inicialmente en estudiar los efectos sobre el sistema productivo, dejando de lado los efectos redistributivos. Lógicamente esto ha dado origen a estudios críticos alternativos que lo que tratan es de medir los efectos de la integración sobre el bienestar social, es decir, analizando conjuntamente todos los efectos.

La teoría establece también la distinción entre efectos estáticos y dinámicos de las uniones aduaneras. Los efectos estáticos son principalmente los de la reasignación de recursos en el sistema productivo, los de los cambios en la estructura y pautas de consumo. Los efectos dinámicos son las consecuencias a más largo plazo sobre la tasa de inversión, el cambio tecnológico y el crecimiento. Es posible que los efectos estáticos y los dinámicos vayan en sentido opuesto; en otras palabras, es posible que los resultados sean perjudiciales a corto plazo y beneficiosos a largo plazo o viceversa.

1.1.1 Los orígenes del integracionismo

Tanto en América Latina como en Europa occidental, los orígenes teóricos de los procesos de integración, se remontan a mucho tiempo atrás a que pudieran ponerse en práctica.

Los proyectos más sólidos al respecto son, en el caso europeo, donde la Europa comunitaria no es fruto de una idea original propia del siglo XX sino, por el contrario, es el resultado de un pensamiento, en ocasiones utópico, mantenido a lo largo de los siglos, sin embargo este siglo se caracteriza por ser una etapa en la que la “idea europea” es menos objeto de profundización teórica y más objeto de esfuerzos tendientes a su realización. Es en este marco en el que se inscribe el proyecto del conde Coudenhove-Kalergi, y por ello es reseñado como uno de los proyectos más sólidos de construcción de la integración europea (Perez, B. 2001). En tal sentido se pronunció el profesor Rogelio Pérez Bustamante al afirmar que “Entre las declaraciones protagonizadas por los precursores de la Unión Europea ocupa un primer lugar el discurso pronunciado por Víctor Hugo en 1867 con el nombre de «El Porvenir de Europa». Víctor Hugo había presidido el Congreso de la Paz en París y había asistido a lo largo de aquellos años a una secuencia de

sangrientos conflictos entre los Estados del Continente, ante lo cual, frente a la Europa dividida, propuso una Europa unida donde un día vendrá en que no habrá más campos de batalla que los mercados abiertos al comercio.

La idea impulsada por el conde Richard Coudenhove-Kalergi, quien publicó el 17 de noviembre de 1922, su artículo *Pan Europa ein Vorschlag* en *Neue Freie Presse* mencionando que Europa como concepto político no existe. Esta parte del mundo engloba a pueblos y Estados que están instalados en el caos, en un barril de pólvora de conflictos internacionales, y en un campo abonado de conflictos futuros. (Ahijado, Q. 1999). Richard Coudenhove-Kalergi creó el Movimiento Europeo con el fin explícito de lograr una unión europea plena; capaz de integrar los ideales de los visionarios previos y defender sus valores en el nuevo siglo, lo que habría de permitirle conservar su liderazgo y evitar su conquista por la Rusia bolchevique y por la dominación económica de EUA; mientras que en el caso latinoamericano los antecedentes más sólidos corresponden a lo propuesto por Simón Bolívar en la década de 1820, que luego fuera reconocida como “Bolivarismo”, cuyo pensamiento se basaba en una Hispanoamérica protegida de Europa y EUA, con vínculos más estrechos con el Reino Unido, pero en una relación más fuerte, propiciada por una América Latina unida, (BOLÍVAR, S. 1815).. Aquella idea se plasmó en la convocatoria al Congreso de Panamá de 1824 para mancomunar esfuerzos frente a peligros comunes, a la vez que establecer contactos para decidir conjuntamente frente a los conflictos; establecer un sistema que permita la conciliación en caso de disputas; creación de alianzas que permitan trazar la marcha de las relaciones de América en el mundo, que no logró resultados por las reticencias de EUA y las divisiones internas de los Estados latinoamericanos. (Dallanegra, P. 1994).

Éstas eran, a grandes rasgos, las propuestas teóricas precursoras más fuertes que propiciaban la integración en ambas zonas mundiales y que marcarían el devenir de los acontecimientos futuros. Sin embargo no eran las únicas existentes sobre el futuro de Europa Occidental y América Latina, también Estados Unidos de América tenía su propia visión para ambas zonas. Si bien para principios del siglo XIX, cuando en 1823 se formula la Doctrina Monroe, EUA no tenía una pretensión manifiesta sobre Europa, sí la tenía sobre América Latina, aunque con el transcurrir del tiempo esta misma Doctrina se puede utilizar para entender la política estadounidense para con Europa.

Algunos autores señalan que los acuerdos comerciales regionales son parte de un fenómeno de regionalismo más amplio y tiene más que ver con cuestiones eminentemente políticas, pues existe un renovado entusiasmo para la colaboración regional desde mediados de los ochentas que ha abarcado no sólo al comercio, sino otras áreas, en particular la seguridad; al respecto los gobiernos se interesan y colaboran en la creación de bloques regionales porque saben que no pueden alcanzar sus metas a un costo aceptable a través de la acción unilateral, y porque creen que lo harían mucho mejor a través de la cooperación con otros. (Ravenhill 2001; 7) Según este criterio, los gobiernos son capaces de cambiar sus términos de comercio a través de la imposición de tarifas a la importación. Con excepción de las grandes economías, que se benefician ya sea usando su tamaño y poder para presionar a los gobiernos y conseguir tarifas preferenciales a sus importaciones, u obteniendo concesiones de sus competidores locales. Para otros Estados lo mejor es remover sus barreras arancelarias. La liberalización comercial sobre una base regional puede ayudar a los gobiernos para superar obstáculos de tipo político-económico nacionales como el desempleo y los créditos empresariales, y también puede incrementar la magnitud de ganancias globales si otras economías extra-regionales son persuadidas para unirse al proceso.

Los arreglos regionales surgen dentro de un sistema estructurado de poder económico y político, de instituciones y leyes. Las alianzas militares históricamente han estado asociadas, mediante límites bancarios específicos y definidos, con la falta de voluntad de los países para entablar relaciones que profundicen su interdependencia económica. La ruptura de la Unión Soviética, por ejemplo, fue un prerrequisito para la aparición de muchos de los nuevos arreglos regionales formados en los noventas. La distribución del poder dentro del sistema político/económico y la formación de alianzas financiero/militares tienen inevitablemente impacto en los intereses de los gobiernos preocupados por la colaboración e integración regional. Más allá de este punto, las teorías sobre las relaciones entre regionalismo y distribución de poder en el sistema internacional proporcionan pocas generalizaciones exhibidas académicamente.

(Ruggie 1998: 46) ha argumentado que no es sólo la hegemonía lo que cuenta en la formación de políticas económicas sino los objetivos gubernamentales de un Estado hegemónico y los medios elegidos para perseguirlos. (Ruggie 1998; 46) Mattli (1999: 87) establece la importancia de un poder dominante para el regionalismo, argumenta que “una integración exitosa requiere la presencia de un indiscutible líder entre el grupo de países en busca de

lazos cercanos”. Un Estado dominante puede establecer un punto focal para resolver cuestiones de coordinación, y éste podría tener la voluntad y capacidad para ser un pagador regional, pagos que ayudan a resolver disputas distributivas. Visión bancaria, considerando que en la lógica independentista de los sistemas monetarios nacionalistas dos estados entran en conflicto por la homologación internacional de su valor-moneda. La actual opción política del FMI y el BM privilegia al gobierno más dócil colocando beneficios de capital a-nacionalista en ese país por medio de programas, créditos, concursos, etc., protegiendo los intereses de las transnacionales.

Una explicación Estructuralista sugiere que los poderes más pequeños buscan un arreglo institucional con una hegemonía organizándose como institución regional para restringir la libertad hegemónica de acción. Para otros, en la formación de los regionalismos, es importante la presencia de un poder dominante para que dirija a los Estados pequeños. Algunos más sostienen que el regionalismo resulta no del dominio hegemónico, sino de un proceso de declive hegemónico. Los países más pequeños en esta situación tienen un incentivo más grande para colaborar mientras que el comportamiento del país dominante llega a ser cada vez más impredecible, porque ya no es capaz o ya no está dispuesto a proporcionar bienes colectivos como lo hizo en el pasado. Al respecto es ilustrativo el caso de EE.UU. en Asia Pacífico en el surgimiento de los Tigres Asiáticos.

Los arreglos regionales ofrecen la oportunidad a las naciones más poderosas para usar sus recursos y empujar forzosamente a las más renuentes y pequeñas en una integración servil profunda que puede alcanzarse en negociaciones globales. Por otro lado, todos los países pequeños están conscientes de sus vulnerabilidades en las negociaciones en foros regionales. Fenómeno que es descrito pero no explicado por las Teorías del Neorrealismo y de la Ventaja Comparativa.

Si la integración regional o regionalismo está funcionando, entonces los países en el mundo seguirán trabajando y enfocando sus esfuerzos hacia ella. Esta situación ha orillado a las naciones asiáticas a trabajar por el regionalismo en perjuicio para el desarrollo comercial multilateral solicitado por las economías fuertes y sus voceros internacionales OMC, BM, OCDE, FMI. Las corrientes que prefieren el multilateralismo se refieren a las experiencias históricas de integración regional, en el sentido de que la proliferación y fortalecimiento del regionalismo, en muchos casos, ha resultado en un serio conflicto militar o político entre países o

regiones, visión claramente ideologizada que ignora las propuestas evolucionistas en filosofía de la historia y en antropología social.

Algunos estudiosos como Bergston (1997) se han manifestado a favor del regionalismo argumentando que ha tenido una contribución política a favor del multilateralismo. Ambos lo consideran como un bloque constructivo porque expande el libre comercio y de esta manera guía al fortalecimiento del multilateralismo. Yuong y Bergston sostienen que con el regionalismo hay más creación que desviación de comercio. También señalan que el regionalismo contribuye al desarrollo económico de las economías subdesarrolladas; con el regionalismo se tiene acceso a mecanismos de control externo para continuar las reformas políticas internas necesarias al desarrollo socio-económico. Las economías menos desarrolladas han sido perjudicadas por el libre comercio con socios más desarrollados por los resultados asimétricos, esto es, la preservación de una estructura en la que están condenados a la exportación de productos con más bajo valor agregado, como ha sucedido en México con Estados Unidos dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Los efectos económicos producidos por esos acuerdos se han macrotizado removiendo barreras comerciales en las regiones en que se han acordado, modificando la dinámica del comercio regional. La mayoría de los acuerdos de integración regional han establecido mecanismos que pueden mejorar el acceso al mercado regional proporcionando un foro para las disputas. Un país pequeño tendría poco poder para resistir con efectividad un acuerdo no respetado por su socio mayor cuando aplicara incorrectamente medidas antidumping para ayudar a intereses de grupos nacionales.

Desde el punto de vista económico, la integración regional es percibida como el resultado de un cierto compromiso entre el liberalismo y el proteccionismo, el cual en los tiempos actuales parece inclinarse en mayor grado al primero a la vista de la dominancia de las políticas de corte neoliberal en los países latinoamericanos (Salama 1996: 9-10). La teoría de la integración no puede abstraerse de los regímenes de acumulación dominantes ni de las políticas económicas implementadas por los países que forman parte de un esquema de integración, si quiere ubicarse en un ámbito real y concreto.

1.1.1.1 La Doctrina Monroe

La Doctrina Monroe, que fuera formulada por el presidente estadounidense James Monroe y cuya explicación sintética es “América para los americanos”, fue más tarde claramente explicada por el presidente Calvin Coolidge, en abril de 1927, cuando declamó en un discurso ante el Congreso de la Unión justificando la invasión estadounidense en Nicaragua: “ha quedado [...] perfectamente establecido que nuestro gobierno posee ciertos derechos y algunas obligaciones hacia nuestros propios ciudadanos y sus propiedades, dondequiera que se encuentren localizados. La persona y propiedades de un ciudadano son parte del dominio general de la Nación, aún en el extranjero”. (DALLANEGRA P. 1994)

Ahora bien, estas propuestas fueron la base de los orígenes del integracionismo en los casos estudiados, y en este sentido valdría la pena preguntarse por qué no tuvieron éxito cuando fueron planteadas.

Entre las múltiples razones que impidieron, en aquellos tiempos, plasmar tales proyectos en hechos, cabe mencionar que, tanto en América Latina como en Europa, los sentimientos nacionalistas eran muy fuertes, e impedían una labor a favor de la integración, puesto que los Estados estaban más interesados en imponer su propia visión del mundo que en ponerse a trabajar en un proceso de integración. En el caso latinoamericano, donde existía un fervor nacionalista fuerte, pero sin los deseos expansionistas europeos, a esa realidad se debe agregar el accionar que tuvo EUA para con la región, puesto que siempre se encargó de incentivar las diferencias que surgían entre el heterogéneo grupo formado por más de quince Estados.

Sin embargo, hay un hecho histórico que, por sus consecuencias, marcaría un antes y un después en las ideas integracionistas: la Segunda Guerra Mundial, que marca un quiebre histórico ya que, como consecuencia de ésta, el mundo quedó dividido en dos bloques con proyectos políticos, sociales y económicos distintos.

1.1.2 La Integración Económica

La formación de bloques regionales en torno a los grandes centros de poder transnacional, que concentran dentro de ellos y entre ellos las principales corrientes de inversión, comercio, créditos y creación científica-tecnológica, plantea una nueva fase de competencia feroz donde los grandes perdedores son los países subdesarrollados.

La integración hoy se presenta para México como quizás el único medio para enfrentar el acelerado progreso científico y tecnológico dominado por las empresas transnacionales capitalistas y acceder al desarrollo de manera efectiva y equitativa.

De la misma manera como ocurre con las empresas transnacionales, al referirnos a la definición de la integración, nos encontramos con toda una serie de conceptos que van desde los más simples y concretos hasta los más detallados y analíticos.

El pensamiento neoclásico deja a la integración solo circunscrita al plano de las relaciones comerciales: “la integración económica no es más ni menos que libre comercio”. Esta definición nada más que refleja la intención de los centros de poder y sus empresas transnacionales de utilizar la integración como instrumento para lograr su objetivo de aumento y acumulación de ganancia.

Ramón Tamames (1968) expresaba que la integración económica es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales, previamente separados, y de dimensiones unitarias consideradas poco adecuadas, se unen para formar un solo mercado de una dimensión más idónea.

Para la CEPAL, es un proceso donde dos o más naciones concertan o comienzan a trabajar por unirse para formar un solo mercado. Para esto es necesario realizar una serie de acoplamientos de las estructuras y las políticas nacionales, que exige a medida que avanza y se profundiza la creación de órganos supranacionales que permitan una coordinación política cada vez más estrecha.

Según Bela Balassa la integración económica también es un proceso. Considerada como proceso, incluye varias medidas para abolir la discriminación

entre unidades económicas pertenecientes a diversos Estados Nacionales, pero además da sentido de movimiento, de cambios en el tiempo; contemplado como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales. (Muñoz, G. R. 1996).

Según J. Tinbergen, 1954, la integración económica consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre países, distingue entre integración negativa e integración positiva: las medidas negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar (por ejemplo, suprimir los aranceles entre países miembros); las medidas positivas entrañan mecanismos de cooperación (por ejemplo, armonizar políticas macroeconómicas) que se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan, normalmente, más complicadas de poner en práctica.

Otros autores incluyen los procesos sociales en el concepto de integración económica, así Myrdal expresa: la economía no estará plenamente integrada mientras no se abran anchos caminos para todos y mientras la remuneración pagada por los servicios productivos no sea igual independientemente de diferencias raciales, sociales o culturales.

Si bien la integración ha de ser nuestra meta, es obvio que se trata de un objetivo que requiere de un proceso gradual que no culminará, aun con la voluntad y decisión con que se emprenda, en un lapso muy inmediato. Es preciso, además, la instauración de mecanismos permanentes de colaboración y la implementación de proyectos y programas concretos. De lo que se trataría sería de llevar a cada país lo mejor de las experiencias y los resultados de los demás en materia de desarrollo científico y tecnológico, la producción agropecuaria e industrial, la extensión y perfeccionamiento de la atención a la salud, la educación y demás servicios sociales, la protección del medio, la promoción de la cultura y cuantos otros terrenos sean susceptibles de un trabajo organizado y decidido de cooperación.

Pudiéramos resumir el concepto de integración de la siguiente manera:

Proceso incluyente donde dos o más partes se interconectan en un conjunto cada vez más sistémico e interdependiente. En economía pueden ser mercados, producción, países, etcétera; los cuales persiguen un determinado

objetivo al formar parte de un sistema más amplio. Supone la realización progresiva de una serie de acciones de acoplamiento de las estructuras y las políticas nacionales; este proceso de acoplamiento exige, a medida que avanza y se profundiza, la creación de órganos supranacionales, una coordinación política cada vez más estrecha que facilite el logro de la integración. Su construcción cada vez más responde a la necesidad objetiva de aunar esfuerzos para alcanzar el desarrollo; por tanto debe basarse en una estrategia de acción común en aspectos económicos, sociales, culturales, jurídicos y políticos.

1.1.3 Formas de integración

El proceso de integración presenta varias formas o estadios basados en función del arancel de aduanas, ya que dentro del sistema capitalista este ha sido el mecanismo primario de defensa de las economías nacionales frente a las restantes:

- Zona de preferencias arancelarias
- Área de libre comercio
- Unión Aduanera
- Mercado común
- Unión económica
- Integración total

Así, la integración se desarrolla escalonadamente de formas simples a más complejas; inicia con una disminución de los niveles de aranceles progresivamente hasta eliminar todas las barreras tanto arancelarias como no arancelarias y la unificación de políticas económicas.

Cabe resaltar que este es el proceso que ha caracterizado la integración económica, sin embargo en la actualidad se proponen nuevas formas a este proceso al no basarlo en el aspecto meramente comercial.

1.1.4 Fundamentos para la integración económica

Primeramente, como hemos venido señalando, la integración económica consiste en eliminar de manera progresiva, las fronteras económicas entre países; pero ésta liberación de fronteras obedece a un sin número de razones, como es principalmente la ampliación de los mercados, aumentar la competencia en un

conjunto integrado de naciones, pero fundamentalmente, que la unión de los intereses económicos unan los intereses políticos y así aumentar el peso político internacional del espacio integrado.

1.1.5 Tendencias de la integración económica

El proceso integracionista a nivel internacional presenta una serie de tendencias a saber:

- Mayor flexibilidad de los acuerdos de integración: es decir se desdibujan los límites entre integración y cooperación. Cada día se hace más difícil determinar cuando un acuerdo es una cooperación entre los países miembros -lo que no obliga a armonizar políticas económicas o crear órganos supranacionales por ejemplo- y cuando en un acuerdo de integración que es un proceso mucho más complejo.
- Mayor énfasis de los países desarrollados en la integración clásica: Los países desarrollados han impuesto una integración con enfoque puramente comercial que contribuye principalmente a los intereses de los centros de poder mundial y sus empresas transnacionales y aunque hoy se ha demostrado que este tipo de integración no favorece a la región latinoamericana, las potencias mundiales abogan por continuar implementado procesos integracionistas de este tipo. Un claro ejemplo es la imposición de la firma de los TLC entre Estados Unidos y algunos países de Latinoamérica.
- La integración actualmente trasciende la esfera comercial: en contradicción con la tendencia anterior, han surgido de la misma región Latinoamericana y basadas en sus necesidades, renovadas propuestas integracionistas que incluyen además de la esfera comercial, la esfera social, cultural, tecnológica, industrial, que apuntan a un auténtico desarrollo regional.
- Participación simultánea de los países en varios acuerdos de integración: actualmente varios países participan paralelamente en diferentes procesos integracionistas haciendo más dinámico y complejo el escenario de la integración.
- Países con diferente nivel de desarrollo y sistema socioeconómico pertenecen a un mismo acuerdo de integración: de la misma manera los acuerdos de

integración presentan profundas asimetrías en cuanto a su nivel de desarrollo entre los países miembros, lo que dificulta de cierta manera la distribución de los beneficios de la unión sino existen las políticas adecuadas de trato especial o preferencial acorde con estas diferencias. Tal es el caso del MERCOSUR del que son miembros unas de las economías más grandes de Latinoamérica como Brasil y Argentina y a su vez lo son economías mucho más pequeñas como la de Uruguay y Paraguay.

- **Indicios de durabilidad:** la gran mayoría de los acuerdos de integración han mostrado síntomas de permanencia lo que de alguna forma aporta a la estabilidad, indispensable en estos procesos. En América Latina y el Caribe son varios los procesos que se destacan por su durabilidad como son el Mercado Común Centroamericano MCCA creado en 1960 o la Comunidad Andina creada en 1969.

1.1.6 Razones de la integración

Se distinguen cuatro razones fundamentales, dos económicas y dos políticas.

La integración busca ampliar los mercados, lo que permite una mayor división del trabajo en el seno del espacio integrado y, consecuentemente, una mejor asignación de recursos reales y financieros: será más fácil para las empresas obtener economías de escala y alcance, y ello debe permitir un mayor ritmo de crecimiento de las economías y una mejora del bienestar general.

La integración busca también aumentar la competencia en el conjunto integrado. A través de una mayor competencia, la inversión debe de acelerarse y provocar una revitalización de las economías del bloque. También de esa forma debe acelerarse el ritmo de crecimiento y potenciarse el bienestar social.

Detrás de toda fórmula integradora suele existir, más o menos explicada, una razón política: las comunidades europeas se crearon para tratar, por una parte, de poner fin a los continuos enfrentamientos entre las potencias de Europa Occidental, en especial Alemania y Francia, y, por otro lado, para reforzar toda la zona frente a la por entonces amenazada Soviética. Y todo ello a partir de un razonamiento simple: que la unión de intereses económicos termina por unir los intereses políticos.

Aunque nada se diga al respecto, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) pretende facilitar, en parte, el desarrollo mexicano, con objeto de intentar frenar la continua corriente migratoria hacia Estados Unidos, y, en parte, dar entrada, en el mercado mexicano, al poderoso sector de servicios de Estados Unidos.

Pero existe, asimismo, un segundo objetivo político claro que emana de todo proceso de integración: aumentar el peso político internacional del espacio integrado que, con el paso del tiempo, terminará por superar al de los países miembros por separado. El efecto es, además, mucho mayor cuando más avanzado se encuentre el proceso integrador, y se hace sentir más claramente en el terreno económico que en el puramente político, porque los reflejos nacionalistas son mucho más intensos en el segundo caso (por ejemplo, la Unión Europea se une, a veces, cuando debate con terceros países temas económicos; difícilmente lo logra cuando lo que se discute son temas políticos).

1.1.7 Efectos potenciales de la integración

Igualmente, la integración tiene efectos potenciales a saber:

- Estimula la inversión, la producción, el comercio y el crecimiento.
- Favorece el cambio tecnológico.
- Genera una mejor utilización de I+D
- Mejor enfrentamiento de los problemas del medio ambiente.
- Genera alianzas estratégicas.

La integración en los países desarrollados se presenta como el resultado precisamente del desarrollo de sus fuerzas productivas. Sin embargo en los países subdesarrollados la integración hoy es quizás el único medio para acceder al desarrollo socio-económico que tanto requieren y por tanto demanda una total atención.

En México la integración económica cuenta con varios procesos que demuestran la necesidad de renovar esa unión con el fin de proporcionar los avances indispensables en materia de industrialización, tecnología, telecomunicaciones y transporte entre otros, para estimular el desarrollo social y económico. Las empresas transnacionales capitalistas y la integración mexicana han estado estrechamente relacionadas en la medida en que las primeras han

hecho parte y más que eso, han intervenido activamente en la segunda manejándola a favor de sus intereses. Por tanto se hace imprescindible investigar a fondo este tema y buscar alternativas posibles para enfrentar a las empresas transnacionales capitalistas y fortalecer y consolidar la integración de nuevo tipo que contribuya al desarrollo de México.

La aplicación del modelo neoliberal y la política de liberalización económica en México convirtió a la nación en un centro de atracción de la IED debido a la apertura de mercados comerciales y financieros, programas de privatización y la liberalización de regulaciones, profundizando y consolidando el dominio de las empresas transnacionales capitalistas. Todo este permitió a estas empresas explotar las capacidades y ventajas existentes en México y en los países de la región latinoamericana con más libertad y sin ningún control lo que no ha proporcionado oportunidades de crecimiento y mucho menos de desarrollo.

La inversión extranjera directa de las empresas transnacionales ha incrementado la productividad y las exportaciones de México y ha contribuido al desarrollo del sector interno responsable del crecimiento económico a largo plazo. Las empresas transnacionales desde el principio, aprovecharon en toda la amplitud de la palabra los acuerdos de integración latinoamericana, se beneficiaron de las ventajas que le daban a la industria local, instalándose en cada uno de los países de la región y realizando un comercio intrafirma, dándole la apariencia de comercio intraregional entre países soberanos.

Los procesos de integración que ha tenido México han sido simples acuerdos comerciales y han adolecido de la inexistencia de trato preferencial en consideración con los diferentes niveles de desarrollo y de diversificación de mercados destino de las exportaciones.

Desde que en 1776 Adam Smith publicara *La riqueza de las Naciones* ningún académico ha contradicho la tesis según la cual la división del trabajo y el libre cambio constituye el mejor modo de alcanzar el máximo bienestar. Llevando este razonamiento al ámbito internacional David Ricardo primero y John Stuart Mill después, formularon la teoría del comercio internacional: defensa a ultranza del *laissez faire* entre naciones y duro ataque contra las prácticas mercantilistas y contra cualquier tipo de medida que impidiera su generalización a todos los bienes y a todas las naciones, (Krugman, P.1986.)

El sustento básico de estas teorías era la existencia de competencia perfecta. Esta permitía, a través de la práctica del libre comercio, aumentar el bienestar de los países. Aquella nación que no quisiera entrar en el libre juego del intercambio no se beneficiaría de éste, pero prácticamente no perjudicaría a las demás, o lo haría de un modo insignificante.

1.2 TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

A lo largo de los últimos dos siglos la teoría del comercio internacional se ha mostrado básicamente correcta. Las fases históricas de mayor liberalización comercial (en especial los períodos 1890-1914 y 1945-1973) aumentaron el bienestar de todas y cada una de las naciones inmersas en los intercambios internacionales, mientras que la contracción de los flujos comerciales se debió a motivos políticos como guerras, movimientos económicos defensivos en tiempos de crisis, etc., momentos en los que la política relegaba a segundo plano las decisiones económicas sin que por ello las recomendaciones de las mismas hubiesen variado.

A finales de los años setenta y principios de los ochenta, de la mano de J. Brander, B. Spencer, P. Krugman y A. Dixit entre otros, aparecen las primeras elaboraciones teóricas fundadas en la existencia de fallos de mercado que parecen haber empezado a contradecir, aunque sea tímidamente y no en todos los casos, que los intercambios internacionales se fundamentan exclusivamente en la ventaja comparativa y que la defensa bajo cualquier circunstancia del libre comercio y, en especial, de la no-intervención estatal en este campo de la economía podría no ser la práctica óptima. En palabras de P. Krugman: *“...el replanteamiento de la base analítica de la política comercial es una respuesta al cambio real ocurrido en el ambiente y al progreso intelectual logrado en el campo de la economía”*. Estas nuevas teorías utilizan las herramientas de la teoría económica y la formalización matemática y por tanto suponen una crítica mucho más robusta a las teorías neoclásicas que las que provenían de otros campos de la economía como la sociología o la estructura económica.

Esta nueva forma de estudiar la economía internacional se refiere a dos cuestiones. El por qué se comercia (se buscan explicaciones más allá de la teoría de la ventaja comparativa) y cómo debe ser la política según estas nuevas explicaciones. En respuesta a la primera pregunta P. Krugman afirma: “La nueva teoría reconoce que las diferencias entre los países son una razón del comercio,

pero agrega otra: los países pueden negociar porque hay ventajas inherentes a la especialización” (Krugman, P. 1990).

El comercio de los bienes que incorporan alta tecnología es más susceptible de ser explicado por estas nuevas teorías, donde los rendimientos crecientes de escala y las barreras de entrada a la industria juegan un papel determinante a la hora de configurar la estructura del mercado; sin embargo veremos cómo en prácticamente todos los sectores aparecen nuevas ganancias derivadas del comercio, debido especialmente a la sofisticación en la diferenciación del producto. Además la nueva teoría introduce un nuevo componente: la importancia de la historia, es decir, el importantísimo papel que juega la localización inicial de las industrias, que muchas veces se debe a accidentes históricos en vez de responder a pautas predecibles.

La respuesta a la segunda cuestión -¿cómo debe ser la política comercial?- es más compleja. Por una parte el libre cambio podría seguir siendo la acción óptima del gobierno ya que, como veremos, las ganancias del comercio aumentan al introducir los rendimientos crecientes de escala y la diferenciación del producto. Pero por otro lado surge, debido a la imperfección de los mercados, un incentivo para los gobiernos para llevar a cabo una política comercial estratégica que beneficie a la nación que la practique al permitir “crear” una ventaja comparativa allí donde en principio no la había. Gran parte de este trabajo gira en torno a los pros y contras de este tipo de políticas. De todos modos no perdamos de vista esta sabia recomendación de P. Krugman: “... a largo plazo el contribuir a la comprensión puede ser más importante que ofreciendo una guía para la acción” (Krugman, P. 1990).

Lo que ésta nueva teoría pone de manifiesto es que el comercio internacional no funciona como la teoría neoclásica nos indica. La crítica de la que parten es la existencia de múltiples y diversos fallos de mercado, y que exigen por una parte volver a analizar los patrones que dominan el comercio internacional a las puertas del siglo XXI (que posiblemente no son iguales que los de hace cien o cincuenta años), y por otra volver a considerar cuál es la acción óptima que el Estado debe llevar a cabo. En este sentido veremos como la no-intervención dejará de ser la acción óptima en algunos casos.

El supuesto básico sobre el que se asienta la teoría neoclásica es que existe competencia perfecta. Partiendo de esta premisa los países se

especializarán en aquellos bienes en los que posean una ventaja comparativa y el comercio tendrá lugar beneficiando a todas las partes, (Krugman y Obstfeld, 1997). Según esta teoría, por ejemplo y de modo muy simplificado, un país que cuente con mano de obra abundante y poco capital exportará alimentos e importará manufacturas de otra nación con capital abundante y trabajo escaso. Y además, gracias a la competencia internacional, los beneficios extraordinarios en todas las actividades tenderán a cero, con lo cual pensar siquiera en cualquier tipo de acción estratégica está fuera de lugar. También se considera que los rendimientos son constantes y que, por lo tanto, no existen economías de escala. Al ser los mercados competitivos, no hay barreras de entrada ni resulta relevante el aprendizaje por la experiencia. También se supone que la tecnología es conocida por todos los países y que los costes de transporte no resultan determinantes en el análisis. Tampoco existen externalidades en la producción de ninguno de los bienes, y si existen, no son un hecho a tener en cuenta a la hora de decidir qué tipo de política comercial se debe poner en práctica.

Este panorama que dibujan los supuestos del modelo clásico implica, en términos de política comercial, una férrea defensa de las prácticas del *laissez faire*, la no-intervención gubernamental en ningún caso, pues, al no haber fallos de mercado, ésta sólo alteraría la competencia y perjudicaría, en última instancia, a la nación que la practicara.

Pero si uno se detiene a analizar la realidad se dará cuenta de que estos patrones de comercio no se cumplen. En vez de existir un importante comercio interindustrial, como cabría esperar, la realidad es que el grueso de los intercambios internacionales se producen, en primer lugar, entre países desarrollados, donde ninguno goza de una evidente ventaja comparativa en la producción de ningún bien, y, en segundo lugar, entre industrias del mismo tipo (comercio interindustrial).

Esto, según la teoría clásica no tiene sentido, pero es indiscutible que ocurre. ¿Dónde está entonces el error? Lo que las nuevas teorías intentan poner de manifiesto es que los supuestos de la teoría clásica son incorrectos o, al menos, que son bastante más incorrectos hoy día que cuando la teoría neoclásica fue formulada. Estas nuevas teorías señalan que la teoría de la ventaja comparativa es una idea poderosa para explicar el comercio, pero no es suficiente. Apuntan también que no se puede basar una política comercial en las acciones que se derivan de un modelo económico excesivamente simplista. El irrealismo y

la simplificación del modelo neoclásico no se deben a la poca sofisticación de los economistas que lo formularon sino a que éstos, al igual que todos los demás economistas que los siguieron, intentaron crear modelos para explicar una realidad demasiado compleja y fueron conscientes de que emplear supuestos simplificadores era tan sólo un pequeño sacrificio que había que hacer en pos de una mayor capacidad explicativa.

Lo que las nuevas teorías plantean es que no podemos conformarnos con explicaciones que sabemos que son excesivamente simplistas, no por el mero hecho de que sean simples¹, sino porque puede que nos estén llevando a conclusiones erróneas, y lo que es más grave, que estén justificando políticas comerciales incorrectas. Estos economistas también apuntan que hoy, gracias a los nuevos conocimientos, herramientas y experiencia de que disponemos, y de los que no se disponía en otros tiempos, somos capaces de ampliar el campo de análisis de nuestros modelos económicos, de intentar modelizar la competencia imperfecta; en definitiva, de hacer avanzar la ciencia económica en ciertos campos que hasta ahora estuvieron vedados para la discusión.

Hemos visto cómo la teoría neoclásica del comercio internacional postula que éste se explica a través de la ventaja comparativa. Cada nación producirá aquellos bienes en los que goce de una ventaja relativa y mediante el intercambio los distintos países se complementarán, sacarán provecho de sus diferencias. De este modo las diferencias de recursos, capacidades de la fuerza laboral y características del factor capital de los distintos países determinarán los patrones del comercio internacional. Las predicciones que se desprenden de esta teoría son, por ejemplo, que los países más desarrollados exportarán manufacturas e importarán productos no elaborados, mientras que los países en vías de desarrollo importarán manufacturas y exportarán productos no elaborados (materias primas y alimentos) debido al diferente precio relativo de sus factores.

Este tipo de intercambios mejora el bienestar mundial ya que el comercio puede entenderse como un método indirecto de producción. *“en vez de producir*

¹ De hecho las simplificaciones que hacen los economistas en sus modelos es considerada como un arma útil y legítima y es un hecho indiscutible que la metodología del análisis económico se vale de supuestos irreales conscientemente para lograr sacar conclusiones que ayuden a comprender la realidad aunque no la describan con absoluta fidelidad. Para mayor detalle véase Blaug, M (1985) “La metodología de la economía”. Alianza Editorial, Friedman, M. (1953). “La metodología de la economía positiva”. Ed. Gredos 1967 y Gibbard, A y Varian, H.R. (1978): “Economic models”. The journal of Philosophy, 75, pág. 664-670.

un bien por sí mismo, un país puede producir otro bien e intercambiarlo por el bien deseado. [...] Cuando un bien es importado es porque esta “producción” indirecta requiere menos trabajo que la producción directa” (Krugman y Obstfeld. 1997).

Sin embargo esta visión, según la cual los países son complementarios en su producción no se ajusta a la realidad. Según nos dice la teoría tradicional, como los países se complementan en sus producciones todo el comercio debería ser interindustrial y el comercio intraindustrial no tiene por qué existir². Sin embargo el comercio intraindustrial no sólo existe, sino que como afirman P. Krugman y E. Helpman, en la práctica, sin embargo, la mitad del comercio del mundo consiste en casi comercio entre los países industrializados que son relativamente similares en sus dotaciones relativas del factor.

Especialmente a partir de la creación de la Comunidad Económica Europea en 1957, los expertos en comercio internacional se percataron de que los intercambios entre estas naciones europeas (todas ellas economías desarrolladas), aumentaron espectacularmente a raíz de la unión aduanera, pero que este comercio no respondía a la pauta del modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson de complementariedad productiva entre naciones (comercio interindustrial), sino que era, en gran medida, intercambio intraindustrial. Este sorprendente hecho hizo preguntarse a los investigadores cómo se explicaban esos intercambios, y este fue uno de los puntos de partida de las nuevas explicaciones del comercio internacional, que centraron su análisis en suavizar los supuestos del modelo neoclásico (rendimientos constantes, mercados perfectamente competitivos y ausencia de externalidades).

Así la teoría económica nos dice que existen dos razones por las que puede surgir el comercio entre países: la primera razón es que los países comercian porque son diferentes entre sí (en tecnología, dotaciones o preferencias) y pueden beneficiarse de ese comercio si cada uno produce y vende lo que sabe hacer relativamente mejor; la segunda razón es que los países comercian para aprovechar la presencia de economías de escala en la producción (retornos crecientes a la escala); si cada país produce un número limitado de bienes, puede producirlos mejor y en mayor volumen; así, venderán el excedente de lo que

² Entendemos por comercio interindustrial aquel en el que se intercambian productos de distintas industrias entre diversos países y por comercio intraindustrial aquel en el que distintos países se intercambian productos diferenciados en una misma industria.

producen y comprarán lo que no producen. Lo que se observa en el mundo real es que ambas razones explican la presencia de comercio. La denominada Teoría Convencional del Comercio (TCC) nos dice que el comercio entre países se origina por la existencia de diferencias en tecnología, dotaciones o preferencias, esto es, que el comercio se da por la presencia de ventajas comparativas (la primera razón). Por otro lado, la denominada Teoría del Comercio Internacional nos dice que este puede originarse no sólo por la existencia de ventajas comparativas, sino también por la presencia de economías de escala en la producción (la segunda razón). A partir de estas explicaciones, cada uno de estos enfoques analiza el impacto del comercio sobre el bienestar de los individuos, de los sectores de la economía y de la sociedad en su conjunto, y plantean distintas medidas de política comercial.

El propósito original de la teoría del comercio internacional fue ofrecer una respuesta alternativa a la pregunta fundamental de la economía internacional: ¿por qué existe el comercio internacional? La hipótesis básica de la teoría del comercio internacional es que el comercio puede originarse no sólo por la presencia de ventajas comparativas, sino también por la existencia de economías de escala en la producción. En términos teóricos, este enfoque supone una estructura de mercado de competencia imperfecta compatible con la presencia de economías a escala (o retornos crecientes de escala), a diferencia del enfoque tradicional del comercio internacional, en el cual se presupone que la estructura de mercado es de competencia perfecta y que la tecnología es de retornos constantes de escala. La presencia de economías de escala en la producción incentiva a los países a que se especialicen en la producción de un número menor de bienes, pero a mayor escala; así, venderán el excedente de producción y comprarán los bienes que no producen (que provienen del excedente de producción de los demás países). Entonces, de acuerdo con la teoría del comercio internacional, la presencia de economías de escala también puede generar comercio internacional y ganancias derivadas de este, incluso si no existen ventajas comparativas.

Así la teoría del comercio internacional surge al combinar el análisis tradicional del comercio con los desarrollos teóricos de la organización industrial de los años setenta. Antes de los años ochenta, muchos economistas sabían que el comercio podía explicarse por los retornos crecientes, incluso en ausencia de ventajas comparativas. El problema consistía en que era muy difícil formalizar los retornos crecientes; no existían modelos claros y a la vez formales que incluyeran

este aspecto en el análisis del comercio. La falta de una representación formal sólida hizo que muchos economistas dejaran a un lado el papel de los retornos crecientes en el comercio internacional, a pesar de ser conscientes de que en el mundo real los retornos crecientes eran importantes (por la existencia de monopolios y oligopolios).

El principal problema para modelar los retornos crecientes era la estructura del mercado. Generalmente, los economistas presuponen en sus modelos una estructura de mercado de competencia perfecta, que los hace fácilmente manejables en términos formales. Bajo competencia perfecta es difícil modelar los retornos crecientes o economías a escala pues, en general, ellos son incompatibles. En particular, la competencia perfecta requiere que el precio sea igual al costo marginal, lo que en un contexto de retornos crecientes genera pérdidas para las empresas, pues no cubren sus costos medios. La única excepción es cuando los retornos crecientes son totalmente externos a la firma, es decir, cuando los costos disminuyen a medida que se incrementa el tamaño de la industria y no el tamaño de cada firma individual que forma parte de esa industria.

El aporte teórico de la revolución de la organización industrial fue clave para que la teoría del comercio pudiera incluir en su análisis formal las economías a escala. Durante los años setenta los teóricos de la organización industrial empezaron a desarrollar modelos de comportamiento en mercados de competencia imperfecta, que eran consistentes con la presencia de economías de escala. La teoría del comercio recogió este aporte y empezó a producir modelos con retornos crecientes tan claros y formales como los modelos tradicionales de competencia perfecta. De esta manera, surge un nuevo enfoque que ofrece explicaciones alternativas y que permite entender mejor el comercio entre países. Además, la incorporación de las economías de escala a la teoría del comercio ha permitido que los economistas se interesen nuevamente por la posibilidad de economías externas³.

El artículo de Paul Krugman (1979) podría considerarse como el primer trabajo dentro de este nuevo enfoque. A partir de entonces muchos economistas han seguido esta línea teórica del comercio bajo competencia imperfecta y retornos crecientes, desarrollándose una gran variedad de modelos para enfocar

³ Esto se debe a que los modelos con retornos crecientes muestran efectos que simulan la presencia de economías externas.

diversos temas relacionados con el comercio internacional. En particular, podemos distinguir cinco grandes grupos de temas: las causas del comercio internacional, el papel de la historia en el comercio, el comercio y la tecnología, la política comercial y la geografía y el comercio.

El estudio de las causas del comercio fue el punto de partida de todo este nuevo enfoque. Sobre la base del artículo de Dixit y Stiglitz (1977), P. Krugman (1979) desarrolla un modelo de comercio bajo una estructura de mercado de competencia monopolística (competencia imperfecta), en el cual demuestra que el comercio entre dos países puede generarse sólo por la presencia de economías de escala y en ausencia de cualquier tipo de ventaja comparativa. P. Krugman (1981) desarrolla, además, un modelo en el cual tanto las ventajas comparativas cuanto las economías de escala pueden dar origen al comercio entre dos países. Desde entonces, muchos modelos han tomado como base la estructura de mercado de competencia imperfecta para estudiar el comercio internacional y sus implicancias sobre la economía, dando origen a un nuevo enfoque del comercio internacional.

La teoría del comercio internacional se complementa con los desarrollos recientes de la teoría de la organización industrial porque el nuevo enfoque de análisis se desarrolla en un campo en el que interactúan continuamente la economía internacional y la estructura de los mercados, y donde son decisivos temas como las economías de escala, las barreras de entrada, el comportamiento de las empresas en ambiente estratégico, las externalidades tecnológicas, el aprendizaje mediante la experiencia y la inversión.

En el mundo no existe competencia perfecta sino imperfecta. Si bien es cierto que los monopolios han ido desapareciendo paulatinamente, si bien la más imperfecta de las formas de competencia tiende a desaparecer, no es menos cierto que cada vez aparecen más sectores en los cuales se tiende hacia la competencia monopolística o el oligopolio. De este modo, salvo productos como las materias primas o los alimentos no elaborados, que sí se intercambian en mercados cuasi-competitivos y en los que rige un precio internacional, prácticamente todos los demás productos se intercambian en mercados donde existe algún tipo de poder de mercado. Esta realidad, el que las empresas no se comporten como precio-aceptantes, es si cabe más y más palpable conforme los países alcanzan un alto nivel de desarrollo económico y la sociedad de consumo de masas se extiende. Las causas de la creciente oligopolización que sufren los

mercados se deben a diversos motivos. El principal es que existen importantes barreras de entrada en determinadas industrias (especialmente las de alta tecnología) porque las inversiones necesarias para introducirse en ellas son inmensas, lo que provoca que aquellas grandes empresas ya instaladas copen el mercado sin que nuevos competidores puedan hacerles frente. Además las empresas ya instaladas van bajando por su curva de aprendizaje conforme transcurre el tiempo, lo cual desincentiva aún más a sus competidores potenciales⁴.

Esta imperfección de los mercados implica que en muchos sectores de la economía existan beneficios extraordinarios. Por lo tanto las empresas, tanto a nivel nacional como internacional (y al hablar del ámbito internacional entra en juego el papel de los gobiernos y la política comercial), intentarán apropiarse del mayor monto de beneficios posible, y para ello deben introducir en sus análisis el comportamiento estratégico, cosa que no harían de encontrarse en mercados perfectamente competitivos. Las nuevas teorías del comercio internacional se refieren en buena parte al modo en que la política comercial de una nación puede modificar el juego estratégico en el que “sus” empresas se ven envueltas (siempre que actúen en mercados oligopólicos), de modo que puedan tener cierta ventaja para apropiarse de una mayor parte de los beneficios extraordinarios que están en juego.

Por otra parte el supuesto de que las empresas trabajan con rendimientos constantes, que no hay economías de escala, tampoco se corresponde con la realidad. Más bien parece que en la mayoría de los sectores, y en especial en aquellos que necesitan de una gran inversión en maquinaria, equipos y tecnología, los rendimientos de los que disfrutaban las empresas son crecientes, tienen economías de escala. Desde la segunda revolución industrial con la apertura de la fase del llamado gran capitalismo la acumulación de capital tiene como resultado la creación de grandes plantas productivas con el fin de reducir los costes medios de la producción y ampliar así los beneficios. Los recientes procesos de fusiones y adquisiciones, así como la extensión de las empresas multinacionales corresponden al estadio más moderno de este proceso. Esta realidad se aprecia en el ámbito nacional pero tiene importantes consecuencias a la hora de explicar

⁴ El concepto “Curva de aprendizaje”, que explicaremos en detalle en el capítulo IV, se refiere al hecho de que las empresas ganan eficiencia en la producción (reducen sus costes) conforme aumenta su producción acumulada.

el moderno comercio internacional ya que pueden surgir nuevas ventajas potenciales del comercio mediante la promoción de aquellas industrias que gozan de rendimientos crecientes de escala. En este sentido es interesante analizar el comportamiento tanto de localización como de deslocalización de las plantas de las empresas multinacionales, que buscan beneficiarse de estos rendimientos crecientes y que determinan en nuestros días gran parte de los patrones que gobiernan los intercambios internacionales.

A su vez el papel que las externalidades juegan en el mercado adquiere un interés especial en el campo del comercio internacional. Las externalidades se producen habitualmente en muchas prácticas económicas, pero su importancia en determinadas esferas del comercio internacional ha comenzado a ser determinante. Hoy en día, especialmente en los países más desarrollados, los sectores de alta tecnología generan toda una serie de beneficios al resto de la sociedad. La inversión en que llevan a cabo industrias como la aeroespacial, la informática o la electrónica revierte evidentes beneficios a la sociedad nacional. En estos casos el beneficio marginal social es mayor que el beneficio marginal privado, nos hallamos ante externalidades positivas. Como los sistemas de patentes y protección de hallazgos tecnológicos no son todo lo eficaces que sería deseable, nos encontramos cómo, a menudo, muchas empresas reducen su inversión porque descubren que no pueden apropiarse de todos los beneficios que de ésta se derivan. Si trasladamos esta realidad al campo de la economía internacional podemos encontrarnos ante un problema como el siguiente: una empresa de un país tiene capacidad para llevar a cabo una innovación tecnológica que lo colocaría a la vanguardia de la producción de un determinado bien. Ésta posee evidentes externalidades tecnológicas, pero al ver que otras empresas, ya sean nacionales o extranjeras, podrían copiar su innovación evitando el gasto inicial, decide no llevar a cabo toda la inversión en investigación que sería óptima. Pasados unos años podría ocurrir que dicha empresa perdiera su ventaja relativa y fuera otra empresa de otra nación quien realizase la innovación. Si esto ocurriera serían los habitantes de la segunda nación quienes se beneficiarían de las externalidades tecnológicas que se derivasen de la innovación en forma de aumento de la cuota de mercado de la empresa nacional y subsiguiente aumento de la recaudación impositiva, posibles aplicaciones a otros campos de los nuevos conocimientos y afianzamiento de su liderazgo en el sector a nivel internacional.

Este sencillo ejemplo ilustra una vez más un fallo de mercado, y la teoría económica nos dice que la intervención del gobierno está justificada ante los

mismos. Sin embargo no resulta claro cómo debe comportarse el gobierno. No es fácil medir el valor de las externalidades que genera una innovación para el resto de la economía, luego no es fácil precisar qué cuantía de la investigación debe subsidiarse. Incluso podría sugerirse que en realidad la acción óptima podría ser dejar que otras naciones realicen la investigación para copiar después sus productos. El problema radica en que la externalidad se produce en el mercado nacional pero tiene consecuencias internacionales, por lo que podría ocurrir que una acción gubernamental que intentara igualar el coste marginal social al privado para aumentar el bienestar nacional, finalmente redujera el bienestar mundial al modificar el libre juego del mercado en el comercio internacional.

En el análisis del crecimiento económico, entendido como resultado de la dinámica donde se entrecruzan producción de formas de conocimiento, relaciones de poder e instituciones del desarrollo, han sido también al igual que la teoría del comercio internacional una preocupación de la ciencia económica, desde los diferentes enfoques y teorías. Además de que el crecimiento económico, es el resultado de la unión de dos aspectos: a) La necesidad de razonar sobre las relaciones sociales y las formas productivas; y b) La reflexión sobre el hecho del interaccionar en un ambiente económico complejo que se expresa en resultados de variables agregadas.

Lo anterior, lleva a reflexionar sobre el fin de la economía como expresión de la acción del hombre; transformando sus búsquedas que estaban sometidas al "principio de necesidad" aristotélica, por el "principio de maximización" que fundamentan la economía neoclásica, lo cual conduce a una tecnificación de la economía, que la desnaturaliza.

Así, el desarrollo expresado en procesos que generan acumulación y crecimiento, contiene también, la relación conocimiento – poder. La emergencia del crecimiento económico como categoría, como lo es también la teoría del comercio internacional, han estado enmarcadas, en las interpretaciones desde las diferentes escuelas, que de alguna manera han sido consideradas producto directo de una época, de una necesidad imperante, que subyace de las oscilaciones cíclicas y de una generación intelectual.

1.3 TEORÍAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Los últimos años han mostrado una evolución del concepto de desarrollo, alejándose cada vez más de su sinonimia con el concepto de crecimiento. Ahora es frecuente interpretar el desarrollo que lo colocan en un contexto mucho más amplio que la economía, acercándolo mucho a una suerte de constructivismo en el que prima lo subjetivo, lo intangible, lo humanístico, lo sistémico, la complejidad, para citar sólo algunas de las características que se atribuyen ahora a la idea de un desarrollo social.

La riqueza, resultado de la búsqueda de los deseos de vida, las metas hacia la consecución de los sueños, la perseverancia en los proyectos y el apasionamiento constante por encontrar la felicidad, es la constante del ser humano. El ideal ético propuesto por el utilitarismo clásico, según Bentham es la máxima felicidad para el mayor número de personas durante el mayor tiempo posible, esta es la medida de lo correcto. Además, el mismo Adam Smith estudia la economía como una parte de la política. Debemos avanzar unos años, tal vez hasta John Stuart Mill, para comprobar la emancipación neta de la economía respecto a la política y la moral en el ámbito del saber económico. Dichos aspectos son abandonados en los postulados de los neoclásicos cuando definen el crecimiento económico (González, 2004).

La economía ha recibido, hasta cierto punto, el reconocimiento por la formalización que ha logrado a través de la formulación matemática y las consideraciones metodológicas que ha efectuado en el contexto del crecimiento y el desarrollo económico. A pesar de este hecho, muchos economistas han expresado su desilusión y descontento en relación al progreso y el estado actual de la sociedad. La economía se describe como una ciencia social encargada de estudiar un aspecto importante de la sociedad y, por lo tanto, es de suponer que ésta es capaz de aportar al entendimiento de la sociedad y de sus problemáticas complejas. La complementariedad esencial entre los factores de producción y entre distintos sectores es la base para fundamentar una teoría del crecimiento.

En esta teoría del crecimiento económico, se hace una revisión de las teorías que parten del análisis del crecimiento para construir teoría económica, concatenando partes y asociando postulados desde el enfoque clásico y keynesiano y asumiendo autores, que se consideró, aportan nuevas explicaciones desde otras escuelas. El problema no es la utilización plena de todo el

conocimiento, sino más bien el mejor uso que se pueda lograr frente a la categoría “crecimiento económico”.

Con el fin de mostrar las principales teorías sobre crecimiento económico se ha organizado el siguiente esquema: Se desarrolla el tema del crecimiento económico, partiendo de la teoría moderna (postkeynesiana) y realizando un estudio detallado del modelo de Harrod – Domar, del modelo de Solow – Swam ampliado que hace referencia al proceso de acumulación del conocimiento, las Leyes de Crecimiento de Kaldor, el Orden Espontáneo del Mercado de Hayek, la Teoría del Crecimiento Endógeno y por último, se presentan los postulados sobre el impacto del Capital Humano en el Crecimiento Económico. Pasemos a analizar cada uno de ellos.

1.3.1 El modelo de Harrod – Domar

El primer modelo que se tiene en cuenta en este análisis, es el modelo de crecimiento de Harrod (1939) – Domar (1946), el cual amplía las ideas de Keynes, a través de la macroeconomía dinámica, es decir, el análisis de las fuerzas determinantes de las tasas de aumento de las principales categorías de la demanda (bienes de capital, exportaciones, etc.). En este sentido, según Galindo y Malgesini (1994), el modelo plantea la importancia de las expectativas, como factor que podría influir sobre dichas variables.

Este modelo, pretende dar un enfoque dinámico al aporte de Keynes, y establece un modelo que iba a ser punto de base para desarrollos posteriores, que intentaron mejorarlo a través de la introducción de nuevas hipótesis o variables. El modelo de Harrod – Domar se realizó de forma paralela e independiente, pero ambos planteamientos llegaron a conclusiones muy similares, aunque con algunas diferencias.

Los principales fundamentos del modelo desarrollado por Harrod son:

El nivel de ahorro agregado (s) ex – ante es una proporción constante de la renta nacional (Y), de la siguiente forma:

$$S = sY \quad (1)$$

Siendo s , la propensión media al ahorro.

La fuerza de trabajo crece a una tasa constante, pero sin que ello suponga la existencia de rendimientos decrecientes, sino que por el contrario, son constantes; con esto Harrod se aparta de los supuestos clásicos. Teniendo en cuenta esta circunstancia, se establece que la eficacia laboral, es decir, el número de trabajadores en unidades de eficiencia, aumenta a una tasa n' , lo que implica que:

$$n' = n + \lambda \quad (2)$$

Se supone que existe una única combinación de capital (K) y de trabajo (L) dentro de la función de producción, no existiendo, además, progreso técnico que pudiese alterar dicha relación, ni siquiera depreciación en el capital;

El capital es una parte del volumen de producción existente.

$$K = vY \quad (3)$$

Donde v es la relación capital – producto.

Harrod, también se refirió al incremento de capital (\dot{K}) asociado a un aumento en la producción (\dot{Y}) de la siguiente manera:

$$\dot{K} = v \dot{Y} \quad (4)$$

Donde ahora v sería la relación marginal capital – producto, por lo que se podría considerar como el aumento efectivo en el stock de capital en un determinado período, dividido entre el incremento efectivo de la producción. Teniendo en cuenta este supuesto y el anterior, se encuentra con que el stock de capital que se genera debe ser aquel que los empresarios consideran adecuado en función de las necesidades que se derivan del nuevo nivel de producción y de renta. Además, al no existir depreciación, la tasa de variación del capital K sería igual al nivel de inversión, por lo que la ecuación (4) queda de la siguiente forma:

$$I = v \dot{Y} \quad (5)$$

Ahora, teniendo en cuenta estos supuestos, se puede desarrollar el modelo propuesto por Harrod. Para ello, hay que considerar la condición de equilibrio según la cual el ahorro es igual a la inversión, es decir, $I = S$. Por tanto,

$$v \dot{Y} = s Y \quad (6)$$

De (6), se obtiene lo que Harrod denominó como ecuación fundamental,

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{s}{v} \quad (7)$$

Donde \dot{Y}/Y es la tasa de crecimiento de la renta nacional, que debe ser igual a la relación que existe entre la propensión media al ahorro y la relación capital – producto, v , siempre y cuando se desee que la economía mantenga el equilibrio entre la inversión y el ahorro a lo largo del tiempo. A este tipo de crecimiento (\dot{Y}/Y) se le denomina como tasa de crecimiento efectiva (G). En el caso de que se suponga que s y v sean constantes también lo sería G . Por otra parte, si en vez de considerar v , incorporamos v_r , es decir, el coeficiente de stock de capital requerido por las empresas teniendo en cuenta el crecimiento de la renta (o lo que es lo mismo, la relación marginal capital – producto), entonces tendremos:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{s}{v_r} \quad (8)$$

Denominando ahora a s/v_r como la tasa de crecimiento garantizada (G_w) que según Galindo y Malgesini (1994) es: “aquel ritmo de crecimiento que de alcanzarse, dejará a los empresarios en una actitud que les predispondrá a mantener una evolución similar”. Al disponer de dos tipos de tasa de crecimiento, lo que nos interesa saber es la relación que existe entre G y G_w , que se expresa de la siguiente forma:

$$Gv = s = G_w v_r \quad (9)$$

Así pues, para que ambas tasas de crecimiento coincidan, alcanzando un cierto equilibrio, resulta necesario que se cumpla que $v = v_r$. Ello implica que al crecer a un ritmo G_w , entonces el incremento del stock de capital realizado por los empresarios debe ser igual al requerido, de tal forma que consideren que el stock de capital obtenido sea el apropiado para satisfacer las necesidades del nivel de renta.

En definitiva, según Galindo y Malgesini (1994), de esta manera se consigue que el stock de capital que se posee se ajuste al deseado, cuando la producción aumenta siguiendo una tasa garantizada. Bajo estos supuestos se llega a que la tasa de crecimiento de la renta nacional, debe ser igual a la relación que existe entre la propensión media al ahorro y la relación marginal capital – producto la cual se entiende como el coeficiente de stock de capital requerido por las empresas teniendo en cuenta el crecimiento de la renta

Las principales conclusiones del modelo de Harrod, son las siguientes:

En principio se dispone de lo que se podría denominar “trayectoria de equilibrio” para la renta que es la que se debería tratar de alcanzar y para la que existe una cierta relación ahorro – renta. Una vez que se está en dicha senda, los empresarios estarán conformes con su situación y llevarán a cabo las inversiones necesarias (Cardona, Marleny 2003). Cualquier desviación que se produzca de dicha trayectoria dará lugar a desviaciones cada vez mayores de la misma, en lugar de acercamientos. Existe un nivel de producto que crece a una tasa de crecimiento natural. Y para que exista un crecimiento sostenido y equilibrado con pleno empleo, esta tasa tiene que ser igual al crecimiento efectivo, que a su vez debe ser igual al crecimiento equilibrado; el tipo de interés no tiene capacidad para corregir las desviaciones que se produzcan respecto a la trayectoria de equilibrio. Finalmente, la inclusión de la tecnología como variable no altera las anteriores conclusiones.

De acuerdo al modelo de Harrod, el tipo de medidas que se podrían aplicar para mejorar el crecimiento de una economía, no debe partir de una política mixta, es decir, la combinación de medidas monetarias y fiscales. Lo principal, según este modelo, para generar una senda de crecimiento sostenida en el largo plazo es reducir el ahorro, en otras palabras, evitar la existencia de un nivel de ahorro que esté por encima de las necesidades que la economía presenta para conseguir el pleno empleo e introducir las innovaciones tecnológicas. Así pues, resulta

imprescindible la reducción del ahorro y la política económica a implantar debe ir dirigida a tal fin (Galindo y Malgesini, 1994).

Con respecto a la política fiscal, Harrod sugiere distribuir mejor el nivel de ahorro dentro de la economía. El sector público tiene que ahorrar, si los agentes privados no lo hacen y llevar a cabo las inversiones necesarias con un bajo volumen de dicha variable necesaria sin tener que incurrir en una inflación de demanda derivada de una política fiscal expansiva. Para que el Estado pueda ahorrar más debe de traer fondos de los agentes privados, por lo que su demanda será menor y, en definitiva, los empresarios obtendrán menos ingresos. En esta situación, según Galindo y Malgesini (1994), puede ocurrir que aquéllos no estén dispuestos a invertir más, por lo que el esfuerzo habrá sido inútil.

La solución que ofrece Harrod a esta perspectiva es la implantación de lo que se denomina como “planificación indicativa”, es decir, establecer una tasa de crecimiento que podría alcanzarse en cinco años, por ejemplo, y solicitar a los empresarios su opinión sobre ello, tratando de conseguir que se comprometan a cumplirlo. Si están de acuerdo se sigue adelante y el Estado garantiza que su demanda se mantendrá e incluso, llegado el caso, la aumentaría, para que las expectativas no se viesan afectadas.

Bajo estos planteamientos, se deduce que la política fiscal y la política monetaria, unidas, pueden asegurar un crecimiento de la demanda agregada acorde con el potencial de oferta de la economía; pero no siempre pueden hacerlo sin llevar a una inflación de demanda, es en este sentido, donde la planificación indicativa tal vez sea capaz de lograrlo. Domar formuló su modelo de crecimiento de forma independiente de los trabajos de Harrod, pero llegando a conclusiones muy similares. Domar partió de supuestos diferentes:

La inversión determina el nivel efectivo de la renta a través del multiplicador, de la siguiente forma:

$$\dot{Y} = \frac{I}{s} \cdot \dot{I} \quad (10)$$

Donde s es la propensión marginal a ahorrar.

La inversión es capaz de aumentar el nivel de renta potencial máximo (\dot{Y}), mediante un stock de capital mayor, suponiendo que no existe depreciación, es decir que:

$$\dot{Y} = \sigma I \quad (11)$$

La inversión se modifica a través del comportamiento de los empresarios y puede verse favorecida mediante la evolución de la producción. Lógicamente, las pérdidas de capital o de los negocios no rentables que se hubiesen efectuado pueden perjudicar ese proceso inversor. La inversión a su vez puede generar capacidad productiva a un ritmo dado. Los errores en los procesos de inversión pasados, provocarán su eliminación dando paso a nuevos procesos. Si ello implica la existencia de un importante costo o desperdicio, provocaría un incremento menor de la inversión.

Se supone que el empleo existente depende de la relación entre la producción efectiva y la capacidad productiva, aunque Domar establece la posibilidad de que apareciesen otros factores que pudieran afectar al empleo. Teniendo en cuenta estos supuestos, el modelo se formula partiendo de la condición de pleno empleo, por lo que se cumpliría que $\dot{Y} = Y$, o lo que es lo mismo,

$$\sigma I = \frac{I}{s} \cdot \dot{I} \quad (12)$$

Operando en dicha expresión tenemos que,

$$\sigma s = \frac{\dot{I}}{I} \quad (13)$$

Esta ecuación muestra cuál debe ser la tasa de crecimiento de la inversión que consiga que la renta efectiva alcance su máximo nivel de crecimiento potencial, teniendo en cuenta que σ y s son constantes. Se trata, como se puede comprobar, de una expresión muy similar a la que Harrod denominó como ecuación fundamental o tasa de crecimiento efectiva.

Las similitudes que presentan los modelos de Harrod y Domar, serían las siguientes:

En ambos casos se intenta dinamizar las ideas expuestas por Keynes. No aceptan los postulados neoclásicos. Ambos modelos implican la existencia de una serie de dificultades a lo largo del tiempo que perjudican la posibilidad de alcanzar un crecimiento equilibrado con pleno empleo. Harrod indica que no existe ningún mecanismo seguro para evitar que una economía consiga igualar las tasas natural y garantizada, al ser esta última inestable. Por su parte Domar, señala que el problema radica en la existencia de una inversión con un nivel bajo para las necesidades de la economía. Ambos incorporan una cierta inestabilidad en sus modelos. Para Harrod son las expectativas y su influencia sobre la función de inversión las que dan lugar a dicha inestabilidad. En el caso de Domar las limitaciones se ciernen sobre los incentivos para invertir. Ambos economistas llegan a la misma conclusión, según la cual nos encontramos en una evolución de los países y de los acontecimientos que pueden conducir a una situación de depresión a largo plazo que genere un volumen de desempleo cada más elevado junto con una infrautilización de los recursos.

Frente a estos elementos similares en ambos modelos, se ha señalado también que existen algunos aspectos diferentes, principalmente, el hecho que Harrod le interesa la propensión media a ahorrar, en cambio en el modelo de Domar se considera a la propensión marginal como relevante; Domar no determina de una forma implícita la función de inversión, mientras que Harrod desarrolla la teoría a través del acelerador.

Respecto al período de largo plazo, los dos autores plantean dos dificultades distintas a las que se tienen que enfrentar las economías. Para Harrod, va a ser la escasez de la mano de obra la que puede perjudicar el crecimiento. En cambio, para Domar es la escasez de inversión la que puede llegar a ser perjudicial. Finalmente, la visión respecto a la situación económica es también diferente. Mientras que para Harrod el paro es una de las situaciones habituales y el objetivo básico a eliminar, para Domar va a ser la capacidad productiva no utilizada de forma eficaz la que perjudica la evolución del país.

El modelo de Harrod se aproxima al problema del crecimiento económico con un tratamiento más realista al asumir que el progreso técnico puede considerarse como una propensión interna del sistema económico. El gran mérito

del modelo de Harrod radica en no ser un esquema de equilibrio; es más bien una proyección hacia el largo plazo de algunos de los conceptos de la Teoría General de Keynes. La tasa de acumulación es una función de las decisiones empresariales encaminadas a realizar ganancias, sin ninguna garantía de que el nivel de inversión se ajustaría al requerido en una economía de libre mercado.

La tasa garantizada de crecimiento del modelo de Harrod está basada en la doctrina de la demanda efectiva de Keynes; sólo puede entenderse en el contexto de la demanda efectiva insuficiente y del desempleo voluntario. Pero la experiencia disponible para los países en desarrollo sugiere que el desempleo no del tipo keynesiano y, si existe desempleo de tipo estructural, es evidente que la formulación del modelo de Harrod no ofrecería un marco conceptual adecuado para entender las verdaderas razones del desempleo.

El problema del desempleo que preocupaba a Keynes se caracterizaba por la existencia de un exceso de capacidad instalada. El problema del desempleo de los países en desarrollo surge porque la capacidad productiva y la demanda efectiva nunca han estado a un nivel apropiado.

1.3.2 El modelo de Solow y el proceso de acumulación del conocimiento

El enfoque tradicional del crecimiento económico que se desarrolló en los años cincuenta (Solow, 1956), consideró como eje central de la acumulación el capital físico, la creación de grandes empresas, la producción en serie y a gran escala. Luego, emerge como variable principal el capital humano (educación – calificación) por su capacidad para generar nuevo conocimiento creando retornos crecientes a escala (crecimiento endógeno).

En el modelo de Solow, la acumulación de conocimiento para el crecimiento económico tiene dos funciones diferentes. Primero, el progreso tecnológico puede ayudar a explicar el “residual de Solow”, que refiere a la parte del crecimiento del producto nacional que no puede ser atribuido a la acumulación de factores; y segundo, el progreso tecnológico permite que la formación de capital continúe creciendo. Según (Weitzman, 1996), la nueva teoría del crecimiento determina el residual de Solow y la relevancia de la endogenización del conocimiento.

En este modelo⁵, el nivel del producto por habitante en el largo plazo (en estado estacionario) depende de la tasa de ahorro de la economía, que es la que determina el stock de capital y de la función de producción, que depende del estado de la tecnología. En el estado estacionario donde las variables crecen a una tasa constante, posiblemente cero, la tasa de crecimiento de la producción agregada depende de la tasa de crecimiento de la población y de la tasa de progreso tecnológico, mientras que la tasa de crecimiento de la producción per cápita es independiente de la tasa de ahorro (inversión), y depende sólo de un cambio tecnológico exógeno⁶.

El modelo simple elaborado por Solow - modelo que sirvió y que sigue sirviendo como marco analítico para el desarrollo de otras investigaciones teóricas que analizan algunas cuestiones abstractas relativas al funcionamiento del sistema económico de mercado -, aún cuando tiene como punto de referencia al modelo de Harrod, modificó la problemática de conjunto: el modelo de Solow se caracteriza por ser un modelo de oferta en el cual los problemas de mercado están ausentes, el ahorro es igual a la inversión y además por hipótesis la ley de Say es verificada. (Cardona, Marleny 2003).

El modelo de Solow, según Galindo y Malgesini (1994), parte de tres aspectos: 1) La población y la fuerza de trabajo crecen a una tasa proporcional constante (n), que se considera que es independiente de otros aspectos y variables económicas; 2) el ahorro y la inversión son una proporción fija (s) del producto neto en cualquier momento del tiempo y, 3) por lo que se refiere a la tecnología, se supone que está afectada por dos coeficientes constantes, en concreto, la fuerza de trabajo por unidad de producto y el capital por producto (a este último, se le denomina v).

⁵ Dentro de la postura neoclásica respecto al crecimiento, el modelo de Solow, desarrollado a finales de la década de 1950, es de los más reconocidos. En un artículo publicado en 1956 en el *Quarterly Journal of Economics*, Robert Solow describe una forma diferente de analizar el crecimiento. La conclusión central del modelo de Harrod, en el sentido de que el crecimiento es inestable en las economías de mercado - debido a una tendencia crónica del exceso de ahorro sobre las necesidades del capital - se pone en tela de juicio.

⁶ El modelo posee un punto estacionario único y estable, que será alcanzado sean cuales sean las condiciones iniciales, dado que si el progreso técnico se difunde por el mundo entero, es posible prever que habrá convergencia de las tasas de crecimiento per cápita y, aún de los niveles de ingreso per cápita. Es decir que predice que aquellas economías, cuyo capital por habitante es inicialmente bajo (regiones pobres), crecerán a tasas superiores que aquellas economías donde éste es mayor (regiones ricas). Ésta hipótesis se denomina convergencia.

Para Galindo y Malgesini (1994), en el modelo de Solow, lo relevante en el crecimiento económico es la relación que existe entre el capital y el producto y en el desarrollo del modelo, se establece las siguientes hipótesis: Se supone que en la economía se fabrica sólo un tipo de bien, cuyo nivel de producción se recoge por la variable Y ; además, se supone que al final todo el ahorro será invertido, lo que implica, a su vez, no tener que incluir una función de inversión;

El ahorro se comporta de una forma proporcional a la renta;

$$S = sY \quad (14)$$

La inversión neta (I) es la tasa de crecimiento de dicho stock de capital; es decir, se cumple que $K = I$. Como en equilibrio la inversión tiene que ser igual al ahorro, entonces,

$$K = sY \quad (15)$$

La función de producción recoge dos factores, capital y trabajo (L), la cual se supone que es una función agregada, continua y con rendimientos constantes;

$$y = f(k) \quad (16)$$

Siendo $y = Y/L$; $k = K/L$. Dentro de este ámbito se supone, además, que la productividad marginal del capital, es decir $f'(k)$ es positiva para todo k y que disminuye cuando el capital por trabajador aumenta.

La fuerza de trabajo crece a un nivel proporcional constante y exógeno (n), es decir que,

$$\frac{\dot{L}}{L} = n \quad (17)$$

Por su parte, L es el nivel de mano de obra disponible y que es equivalente a la siguiente expresión:

$$L = L_0 e^{nt} \quad (18)$$

Mostrando con el término t el período temporal.

Teniendo en cuenta estos aspectos, podemos obtener la ecuación fundamental del modelo de Solow. Para ello se parte de la ecuación (15) y sustituimos en ella la función de producción (16), de tal forma que tenemos:

$$K = sF(K, L),$$

O lo que es lo mismo:

$$K = sF(K, L_0 e^{nt}) \quad (19)$$

Donde, $K/L = k$ y sabiendo, por tanto, que $K = k L_0 e^{nt}$ y diferenciando esta última igualdad respecto al tiempo, se tiene que:

$$K = L_0 e^{nt} k + nk L_0 e^{nt} \quad (20)$$

Sustituyendo esta expresión en (19), se obtiene,

$$(K + nk) L_0 e^{nt} = sF(K, L_0 e^{nt}) \quad (21)$$

Si los rendimientos son constantes a escala, podemos dividir el segundo miembro entre L que es igual a $L_0 e^{nt}$, por lo que:

$$(K + nk) L_0 e^{nt} = s L_0 e^{nt} F\left(\frac{K}{L_0 e^{nt}}, 1\right) \quad (22)$$

Simplificando y despejando, se obtiene lo siguiente:

$$K = sF(k) - nk \quad (23)$$

Esta expresión es la ecuación fundamental del equilibrio neoclásico. En ella, $s f(k)$ es el ahorro por trabajador, que se puede considerar como el flujo de inversión que acude por trabajador, puesto que dentro del modelo se supone que todo el ahorro se convierte automáticamente en inversión. Por su parte, nk sería la inversión que resultaría necesaria para mantener constante la relación que

existe entre el capital y el trabajo, considerando que el número de trabajadores crece a una tasa n .

Así pues, tenemos que la tasa de variación correspondiente a la relación que existe entre el capital y el trabajo, k , se determina a través de la diferencia entre el ahorro por trabajador y el ahorro necesario para mantener dicha relación constante, cuando crece la fuerza de trabajo.

El modelo de Solow, establece que el capital está relacionado de forma positiva con el ahorro y negativa con el incremento de la población; además, integra las partes de la formalización del equilibrio general de Walras - rendimientos constantes a escala, competencia perfecta - o dicho de otra manera, admite la posibilidad de sustituir el capital y trabajo: determinada cantidad de producción puede ser obtenida a partir de diferentes combinaciones de capital y trabajo.

Por otro lado, el modelo admite la igualdad entre el ahorro y la inversión de manera que el exceso o la insuficiencia de demanda, que jugaba un papel fundamental en el modelo de Harrod, aquí está ausente. Una de las conclusiones del modelo elaborado por Solow es que en un régimen transitorio, se observa una correlación entre tasa de inversión y tasa de crecimiento, mientras que la tasa de crecimiento de largo plazo no depende de la tasa de inversión.

En el modelo ampliado de Solow, se asume la siguiente función de producción:

$$Y = K^\alpha H^\lambda (AL)^{1-\alpha-\lambda} \quad (24)$$

Donde, Y : Producto,

K : Capital físico,

H : Capital humano,

A : Nivel de tecnología, y

L : Trabajo.

Los parámetros α y λ son positivos, y $\alpha + \lambda < 1$ y las variables trabajo (L) y Nivel de tecnología (A), crecen a tasas constantes n y x , respectivamente. El producto puede ser usado para consumo o inversión en cada uno de los tipos de capital. Ambos tipos de capital se deprecian a la tasa δ . En el modelo de Solow ampliado, también se asume que la inversión bruta en capital físico es la fracción s_k del producto y que la inversión bruta en capital humano es la fracción s_h del producto⁷.

$$\hat{y} = \hat{k}^\alpha \hat{h}^\lambda \quad (25)$$

Ahora si definimos $\hat{z} = \hat{k} + \hat{h}$, e igualamos los productos marginales netos:

$$f_k = \alpha \hat{k}^{\alpha-1} \hat{h}^\lambda \quad (26)$$

$$f_h = \lambda \hat{k}^\alpha \hat{h}^{\lambda-1} \quad (27)$$

Podemos obtener la función de producción en términos de \hat{z}

$$\hat{y} = \tilde{A} \hat{z}^{\alpha+\lambda} \quad (28)$$

Donde $\tilde{A} = \left(\frac{\alpha}{\alpha+\lambda}\right)^\alpha \left(\frac{\lambda}{\alpha+\lambda}\right)^\lambda$

En este caso, la ecuación fundamental del modelo de Solow ampliado toma la siguiente forma:

$$\dot{\hat{z}} = (s_k + s_h) \tilde{A} \hat{z}^{\alpha+\lambda} - (\delta + n + x) \hat{z} \quad (29)$$

Ahora dividiendo por \hat{z} y tomando una aproximación log – lineal de la ecuación anterior en cercanías del estado estacionario:

$$\frac{\dot{\hat{z}}}{\hat{z}} = d \left[\log(\hat{z}) \right] / dt \cong -\beta \left[\log \left(\frac{\hat{z}}{\hat{z}^*} \right) \right], \quad (30)$$

Donde, $\beta = (1 - \alpha - \lambda)(x + n + \delta)$

⁷ Dividiendo la función de producción por AL la obtenemos en términos de unidades efectivas por trabajador.

El coeficiente β determina la velocidad de convergencia de \hat{z} a \hat{z}^* .

Ahora basados en el hecho de que: $\frac{\dot{\hat{y}}}{\hat{y}} = (\alpha + \lambda) \frac{\dot{\hat{z}}}{\hat{z}}$, se puede expresar la ecuación anterior como:

$$\frac{\dot{\hat{y}}}{\hat{y}} \cong -\beta \left[\log \left(\frac{\hat{y}}{\hat{y}^*} \right) \right] \quad (31)$$

El término β indica que tan rápidamente el producto por unidad efectiva de trabajador se aproxima a su valor de estado estacionario. Por ejemplo, si $\beta = 0.02$ por año, significa que el 2% de la diferencia entre \hat{y} y \hat{y}^* desaparece en un año.

En los modelos que incluyen progreso tecnológico, el crecimiento es más rápido mientras más grande es el nivel de conocimiento humano acumulado. En la visualización del modelo de crecimiento de Solow, es posible el reconocimiento de tres factores determinantes de la acumulación: capital, progreso técnico y capital humano.

En el ámbito de la teoría del crecimiento, el problema del grado de desarrollo de una economía se consideró al principio un asunto vinculado con los niveles de producto y capital por persona con los que cuenta una economía: un país menos desarrollado se caracteriza por un producto o acervo de capital per cápita menor que el de uno desarrollado (Tirado, 2003:919). Siguiendo el modelo de Solow, el estudio se centra en indagar la posibilidad de que los países menos desarrollados alcancen, en el largo plazo, a los más avanzados: este es el terreno de los análisis de convergencia del crecimiento.

1.3.3 Las leyes del crecimiento económico de Kaldor

En la literatura se conoce como leyes del crecimiento de Kaldor a un conjunto de hechos estilizados observados por dicho economista al analizar las experiencias de crecimiento económico de un grupo muy importante de países desarrollados. Estas leyes fueron presentadas con el objetivo de dar explicación a las diferencias que pudieran presentarse en las tasas de crecimiento en las fases de crecimiento económico de un país. Estas leyes se refieren a los efectos positivos que genera la expansión del producto manufacturero en el conjunto de la

economía al inducir el crecimiento del resto de los sectores y elevar la productividad en todas las actividades económicas.

La primera Ley de Kaldor establece que la tasa de crecimiento de una economía se relaciona de manera positiva con la correspondiente a su sector manufacturero, lo cual implica que éste se considera el motor de crecimiento. La explicación de este vínculo se asocia con el alto efecto multiplicador del sector industrial, debido a las altas elasticidades ingreso de la demanda de las manufacturas; a los fuertes encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante de las actividades industriales, y a las economías de aprendizaje que pueden obtenerse a medida que avanza la división del trabajo y se fortalece la especialización como resultado de la expansión de las actividades manufactureras.

Esta primera Ley se ha expresado de manera alternativa como:

$$q_T = a_0 + a_1 q_M \quad (32)$$

$$q_{NM} = a_0 + a_1 q_M \quad (33)$$

Donde q_T es la tasa de crecimiento del producto de toda la economía, q_M la de la industria manufacturera y q_{NM} la de las actividades no manufactureras. El hecho de que q_M esté contenido en q_T y que además sea parte considerable de éste implica que la correlación entre ambas variables puede resultar espuria, por lo que es preferible que el contraste empírico de la Ley se realice utilizando la ecuación 33, con la tasa de crecimiento del producto no manufacturero q_{NM} como variable dependiente en lugar de la correspondiente al producto total.

Con esto se previene que la correlación estimada sea espuria y se puede demostrar si la expansión manufacturera tiene un efecto de arrastre del resto de las actividades económicas. La primera Ley se valida si en 32 y 33, a_1 es positiva y estadísticamente significativa, y se rechaza si cualquiera de estas dos condiciones no se cumple. No obstante, la simple relación estadística entre q_T y q_M o entre q_{NM} y q_M no es suficiente para afirmar que el crecimiento es dirigido por la demanda; además, es necesario establecer la dirección de causalidad y descartar otras posibles explicaciones.

La segunda Ley, mejor conocida como la Ley de Verdoorn, postula que un incremento en la tasa de crecimiento de la producción manufacturera conduce a un aumento de la productividad del trabajo dentro del mismo sector, debido al proceso de aprendizaje que se deriva de una división del trabajo y una especialización mayores, asociadas a la ampliación del mercado, así como a las economías de escala de carácter dinámico provenientes de la incorporación del progreso técnico y de la mecanización de las actividades productivas.

La tercera Ley afirma que la productividad en los sectores no manufactureros aumenta cuando la tasa de crecimiento del producto manufacturero se incrementa. Este resultado puede explicarse a partir de diversos procesos: en primer lugar, la expansión de la industria manufacturera acrecienta la demanda por trabajo convirtiéndose en un polo de atracción de trabajadores que se encuentran en sectores tradicionales en una situación de desempleo disfrazado. En dichos sectores disminuye el empleo pero el producto no se reduce, lo cual se manifiesta como un aumento de la productividad del trabajo. En segundo lugar, la transferencia de recursos de sectores de baja productividad a otros de alta genera un efecto favorable en la productividad agregada de la economía, ya que trabajadores poco productivos empleados en actividades tradicionales se convierten en fuerza laboral industrial más productiva.

La última Ley que establece Kaldor se refiere a las causas por las que existen diferencias en las tasas de crecimiento en la producción manufacturera. En este sentido se concede gran importancia a los factores de oferta y demanda, especialmente el consumo, a la inversión y a las exportaciones. También se suele destacar el papel primordial que tiene el factor trabajo en esta tarea, ya que, según Galindo y Malgesini (1994), cuanto mayor sea el número y más productivo sea el factor trabajo, se propiciará crecimiento de la productividad.

Kaldor (1963), se ocupa del papel que juega el ahorro dentro de la economía, y muestra una teoría de la distribución alternativa a la keynesiana, que sirve además de pieza fundamental a la hora de desarrollar su modelo de crecimiento. De esta forma, la tasa de beneficio que genera una sociedad depende de la propensión al ahorro que se tenga respecto a la renta que proviene de los beneficios. En los planteamientos de Kaldor (1963), se enumera un grupo de factores que especifican el proceso que conllevan al crecimiento económico:

- El crecimiento sostenido en el largo plazo del ingreso per cápita.

- El crecimiento del capital físico por trabajador.
- El hecho que la tasa de retorno del capital sea constante.
- El aprovechamiento de las ventajas comparativas y el equilibrio dinámico.
- La acumulación de capital físico y social.
- El progreso tecnológico, la especialización del trabajo y el descubrimiento de nuevos métodos de producción.

La teoría del modelo de crecimiento elaborado por Kaldor, ha defendido la tesis de que entre las regiones de un país donde prevalece la plena libertad de movimiento de los factores productivos, las restricciones de demanda, más que las de oferta, suelen ser el principal freno a la expansión económica⁸.

En esta teoría se destacan los modelos de crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones con restricción de balanza de pagos y sin ella, donde el efecto de Verdoorn y la magnitud de las elasticidades ingreso de los bienes que se comercian en escala internacional o entre las regiones de un país, constituyen los factores más importantes que dan lugar a diferencias en las tasas de crecimiento. Según Ocegueda (2003), se trata de un enfoque teórico en que el proceso de especialización productiva define las condiciones fundamentales del desempeño económico de largo plazo y la industrialización se alza como la estrategia fundamental para lograr el crecimiento económico.

En concreto, dicho modelo, se fundamenta en las siguientes ecuaciones:

Una función de ahorro,

$$\frac{S}{Y} = (\alpha - \beta) \cdot \frac{B}{Y} + \beta \quad (34)$$

Donde α y β son parámetros superiores a cero (0) pero menores a uno (1), siendo α la propensión marginal a ahorrar respecto a los beneficios (B) y β

⁸ Un soporte empírico de la idea de que la demanda es la fuerza que dirige el crecimiento económico son los hechos estilizados presentados por Kaldor, conocidos también como leyes de Kaldor, muchas de las cuales se incluyeron en los modelos teóricos poskeynesianos para explicar por qué unas economías crecen más que otras y por qué las diferencias iniciales en el desarrollo se mantienen o se amplían con el tiempo. Las leyes de crecimiento de Kaldor fueron presentadas en 1966, con el objetivo fundamental de explicar las diferencias que pudieran presentarse en las tasas de crecimiento en las fases del desarrollo económico de un país refiriéndose, en concreto, al Reino Unido.

la propensión marginal a ahorrar respecto a los salarios. Y Es la renta bruta del período.

Una función que recoja el progreso técnico, en el que se muestre la relación que existe entre la tasa de crecimiento de la producción por trabajador (G_o) y la tasa de crecimiento del capital per cápita ($G_k - \lambda$), de la siguiente forma:

$$G_o = \alpha' + \beta'(G_k - \lambda) \quad (35)$$

Una función de inversión en la que aparezcan dos elementos. El primero de ellos se refiere al volumen de inversión inducida que se necesita ante la variación del nivel de producción realizada en un momento anterior, de tal forma que se supone que esta inversión tendrá que conseguir que el crecimiento en la capacidad de producción en un determinado período de tiempo, por ejemplo $t + \theta$ sea de la siguiente forma:

$$I(t + \theta) = [G_o(t) - \alpha'] \frac{K(t + \theta)}{\beta'} + \lambda K(t + \theta) + \mu \frac{d\left(\frac{Y(t)}{K(t)}\right)}{dt} \quad (36)$$

Donde λ es la tasa de crecimiento de la población y μ otro parámetro.

De la ecuación 36 se desprende que la tasa de crecimiento de la economía (G_y) es superior a la del capital (G_k), ya que el segundo término de la ecuación (36) es positivo, por lo que G_k crecerá a lo largo del tiempo, lo que motiva que G_y también lo haga y más que proporcionalmente.

Por otro lado, según Galindo y Malgesini (1994), para tener una visión más completa del modelo de crecimiento de Kaldor, hay que considerar que la tasa de beneficios respecto al capital existente no puede ser inferior que el tipo de interés junto con el riesgo en el que se incurre por llevar a cabo la inversión correspondiente. Además, que el tipo de interés se determina dentro del mercado monetario, al enfrentar la demanda con la oferta monetaria, tal y como se establece dentro del análisis keynesiano.

Teniendo en cuenta todos estos aspectos, Kaldor llega a la conclusión de que el nivel de acumulación se alcanza en aquel momento en que el nivel de beneficio real sea igual a la tasa mínima de beneficio correspondiente a un tipo de

interés determinado. Sólo en estas circunstancias los empresarios estarán dispuestos a introducir nuevas inversiones en las firmas y mejorar de esta forma el crecimiento sistémico.

Una de las reflexiones que emerge para la propuesta de este estudio es que cuando las regiones pobres crecen más rápido que las ricas puede encontrarse evidencia estadística favorable para esta Ley, sin que ello signifique que el crecimiento lo dirijan las fuerzas de la demanda. Esto se debe a que en los países o las regiones de bajo ingreso per cápita el sector manufacturero tienden a crecer más rápido que los demás, mientras que en los de altos ingresos los servicios muestran un mayor dinamismo porque el progreso económico eleva la elasticidad ingreso de estas actividades respecto de las manufactureras.

Se desprende de este planteamiento que las regiones de mayor crecimiento son las que expanden más rápido su sector manufacturero, característica compatible con el enfoque neoclásico que postula que las disparidades en las tasas de crecimiento se determinan desde el lado de la oferta.

La demanda por manufacturas y no las restricciones de oferta es lo que determina qué tan rápido crece la producción total. El reconocimiento del papel clave que juega el sector manufacturero, se basa en que el sector primario está gobernado por otro tipo de fuerzas y su tasa de crecimiento depende del progreso de las innovaciones ahorradoras en tierra. Aún más, las economías de escala son mucho más importantes en el sector manufacturero (Pizano, 1980:94).

Para Kaldor, entre más alta es la tasa esperada de ganancia, mayor es el incentivo que tienen los empresarios para adoptar una técnica más intensiva en mano de obra. Esto está en conflicto con la visión neoclásica del problema; sin embargo, el problema es que la teoría tradicional no tiene en cuenta el riesgo y la incertidumbre, y en el mundo real estos elementos llevan a economías en el cual los fondos se recuperan a través de las ganancias.

El problema de un crecimiento económico acelerado, según Kaldor, está relacionado con el suministro eficiente de un conjunto bastante amplio de bienes públicos que se denominan como infraestructura (Pizano, 1980:99). El principal freno al desarrollo no es la ausencia de incentivos sino la escasez de recursos. Para Kaldor, resulta claro que el potencial impositivo de un país pobre es menor al

de un país industrializado y, por lo tanto, las metas de una reforma tributaria no pueden ser muy ambiciosas.

1.3.4 Hayek: El orden espontáneo del mercado

La Escuela Austríaca en general y Hayek (1976) en particular, concluyen que son inciertos los estudios que se han escrito sobre los límites al crecimiento económico por parte de físicos que ignoraban la economía. Un análisis correcto de los límites físicos al crecimiento sólo es posible si uno aprecia la contribución de Hayek (1976), según la cual lo que un sistema económico produce más que cosas materiales es un conocimiento inmaterial.

El objeto de la Ciencia Económica consiste en estudiar este proceso social tal y como ha sido definido. Así, los economistas austríacos consideran que el objetivo esencial de la economía consiste en analizar cómo gracias al orden social espontáneo nos aprovechamos de un enorme volumen de información práctica, que no está disponible en ningún lugar de forma centralizada, sino que se encuentra dispersa o diseminada en la mente de millones de individuos. La finalidad de la economía consiste en estudiar este proceso dinámico de descubrimiento y transmisión de información que es impulsado por la función empresarial y que tiende a ajustar los planes de los seres humanos, haciendo con ello posible su vida en sociedad. (Cardona, Marleny 2003).

La esencia del proceso social, tal y como Hayek lo entiende, se constituye de la información o conocimiento, de tipo personal, práctico y disperso, que cada ser humano, en sus circunstancias particulares de tiempo y lugar, descubre en todas y cada una de las acciones humanas que emprende para alcanzar sus fines y objetivos particulares, y que se plasman en las etapas de ese camino que supone la vida de cada ser humano. Pero en este camino, la información nunca está dada, sino que se crea paso a paso por los empresarios a través de un proceso dinámico, que los economistas deben estudiar (Huerta, 2000:139).

Por eso, Hayek abandona el concepto de competencia perfecta neoclásica y propone, siguiendo en esto la tradición austríaca de origen escolástico, un modelo dinámico de competencia entendida como un proceso de descubrimiento de información, (Cardona, Marleny 2003). En este modelo, se genera un proceso dinámico de coordinación empresarial que, eventualmente, llevaría hacia un equilibrio que, sin embargo, en la vida real nunca se puede alcanzar. De esta

forma, se logra un proceso de interacción empresarial capaz de generar crecimiento económico, y que parte del desequilibrio, que más que una imperfección o fallo del mercado, de hecho es la más natural característica del mundo real y que, en todo caso, el proceso real de mercado es mejor que cualquier otra alternativa posible.

Los principales problemas teóricos que han identificado los economistas de la Escuela Austríaca en el grupo de teóricos de los fallos del mercado es que, y haciendo ahora abstracción del análisis de la elección pública, en primer lugar, no tienen en cuenta que las medidas de intervención que preconizan para aproximar el mundo real al modelo de equilibrio pueden llegar a afectar de forma negativa, como de hecho así sucede, al proceso empresarial de coordinación que se da en el mundo real; y, en segundo lugar, que presuponen que el responsable de la intervención pública puede llegar a disponer de una información muy superior a la que cabe concebir que pueda alcanzar en la teoría.

A continuación, se enumeran las principales características del enfoque de Hayek:

- El tiempo juega un papel esencial.
- El capital se concibe como un conjunto heterogéneo de bienes de capital que constantemente se gastan y es preciso reproducir.
- El proceso productivo es dinámico y está desagregado en múltiples etapas de tipo vertical.
- El dinero afecta al proceso modificando la estructura de precios relativos.
- Se explican los fenómenos macroeconómicos en términos microeconómicos (variaciones en los precios relativos).
- Dispone de una teoría sobre las causas institucionales de las crisis económicas que explica su carácter recurrente.
- Dispone de una elaborada teoría del capital.
- El ahorro juega un papel protagonista y el tipo de tecnología que se usará.

- La demanda de bienes de capital varía en dirección inversa a la demanda de bienes de consumo. Toda inversión exige ahorro y, por tanto, una disminución temporal del consumo.
- Se supone que los costos de producción son subjetivos y no están dados.
- Se considera que los precios de mercado tienden a determinar los costos de producción y no que los costos de producción determinen los precios de mercado.

Para los economistas austríacos, el ciclo económico no es ni un fenómeno externo, como defenderían los teóricos de Chicago (es decir, producido por cambios no anticipados, shocks reales, etc.), ni endógeno, como creen los keynesianos (es decir, resultado de rigideces nominales o reales, o de la hipótesis del salario de eficiencia, etc.). Para los austríacos, el ciclo económico es el resultado de unas instituciones monetarias y crediticias (léase Bancos Centrales) que, aunque hoy se consideran típicas del mercado, no han surgido de su evolución natural sino que actúan generando graves desajustes en el proceso de coordinación intertemporal del mercado (Huerta, 2000:152).

1.3.5 La teoría del crecimiento endógeno

La teoría económica no ha construido una verdadera política de crecimiento, aunque se han hecho muchos esfuerzos. Este vacío se explica por que la convergencia hacia el crecimiento económico es un juego de oferta y de demanda y se basa en la interacción y en la combinación eficiente de distintas variables y diferentes agentes dentro de un mercado. La convergencia hacia un desarrollo auto sostenido precisa de variables determinantes como: la inversión en capital humano, el régimen de incentivos⁹, recursos financieros, información oportuna y el ordenamiento institucional.

La teoría del crecimiento endógeno asigna un papel importante al capital humano como fuente de mayor productividad y crecimiento económico¹⁰.

⁹ La política de promoción se debe basar hoy en día en incentivos de carácter horizontal: suministros de información sobre mercados y en cuanto a la financiación, la política se encamina a garantizar disponibilidad, liquidez y orden macroeconómico.

¹⁰ Se distinguen dos efectos importantes del capital humano sobre el crecimiento económico. El primero, es el efecto interno que genera mayor productividad o eficiencia que el empleado adquiere a nivel intrafirma con mayores niveles de educación o entrenamiento en sus labores; en segundo

Asimismo, los modelos de Romer (1986), Lucas (1988), y Barro (1991) establecieron que por medio de externalidades, o la introducción del capital humano, se generaban convergencias hacia un mayor crecimiento económico en el largo plazo¹¹. Así, el conocimiento se constituye en un nuevo factor acumulable para el crecimiento, sin el cual el capital físico no se ajusta a los requerimientos del entorno económico.

En la mitad de la década de 1980, un grupo de teóricos del crecimiento, liderados por Paul Romer (1986) mostraron su insatisfacción en las explicaciones que se ofrecían hasta entonces con variables exógenas al crecimiento de largo plazo en las economías. Esta insatisfacción motivó la construcción de modelos de crecimiento económico, en los que los determinantes del crecimiento eran variables endógenas.

El trabajo de Romer (1986), consideró el conocimiento como un factor de producción más, con el que se incrementa la productividad marginal; además, el resto de las empresas pueden acceder a ese nuevo conocimiento mejorando su propia productividad marginal. Así, desde la perspectiva de Romer, encontramos cómo ese nuevo conocimiento permite mejorar la situación de las empresas, lo que establece un crecimiento dentro del conjunto sistémico de la economía.

En los modelos de Romer, se introduce el concepto del *Learning by doing*, el cual fue introducido por Arrow (1962). En estos modelos, el incremento de la producción o de la inversión contribuye en la productividad de los factores. Más aún, el aprendizaje de un productor podría incrementar la productividad sistémica, por medio del spillovers del conocimiento. Una firma que incrementa su capital físico aprende simultáneamente cómo producir eficientemente. Este efecto positivo de experiencia en productividad es denominado *Learning by doing* o, en este caso, *Learning by investing*.

Esta función se puede considerar con un modelo de producción neoclásico:

lugar, se nombra un efecto externo, que se basa en el beneficio generado por mayores niveles de escolaridad en la sociedad o por innovaciones tecnológicas que se difunden libremente entre las empresas.

¹¹ Sin embargo, es necesario tener en cuenta que el efecto productivo de la educación varía según el grado de desarrollo económico de los países. Para Colombia, los resultados sugieren que la contribución de la educación al crecimiento futuro de la economía, depende en gran medida de la capacidad del país para convertirse en un fuerte exportador.

$$Y_i = F(K_i, A_i L_i) \quad (37)$$

Donde, L_i y K_i representan factores de producción trabajo y capital, y A_i es el índice de conocimiento desarrollado por cada firma. La función (37) satisface las propiedades del modelo neoclásico: positiva y producto marginal decreciente de cada input, con retornos constantes a escala y se establece la condición Inada.

Se asume que el conocimiento es un bien público y que cualquier firma puede acceder a ésta con costo cero. Esta condición implica que un cambio en el término A_i de cada firma se expande por todo el sistema productivo y, de esta forma, es proporcional a un cambio en el stock de capital, \dot{K} .

Si se combina el concepto de *Learning by doing* y el conocimiento spillovers, entonces se puede reemplazar A_i por K y formular la función de producción para cada firma i como:

$$Y_i = F(K_i, K * L_i) \quad (38)$$

Si K y L_i son constantes, entonces cada firma muestra rendimientos decrecientes en K_i . Sin embargo, si cada productor expande K_i , entonces K muestra el spillovers de la productividad de todas las firmas en el sistema.

Por su parte, Lucas (1988), concede gran importancia al papel que tiene el capital humano dentro del proceso de crecimiento. Según él, las acciones y comportamientos de los individuos tienen un efecto muy importante sobre la economía.

La función de producción del modelo de Lucas (1988), según la representación hecha por Barro y Sala-i-Martin (1995), es:

$$Y_i = A * (K_i)^\alpha * (H_i)^\lambda * H^\varepsilon \quad (39)$$

Donde, $0 < \alpha < 1$; $0 < \lambda < 1$; $0 \leq \varepsilon \leq 1$. Las variables K_i y H_i son los inputs del capital físico y humano utilizado por cada firma i en la producción de bienes Y_i . La variable H es el promedio del nivel de capital humano; el parámetro ε

representa los efectos externos del promedio del capital humano de la productividad de cada firma. El capital físico se deprecia a una tasa δ . La función de producción para el capital humano es:

$$(I_H) = BH_j \quad (40)$$

Donde, H_j es el capital humano empleado por el productor j_{th} . El capital humano también se deprecia a una tasa δ .

En el modelo de Barro se desarrolla un modelo de crecimiento económico de largo plazo sin variables exógenas en la tecnología o en la población. Un factor general de estos modelos es la presencia de retornos crecientes y constantes en los factores que pueden ser acumulados (Barro, 1990).

El modelo de crecimiento económico que elabora Barro (1990) presenta retornos constantes del capital. La representación de la función, con agentes de vida infinita en una economía cerrada busca maximizar la utilidad, así:

$$U = \int_0^{\infty} u(c)e^{-\rho t} dt \quad (41)$$

Donde c es el consumo per cápita y la población, la cual corresponde al número de trabajadores y consumidores, es constante. La función de utilidad es igual a:

$$U(c) = \frac{c^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} \quad (42)$$

Donde $\sigma > 0$, y la utilidad marginal tiene elasticidad constante $-\sigma$. Cada productor tiene acceso a la función de producción,

$$y = f(k) \quad (43)$$

En esta ecuación, y es el output por trabajador y k es el capital por trabajador.

La maximización de la utilidad en la ecuación 41, implica que la tasa de crecimiento del consumo en cada punto en el tiempo es dado por:

$$\frac{\dot{c}}{c} = \frac{1}{\sigma} * (f' - \rho) \quad (44)$$

Donde f' es el producto marginal del capital. Se establecen rendimientos decrecientes a escala ($f'' < 0$). Según Rebelo (1991) se puede asumir retornos constantes de capital, por lo que se obtiene,

$$y = Ak \quad (45)$$

Donde $A > 0$ es el producto neto marginal del capital.

Según Barro (1990), la inversión en capital humano incluye educación y capacitación laboral; por supuesto, el capital humano y no humano no necesitan ser un sustituto perfecto en la producción. De esta forma, la producción podría mostrar rendimientos a escala en los dos tipos de capital, si se toman en forma conjunta, pero tiene rendimientos decrecientes a escala si se toman de forma separada.

Sustituyendo $f' = A$ en la ecuación 45, encontramos:

$$\gamma = \frac{\dot{c}}{c} = \frac{1}{\sigma} * (A - \rho) \quad (46)$$

Donde γ denota tasas de crecimiento per cápita.

Ahora, se incorpora en el análisis el sector público, representado en el modelo de Barro (1990) por g . Estableciendo retornos constantes a escala, la función de producción es:

$$y = \Phi(k, g) = k * \Phi\left(\frac{g}{k}\right) \quad (47)$$

Donde Φ satisface la condición de rendimientos decrecientes marginales del producto y positivos, así que $\Phi' > 0$ y $\Phi'' < 0$. Barro (1990), asume en su

modelo e introduciendo el gasto de gobierno g una función de producción Cobb – Douglas, de la siguiente forma:

$$\frac{y}{k} = \Phi\left(\frac{g}{k}\right) = A^* \left(\frac{g}{k}\right)^\alpha \quad (48)$$

Donde, $0 < \alpha < 1$.

La idea general de incluir g como un argumento separado de la función de producción es que los inputs privados, representados por k , no son sustitutos cercanos a los inputs públicos.

Rebelo (1991) especifica un modelo en donde existen dos tipos de factores productivos: reproducibles, los cuales pueden ser acumulados en el tiempo (capital físico y capital humano), y los no reproducibles (tierra). La cuantificación de todos los factores no reproducibles serán totalizados en Z_t , lo que puede ser visto como una composición de varios factores de capital humano y físico. Los factores no reproducibles se totalizan en la variable T .

La economía tiene dos sectores de producción. El sector capital utiliza una fracción $(1 - \Phi_t)$ del total del stock de capital para producir bienes de inversión (I_t) con una tecnología que es lineal en el stock de capital: $I_t = AZ_t(1 - \Phi_t)$. El capital se deprecia a una tasa δ y la inversión es irreversible ($I_t \geq 0$): $\dot{Z}_t = I_t - \delta Z_t$.

La función de producción del consumo de la industria es expresado en una función Cobb – Douglas: $C_t = B(\Phi Z_t)^\alpha T^{1-\alpha}$. Esta tecnología permite al capital crecer a una tasa que oscila entre $A - \delta$ (la parte de acumulación) y $-\delta$ (la parte en la cual la producción es consumida), y el consumo crece a una tasa proporcional: $g_c = \alpha g_z$.

La economía tiene una población constante compuesta de un largo número de agentes idénticos que buscan maximizar la utilidad, definida como:

$$U = \int_0^\alpha e^{-\rho t} \frac{C_t^{1-\sigma}}{1-\sigma} dt \quad (49)$$

Esto implica que el crecimiento óptimo de la tasa de consumo (g_{ct}) es sólo una función de la tasa de interés real (r_t): $g_{ct} = (r_t - \rho) / \sigma$.

Las teorías del crecimiento endógeno toman impulso en un escenario donde la variable acumulación de conocimiento es el factor determinante del progreso. La característica fundamental de este aporte es no considerar el progreso técnico como un factor que está determinado en forma exógena. Contrario al caso de los modelos de Harrod – Domar y Solow, en los que el progreso técnico no es tan relevante, como si lo es el nivel de ahorro, por lo que las economías deben fomentarle para mejorar su situación. Autores como Arrow, señalaron que el progreso técnico presenta un comportamiento endógeno motivado por los efectos que genera sobre el mismo la generación de un mejor conocimiento de los hechos y el aprendizaje.

En estos modelos el progreso tecnológico es más rápido mientras más grande es el nivel de conocimiento humano acumulado; por lo tanto, el crecimiento del ingreso tenderá siempre a ser más rápido, si: 1) Se tiene un stock de capital relativamente grande; 2) se tiene una gran magnitud de población educada; y 3) un ambiente económico que es favorable para la acumulación de conocimiento humano.

Estos factores condicionan que la segunda derivada del Producto Marginal del Capital sea igual o mayor que cero, estableciendo rendimientos constantes a escala, situación contraria a los modelos de Solow – Swam, en donde la segunda derivada es menor a cero. En el modelo de crecimiento endógeno, se obtiene la condición Inada que el límite del capital cuando tiende a infinito de la primera derivada del capital es igual a cero.

El planteamiento, asumiendo que la producción está en función de los factores de producción capital y trabajo y que existen rendimientos constantes a escala, será:

$$Y = K * f(H / K) \quad (50)$$

Donde, $f'(H / K) > 0$

Se asume, con esta formulación, que la renta de los factores que pagan las firmas competitivas para el uso de los dos tipos de capital son R_K y R_H , que se establecen así:

$$\begin{aligned}\partial Y / \partial K &= f(H / K) - (H / K) * f'(H / K) = R_K, \\ \partial Y / \partial H &= f'(H / K) = R_H\end{aligned}\tag{51}$$

Teniendo en cuenta la depreciación, se obtiene:

$$f(H / K) - f'(H / K) * (1 + H / K) = \delta_K - \delta_H\tag{52}$$

Esta condición determina un valor constante de H / K .

En los postulados del crecimiento endógeno se asume que la creación del conocimiento es correlacional con el incremento de la inversión productiva. Una firma que incrementa las competencias laborales simultáneamente produce mayor eficiencia. Este efecto positivo de la experiencia en productividad es llamado aprender haciendo o, en este caso, aprender invirtiendo (Barro y Sala-i-Martin, 1999:146).

1.4 TEORÍA DEL CAPITAL HUMANO

El aspecto esencial de la corriente de los neoclásicos con respecto a la acumulación del conocimiento es el de plantear modelos que analicen los efectos de los cambios estocásticos de la productividad sobre las diferentes macro magnitudes económicas. Otros factores, según Gould y Ruffin (1993), como la estabilidad política, mínimas barreras comerciales, infraestructura física adecuada y un bajo gasto de funcionamiento del gobierno, se correlacionan de forma positiva con el crecimiento económico de corto y largo plazo.

Otro conjunto de teorías, referidas a países en desarrollo, pone el énfasis en la posibilidad de que sea la escasez de ahorro, interno y externo, la que obstaculiza las posibilidades de inversión¹². Aunque todas las teorías reconocen el

¹² Este enfoque ha sido denominado teoría de las brechas. Es importante resaltar que los temas relacionados con la disponibilidad de ahorro son diferentes de aquellos asociados a la disponibilidad de instrumentos adecuados para el financiamiento de la inversión, con los cuales tienden a confundirse.

papel central del proceso de ahorro – inversión, muchas lo visualizan más bien como el mecanismo a través del cual se transmiten fuerzas motrices que tienen un origen o naturaleza diferentes. Una de tales fuerzas es el cambio técnico o, más en general, la creación de conocimientos. (Cardona, Marleny 2003).

La teoría neoclásica del crecimiento situó la acumulación del capital en el centro de atención, como una especie de bien público que se produce fuera de los circuitos económicos, al cual se accede sin costo alguno. La teoría del crecimiento endógeno, reconoce que tanto el capital humano como el conocimiento general tienen una característica adicional: su capacidad para generar nuevo conocimiento. (Cardona, Marleny 2003).

Los retornos crecientes a escala que caracterizan el desarrollo de la acumulación del conocimiento son, por tanto, el rasgo distintivo de estas teorías, que difieren, sin embargo, en el énfasis otorgado a la “transferibilidad” del conocimiento o a su “apropiabilidad”. Mientras aquellas teorías del crecimiento endógeno que resaltan la transferibilidad del conocimiento se acercan a los análisis neoclásicos más tradicionales, aquellas que ponen el énfasis en su apropiabilidad están más próximas a otras, de origen más microeconómico, derivadas de Schumpeter, que destacan en especial la apropiación del conocimiento como fuente de poder del mercado.

La nueva teoría neoclásica enfatiza en la estructura productiva de los países, y principalmente en sus externalidades tecnológicas. Por ejemplo, Grossman y Helpman (1991) demuestran que los países con alta especialización en procesos tecnológicos pueden experimentar altas tasas de crecimiento en el largo plazo en relación a los países que se especializan en la producción de bienes tradicionales y con bajo valor agregado.

La teoría del capital humano, desde su aparición a mediados de la década del sesenta¹³ ha tomado importancia en el ámbito económico y social. Las hipótesis provisionales que se establecen son las siguientes: Los tres desafíos más exigentes y de mayor impacto en la actualidad son la sustentabilidad, la gobernabilidad y la cooperatividad.

¹³ La teoría del capital humano nace en 1962, cuando en *Journal of Political Economy* se publicó un suplemento sobre "La Inversión en Seres Humanos". Este volumen incluía, los capítulos preliminares de la monografía "Human Capital" publicada en 1964 por Gary Becker.

Estas hipótesis planteadas permiten intentar el diseño de un modelo intersectorial que acumula las relaciones que se producen en estas tres dimensiones. De esta manera el triángulo mayor quedaría conformado por tres subtriángulos:

Esquema 1: Triángulo de la Contemporaneidad



Fuente: Guedez, 2004.

La congregación de los sub triángulos de la sustentabilidad, la gobernabilidad y la cooperatividad producen un conjunto en el cual se conjugan las expectativas fundamentales de nuestro tiempo. Pero, como se aprecia, la convergencia de estos triángulos produce el surgimiento de un triángulo central que promueve los soportes de estabilidad necesarios para que la construcción general de la figura se mantenga. Este elemento central no sólo favorece la resolución formal del esquema, sino que también proporciona el centro fundamental de todo el modelo. Al igual que el resto de los triángulos, este triángulo central contiene tres componentes. Ellos son, precisamente, la ética, la educación y el espíritu empresarial.

Sin ética, educación y espíritu empresarial habría más especulación que crecimiento económico, más injusticia que equilibrio social, y más contaminación que preservación ambiental. Sin ética, educación y espíritu empresarial habría más corrupción que institucionalidad, más incultura que civismo, y más desconfianza que confianza. (Cardona, Marleny 2003).

Entre otros datos comparativos importantes, este cuadro nos hace entender que el Capital Social se asocia con las sociedades aptas, las cuales son también aquellas que más se adaptan y que, en consecuencia, se inclinan más hacia el

desarrollo. Al confrontar tales informaciones con el triángulo de la contemporaneidad se observa que lo opuesto a la sustentabilidad es el rentismo, lo contrario a la gobernabilidad es el caudillismo y lo inverso al cooperativismo es el estatismo. Estas desviaciones son las causas y las consecuencias de la poca consolidación del capital social.

La confianza aparece como un valor esencial, pues ella es la base de las relaciones, interacciones, acuerdos y compromisos de las sociedades. La confianza está acompañada por la comprensión, la cual es la causa y el efecto de la interacción humana, así como el medio y el fin de la comunicación. La comprensión es expresión de acuerdo y sinónimo de negociación. Es la mejor defensa ante las situaciones extremas de racismo, xenofobias y exclusiones. Comprender es aprender conjuntamente porque permite armonizar intereses no coincidentes.

En este orden se encuentra la honestidad, que es actuar con la transparencia propia de quien no esconde nada distinto a lo que comparte con los otros. Es la sinceridad en su expresión superlativa. Posteriormente, aparece la tolerancia que es algo distinto a aceptar todo lo que los otros dicen, pues eso sería ser idiota; tampoco es no prestar importancia ni atender el sentido de lo que otros dicen, pues ello sería indiferencia.

Más bien, tolerancia es atender la opinión de los otros con respeto y comprensión, pero asumir la responsabilidad de una interacción equilibrada y beneficiosa. El grado de tolerancia se asocia con el nivel de cultura de la gente, con su amplitud mental, con su fecundidad afectiva, con su compromiso ético, en definitiva, con su dimensión humana. Finalmente, la reciprocidad se apoya en la premisa de que siempre la cooperación genera un beneficio individual superior a la traición.

En definitiva, se produce un conocimiento mutuo que amplía las repercusiones para un conocimiento en comunión. Antes de concluir estas consideraciones sobre el capital social, convendría recordar que este concepto está siendo medido actualmente por organizaciones internacionales, en función de índices de confianza, intención de voto, modelos de participación, horas voluntarias dedicadas a causas sociales, transparencia y a normas de conducta en las organizaciones.

Pero, además del capital social, hay que pensar en el capital humano y en el capital físico, pues los tres conforman un núcleo concéntrico desde la perspectiva de la calidad de vida. El concepto de capital humano procede de la necesidad de redimensionar el aporte del ser humano a los procesos de productividad empresarial y el favorecimiento de las dinámicas del desarrollo de los países. Cuando el ser humano se concibe como un "recurso humano" lo que se pretende es objetivarlo para engranarlo dentro de los otros objetos que se acoplan en las tareas y actividades de un mecanismo. Por el contrario, cuando se recurre a la expresión "capital humano" se piensa en el ser como un potencial que dinamiza sus atributos a favor del desarrollo de los otros seres humanos.

Esta noción de la capacidad y del aporte del ser humano se ha ido afianzando hasta traducirse en la aceptación de que el capital humano es el verdadero capital, mientras que los otros capitales son simples derivaciones de él. Entre otras cosas, esto ha llevado a que las organizaciones y las naciones tomen conciencia de que lo más importante es el recurso humano. La gente es el origen, la naturaleza y la finalidad de las organizaciones y de los países y sin éste no se reproduce capital de ningún tipo.

El capital humano está asociado a los capitales esenciales del ser, es decir, al capital intelectual, al capital intuitivo, al capital emocional y al capital relacional. El capital intelectual es la capacidad de obtener, crear, procesar, asimilar, aplicar, optimar y evaluar las informaciones y conocimientos asociados a determinadas exigencias productivas, recreativas o asociativas. Por su parte, el capital intuitivo es la aptitud para generar asociaciones cognoscitivas e inovativas no relacionadas explícitamente con la intervención de los esquemas lógicos propios de los procesos racionales.

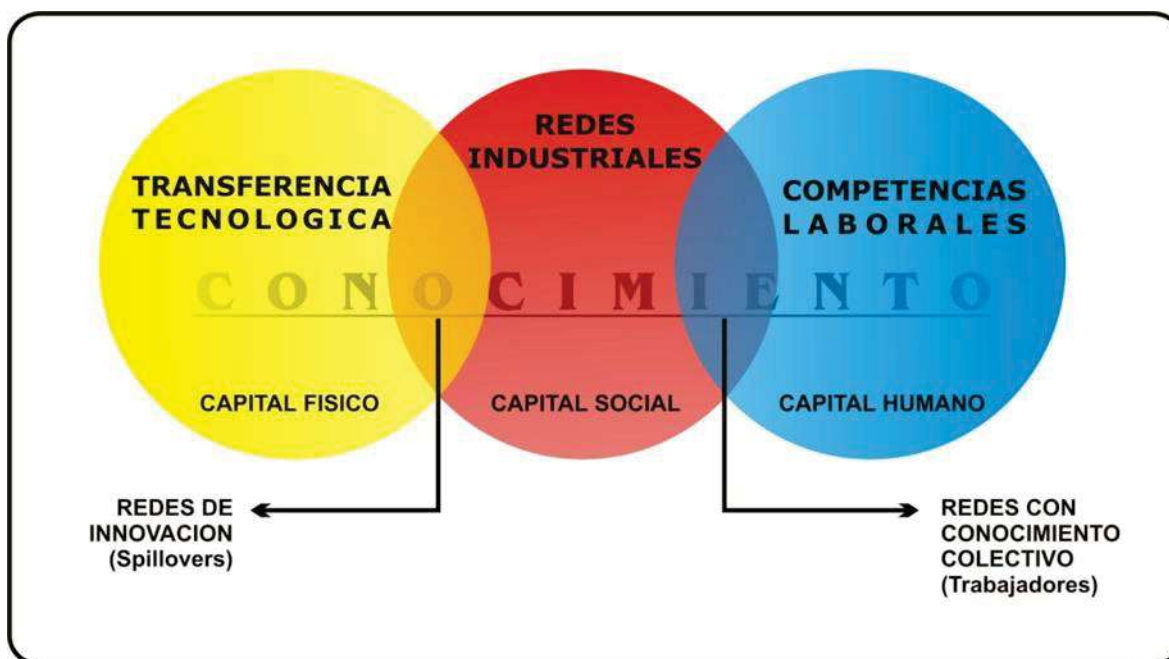
El capital emocional es la disposición de identificar, convocar, aprovechar, controlar y orientar las emociones a favor de propósitos constructivos. Finalmente, entendemos por capital relacional a la actitud humana de relacionarse para establecer tejidos de interacciones que aseguren el crecimiento conjunto como consecuencia del crecimiento personal, y el crecimiento personal como consecuencia del crecimiento del conjunto.

Los esfuerzos productivos dentro de las organizaciones y las expectativas de desarrollo en los países requieren, adicionalmente, del capital físico el cual

permite disponer de recursos y de las condiciones necesarias para que las cosas ocurran de la mejor manera.

Fukuyama (1996), define el capital social como “la capacidad que nace a partir del predominio de la confianza en una sociedad o en determinados sectores. Puede estar personificado en el grupo más pequeño y básico de la sociedad, la familia, así como en el grupo más grande de todos, la nación, y en todos sus grupos intermedios, entre ellos las firmas productivas. El capital social difiere de otras formas de capital humano en cuanto que, en general, es creado y transmitido mediante mecanismos culturales como la religión, la tradición o los hábitos históricos”.

Esquema 2: La gestión empresarial del desarrollo: un asunto de conectividad

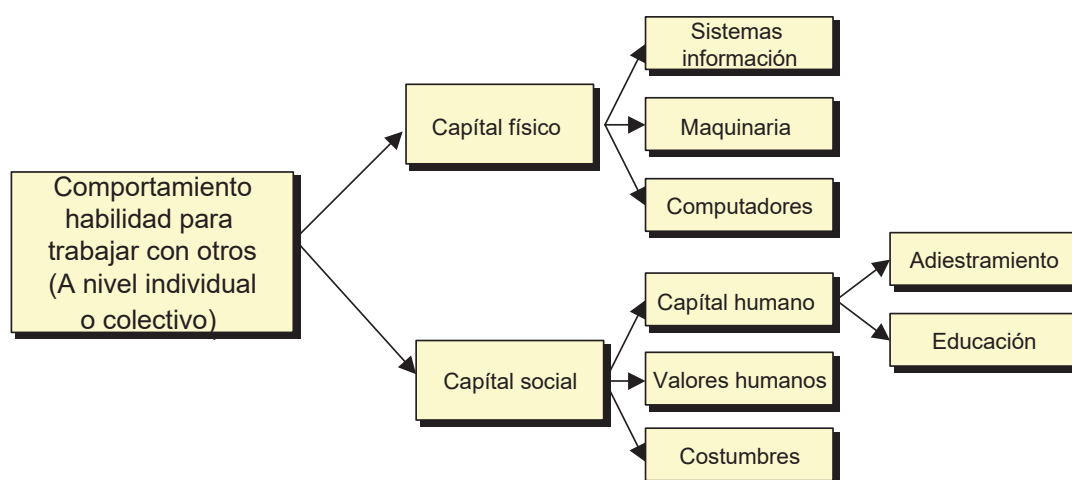


Fuente: Cardona y Osorio. 2002

En el esquema 2, el conocimiento es el eje transversal a las categorías de estudio, y las redes aparecen como el elemento conector entre el capital físico, determinado por la tecnología, y el capital humano, que comprende la fuerza de trabajo calificada. Los procesos que se tejen tienen un componente básico en la confianza, el cual gira alrededor de la articulación inter empresarial y dan lugar al capital social.

De esta forma, el capital social se relaciona con las formas organizativas propias de una sociedad en las que el principal valor es la confianza, y el principal objetivo es el beneficio compartido, ambos expresión del desarrollo. De acuerdo con el planteamiento de Fukuyama (1996), el desarrollo es un proceso basado en la confianza y la cooperación; para alcanzarlo se debe tomar en cuenta las dos formas básicas de capital: el físico, que facilita el progreso, y el social que determina el bienestar.

Esquema 3: Elementos determinantes del capital social



Fuente: Maroso, 2001, teniendo en cuenta conferencia de Fukuyama del 2000.

La introducción de nuevos valores dentro de las propuestas de desarrollo, significa no sólo reevaluar los instrumentos teóricos políticos e institucionales relevantes a los procesos de desarrollo; en el fondo, significa pensar en la noción de calidad de vida, en el sentido no solamente material, sino también como reflejo de las relaciones sociales entre todos los seres humanos (Hissong, 1996).

El centro de todo desarrollo debe ser el ser humano y, por lo tanto, el objeto del desarrollo es ampliar las oportunidades de los individuos. Esto se traduce en aspectos tales como: el acceso a los ingresos, no como fin, sino como medio, para adquirir bienestar; la vida prolongada, los conocimientos, la libertad política, la seguridad personal, la participación comunitaria, la garantía de los derechos humanos.

El enfoque de Desarrollo Humano difiere, además del enfoque tradicional sobre crecimiento económico, de otros como los que tienen que ver con la

formación del capital humano, con el desarrollo de Recursos Humanos y con el de Necesidades Humanas Básicas. Las teorías acerca de la formación de capital humano y el desarrollo de Recursos Humanos conciben al ser humano como medio y no como fin, el ser humano como instrumento de producción, como bienes capital, sin fines ulteriores y beneficiarios.

El enfoque de Bienestar Social, por su parte, considera a los seres humanos más como beneficiarios pasivos del proceso de desarrollo que como seres que participan en él; colocando su mayor énfasis en las políticas de distribución en lugar de las estructuras de producción. Finalmente, el enfoque de las Necesidades Básicas generalmente se concentra en el grueso de bienes y servicios que requieren los grupos desposeídos: alimento, vivienda, ropa, atención médica y agua. Se centra en el suministro, en las carencias, en las ausencias, en lugar de las oportunidades y los logros.

Estas diferencias entre los enfoques de desarrollo no son incompatibles; por el contrario, puede haber coincidencias, en aspectos tales como la clasificación de grupos, identificación de poblaciones con requerimientos. La diferencia fundamental se ubica en la manera como se debe asumir y conquistar el desarrollo. Según Haq (1995), *"El paradigma de desarrollo humano actualmente es el modelo más holista. Este contiene todos los aspectos del desarrollo, incluyendo el crecimiento económico, inversión social, potenciación de la gente, satisfacción de las necesidades básicas, seguridad social y libertades políticas y culturales entre otros aspectos"*.

De lo anterior, se desprende que el Desarrollo Humano es un concepto holista dado que abarca múltiples dimensiones, en el entendido de que es el resultado de un proceso complejo que incorpora factores sociales, económicos, demográficos, políticos, ambientales y culturales, en el cual participan de manera activa y comprometida los diferentes actores sociales; es el producto de voluntades y corresponsabilidades sociales que está soportado sobre cuatro pilares fundamentales: productividad, equidad, sostenibilidad y potenciación.

La productividad. Consiste en aumentar la productividad mediante la participación de la gente en el proceso productivo. Este es un elemento esencial del Desarrollo Humano, que se traduce en invertir en las personas y en el logro de un ambiente macroeconómico posibilitante. Muchas sociedades del Este de Asia

han logrado importantes avances en su desarrollo invirtiendo en el capital humano. (Haq, 1995:19).

La equidad. Consiste en otorgar y garantizar la igualdad de oportunidades para todos los sectores y grupos humanos. Es la eliminación de barreras que obstruyen las oportunidades económicas y políticas, permitiendo que todos disfruten y se beneficien en condiciones de igualdad. Si el Desarrollo Humano significa ampliar las posibilidades de la gente, ésta debe disfrutar de un equitativo acceso a las mismas, de lo contrario la falta de equidad se traduciría en una restricción de oportunidades para muchos individuos. (Haq, 1995:19).

Sostenibilidad. Consiste en asegurar, tanto para el presente como para el futuro, el libre y completo acceso a las oportunidades; en restaurar todas las formas de capital humano, físico y ambiental. Para alcanzar un auténtico desarrollo se debe reponer todo el capital utilizado para garantizarle a las futuras generaciones la igualdad de opciones y de recursos para el logro de sus satisfacciones. La única estrategia viable para hacer del desarrollo sostenible, es mediante la recomposición y regeneración de todas las formas de capital (Haq, 1995:18).

Potenciación o empoderamiento. (Empowerment) El Desarrollo Humano no es paternalista, tampoco basado en la caridad o en el concepto de bienestar. El foco está en el desarrollo por la gente. La peor política para la gente pobre y las naciones pobres es la de colocarla en permanente caridad. Esta estrategia no es consistente con la dignidad humana y además no es sostenible en el tiempo. El empowerment significa que las personas están en capacidad de ejercer la elección de sus oportunidades por sí mismas. Esto implica que las personas puedan tener influencia en las decisiones que se tomen y diseñen. Para ello se requiere de libertades económicas para que la gente se sienta libre de excesivos controles y regulaciones. Significa también descentralización, que la sociedad civil, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG'S), participen activamente en el diseño e implementación de decisiones

El Desarrollo Humano, dada la definición del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) "*... no es una medida de bienestar, ni tampoco de felicidad. Es en cambio una medida de potenciación*", que propicia las oportunidades para las futuras generaciones y basado en el respeto del ambiente.

El concepto de desarrollo humano, deriva de la noción de desarrollo como proceso de expansión de las capacidades humanas, que ha sido formulado por Amartya K. Sen (1990). Sen basa su noción de "capacidades" en la obra del filósofo moral John Rawls, y en su "Teoría de la Justicia". Para Rawls, la privación se define en términos de disponibilidad de "bienes primarios", algunos de los cuales se refieren a bienes materiales, otros a "libertades básicas".

La provisión de bienes es una condición necesaria, pero no suficiente, para ampliar esas opciones. Y lo que es más importante, la gama de opciones disponible y los logros que se alcanzan aumentan o disminuyen con relativa independencia del monto de bienes accesible, en función de variables culturales o distributivas o de la capacidad de una sociedad para proporcionar bienes públicos como la seguridad o la salubridad, que por lo general el mercado no puede proveer. El acceso a los bienes, en suma, puede proporcionar la base de un nivel de vida más alto, pero no son *per se* sus elementos constituyentes. (Sen, 1990).

Las reflexiones de Sen y el concepto de desarrollo humano se inscriben en una línea de pensamiento crítico sobre el desarrollo iniciada en los primeros años setenta, que ha cuestionado la preocupación exclusiva por el crecimiento de la producción de bienes, y se ha centrado en los problemas de la distribución, de la necesidad y de la equidad. Esto es, por las dimensiones sociales del desarrollo y la satisfacción de las necesidades humanas esenciales (Doyal y Gough, 1994).

Los precedentes más directos del concepto del PNUD son el llamado "enfoque de las necesidades básicas" planteado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1974 y el "desarrollo a escala humana" popularizado por la Fundación Dag Hammarskjöld a mediados de los años ochenta (Max-Neef, 1994). El enfoque de las capacidades, sin embargo, pretende superar el enfoque de las necesidades básicas proponiendo centrar la discusión en la persona y sus capacidades, y no en los bienes a la que esta ha de acceder.

La noción de "Desarrollo humano", el IDH y la clasificación de países a la que el IDH da lugar pretenden ser una alternativa no economicista a las teorías económicas convencionales, que identifican el crecimiento económico y el desarrollo, y que durante décadas han considerado que el crecimiento de la producción, medido a través del Producto Interno Bruto (PIB), traería aparejado por sí sólo mayor bienestar y crecientes oportunidades para desplegar las potencialidades humanas. En esta lógica, el PIB per cápita se convirtió casi en la

única medida del desarrollo. El Informe sobre el Desarrollo Mundial que anualmente publica el Banco Mundial, por ejemplo, clasifica a los países en categorías basadas en el Producto Interno Bruto per cápita.

Esta identificación, en la que el crecimiento del PIB per cápita es el fin último de las políticas económicas y de la organización social, permea todavía hoy el saber común y el discurso político. Sin embargo, más de cuarenta años de políticas de desarrollo de diverso signo han ido mostrando que el crecimiento ha venido frecuentemente acompañado por la agudización de la desigualdad y la pobreza, el deterioro ambiental y el acelerado agotamiento de los recursos. El PIB per cápita, que es sólo un promedio nacional y no incluye los "costes ambientales" del crecimiento ha sido finalmente incapaz de reflejar cuantitativamente estos procesos.

El concepto de desarrollo humano no hubiera podido desafiar a las nociones economicistas ni al PIB sin ofrecer un indicador alternativo que permitiera medir, evaluar y comparar grupos y países. El Índice de desarrollo humano (IDH) ha pretendido cubrir esta necesidad. El IDH es un índice global entre un valor mínimo de cero y un máximo de uno, que se calcula a partir de indicadores parciales que reflejan la longevidad, la educación y el ingreso real per cápita. La longevidad se considera resultado de las condiciones de salud y nutrición y se expresa como esperanza de vida al nacer. El acceso a la educación se calcula a partir de la proporción de población alfabetizada y de los años de escolaridad promedio.

La clasificación del PNUD, comparada con la que elabora anualmente el Banco Mundial a partir del ingreso per cápita, expresa que el bienestar o la privación humana son variables relativamente independientes al PIB. La mayoría de los países, en efecto, muestran niveles relativos de desarrollo humano sensiblemente *mejores* o *peores* al que tendrían según su ingreso por habitante. Desde la perspectiva del desarrollo humano no existe un vínculo automático entre el crecimiento económico y el desarrollo humano, y que es posible alcanzar niveles respetables de desarrollo humano incluso con modestos niveles de ingreso per cápita, si se cuenta con la voluntad política para ello y se aplican las políticas adecuadas.

El IDH permite una medición mucho más ajustada de los logros reales del crecimiento en función del ser humano, proporcionando una panorámica más

realista de la situación mundial, pero también tiene límites. Hay que recordar que el concepto de desarrollo humano es mucho más rico que lo que pueda reflejar el IDH o cualquier otro indicador más complejo.

Los datos referidos a ingreso, territorio e incluso a raza muestran desequilibrios similares. En los Estados Unidos, la esperanza de vida de los hombres negros (68 años) en 1992 era inferior al promedio de México, y la de las mujeres blancas igualaba a la de Suiza (77 años). El IDH, por último, sólo incorpora algunos de los elementos que integran el "desarrollo humano" atendiendo a su definición. La libertad humana, por ejemplo, es mucho más difícil de medir. En el Informe de 1991 se intentó definir un "Índice de Libertad Humana" complementario al IDH. La clasificación mundial de "libertad humana", que cuestionaba la situación de muchos países, ocasionó una fuerte polémica internacional y por ello el PNUD optó por omitirlo en informes posteriores (Sutcliffe, 1993).

El procedimiento matemático de construcción del índice también ha sido objeto de críticas debido a sus imperfecciones iniciales. La más notable ha sido quizás la imposibilidad de elaborar series temporales para comprobar la evolución del desarrollo humano en un país dado, ya que el índice era un valor relativo cuya concreción numérica variaba en función de los cambios que se producían en los extremos de la escala. En 1994 el PNUD reelaboró el IDH para permitir comparaciones temporales (Streeten, 1995).

El ámbito en el que el concepto de "desarrollo humano" es quizás más limitado, y el IDH como indicador más incompleto, es el de la sostenibilidad futura del proceso de desarrollo. El componente de renta de IDH, al no incorporar los costes ambientales del crecimiento, no nos permite inferir si una sociedad es o no "sostenible"; es decir, si la satisfacción parcial o total de sus necesidades básicas se está logrando a costa o no de la base natural de sustentación de una economía y, por lo tanto, si se está comprometiendo la capacidad de la generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades y mantener niveles adecuados de desarrollo humano.

La ciencia económica moderna ha pasado a ser una técnica que da cabida a la tentativa de alcanzar el máximo posible para los individuos que concurren al mercado, sin considerar su relación con la realidad que hacemos medible. Se ha vuelto complejo que la lógica de interacción del mercado, que permite la

coordinación de los intereses individuales que se ajustan a la necesidad, sirve para sacar el máximo provecho de los recursos como un fin en sí mismo.

En primer lugar, el componente de renta es parcial e insuficiente puesto que no refleja el acceso real a recursos productivos como la tierra o el crédito, que en muchos países son la clave de la desigualdad y la pobreza. En segundo lugar, los valores del IDH son promedios nacionales que no reflejan las disparidades de renta según sexo, etnia o región. Por esta razón, el IDH global debe ser complementado con IDH parciales o ajustados por niveles de ingresos, por género y por lugar de residencia, aunque sólo existen datos desagregados para algunos países. Si atendemos a la condición de la mujer, por ejemplo, se observa que *todos* los países del mundo tienen un IDH femenino inferior, aunque en este panorama generalizado de discriminación de la mujer el IDH de género altera sensiblemente la clasificación general. En 1994 dos países con una fuerte cultura patriarcal, como Suiza y Japón, perdían 15 y 16 puestos respectivamente, mientras que otros países más avanzados en este campo, como Dinamarca o Finlandia, avanzaban 11 y 13 respectivamente

El ingreso real, por último, se obtiene a partir del PIB per cápita ajustado según el coste de la vida local, calculado a partir de paridades del poder adquisitivo (PPA) y de acuerdo a la utilidad marginal del ingreso. En 1994 los 173 países del globo, incluyendo los nuevos Estados surgidos de la desmembración de la URSS, se ubican en una escala en la que un habitante de Canadá, con un IDH de 0,932, puede aspirar a más de 77 años de vida, 12 años de educación y un ingreso real per cápita superior a los 19.000 dólares. Un habitante de Guinea, país que ocupa el último lugar (nº 173) con un IDH de 0,191, cuenta con una esperanza de vida de sólo 44 años, menos de un año de escolarización y un ingreso anual de 500 dólares. Entre ambos extremos, todos los países se clasifican según su IDH en tres grupos: "desarrollo humano alto" (IDH 0,800 a 1), "desarrollo humano medio" (IDH 0,500 a 0,799), "desarrollo humano bajo" (IDH 0 a 0,499).

En este apartado se consideraron los diferentes enfoques y postulados sobre el crecimiento económico, que llevan a mostrar que este es un campo de conocimiento que debe seguirse explorando. Se evidencia que ha sido parte fundamental del análisis del crecimiento las dimensiones macro y microeconómico, por los aportes desde procesos de acumulación inestables y la heterogeneidad estructural, productiva y territorial.

Además, generan desequilibrios en los procesos sistémicos, y, por lo tanto, la explicación a la convergencia es necesario adaptarla de acuerdo a cada región, a cada país y cada sector industrial. Se le apuesta a reflexiones donde crecimientos sostenidos de la renta nacional dependen necesariamente del nivel de ahorro, tanto la propensión marginal como la propensión media al ahorro, ya que son dinamizadores del nivel de stock de capital. A esto, se le suma, la institucionalidad para canalizar estos recursos apropiado, oportuno, eficaz y transparentemente.

El ahorro dentro de la economía, y según las teorías revisadas, juega un papel fundamental dentro del crecimiento económico. Kaldor, muestra una teoría de la distribución alternativa a la keynesiana, que sirve además de pieza fundamental a la hora de desarrollar su modelo de crecimiento. De esta forma, la tasa de beneficio que genera una sociedad depende de la propensión al ahorro que se tenga respecto a la renta que proviene de los beneficios.

En los planteamientos de Kaldor (1963), se enumera un grupo de factores que especifican el proceso que conllevan al crecimiento económico: 1) El crecimiento sostenido en el largo plazo del ingreso per cápita; 2) El crecimiento del capital físico por trabajador; 3) El hecho que la tasa de retorno del capital sea constante; 4) El aprovechamiento de las ventajas comparativas y el equilibrio dinámico; 5) La acumulación de capital físico y social; 6) El progreso tecnológico, la especialización del trabajo y el descubrimiento de nuevos métodos de producción.

De igual manera, para Harrod y Domar, el ahorro implica la posibilidad de alcanzar un crecimiento equilibrado con pleno empleo. Harrod indica que no existe ningún mecanismo seguro para evitar que una economía consiga igualar las tasas natural y garantizada, al ser esta última inestable. Por su parte Domar, señala que el problema radica en la existencia de una inversión con un nivel bajo para las necesidades de la economía. Estos dos factores pueden ser ajustados a través de un nivel de ahorro creciente y productivo.

Keynes afirmó que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial y no al caso general. Más aún. Los postulados de cada teoría del crecimiento sólo son aplicables a casos específicos y no al cuestionamiento general de la convergencia en el crecimiento económico. Este factor lleva a pensar que no es sólo la generalización de la teoría la que construye dogmas para hacer

crecer sostenidamente una economía, sino que son factores particulares de cada una de éstas las que sustentan las realidades específicas de cada nación.

En este contexto uno tiene que mostrar cómo las estructuras complejas son construidas mediante la relación que existe entre sus elementos. Nuestro problema no es la utilización plena de todo el conocimiento, sino más bien el mejor uso que podamos lograr frente a una situación dada. La teoría económica es una disciplina muy abstracta y compleja que guarda poca relación con el mundo de la observación y de la experiencia.

Sin embargo, la economía se describe como una ciencia social encargada de estudiar un aspecto importante de la sociedad y, por lo tanto, es de suponer que esta disciplina sea capaz de aportar bastante al entendimiento de las sociedades y de sus problemáticas complejas. La complementariedad esencial entre los factores de producción y entre distintos sectores productivos es la base para fundamentar una teoría del crecimiento.

El desarrollo de refinados modelos econométricos y de inferencia estadística no puede cumplir la función de suministrar un marco conceptual realista de cómo opera un sistema económico. La aplicabilidad de los distintos modelos teóricos de crecimiento económico a la realidad de los países es compleja, ya que cada estructura productiva responde a diferentes factores del mercado y de la misma construcción social de cada comunidad. Además, los territorios y las ventajas que de este surgen son radicalmente distintos en cada país. Los axiomas, por lo tanto, serán diferentes, sin embargo, son supuestos necesarios para la elaboración de un modelo de crecimiento.

1.5 APERTURA ECONÓMICA E INTEGRACIÓN COMERCIAL

No hay duda que hoy lo de moda en nuestro país son las negociaciones comerciales de Libre Comercio con diferentes regiones económicas. Los diseñadores de la política económica mexicana lo han colocado en un primer puesto, los medios de comunicación nacionales le aportan gran parte de su espacio, las principales organizaciones empresariales destinan recursos para obtener evaluaciones ex-ante de los costos y beneficios y, para tratar de no ser aventajados por la realidad, los académicos en forma individual o institucional dedicamos tiempo y estudios para tratar de encontrar sus causas, condiciones e implicaciones.

No es para menos. La importancia nacional e internacional del evento merece todas las atenciones, tiempo, recursos y estudios posibles puesto que, sin pretender ser dramático, la decisión que se tome equivale a fijar una condición que afectara, por los menos en los próximos años, el quehacer económico, social y político de nuestro país en lo interno y en lo externo.

Estudios de integración comercial de México como éste enfocan el problema en sus múltiples causas y manifestaciones son base invaluable para asesorar una decisión tan trascendental como la que nuestras autoridades van a tomar, y es también base para mantener informada de la manera más amplia y objetiva posible a la población mexicana.

El establecimiento de tratados comerciales y la liberalización económica instrumentada por el gobierno de México dieron pauta para un aceleramiento de la integración económica de México con el mundo. De esta forma, la cercanía de las economías de ambos lados de la cuenca del pacífico, combinada con el crecimiento del comercio y la inversión, ha tenido un impacto en la expansión manufacturera de la región y expandido los mercados de bienes y servicios al nivel multinacional. En específico, se destaca que inversión extranjera directa ha tenido una expansión significativa, lo cual se evidencia en una mayor participación de estos flujos como proporción del Producto Interno Bruto.

Mendoza Cota¹⁴ (2006), investigador incesante de la integración económica entre México y Estados Unidos y su impacto en el crecimiento económico de México, destaca la interacción económica derivada de los flujos comerciales, de inversión y de personas, las cuales han sido sin duda un factor que ha estimulado el crecimiento regional.

En específico destaca que la inversión extranjera directa se ha orientado en buena medida hacia la industria manufacturera y en particular hacia la industria maquiladora de exportación, siendo uno de los principales factores que explican el desplazamiento de la dinámica económica de los centros tradicionales del centro hacia las ciudades de la frontera norte. (Mendoza C. 2006).

Siguiendo a Mendoza C. los flujos de inversión extranjera directa han impactado la estructura y dinámica del empleo de trabajadores de la industria maquiladora de exportación en las ciudades de la frontera norte, como resultado se observa un considerable crecimiento del empleo desde 1994 en las ciudades de Mexicali, Tijuana, Matamoros, y Nogales. Adicionalmente, como resultado del crecimiento económico y de la población de las ciudades pares fronterizas de México y de los EUA, se han desarrollado mercados regionales de bienes y servicios en ambos lados de la frontera.

El establecimiento de industria maquiladora de exportación a lo largo de las ciudades fronterizas ha incrementado el ingreso de los trabajadores del sector manufacturero y ha tenido un efecto de expandir el ingreso de la economía fronteriza en su conjunto. Como resultado, en la frontera norte se ha experimentado una expansión del comercio intraindustrial y también del comercio al menudeo.

Se puede comentar que la región fronteriza del norte de México experimentó una importante expansión en el conjunto de actividades económicas que impulsaron la dinámica económica durante la década de los noventa. Lo anterior se tradujo en un aumento de la participación de los estados de la frontera norte en el PIB nacional entre 1994 y 2001.

En términos de la capacidad adquisitiva de la población de las ciudades de la frontera norte, se observan incrementos en Ciudad Juárez y Reynosa, con

¹⁴ Director del Departamento de Estudios Económicos del Colegio de la frontera Norte, Investigador del SNI, nivel 2.

excepción de Tijuana donde el crecimiento de la población fue más dinámico que el crecimiento económico.

Es importante señalar que dicha expansión está relacionada con la dinámica económica experimentada en los noventa lo que ha permitido la expansión del empleo de los sectores Comercio al menudeo y Servicios en las ciudades norte-americanas fronterizas.

Mendoza C. (2006) señala que la demanda de bienes de consumo y los flujos de comercio han incrementado de manera considerable la intensidad del comercio de bienes manufacturados intermedios y finales, lo que se ha reflejado en la magnitud y la naturaleza de los cruces fronterizos de peatones y de carga entre los países. Fenómeno reflejado en la magnitud del efecto de la expansión comercial, no sólo en las fronteras sino también en el conjunto de varias economías.

Así pues, tanto la dinámica de los cruces fronterizos como la estructura del empleo de las ciudades fronterizas, se han convertido en actividades que reflejan las fuerzas que han impulsado la actividad económica de las regiones. Es por ello que el producto interno bruto per cápita de México está directamente relacionado con las actividades comerciales, la inversión extranjera directa y las derivadas de la apertura e integración económica. La evidencia empírica sugiere la existencia de una tendencia a la integración económica de México, la cual, aún con las restricciones hacia algunos países, por ejemplo los cruces fronterizos y las políticas de seguridad de los Estados Unidos, se ha traducido en una expansión de los mercados regionales de ambos países.

Adicionalmente a los determinantes que se relacionan con la apertura comercial y la inversión, otro importante aspecto que ha sido considerado como uno de los factores del crecimiento económico es la educación, debido a sus efectos en la productividad del trabajo. Es por ello necesario considerar la estructura educativa, pues en la medida que el sistema educativo permita un incremento de las habilidades del trabajo, se estará en posición de estimular el crecimiento económico de la región.

CAPITULO 2. PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO PARA EL ESTUDIO DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO EN LA APEC

El proceso de industrialización experimentado en países de la cuenca Asia-Pacífico, como China, Japón, Chile, Estados Unidos, Canadá, Australia, entre otros; fenómeno asociado con la expansión de la industria maquiladora de exportación (IME), ha sido el pivote para el desarrollo económico y demográfico de dichas economías de la cuenca del pacífico. Así mismo, la interacción económica derivada de la intensidad de los flujos comerciales, de inversión y de personas, ha sido sin duda un importante factor que ha estimulado el crecimiento regional en estas naciones. En particular, en regiones densamente pobladas como son Shanghai y Beijing de China y Tokio del Japón, la magnitud de las relaciones comerciales y de servicios se ha ido expandiendo como resultado la dinámica de la población de esas áreas, tanto en el ámbito local como en el nacional.

El contexto de apertura económica derivado de la instrumentación del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC), ha estimulado el proceso de integración económico regional, al facilitar los movimientos de inversión extranjera directa y de bienes y servicios entre ambos países. No obstante, existen factores locales de crecimiento económico entre los que debe destacarse la educación, la cual se relaciona con la formación de capital humano, al elevar la productividad de la fuerza de trabajo posibilitando mayores niveles de valor agregado en las actividades económicas.

2.1 OBJETO DE ESTUDIO

La presente investigación pretende analizar la integración comercial de México durante el periodo 1980-2008 en el marco de la inserción en el Foro de Cooperación Económica Asia-pacífico (APEC), con la finalidad de profundizar el debate de cómo se puede constituir una política de comercio exterior estratégica para México en la cuenca Asia-Pacífico

El punto de partida se basa en que la orientación teórica de la política comercial mexicana en las últimas dos décadas ha sido el enfoque neoclásico, en el cual se pretende impulsar una mayor liberalización del comercio en la misma

dinámica que lo exige el capital internacional. No obstante, existen grandes contradicciones de éste enfoque teórico puesto que China, Estados Unidos y Japón, por mencionar solo algunos países, han desarrollado mecanismos de protección que tienen que ver con una “política comercial estratégica” (enfoque neokeynesiano) que favorece su capacidad competitiva, dado que éstos países gozan de Estados más centralizados y proteccionistas. Esta situación ha representado para México una nula capacidad de diversificar estratégicamente sus exportaciones, de proteger su mercado e incentivar un mayor desarrollo endógeno. En otras palabras, el rol periférico que ha asumido la política comercial en México, en el contexto de la economía del mundo, ha originado una desigualdad en las capacidades competitivas comerciales, lo que se ha traducido en desempleo, migración, dependencia de capitales extranjeros, etc.

Como se mencionó en el capítulo anterior, la investigación se basa en cuatro perspectivas teóricas de la economía: *La teoría de la integración económica*, *Las Teorías del Crecimiento Económico*, *La Teoría del Comercio Internacional* y *El capital humano*. En ese sentido, la investigación parte ontológica y epistemológicamente desde el paradigma de la teoría crítica esbozada en la disciplina económica, estando en desacuerdo con la perspectiva teórica de la política comercial que ha asumido México, pues pareciera que en el discurso, los demás países realmente respetan las reglas del libre comercio. No obstante, en la práctica la situación es muy distinta, puesto que existe una estrategia compensatoria de los países que lo promueven, contrario a lo que México ha venido realizando en los últimos años.

Ahora bien, se considera que la perspectiva de la teoría del crecimiento económico ofrece la conjunción de los factores económicos necesarios para generar finalmente, un nuevo periodo de crecimiento económico. Por otro lado, la perspectiva de la nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica, considera de manera importante la defensa de los intereses económicos nacionales en el ejercicio de la política comercial, situación que protege y favorece a aquellos estados que las llevan a cabo.

2.2 TIPO DE ESTUDIO

El estudio es eminentemente comparativo, ya que una vez que se esbochen las perspectivas teóricas y sus principales categorías se lleva a cabo una revisión minuciosa de los flujos comerciales y de inversión extranjera en México, a partir de

un proceso cuantitativo. Éste enfoque es un proceso que recolecta datos cuantitativos para probar una hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para el establecimiento de patrones y probar teorías. (Hernández S. 2006).

En ese sentido, se problematiza la perspectiva nekeynesiana y los enfoques de la nueva teoría del comercio internacional, aplicando el método hipotético-deductivo. Éste es un procedimiento o camino que a seguir para hacer de la presente investigación una actividad científica. El método hipotético-deductivo tiene varios pasos esenciales: observación del fenómeno a estudiar, creación de una hipótesis para explicar dicho fenómeno, deducción de consecuencias o proposiciones más elementales que la propia hipótesis, y verificación o comprobación de la verdad de los enunciados deducidos comparándolos con la experiencia. Este método obliga a combinar la reflexión racional o momento racional (la formación de hipótesis y la deducción) con la observación de la realidad o momento empírico (la observación y la verificación).

Es decir, se observará el comportamiento de los flujos comerciales y de inversión extranjera directa en México y su impacto en el crecimiento económico desde su inserción en APEC; suponiendo y deduciendo que la inversión extranjera directa en México proveniente de los países miembros de APEC, las exportaciones mexicanas hacia el resto de los países de APEC y el nivel educativo mexicano impactan en el crecimiento económico de México. Finalmente se verificará y comprobará la suposición mediante la aplicación de un modelo econométrico que mide el impacto de la integración comercial y el crecimiento económico de México dentro del marco de APEC.

El área de estudio se refiere a los países que integran el Foro de Cooperación económica Asia-Pacífico midiendo sus flujos comerciales y de inversión extranjera directa durante el periodo de 1980 al 2080.

Como se puede constatar, se pone especial atención a la interacción económica de los flujos comerciales, de inversión y de personas, como factores que ha estimulado el crecimiento en estas naciones. Así como también, a la existencia de factores locales de crecimiento económico entre los que debe destacarse la educación, como se menciono anteriormente, se relaciona con la formación de capital humano, al elevar la productividad de la fuerza de trabajo posibilitando mayores niveles de valor agregado en las actividades económicas.

Las variables a medir son el Producto Interno Bruto de México como indicador del crecimiento económico de país, las Exportaciones mexicanas y la Inversión Extranjera Directa como factores de apertura comercial y en Nivel Educativo de México como factor local de crecimiento económico.

2.3 TÉCNICAS DE OBTENCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Las fuentes de información y datos se ubican en las bases estadísticas de las páginas de internet del Banco Mundial (BM), del Fondo Monetario Internacional (FMI), de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

También se encuentran en los organismos públicos participantes en la política comercial de México como la Secretaría de Comercio exterior (SE), la Secretaría de Relaciones Exteriores (SER) y el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX). En los consejos y comisiones creados por el Poder Ejecutivo como: El Consejo Asesor para las Negociaciones Comerciales Internacionales (CANCI) y el Consejo Consultivo de Prácticas Comerciales Internacionales (CCPCI). En las comisiones al amparo del Congreso de la Unión como: la Comisión de Comercio Exterior (CCE), la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), la Comisión para la Protección del Comercio Exterior (COMPROMEX) y el Sistema Nacional de Promoción Externa (SINPEX). En los organismos privados como: La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), el Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE), el Consejo Nacional para Asuntos Internacionales (CEMAI), la Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM) y la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE).

De ser necesario, se utilizará el muestreo electrónico con investigadores académicos relacionados con el tema en cuestión, contando con una presencia activa de cinco centros de estudios universitarios sobre esta temática; entre los que destacan el Colegio de México con el Programa de Estudios APEC, como parte del Centro de Estudios de Asia y África; la Universidad de Colima con el Centro de Estudios e Investigaciones sobre la Cuenca del Pacífico; la Universidad de Guadalajara con el Departamento de Estudios del Pacífico, la Universidad de

Baja California Sur con un Centro de Servicio al Comercio Exterior y en fechas más recientes con el Centro de Estudios APEC del ININEE, de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. Esto de entrada, satisface de manera solvente los requerimientos necesarios de información técnica para la presente investigación, además, por supuesto, el conocimiento reciente y de antaño de la pluma sobre papel, de las fuentes bibliográficas y hemerográficas necesarias para llevar a cabo ésta investigación.

2.4 MANEJO Y ANÁLISIS DE LOS DATOS

La presente investigación utiliza un modelo cuantitativo para demostrar la relación de la integración comercial y el libre comercio a los que hacen referencia los países hegemónicos del comercio internacional, en contraste con los mecanismos de compensación del comercio y el rol histórico al que están sujetos los países semiperiféricos, como México y China. Ésta última estrategia se refiere a un análisis más cualitativo, puesto que es necesario ampliar el panorama histórico para complejizar el papel que han desempeñado los países en estudio en el contexto del moderno sistema económico mundial.

Para efecto del análisis cuantitativo; de las bases estadísticas del Banco Mundial (BM), del Fondo Monetario Internacional (FMI), de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), se utilizarán series históricas organizadas en cuadros para una mejor sistematización de la información.

Con el tratamiento de las series históricas de las bases estadísticas, se establece un modelo econométrico empírico¹⁵ que permite estimar el impacto de la creciente integración de las actividades económicas entre México y los países de APEC, evaluando el impacto de la integración comercial y de inversión entre México y los países de APEC en el crecimiento de sus economías. Para ello, se establece

¹⁵ El modelo utilizado para analizar las tendencias y el impacto del fenómeno de integración económica al nivel de las economías del Foro de Cooperación Asia-Pacífico se fundamenta en el desarrollado por Spolaore y Wacziarg (2003), el cuál es retomado por el Dr. José Eduardo Mendoza Cota, Investigador del SNI Nivel 2 y Director del departamento de Estudios Económicos del Colegio de la frontera Norte.

una especificación econométrica de corte transversal con información sobre los países que integran el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico.

La especificación econométrica consiste de tres variables independientes. Las primeras dos se relacionan con el grado de apertura de la economía (Exportaciones e Inversión Extranjera Directa), en la tercera, se incluye a la variable Educación como un factor determinante de las habilidades de la fuerza de trabajo. Todas estas variables se considera deberán mostrar efectos de impacto en el crecimiento económico de México reflejado en el PIB per cápita. El método de estimación econométrico utilizado para verificar la relación entre las variables explicativas y el crecimiento de la actividad económica se basa en una estimación de mínimos cuadrados generalizados a través del programa econométrico Eviews 5.0, tan utilizado en la investigación científica para obtener la determinación de las variables y probar teorías, aplicado a una base de datos, la cual incluye información acerca de las variables mencionadas a nivel de países, y puede ser especificado de la siguiente forma:

$$\text{PIB per cápita} = f(\text{IED}, X, \text{IE})$$

Donde:

- PIB per cápita = Ingreso per cápita de México.
- IED= Inversión extranjera directa de APEC en México.
- X = Las exportaciones de México hacia el resto de los países de APEC.
- IE = Nivel educativo, que es medido por la matrícula de apersonas que cursaron estudios de capacitación para el trabajo

En éste modelo se asume la existencia de una relación positiva entre el ingreso per cápita y la reducción de las barreras al comercio impuestas por la existencia de una frontera entre países.

El nivel de apertura económica y comercial de las economías en este caso, es medido por la razón de exportaciones al producto. Considerando que las restricciones de recursos para generar los insumos que requiere al país, en función del tamaño específico de las actividades económicas de las regiones, la cantidad total de exportaciones del insumo del país estará dada por la posibilidad de comerciar con otros países. Con base en estas interrelaciones entre la integración económica, el tamaño de las economías y el crecimiento económico, se establece

la especificación econométrica que busca estimar estas relaciones de causalidad empíricamente.

Desde la perspectiva teórica, la especificación econométrica se basa en la hipótesis de que la apertura económica estimula la integración económica expandiendo los mercados para la producción de bienes y servicios. No obstante, se introduce la posibilidad de aprovechar las ventajas de la apertura con base en las condicionantes locales como son los niveles educativos de la población urbana.

En síntesis, se recurre a dos tipos de análisis de los datos; por un lado, al análisis hipotético-deductivo sobre el proceso de integración comercial en el marco de APEC; por otro lado, a un modelo econométrico de regresión múltiple que refleja las principales variables que determinan la integración de las actividades económicas entre México y los países miembros de APEC, dentro de la perspectiva neoclásica. Éste último análisis contribuye a evaluar la efectividad en la práctica de los acuerdos internacionales que se signan con la intención de expandir la capacidad comercial y economía de la región de Asia-Pacífico.

Por último, queda claro que el proceso de integración económica es un asunto del contexto histórico en que ha estado inmerso México, por ello la importancia de considerar el Foro de Cooperación Económica Asia-pacífico como un proceso más del comercio internacional de México, y considerarlo entonces para efecto de esta investigación.

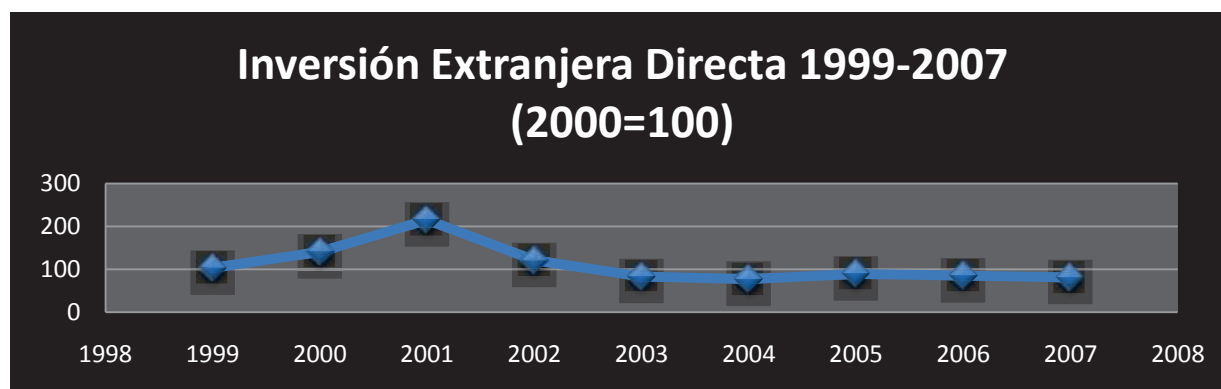
CAPITULO 3. LA DINÁMICA COMERCIAL DE MÉXICO EN APEC

El establecimiento del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) y la liberalización económica instrumentada por el gobierno de México dieron pauta para un aceleramiento de la integración económica de México y las economías de APEC. De ésta forma, la cercanía de los países en la cuenca del pacífico, combinada con el crecimiento del comercio y la inversión, ha tenido un impacto en la expansión manufacturera de la región y expandido los mercados de bienes y servicios a nivel multinacional.

3.1 LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO DE APEC

En específico, se destaca que la inversión extranjera directa ha tenido una expansión significativa, lo cual se evidencia en una mayor participación de estos flujos de las diferentes económicas de APEC hacia México. Así, en México esta proporción pasó de 9,447.6 a 11,171.8 millones de dólares entre 1999 y 2007 (Grafica 1). Cabe destacar que la inversión extranjera directa se ha orientado en buena medida hacia la industria manufacturera y en particular hacia la industria maquiladora de exportación, siendo uno de los principales factores que explican el desplazamiento de la dinámica económica de los centros tradicionales del centro, hacia las ciudades de la frontera norte de México.

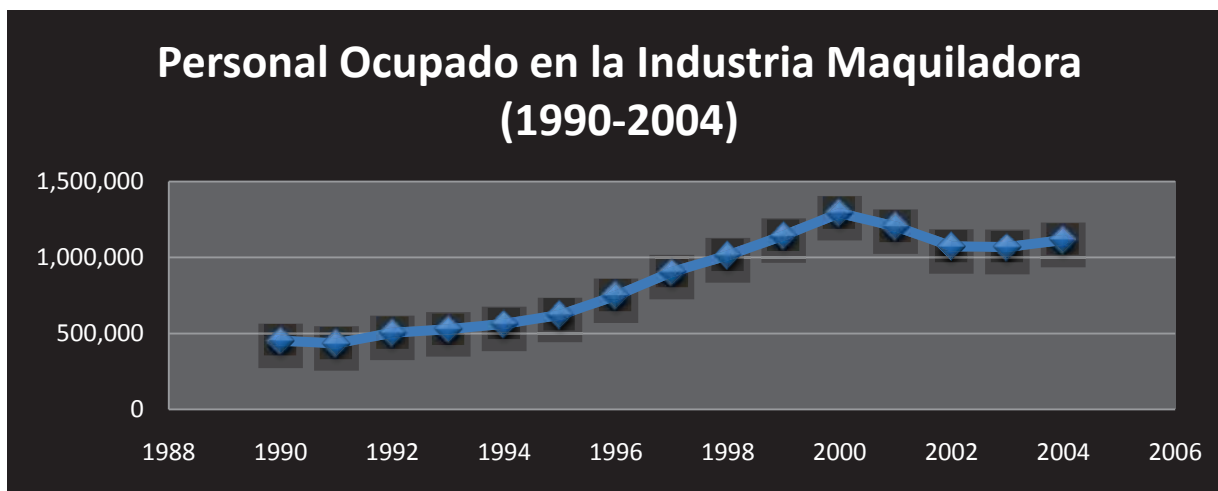
Grafica 1



Fuente. Elaboración propia con datos de la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía.

Los flujos de inversión extranjera directa han impactado la estructura y dinámica del empleo de trabajadores de la industria maquiladora de exportación en México. Como resultado se observa un considerable crecimiento del empleo desde 1995 en México (Grafica 2). Adicionalmente, como resultado del crecimiento económico y de la población, se han desarrollado mercados regionales de bienes y servicios en toda la cuenca del pacífico.

Grafica 2



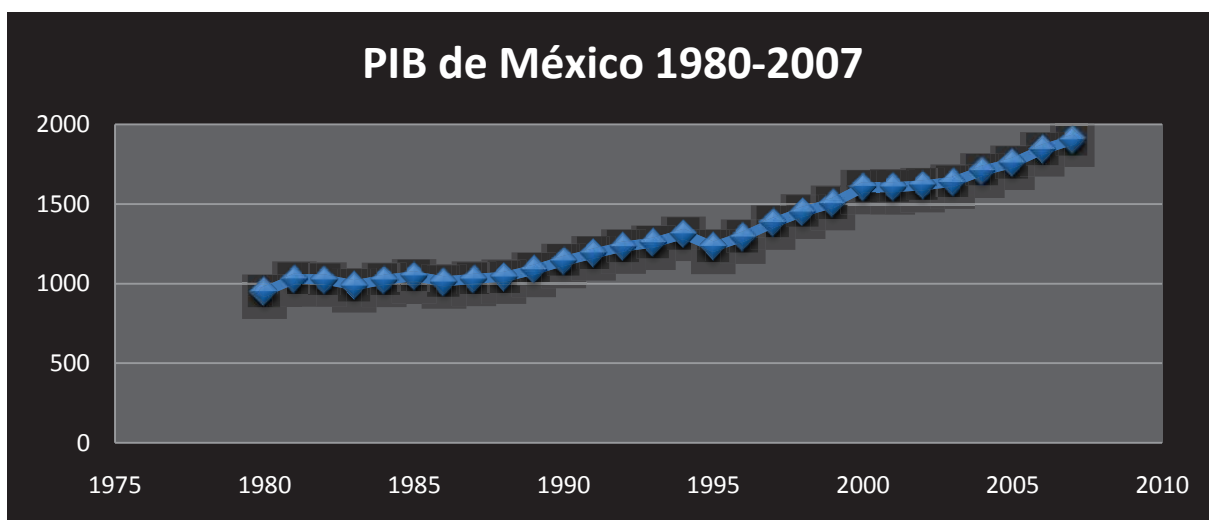
Fuente. Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI.

De esta manera, el establecimiento de la industria maquiladora de exportación en México ha incrementado el ingreso de los trabajadores del sector manufacturero y ha tenido un efecto de expandir el ingreso de la economía en su conjunto. Como resultado, los Estados de la frontera norte de México han experimentado una expansión del comercio intraindustrial y también del comercio al menudeo.

3.2 PRODUCTO INTERNO BRUTO DE MÉXICO

Se puede mencionar que México experimentó una importante expansión en el conjunto de actividades económicas que impulsaron la dinámica económica durante las últimas tres décadas (Grafica 3).

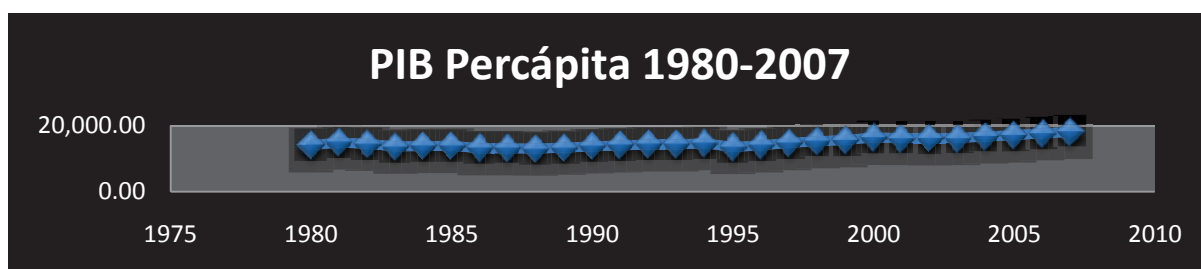
Grafica 3



Fuente. Elaboración propia con información del International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2008.

En términos de la capacidad adquisitiva de la población de México, se observan incrementos menores, con excepción de los últimos años de la década de los noventa donde el crecimiento económico fue más dinámico (Grafica 4).

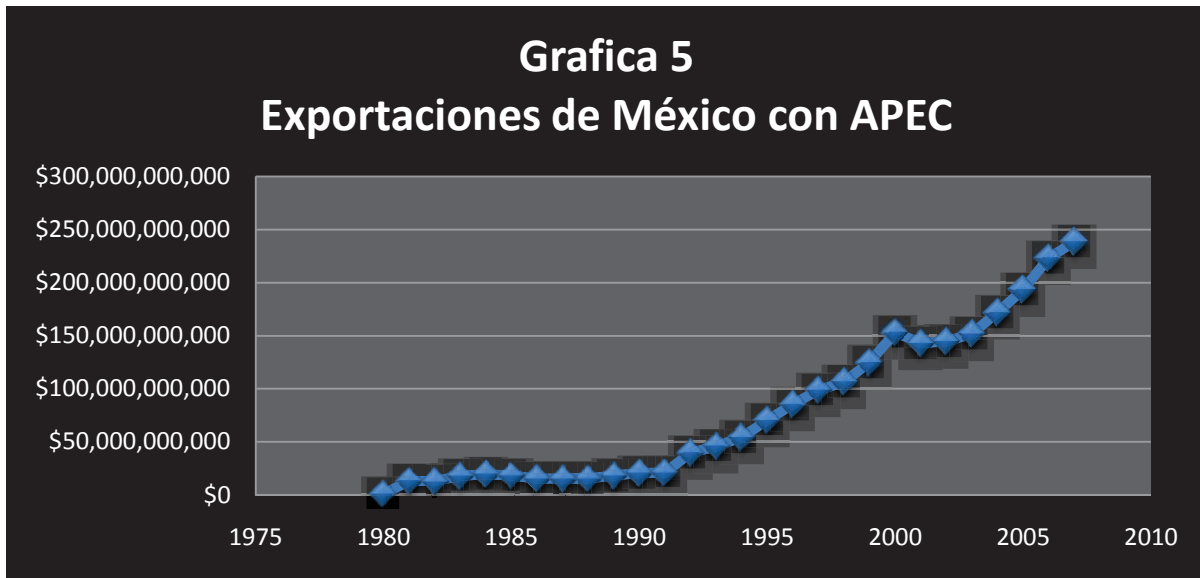
Grafica 4



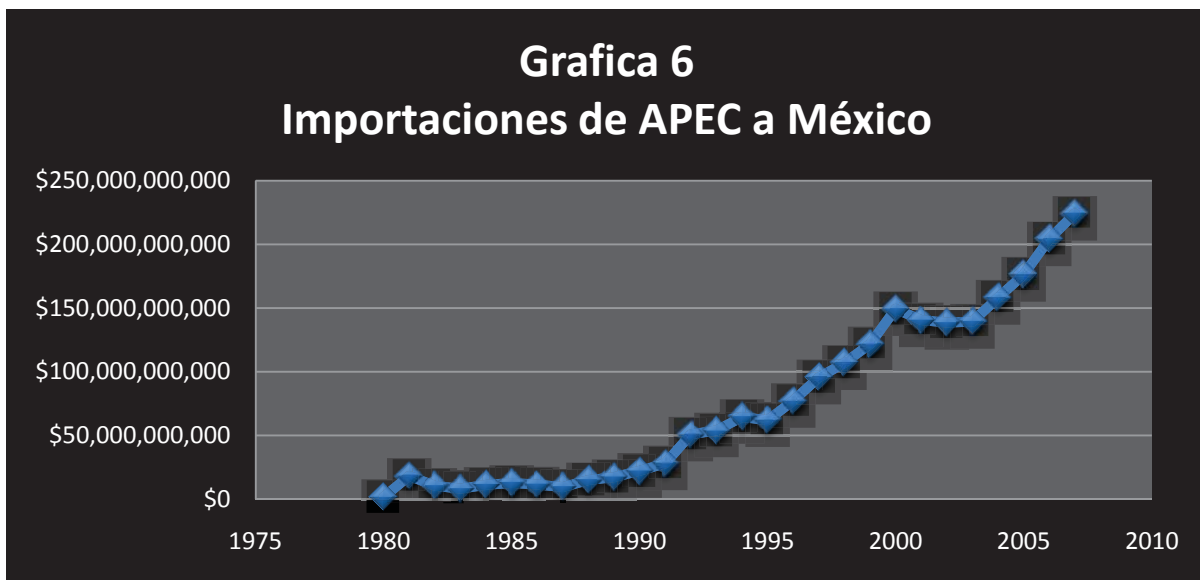
Fuente. Elaboración propia con información del International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2008.

3.3 FLUJOS COMERCIALES DE MÉXICO CON APEC

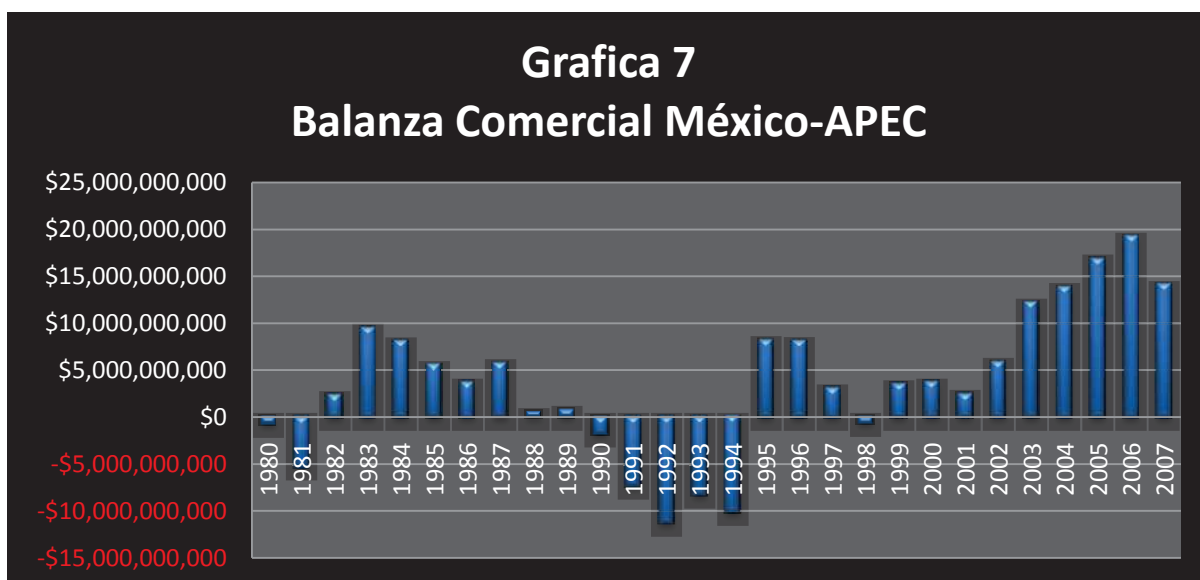
Es importante señalar que dicha expansión está relacionada con la dinámica comercial experimentada a partir de 1995 lo que ha permitido la expansión de las exportaciones y obtener una balanza comercial superavitaria con APEC (Grafica 7).



Fuente. Elaboración propia con información del International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Abril 2008 y del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.



Fuente. Elaboración propia con información del International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Abril 2008 y del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.



Fuente. Elaboración propia con información del International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, Abril 2008 y del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.

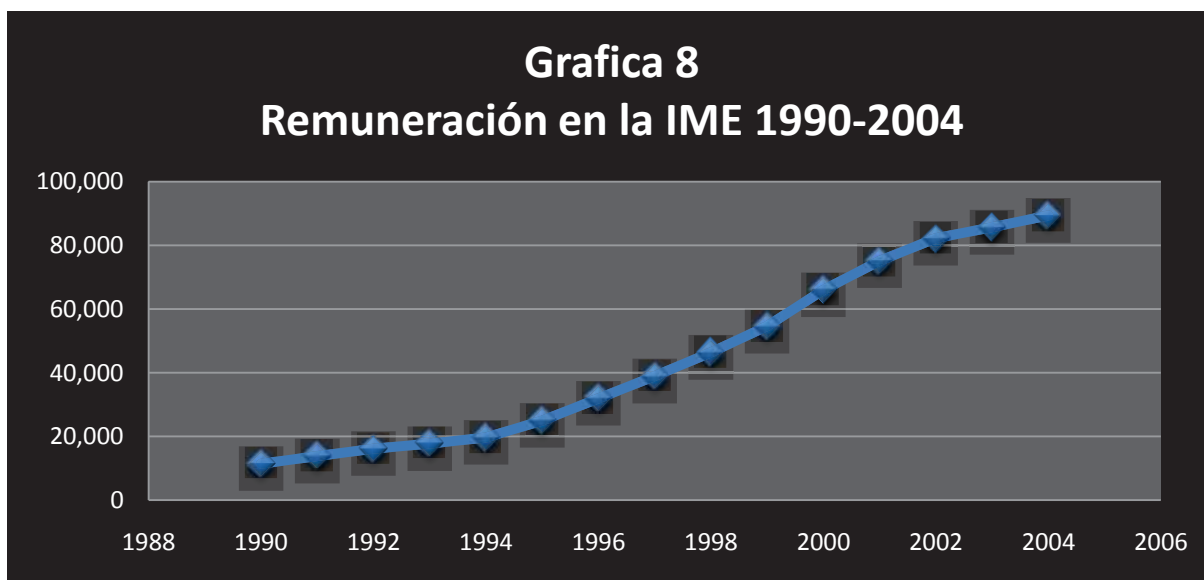
Como es de observarse, las exportaciones de México hacia APEC han tenido una tendencia alcista muy significativa, han llegado a incrementarse 55.57% de 1981 a 2007 y 10.61% tan solo de 2003 a 2007, las cuáles han coadyuvado a que la balanza comercial de México con APEC tenga saldos superavitarios prácticamente desde el año 2005, y que a partir del 2003 ese superávit rebasa los doce mil millones de dólares anuales.

La dinámica del empleo de México ha sido muy pasiva en la industria manufacturera, por el contrario ha sido más activa en los sectores de comercio y servicios (Cuadro 1). Por otra parte, las remuneraciones de la industria manufacturera de exportación se han incrementado en 16.05% en promedio de 1990 al 2004 y 35.42% tan solo del año 2000 al 2004 (Grafica 8).

Cuadro 1
Empleo por Sector Económico 2005-2008
(%)

PERIODO	AGROPECUARIO	CONSTRUCCIÓN	INDUSTRIA MANUFACTURERA	COMERCIO	SERVICIOS	OTROS	NO ESPECIFICADO
2005	14.87	7.84	16.83	19.60	39.25	0.87	0.75
2006	14.19	8.08	16.75	19.66	39.72	0.85	0.77
2007	13.56	8.28	16.59	19.89	40.04	0.89	0.75
2008/01	16.02	7.93	15.91	19.41	39.13	0.94	0.67
2008/02	15.95	8.16	15.41	19.69	39.27	0.88	0.64
2008/03	14.57	8.15	16.28	19.96	39.66	0.73	0.65
2008/04	12.84	8.58	16.76	19.54	40.64	0.9	0.74
2008/05	13.19	8.02	16.09	19.65	41.47	0.91	0.67
2008/06	13.18	8.29	16.23	19.89	40.8	0.75	0.85
2008/07	13.56	8.73	15.80	19.93	40.34	0.93	0.71
2008/08	14.01	8.12	15.76	19.58	40.93	0.87	0.74
2008/09	12.92	7.99	15.64	20.51	41.34	0.79	0.81

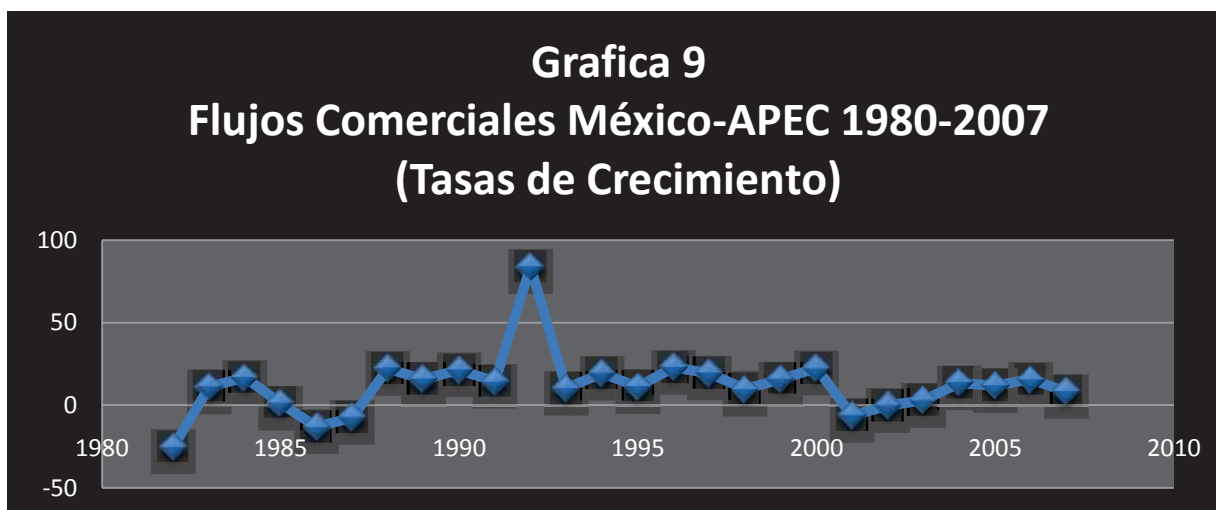
Fuente. Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI.



Fuente. Elaboración propia con datos del Sistema de Cuentas Nacionales de México del INEGI.

La demanda de bienes de consumo vendidos en los países de APEC por parte de los residentes mexicanos han incrementado de manera considerable la intensidad del comercio de bienes manufacturados intermedios y finales, lo que

se ha reflejado en la magnitud y la naturaleza de los flujos comerciales. La dinámica de los flujos comerciales se expresa en la tasa de crecimiento promedio anual (Grafica 9).



Fuente. Elaboración propia con información del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.

Como es de observarse, los flujos comerciales de México con APEC han tenido una gran tendencia alcista, han llegado a incrementarse el 49.15% en el periodo 1981-2007 y 10.42% tan solo en los últimos cinco años (2003-2007). Tanto las exportaciones como las importaciones de México con APEC, en los últimos cinco años han convergido hacia la alza de 10.61% y 10.23%, y de 55.57% y 46.25% en el periodo 1981-2007 respectivamente.

Así pues, tanto la dinámica de los flujos comerciales como la estructura del empleo de México, se han convertido en actividades que reflejan las fuerzas que han impulsado la actividad económica del país. Es por ello que el producto interno bruto per cápita de México está directamente relacionado con las actividades comerciales, la inversión extranjera directa y las derivadas de la apertura e integración económica. La evidencia empírica sugiere la existencia de una tendencia a la integración económica del país en la región de la cuenca del pacífico, la cual, aún con la política comercial estratégica que impera en países como China y las políticas de seguridad de los EUA, se ha traducido en una expansión de los mercados regionales de las economías de ambos lados de la cuenca del pacífico.

3.4 NIVEL EDUCATIVO DE MÉXICO

Adicionalmente a los determinantes que se relacionan con la apertura comercial y la inversión, otro importante aspecto que ha sido considerado como uno de los factores del crecimiento económico es la educación, debido a sus efectos en la productividad del trabajo. Es por ello necesario considerar la estructura educativa de México, pues en la medida que el sistema educativo permita un incremento de las habilidades del trabajo, la nación estará en posición de estimular su propio crecimiento económico.

En esta perspectiva vale la pena mencionar según las estadísticas del INEGI que los niveles de educación básica de la población de quince y más años, están cubiertos alrededor del 58% sin embargo, al nivel de educación media este porcentaje se reduce al 16.4% (Cuadro 2), aunque en algunas de las ciudades de la frontera norte superan el 60%, por lo cual parece que estas ciudades han podido enfrentarse a las necesidades del crecimiento económico y la demanda de trabajadores de las industrias dinámicas de la región de una manera más adecuada. En este sentido llama la atención que el norte de México, sea la región urbana manufacturera más grande y más desarrollada del país, y que además en ésta región los niveles de escolaridad sean más elevados.(Cuadro 3).

Cuadro 2
Nivel de escolaridad en los Estados Unidos Mexicanos

Población de 15 y más años con educación básica	2000			2005		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
	60.70%	61.50%	60.00%	58.00%	58.30%	57.60%
Población de 19 y más años con educación media	2000					
	Estudios técnicos o comerciales con secundaria			Estudios de bachillerato		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
	5	2.7	7.1	10.2	12.2	8.4
	2005					
	Estudios técnicos o comerciales con secundaria			Estudios de bachillerato		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
3.9	2.2	5.4	12.5	14.3	10.9	
Población de 24 y más años con educación superior	2000			2005		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
	12	14.5	9.8	14.5	16.5	12.7

Fuente. Elaboración propia con datos del XII Censo de Población y Vivienda 2000 y del III Censo Nacional de Población y Vivienda 2005.

Cuadro 3
Niveles de escolaridad en las principales ciudades manufactureras

niveles de escolaridad	Ciudad Juárez	Agua Prieta	Nogales	San Luis Río Colorado	Mexicali	Tijuana	Matamoros	Nuevo Laredo	Reynosa	Acuña	Piedras Negras
Primaria	92.60%	9.20%	91.40%	87.80%	89.70%	89.90%	90.20%	90.60%	90.50%	90.40%	89.80%
Secundaria	43.90%	46.20%	32.70%	44.90%	64.80%	61.30%	40.90%	40.80%	39.20%	54.40%	59.10%
Profesional	1.20%	0.70%	1.00%	1.10%	1.60%	0.90%	1.30%	1.30%	1.20%	0.70%	1.10%

Fuente. Elaboración propia con datos del XII Censo de Población y Vivienda 2000.

Cuadro 4
Alumnos inscritos a inicio de cursos según nivel educativo
 Años seleccionados de 1893 a 2007

Año	Total	Preescolar	Primaria	Secundaria a/	Capacitación para el trabajo	Profesional técnico
1 980	20,144,563	853,988	14,126,414	2,818,549	254,384	97,270
1 981	21,464,927	1,071,619	14,666,257	3,033,856	369,274	122,391
1 982	22,673,373	1,376,248	14,981,156	3,348,802	395,192	220,800
1 983	23,682,880	1,690,964	15,222,916	3,583,317	407,320	301,553
1 984	24,455,319	1,893,650	15,376,153	3,841,673	435,933	316,619
1 985	24,756,127	2,147,495	15,219,245	3,969,114	426,973	317,061
1 986	25,253,797	2,381,412	15,124,160	4,179,466	407,703	359,130
1 987	25,436,729	2,547,358	14,994,642	4,294,596	444,949	408,684
1 988	25,444,647	2,625,678	14,768,008	4,347,257	446,548	426,170
1 989	25,447,623	2,668,561	14,656,357	4,355,334	439,958	427,686
1 990	25,210,320	2,662,588	14,493,763	4,267,156	436,168	413,481
1 991	25,091,966	2,734,054	14,401,588	4,190,190	413,587	378,894
1 992	25,209,046	2,791,550	14,396,993	4,160,692	407,302	410,900
1 993	25,374,066	2,858,890	14,425,669	4,203,098	402,563	410,205
1 994	25,794,587	2,980,024	14,469,450	4,341,924	391,028	406,479
1 995	26,352,116	3,092,834	14,574,202	4,493,173	427,969	407,079
1 996	26,915,649	3,169,951	14,623,438	4,687,335	463,403	387,987
1 997	27,623,709	3,238,337	14,650,521	4,809,266	707,168	383,760
1 998	28,094,244	3,312,181	14,647,797	4,929,301	763,584	390,828
1 999	28,618,043	3,360,518	14,697,915	5,070,552	845,640	392,812
2 000	29,216,210	3,393,741	14,765,603	5,208,903	992,354	374,845
2 001	29,621,175	3,423,608	14,792,528	5,349,659	1,051,702	361,541
2 002	30,115,758	3,432,326	14,843,381	5,480,202	1,092,299	356,251
2 003	30,918,070	3,635,903	14,857,191	5,660,070	1,232,843	359,171
2 004	31,250,594	3,742,633	14,781,327	5,780,437	1,179,676	359,926
2 005	31,688,122	4,086,828	14,652,879	5,894,358	1,121,275	362,835
2 006	32,312,386	4,452,168	14,548,194	5,979,256	1,227,288	357,199
2 007	32,956,583	4,739,234	14,585,804	6,055,467	1,304,471	352,511
2 008	33,335,758	4,745,741	14,654,135	6,116,274	1,366,199	358,627

Fuente: INEGI 2009. Estadísticas Históricas de México.

Sin embargo, es importante mencionar que la región fronteriza se caracteriza por el bajo nivel de participación de la población en estudios profesionales, llegando a niveles no mayores a 1.6%. En general, se puede concluir que los niveles de educación básica y media en las ciudades manufactureras más importantes

de la frontera norte fueron relativamente altos, y como se menciona anteriormente parece que el nivel de escolaridad en estas ciudades ha coadyuvado a enfrentar las necesidades del crecimiento económico y la demanda de trabajadores de las industrias dinámicas de la región de una manera más adecuada.

Es en este contexto económico transfronterizo, que el presente estudio incorpora la estimación de los efectos de la integración económica de México al nivel de la región de la cuenca del pacífico, en función de factores locales que podrían permitir la existencia de ventajas para el crecimiento económico del país, como es el caso de los niveles educativos. La hipótesis de la investigación está basada en el supuesto de que la apertura económica y la intensificación del comercio y la inversión, conjuntamente con las características locales, han sido factores importantes en el crecimiento económico reciente de México.

CAPITULO 4. RESULTADOS

Desde el establecimiento (1989) del foro de Cooperación Económica para Asia Pacífico (APEC), los objetivos centrales que han movido a este organismo para su conformación y consolidación como grupo de la Cuenca del Pacífico son liberalizar y facilitar el comercio y la inversión en la región. Al mismo tiempo esto ha sido una de las metas primordiales de las 21 economías para lograr avances en el crecimiento económico. Ha sido difícil ir cumpliendo esta meta debido a las disparidades de desarrollo de las economías que lo integran, ya que muchas están en vías de desarrollo y, en consecuencia, en algunos casos es necesario proteger a la industria en sectores estratégicos que aún no están preparados para la liberalización. Otro de los puntos importantes en el proceso de regionalización abierta de APEC es que no debe existir trato discriminatorio para ninguna economía, sea o no miembro del organismo. Sin embargo, una de las ventajas de formar parte de APEC es que los acuerdos son voluntarios y esto disminuye el riesgo de afectar con la apertura a economías que aún no están preparadas para hacerlo. Existen opiniones al respecto que aseveran que con esta modalidad se puede caer en ineficiencias e, incluso, en procedimientos que puedan calificarse de trato discriminatorio a los países no miembros, como por ejemplo, los esquemas de promoción comercial del GATT, la visa especial de base regional o trato especial a agentes de negocios de APEC. Por lo tanto, lo ideal sería aplicar la liberalización obligatoria y, en las áreas que sea más conveniente, la liberalización voluntaria, como es el caso de las economías de reciente desarrollo o que están en vías de él.

Actualmente, las empresas transnacionales juegan un papel importante en la internacionalización de la economía, tanto en la dirección del comercio como en las corrientes de inversión, que han surgido como consecuencia de las privatizaciones y las fusiones de empresas. Aunque no en todos los países la inversión extranjera directa se ha incrementado de manera global por la creciente integración económica, las empresas han adoptado estrategias globales que ayudan a aumentar y facilitar la producción, logrando alianzas estratégicas con firmas extranjeras, lo cual facilita la obtención de insumos de otros países, así como la adquisición de nuevas tecnologías para mejorar el proceso de producción. La concentración de una industria o unas pocas industrias en una zona crea una densa red de competidores, compradores y proveedores, donde además se

encuentran productos, recursos humanos, sofisticados servicios de crédito e instituciones de apoyo bien desarrolladas.

Sin embargo, Hay países que pueden quedarse aún más marginados de la dinámica de la producción internacional porque no ofrecen las nuevas condiciones necesarias para atraer una inversión extranjera directa de alta calidad, ya que no basta con liberalizar la economía para obtener los beneficios que prometen los países desarrollados que son los principales promotores de la liberalización, sino que deben tener la capacidad de crear y sostener aglomeraciones de empresas que se apoyen en las ventajas competitivas. En algunas industrias de alta tecnología, como la electrónica, quizá sea posible atraer la fase final del montaje a los países en desarrollo, basándose en la existencia de mano de obra semi calificada y eficiente en relación con su costo salarial y de instalaciones también eficientes de elaboración para la exportación.

Uno de los sectores más favorecidos por la inversión extranjera directa son los servicios, gracias a las políticas de liberalización de los últimos diez años, ya que los países desarrollados son los que participan con el mayor volumen de inversión y los que tienen mayor tercerización en la economía. En 1999 este sector concentraba más de la mitad del monto total acumulado de las entradas de inversión extranjera directa en los países desarrollados, y alrededor de un tercio del monto acumulado de esas entradas en los países en desarrollo.

Del total de la inversión extranjera directa de los países de APEC, Estados Unidos es el que absorbe un mayor porcentaje: 47 por ciento se dirige a ese país y 56 por ciento sale del mismo. China también es relevante con respecto a los demás países de APEC: 13 por ciento de la inversión extranjera directa se dirige a esa nación, aunque sólo invierte 1.3 por ciento en el exterior. En Japón ocurre lo contrario: percibe 1.7 por ciento e invierte en otros países 14.5 por ciento. Canadá, aunque en menor proporción, también tiene importancia al respecto, ya que sus entradas y salidas ascienden a 7 y 8.8 por ciento respectivamente.

Japón vio disminuir en 2000 sus entradas, que alcanzaron los 8 000 millones de dólares, en 36 por ciento en comparación con el año anterior, como consecuencia, en parte, de la prolongada reducción del crecimiento económico del país. Las salidas de IED de Japón repuntaron y subieron a 33 000 millones de dólares, la cifra más alta en diez años. Otro país que sobresale por el monto de

inversión extranjera directa es Canadá, producto de grandes operaciones con empresas de Europa y Estados Unidos.

En los países en desarrollo de Asia, las entradas de inversión extranjera directa alcanzaron la cifra récord de 143 000 millones de dólares en 2000: Taiwán tuvo entradas por 64 000 millones de dólares; Hong Kong pasó a ser el principal receptor de inversión extranjera directa asiática debido a la recuperación de las turbulencias económicas del pasado reciente, y a una gran operación de fusión transfronteriza en el sector de las telecomunicaciones (por sí sola representó casi la tercera parte de las entradas totales de inversión extranjera directa en el territorio), además de que se ha registrado un mayor movimiento de capitales y de que las ETN que planeaban hacer inversiones en China han estado invirtiendo fondos en Hong Kong, desde antes de la entrada de este país a la OMC. Las corrientes de inversión extranjera directa hacia China, con 41 000 millones de dólares, se mantuvieron estables. En los noventa en Indonesia decayeron notablemente las inversiones a raíz del estallido de la crisis financiera.

Aunque México no percibe los volúmenes de inversión extranjera directa que los países de Asia-Pacífico, sí podemos decir que su incremento en la participación ha sido considerable, ya que de 41 mil millones de dólares que se acumularon en 1995, ascendió a 72 mil millones en 1999. (Cuadro 5).

Cuadro 5
APEC: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
(Miles de millones de dólares)

	ACUMULADA					FLUJO PROMEDIO ANUAL		
	1985	1992	1995	1998	1999	1990/1985	1995/1990	1999/1995
APEC								
Dentro del país	381.07	810.68	1286.05	1784.82	2301.38	85.92	95.07	203.07
Fuera del país	356.02	794.30	1305.54	1796.65	2023.77	87.65	102.25	143.65
AUSTRALIA								
Dentro del país	25.00	73.60	102.10	28.10	118.60	9.72	5.70	3.30
Fuera del país	6.7	31.40	48.20	62.20	55.30	4.94	3.36	1.42
CANADÁ								
Dentro del país	60.60	112.90	123.20	143.20	166.30	9.66	2.06	8.62
Fuera del país	43.10	84.8	118.10	160.90	178.30	8.34	6.66	12.04
COREA								
Dentro del país	2.20	5.20	9.40	19.00	28.00	0.60	0.84	3.72
Fuera del país	0.50	2.30	10.20	23.30	22.40	0.36	1.58	2.44
CHILE								
Dentro del país	2.30	10.10	15.50	30.00	39.30	1.56	1.08	4.76
Fuera del país	0.10	0.20	2.80	8.70	13.50	0.02	0.52	2.14

CHINA								
Dentro del país	10.50	24.80	137.40	265.60	306.00	2.86	22.52	33.72
Fuera del país	0.10	2.50	15.80	23.10	25.60	0.48	2.66	1.96
USA								
Dentro del país	184.60	394.90	535.60	811.80	1087.30	42.06	28.14	110.34
Fuera del país	251.00	430.50	699.00	980.00	1131.50	35.90	53.70	86.50
FILIPINAS								
Dentro del país	2.60	3.30	6.10	9.30	11.20	0.14	0.56	1.02
Fuera del país	0.20	0.20	1.20	1.70	1.90	0.00	0.20	0.14
HONG KONG								
Dentro del país	28.40	46.80	71.00	109.30	132.40	3.68	4.84	12.28
Fuera del país	2.30	13.20	85.20	153.10	173.00	2.18	14.40	17.56
INDONESIA								
Dentro del país	25.00	38.90	50.60	65.50	65.20	2.78	2.34	2.92
Fuera del país	0.05	0.03	1.30	2.10	2.20	0.00	0.26	0.18
JAPÓN								
Dentro del país	4.70	9.90	33.50	26.10	38.80	1.04	4.72	1.06
Fuera del país	44.00	201.40	238.50	270.00	292.80	31.48	7.42	10.86
MALASIA								
Dentro del país	7.40	10.30	28.70	45.20	48.80	0.58	3.68	4.02
Fuera del país	1.40	2.70	11.10	15.20	16.90	0.26	1.68	1.16
MÉXICO								
Dentro del país	2.00	22.40	41.10	60.80	72.00	4.08	3.74	6.18
Fuera del país	0.50	0.60	4.10	5.80	6.60	0.02	0.70	0.50
NUEVA ZELANDA								
Dentro del país	2.00	7.90	25.60	34.90	32.20	1.18	3.54	1.52
Fuera del país	1.40	3.30	7.60	5.80	7.20	0.38	0.86	-0.08
PAPÚA								
Dentro del país	0.68	1.58	1.67	1.61	1.78	0.18	0.02	0.02
Fuera del país	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00
PERÚ								
Dentro del país	1.15	1.30	5.54	8.00	8.57	0.03	0.85	0.61
Fuera del país	0.04	0.06	0.13	0.24	0.46	0.01	0.01	0.07
RUSIA								
Dentro del país	---	---	5.47	14.17	16.54	---	---	2.22
Fuera del país	---	---	3.02	7.38	8.59	---	---	1.11
SINGAPUR								
Dentro del país	13.00	28.60	59.60	72.40	79.40	3.12	6.20	3.96
Fuera del país	4.40	7.80	35.00	47.40	51.30	0.68	5.44	3.26
TAILANDIA								
Dentro del país	2.00	8.20	17.50	20.50	26.50	1.24	1.86	1.80
Fuera del país	0.01	0.40	2.20	2.00	2.30	0.08	0.36	0.02
TAIWÁN								
Dentro del país	2.90	9.70	15.70	20.10	23.00	1.36	1.20	1.46
Fuera del país	0.20	12.90	25.10	38.10	42.50	2.54	2.44	3.48
VIETNAM								
Dentro del país	0.04	0.29	6.24	13.41	15.02	0.05	1.19	1.76
Fuera del país	---	---	---	---	---	---	---	---

Fuente: United Investment Conference on Trade and Development. World Investment Report 2000: cross-border mergers and acquisitions and development (Génova: UNCTAD 2000).

La inversión extranjera directa de México en otros países no es comparable con los países desarrollados; no obstante, ha manifestado un ligero incremento de 4 a 6.6 mil millones de dólares entre 1995 y 1999. Estados Unidos es el principal inversor en México, aunque con una ligera reducción de 9 por ciento en 2001 con respecto al año anterior, manteniendo un promedio acumulado de 45 mil millones de dólares 1994-2001. Aunque manifestó un incremento de 46 por ciento en 1994, incrementó a 70 por ciento en 2001. La inversión de Canadá en México ocupa el segundo lugar en importancia, aunque en términos relativos la disminución ha sido muy notoria, ya que en 1994 representaba 7 por ciento que luego se redujo a 2.5 por ciento en 2001.

En lo que respecta a Japón, ocupa el tercer lugar en importancia; sin embargo, su disminución relativa ha sido muy notoria, pues aunque en 1999 ascendió a 10 por ciento, en 2001 cae a 1.4 por ciento. Corea y Singapur representan 4 y 2 por ciento, respectivamente; los demás países de APEC no son representativos en México (Cuadro 6).

Cuadro 6
México: IED de los países de APEC, 1994-2001
 (Miles de dólares y porcentajes)

	Acumulado (miles de dólares) 1994-2001	PORCENTAJES							
		1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
IED TOTAL	72,092,644	100	100	100	100	100	100	100	100
APEC	52,600,966	59.6	71.2	78.0	68.5	71.6	72.0	88.1	74.9
USA	45461179	46.3	65.5	67.4	61.3	66.1	55.5	79.1	70.0
CANADÁ	3081254	7.0	2.1	6.7	1.9	2.4	5.0	4.8	2.5
JAPÓN	3025298	6.0	1.9	1.8	3.0	1.3	10.3	3.2	1.4
COREA	513540	0.1	1.3	1.1	1.6	0.7	0.4	0.1	0.3
SINGAPUR	256449	0.0	0.2	0.4	0.2	0.5	0.5	0.6	0.4
TAIWÁN	68619	0.0	0.0	0.0	0.1	0.4	0.2	0.0	0.2
CHILE	66369	0.0	1.1	0.0	0.3	0.1	0.0	0.0	0.0
AUSTRALIA	43224	0.2	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0
CHINA	38215	0.0	1.1	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
HONG KONG	21668	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
TAILANDIA	17137	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PERÚ	4819	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
RUSIA	1469	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
FILIPINAS	621	0.0	0.1	0.0	0.0	-0.1	0.0	0.0	0.0
MALASIA	461	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
INDONESIA	371	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
NUEVA	167	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

ZELANDA									
VIETNAM	108	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
BRUNEI	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
PAPÚA	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: United Investment Conference on Trade and Development. World Investment Report 2000: cross-border mergers and acquisitions and development (Génova: UNCTAD 2000).

El 72.9 por ciento del total de sociedades con inversión foránea establecidas en México corresponden a los países de APEC, lo que equivale a 15 572 empresas. El principal país de APEC que invierte en México es Estados Unidos, que participa con 82 por ciento del total, Canadá con 7.4 por ciento, Corea 3.7 por ciento, Japón 2.2 por ciento, China 1.1 por ciento, Chile 1.0 por ciento y los otros catorce países miembros participan con el 2.5 por ciento. Las empresas provenientes de APEC invierten principalmente en el sector servicios (profesionales, técnicos y especializados, servicios inmobiliarios y hoteles), los cuales registran 34.5 por ciento del total; el sector manufacturero, 33.4 por ciento; el comercio 23.5 por ciento; minería y extracción 3 por ciento; construcción 2.1 por ciento, y el resto en transporte y comunicaciones, sector agropecuario, electricidad y agua.

Finalmente, es importante mencionar que la orientación de los flujos de inversión está determinada por las ETN que proceden de los países desarrollados, y en los cuales encontramos fuertes compradores y vendedores, ya que cuentan con tecnología de punta, con productos innovadores y modernos métodos de organización. Sin embargo, debido a la competencia que enfrentan en esos países, las ETN buscan condiciones propicias en los países en desarrollo con la finalidad de expandirse y obtener mejores ganancias. Sin embargo, no todas las vinculaciones son benéficas para las economías receptoras, cuyas legislaciones no propician la transferencia de tecnología de punta, por lo que es de esperarse que los flujos de inversión se den en un solo sentido, ya que la capacidad de inversión de los países en desarrollo es muy baja (cuadro 1).

En cuanto al comportamiento del comercio en la región de APEC, México en 1997 fue el país que mayor porcentaje de exportaciones realizó con las economías de APEC. Dichas exportaciones ascendieron a 90.0 por ciento, de las cuales el 85.6 por ciento las destinó a E.U. Lo mismo pasó con las importaciones, de las cuales el 85.9 por ciento se destinaron a los países de APEC y el 74.8 por ciento a los EU. Brunei es el segundo país en importancia en cuanto al porcentaje de comercio que realiza con las economías de la región, ya que sus exportaciones

en la zona suman el 88.9 por ciento, destinando el 69.0 por ciento a Japón y el 10.0 por ciento a Singapur. Sus importaciones dentro de APEC representan el 62.0 por ciento, siendo sus principales socios comerciales Singapur, del que importa el 39.3 por ciento, Malasia y Japón con el 7.6 y 4.2 respectivamente. En tercer lugar tenemos a Canadá que exporta, dentro de APEC, el 87.8 por ciento, del cual el 83.0 por ciento se destina a EU. En cuanto a sus importaciones el 81.7 por ciento lo realiza dentro de la región, cuya procedencia de mercancías es EU con el 67.5 por ciento. China está en cuarto lugar con el 74, por ciento del cual distribuye, entre los principales socios, a Hong Kong el 23.9 por ciento de sus exportaciones dentro de APEC, a EU el 17.9 por ciento, y a Japón el 17.4 por ciento. En cuanto a sus importaciones suman 63 por ciento dentro de APEC, siendo los principales proveedores Japón, E.U y Corea del Sur con 20.0, 11.5 y 10.5 por ciento respectivamente.

Una de las ventajas de pertenecer a la región de APEC es que sus acuerdos y compromisos son de carácter voluntario, lo que deja margen de opción para que las economías involucradas decidan cuáles compromisos asumir. Esto es importante, dado que algunos miembros ya han adquirido compromisos de comercio con anterioridad a los adquiridos dentro de APEC y que pudieran no ser compatibles, por ejemplo, los países que conforman el TLCAN (México, Estados Unidos y Canadá) que también forman parte de APEC.

Se ha mencionado la importancia de APEC en el comercio mundial como un grupo consolidado, aun cuando se está trabajando para alcanzar mayor grado de integración comercial. Es necesario mencionar al respecto que, si bien los avances logrados en la región han sido importantes en cuanto a los objetivos propuestos, también debe considerarse que al momento de conformar la región se integraron al grupo economías con alto grado de desarrollo económico, por lo que se observa un gran peso en la región. Por otro lado podemos mencionar que el comercio intraregional, en su gran mayoría lo sostienen países que ya comerciaban entre sí con grandes volúmenes en el período anterior a la integración con APEC. No obstante, esto no le quita mérito al trabajo que se está realizando en la zona, puesto que se lucha por una homogeneización de las economías; aspecto que resulta interesante tanto para las economías poco desarrolladas como para las que ya lo han alcanzado, y que esperan obtener ventajas con la nueva modalidad de comercio.

La variable educación desde la perspectiva como elemento referencial del proceso de formación de capital social y humano, los cuales resultan fundamentales para la productividad, la capitalización económico – financiera y en la generación de las condiciones sociales que posibiliten la dinámica del desarrollo.

Este cúmulo de capital humano tiene dos consecuencias importantes: 1) es determinante de la productividad de los trabajadores, ya que se presupone que existe una relación directa entre capital humano y productividad, por las habilidades que este ha adquirido y hacen que tengan una ventaja competitiva respecto a otros trabajadores; 2) desde una perspectiva agregada, es decir desde un punto de vista macroeconómico, es posible ver que la cantidad de bienes y servicios que una economía puede producir depende, entre otras cosas, del capital humano que esa misma economía haya logrado acumular, es decir, la suma de la capacidades productivas de los trabajadores determina los niveles del producto nacional, ya que el factor del trabajo es evidentemente determinante como un factor de producción.

La otra correlación detectada son las relaciones entre el nivel educativo y el crecimiento económico. Se observa que no existe una relación significativa entre el crecimiento económico y el nivel educativo ya que el sector manufacturero exportador mexicano no emplea mano de obra calificada, pero es importante mencionar que los países desarrollados tienen un alto nivel educativo de su población, de esto es posible proponer que los países no tienen un alto nivel educativo porque son desarrollados, más bien es posible suponer que estos países son ricos porque tienen altos niveles educativos incorporados en su sector exportador, situación que se ha dejado de lado en el caso mexicano.

CONCLUSIONES

Al relacionar estos resultados con las teorías del crecimiento económico es posible concluir que la proximidad geográfica del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, en un ambiente de expansión del comercio y la inversión, ha modificado el patrón de crecimiento económico derivado de las actividades industriales y del comercio en México. En dicho entorno resalta la expansión del ingreso per cápita en la década de los noventa, y la expansión del empleo en la industria maquiladora de exportación.

La investigación ha mostrado la existencia de una tendencia a la integración comercial en la región de la cuenca del pacífico, que ha operado en un marco de consensos mutuos. Por ello el modelo teórico y la metodología para analizar el crecimiento económico de México en el marco del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, en un entorno de apertura, consideran que el producto per cápita está en función del tamaño de la economía del país y del grado de apertura comercial.

De acuerdo a la especificación econométrica se estableció un modelo que parece estar adecuadamente especificado ($R^2=0.737964$). Los resultados de los coeficientes muestran que la variable Inversión Extranjera Directa como relación con la apertura comercial no tuvo un efecto significativo en el crecimiento del Producto Interno Bruto Percápita de México ($C=0.00705$). De lo contrario, dentro del modelo propuesto, el coeficiente de la variable de la participación de las exportaciones de México hacia APEC tuvo una relación positiva y directa con el PIB per cápita ($C=0.486$).

Puede señalarse que las variables de apertura económica mostraron un resultado heterogéneo, ya que la inversión extranjera pareció dinamizar la actividad económica solo dentro del la industria maquiladora de exportación, la

cual se conforma con la expansión de la inversión y el empleo en las actividades maquiladoras.

Por lo que toca al coeficiente del índice de educación ($C=8.77$ Prob. 0.2228), fue positivo pero no significativo estadísticamente, por lo que no es posible corroborar un efecto positivo de esta variable en el crecimiento económico de México, aún y cuando teóricamente, se muestra la educación como un factor determinante de las habilidades de la fuerza de trabajo. sobre todo al elevar la productividad del trabajo y enfrentar las necesidades del crecimiento económico y la demanda de trabajadores de las industrias de una manera más adecuada.

En lo que respecta a la variable del nivel de actividad económica, reflejada en el PIB per cápita, el coeficiente fue positivo. Esto parece indicar que México basó parte de su crecimiento en la propia dinámica económica exportadora, determinada por el tamaño de sus economías locales y su adaptación al proceso de apertura e integración comercial; de tal suerte que de acuerdo al modelo planteado inicialmente, la integración comercial no parece estar siendo lo suficientemente fuerte como para generar un factor de crecimiento local transfronterizo.

RECOMENDACIONES

La apertura comercial derivado de la instrumentación del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico, ha estimulado un proceso de integración comercial en toda la cuenca del pacífico, al facilitar los movimientos de inversión extranjera directa y de bienes y servicios entre países en donde México, aunque en menor grado, no ha sido la excepción. No obstante, existen factores locales de crecimiento económico en países desarrollados, entre los que debe destacarse la educación, la cual como se ha venido planteando, se relaciona con la formación de capital humano, al elevar la productividad de la fuerza de trabajo, posibilitando mayores niveles de valor agregado en las actividades económicas ya que el crecimiento y el bienestar individual y social son posibles alcanzando un considerable nivel educativo de la población.

De esta manera es posible valorar a la educación como una inversión, que tiene impactos directos en el crecimiento y bienestar social, lo cual es importante para el análisis económico y por lo tanto los gastos de gobierno en educación no deberían contabilizarse como gastos corrientes, sino como de inversión a largo plazo.

Bajo esta lógica se sugieren nuevas líneas de investigación sobre educación como factor de desarrollo, al igual que investigaciones sobre la real ubicación de la inversión extranjera directa en nuestro país, ya que se ha demostrado que son variables sumamente explicativas para el desarrollo económico de otros países lo que pudiera denotar como acciones que se han venido dejando de lado en nuestro país.

FUENTES CONSULTADAS

- AGLIETTA, Michel. “Regulación y crisis del capitalismo: La experiencia de los Estados Unidos”. Fondo de Cultura Económica, México.1979.
- AIJADO QUINTILLAN, M. “Historia de la Unidad Europea”. Ed. Piramide Madrid. 1999.
- ARRAIGA, Juan Carlos, "El Pacto de San José. De la cooperación económica a la negociación comercial" en México y sus relaciones con el Caribe, México, UNAM-AMEI-Universidad de Quintana Roo, 1998.
- BALASSA, Bela; BUENO Gerardo M.; KUCZYNSKI, Pedro Pablo Y SIMONSENARIO Henrique. “Hacia una renovación del crecimiento económico en América Latina”. México, El Colegio de México.1986.
- BARRO, Robert J. “Government spending in a simple model of endogeneous growth”. The Journal of Political Economy. Vol. 98, No. 5, October, 1990.
- BARRO, Robert y Xavier Sala-i-martin. “Economic Growth”. The MIT Press.1999.
- BORJA, Arturo, "Enfoques para el estudio de la política exterior de México: evolución y perspectivas" en La política exterior de México: enfoques para su análisis, México, El Colegio de México-instituto Matías Romero, 1997.
- BROWN, Lester, Sandra Postel y Christopher Flavin. “Del crecimiento al desarrollo sostenible”. El Trimestre Económico, Vol. LIX, Número 234. Abril – Junio, México. 1992.
- BURACHIK, Gustavo. “Cambio tecnológico y dinámica industrial en América Latina”. 2000.
- CARDONA, Juan, Daniel Gutiérrez, Eduan Moreno, Juan Ortiz, Ledis Pinto y Andrés Felipe Viana. “Modelo de gestión empresarial de las MIPYME en

- el circuito económico del municipio de Medellín: Los casos del sector software y alimentos”. Universidad de Antioquia, Medellín. 2003.
- CARDONA, Marleny y Ana Rocío Osorio. “La gestión empresarial del desarrollo desde la transferencia tecnológica, las redes y las competencias laborales”. Universidad EAFIT, Medellín, Colombia. 2003.
 - CARVAJAL, Andrés y Hernando Zuleta. “Desarrollo del sistema financiero y crecimiento económico”. Borradores de Economía No. 67, Bogotá. 1997.
 - CASTELLS, Manuel. “La era de la información: Economía, sociedad y cultura. Vol. I. La sociedad Red”. Alianza editorial. España. 1999.
 - CEPAL. Equidad, desarrollo y ciudadanía. Capítulo 9: “Un crecimiento más dinámico”. 2000.
 - CLAVIJO, Fernando y José I. Casar. “La industria mexicana en el mercado mundial, elementos para una política industrial”, México: Fondo de Cultura Económica. 1994.
 - DALLANEGRA Pedraza, L., “Relaciones políticas entre Estados Unidos de América y América Latina”, Edición del autor, Buenos Aires, 1994.
 - DOMÍNGUEZ, Jorge, "Widening Scholarly Horizons: Theoretical Approaches for the Study of U.S.-Mexican Relations", ponencia presentada en el seminario "La Nueva Agenda en la Relación Bilateral México-EUA", organizada por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), 19-20 de mayo de 1995.
 - DORNBUSCH, Rudiger y Stanley Fischer, Macroeconomía, Madrid: McGraw-Hill. 1994.
 - DOYAL, Len e Ian Gough. “Teoría de las necesidades humanas. Barcelona”: FUHEM/Icaria. 1994.
 - DRUCKER, Peter. “La Sociedad Post Capitalista”. Grupo Editorial Norma, 1994.

- FUKUYAMA, Francis. “Confianza, las virtudes sociales y la capacidad para generar prosperidad”. Buenos Aires – México. Editorial Atlántida. 1996.
- FURTADO, Celso. “Breve introducción al desarrollo. Un enfoque interdisciplinario”. Fondo de Cultura Económica, México. 1987.
- FURTADO, Celso. “El desarrollo económico. Un mito”. Siglo Veintiuno editores S.A. México. 1979.
- GALINDO Miguel Angel y Graciela Malgesini. “Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes”. McGraw Hill. España. 1994.
- GOLDSMITH, R. “Financial structure and development”. Yale University Press. 1969.
- GROSSMAN and Helpman. “Innovation and growth in the global economy”, Cambridge, MA: MIT Press. 1991.
- HAYEK, F.A. “Derecho, legislación y libertad. El orden político de una sociedad libre”. Volumen III. Unión Editorial S.A. España. 1976.
- HELPMAN, Elhanan and Paul KRUGMAN, Trade Policy and Market Structure. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1989.
- HIRSCHMAN, Albert. “The strategy of economic development”. 1958.
- HISSONG, Robin. “Las teorías y las prácticas de desarrollo desde la perspectiva de la modernidad”. Cuadernos ocasionales No. 10. Centro interdisciplinario de estudios regionales (CIDER). Universidad de los Andes. Bogotá. 1996.
- HODGSON, Geoffrey. “El enfoque de la economía institucional”. Revista de Comercio Exterior de México, Vol. 53, Núm. 10, Octubre 2002.
- HUERTA de Soto, Jesús. “La Escuela Austríaca. Mercado y creatividad empresarial”. Historia del pensamiento histórico. Editorial Síntesis. Madrid, España. 2000.

- Indicadores del desarrollo mundial 2003 - World Bank Group
<http://www.worldbank.org>
- Informe Anual 2002 BID, Banco Interamericano de desarrollo
<http://www.iadb.org>.
- JIMENEZ, Felix y Lahura, Erick. “la nueva teoría del comercio internacional”. Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. 1997.
- KRUGMAN, Paul Startegic Trade Policy and the New International Economics. Edited by Paul Krugman. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1990.
- KRUGMAN, Paul R. y Maurice Obstfeld, “Economía internacional, teoría y práctica”, Madrid: McGraw-Hill, Madrid. 4ª. Ed. 1997.
- LANDRETH, H. y David Colander. “Historia del pensamiento económico”. Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V. México. 1994.
- LIPIETZ, Alain y BENKO, Georges. “Las regiones que ganan”. Edición alfons el magnanim. 1989.
- MARGÁIN, Eduardo, “El TLC y la crisis del neoliberalismo mexicano”, México: UNAM. 1995.
- MELLER, Patricio, “América latina en un eventual mundo de bloques económicos”, en Butelman, Andrea y Patricio Meller (edit.), Estrategia comercial chilena para la década del 90, Santiago: CIEPLAN. 1993.
- MÉNDEZ, R. Y Caravaca, I. “Organización industrial y territorio”. Editorial Síntesis S.A. Madrid. España. 1996.
- MENDEZ, Ricardo. “Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global”. 1999.

- MENDOZA, C. Jorge Eduardo, “La integración económica de las ciudades de la frontera México-Estados Unidos”. Análisis económico, primer cuatrimestre, año/vol. XXI, número 046, Universidad Autónoma Metropolitana, Azcapotzalco, D.F. México pp. 307-325. 2006.
- NURKSE, Ragnar. “La magnitud del mercado y el estímulo a la inversión”. Fondo de Cultura Económica. 1965.
- OCEGUEDA, Juan Manuel. “Análisis Kaldoriano del crecimiento económico de los Estados de México, 1980 – 2000”. Revista de Comercio Exterior. Vol. 53, Número 11, Noviembre. 2003.
- ORTÍZ, Wadggymar, Arturo, “Introducción al comercio exterior de México (proteccionismo o librecambismo)”, México: Editorial Nuestro Tiempo. 1993.
- OSORIO Arcila, Cristóbal, Diccionario de comercio internacional, México: Grupo Editor Iberoamericano. 1995.
- OSORIO, Ana Rocío. “Políticas territoriales en el surgimiento y localización de firmas en la década de los noventa”. Universidad Eafit, Medellín. 2002.
- PÉREZ Bustamante, R. “El debate sobre el porvenir de Europa”, Madrid, 2001.
- PIÑEIRO, Íñiguez, Carlos y Fernando L. Ras, “Intercambio compensado”, Madrid: McGraw-Hill, Madrid. 1993.
- PIZANO, Diego. “Algunos creadores del pensamiento económico contemporáneo”. Fondo de Cultura Económica, México. 1980.
- PNUD. “Informe sobre Desarrollo Humano 1995”. Harla S.A. México. 1995.
- PÓLESE, Mario. “Economía Urbana y Regional”. Editorial LUR. Cartago, Costa Rica. 1998.
- RAZETO, Luis. “Desarrollo, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo”. Universidad Bolivariana, Santiago de Chile. 2000.

- ROBINSON, Joan. “Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico”. Fondo de Cultura Económica, México. 1973.
- RODRÍGUEZ, Óscar. “Economía institucional y corriente principal y heterodoxa”. Bogotá – Colombia. 2001.
- RUÍZ Durán, Clemente, “Macroeconomía global”, México: UNAM/Editorial Jus. 1999.
- SCHETTINO, Macario, “Economía Internacional”, México, Grupo Editorial Iberoamérica. 1996.
- SCHUMPETER, Joseph A. “Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico”. Fondo de Cultura Económica. México. 1963.
- SEN, Amartya K. "Development as Capability Expansion", En: Griffin y Knight 1990.
- SIMONSEN: “Hacia una renovación del crecimiento económico en América Latina”. México, Colegio de México. 1986.
- SOLIMANO, Andrés. “Crecimiento, justicia distributiva y política social”. Revista de la Cepal, No. 65, Agosto. 1998.
- SOLOW, Robert. “A Contribution to the Theory of Growth”. Quarterly Journal of Economics. 1956.
- STORPER, Michael. “The resurgence regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies”. 1995.
- STREETEN, Paul. "Desarrollo humano: el debate sobre el índice". *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, No. 1 143, marzo, Pág. 35 – 47. 1995.
- SUTCLIFFE, Bob. “*Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice*”. Bilbao: Hegoa, cuadernos de trabajo 11, junio. 1993.

- TIRADO, Ramón. “La nueva teoría del crecimiento y los países menos desarrollados”. Comercio Exterior de México, Vol. 53, Núm. 10, Octubre. 2003.

- TUGORES Ques, Juan, “Economía internacional, globalización e integración regional”, Madrid: McGraw-Hill. 2002.

ANEXOS

ANEXO I. MODELO DE DETERMINACIÓN DE VARIABLES

Dependent Variable: D1PIB				
Method: Least Squares				
Date: 02/05/10 Time: 01:12				
Sample (adjusted): 1982 2008				
Included observations: 27 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	13.20107	6.013056	2.195401	0.0390
D2IED	0.000705	0.000696	1.012855	0.3221
D1X	4.86E-09	8.81E-10	5.522440	0.0000
D1M	-2.59E-09	9.27E-10	-2.798158	0.0105
D1EDU	8.77E-05	6.99E-05	1.254659	0.2228
R-squared	0.737964	Mean dependent var		33.71167
Adjusted R-squared	0.690322	S.D. dependent var		40.40970
S.E. of regression	22.48749	Akaike info criterion		9.229372
Sum squared resid	11125.12	Schwarz criterion		9.469342
Log likelihood	-119.5965	F-statistic		15.48952
Durbin-Watson stat	2.182407	Prob(F-statistic)		0.000004

Fuente: Elaboración propia con datos de las variables.

ANEXO II. PRODUCTO INTERNO BRUTO PERCÁPITA DE MÉXICO 1980-2008

PRODUCTO INTERNO BRUTO PERCÁPITA DE MÉXICO 1980-2008					
MILES DE PESOS					
1980	64,556.06	1990	63,033.74	2000	75,345.64
1981	68,416.21	1991	64,481.00	2001	74,446.10
1982	66,529.14	1992	65,601.44	2002	74,304.74
1983	62,817.97	1993	65,676.20	2003	74,794.48
1984	63,592.15	1994	67,356.74	2004	76,998.91
1985	63,644.78	1995	62,093.89	2005	78,671.44
1986	60,442.60	1996	64,288.15	2006	81,806.58
1987	60,271.20	1997	67,651.09	2007	83,693.63
1988	59,811.20	1998	69,983.34	2008	83,981.80
1989	61,137.35	1999	71,690.37		

International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2008

ANEXO III. EXPORTACIONES DE MÉXICO A APEC 1980-2008

AÑO	AUSTRALIA	BRUNEI	CANADA	CHILE	CHINA	COREA
1980	\$8,084,936	\$0	\$119,087,376	\$27,044,760	\$96,173,088	\$15,899,039
1981	\$13,463,963	\$2,304	\$621,955,264	\$38,735,780	\$173,338,720	\$68,051,712
1982	\$13,161,677	\$0	\$530,736,032	\$11,084,574	\$89,119,064	\$152,799,104
1983	\$8,154,921	\$17,404	\$481,169,952	\$21,028,660	\$59,285,784	\$136,621,568
1984	\$15,005,416	\$0	\$551,044,608	\$21,076,764	\$98,918,784	\$157,701,728
1985	\$18,142,108	\$0	\$405,751,904	\$18,066,792	\$85,370,344	\$102,887,008
1986	\$17,052,000	\$4,000	\$194,112,000	\$25,771,000	\$110,355,000	\$90,761,000
1987	\$17,497,948	\$106,617	\$311,976,640	\$44,279,752	\$130,187,928	\$95,645,872
1988	\$22,922,488	\$0	\$273,128,000	\$130,671,360	\$178,874,608	\$98,092,424
1989	\$36,504,376	\$30,222	\$271,828,096	\$82,499,288	\$89,799,896	\$51,331,008
1990	\$34,933,232	\$20,632	\$219,866,432	\$89,561,688	\$74,388,816	\$101,961,368
1991	\$48,561,156	\$4,100	\$561,176,000	\$123,531,832	\$62,635,436	\$33,780,928
1992	\$49,083,000	\$61,000	\$1,014,990,976	\$154,263,008	\$47,180,000	\$43,753,000
1993	\$47,987,000	\$0	\$1,561,953,024	\$198,535,008	\$23,629,000	\$26,947,000
1994	\$45,043,788	\$85,097	\$1,530,739,840	\$260,549,216	\$100,386,968	\$141,962,048
1995	\$63,276,000	\$24,000	\$1,985,761,024	\$489,727,000	\$37,009,000	\$88,337,000
1996	\$70,507,568	\$58,052	\$2,232,755,968	\$755,821,248	\$202,579,376	\$337,710,688
1997	\$92,115,064	\$43,445	\$2,302,842,368	\$968,506,240	\$141,640,144	\$212,998,400
1998	\$149,847,600	\$24,586	\$1,716,425,216	\$731,217,984	\$192,252,960	\$136,286,912
1999	\$120,734,144	\$20,371	\$2,388,861,440	\$365,047,296	\$126,270,488	\$150,257,728
2000	\$94,605,592	\$6,396	\$3,300,452,608	\$441,232,928	\$216,613,488	\$199,434,992
2001	\$161,825,965	\$3,260	\$3,254,290,867	\$459,308,035	\$384,785,392	\$208,508,773
2002	\$169,277,940	\$39,400	\$3,010,074,713	\$321,612,418	\$653,734,968	\$161,846,334
2003	\$199,013,476	\$0	\$3,021,757,696	\$381,024,366	\$974,275,642	\$181,409,759
2004	\$164,487,752	\$0	\$2,780,862,821	\$555,121,635	\$473,737,978	\$110,488,345
2005	\$340,814,116	\$1,031,224	\$4,234,478,254	\$667,667,110	\$1,135,550,504	\$241,612,647
2006	\$438,752,241	\$350,862	\$5,176,223,571	\$904,933,509	\$1,688,112,156	\$457,280,709
2007	\$560,923,194	\$481,108	\$6,481,233,123	\$1,170,398,446	\$1,895,571,144	\$680,475,138

Fuente. Elaboración propia con información del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.

Continuación:

AÑO	FILIPINAS	INDIA	JAPÓN	MALAYSIA	N. ZELAND	PAPUA
1980	\$5,619,736	\$5,388,771	\$738,212,672	\$1,962,781	\$959,287	\$0
1981	\$89,637,472	\$55,229,064	\$1,384,414,976	\$792,580	\$1,758,823	\$3,120
1982	\$53,842,160	\$2,603,958	\$1,360,922,880	\$3,444,115	\$1,497,919	\$0
1983	\$74,777,192	\$7,242,240	\$1,535,258,496	\$4,399,352	\$3,114,994	\$76,574
1984	\$780,478	\$14,999,530	\$1,905,033,728	\$3,721,445	\$7,176,710	\$378,006
1985	\$4,264,578	\$17,804,030	\$1,722,868,352	\$1,538,823	\$9,308,711	\$2,760
1986	\$5,251,000	\$22,915,000	\$1,056,691,008	\$1,624,000	\$6,994,000	\$50,000
1987	\$4,984,560	\$34,901,452	\$1,346,614,400	\$4,446,930	\$11,508,965	\$5,497
1988	\$4,442,264	\$24,297,640	\$1,228,464,512	\$10,606,381	\$14,253,060	\$469,214
1989	\$7,270,327	\$35,403,632	\$1,311,168,384	\$769,269	\$10,476,740	\$831,891
1990	\$2,349,920	\$33,150,044	\$1,442,240,256	\$2,846,301	\$8,014,948	\$111,962
1991	\$3,031,703	\$35,534,808	\$1,229,777,024	\$3,199,764	\$2,132,618	\$16,209
1992	\$3,895,000	\$2,513,000	\$845,528,000	\$7,731,000	\$2,918,000	\$0
1993	\$4,752,000	\$9,571,000	\$704,969,024	\$8,595,000	\$5,645,000	\$0
1994	\$16,208,998	\$64,116,272	\$923,295,488	\$8,710,747	\$6,123,619	\$452,498
1995	\$6,470,000	\$25,128,000	\$979,287,000	\$17,363,000	\$3,970,000	\$60,000
1996	\$60,837,680	\$53,566,944	\$1,242,401,152	\$61,793,164	\$13,943,773	\$133,581
1997	\$38,640,532	\$85,312,240	\$1,014,429,952	\$62,215,116	\$19,407,118	\$46,873
1998	\$29,965,200	\$76,275,232	\$556,115,840	\$37,130,652	\$21,571,554	\$0
1999	\$18,288,524	\$19,696,430	\$775,211,520	\$16,813,284	\$9,215,855	\$861,272
2000	\$12,648,214	\$60,255,204	\$938,136,384	\$57,616,640	\$22,554,128	\$35,738
2001	\$22,210,458	\$187,601,352	\$1,265,695,579	\$86,519,293	\$23,600,365	\$64,660
2002	\$19,905,554	\$328,333,481	\$1,192,336,601	\$85,779,816	\$18,885,570	\$37,969
2003	\$20,261,029	\$487,328,174	\$1,172,338,436	\$67,920,099	\$10,460,125	\$6,600
2004	\$12,714,611	\$441,013,957	\$544,203,178	\$43,189,029	\$9,771,470	\$0
2005	\$40,711,894	\$560,770,622	\$1,469,817,239	\$53,541,230	\$21,165,897	\$4,898
2006	\$57,525,737	\$680,301,241	\$1,593,922,199	\$100,104,745	\$27,987,724	\$3,440
2007	\$74,612,591	\$1,023,052,753	\$1,919,692,726	\$122,815,624	\$32,712,472	\$4,623,359

Fuente. Elaboración propia con información del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.

Continuación:

AÑO	PERÚ	RUSIA	SINGAPORE	VIET NAM	THAILAND	USA
1980	\$25,756,528	\$0	\$1,436,217	\$678	\$737,538	\$0
1981	\$36,539,776	\$0	\$2,497,560	\$0	\$9,233,175	\$10,682,736,640
1982	\$30,312,386	\$0	\$1,237,620	\$0	\$3,510,592	\$10,747,264,000
1983	\$20,221,466	\$0	\$2,159,087	\$1,187,226	\$12,072,446	\$15,534,017,536
1984	\$21,397,376	\$0	\$4,380,157	\$33,289	\$16,898,504	\$16,572,424,192
1985	\$16,395,822	\$0	\$7,516,310	\$0	\$24,846,914	\$15,858,238,464
1986	\$33,027,000	\$0	\$2,622,000	\$220,000	\$33,251,000	\$13,733,835,776
1987	\$50,419,376	\$0	\$4,072,652	\$565,560	\$46,391,184	\$13,265,102,848
1988	\$54,096,676	\$0	\$22,426,848	\$0	\$25,462,476	\$13,453,240,320
1989	\$55,250,056	\$0	\$10,515,849	\$15,696	\$26,485,054	\$16,092,136,448
1990	\$64,340,488	\$0	\$32,916,706	\$1,341,211	\$11,198,459	\$18,491,262,976
1991	\$75,594,024	\$0	\$36,470,716	\$766,625	\$4,321,038	\$18,728,669,184
1992	\$62,616,000	\$6,774,000	\$103,626,000	\$281,000	\$8,698,000	\$37,263,323,136
1993	\$93,759,000	\$11,641,000	\$130,886,000	\$42,000	\$10,859,000	\$42,911,916,032
1994	\$133,729,408	\$16,166,172	\$45,786,604	\$420,857	\$66,796,104	\$51,133,444,096
1995	\$178,815,000	\$17,267,000	\$173,465,000	\$194,000	\$30,763,000	\$66,200,799,000
1996	\$228,267,712	\$211,258,000	\$248,756,400	\$2,003,777	\$91,736,976	\$79,533,645,824
1997	\$285,195,200	\$53,872,440	\$388,555,744	\$2,069,850	\$144,547,840	\$92,877,553,664
1998	\$227,215,488	\$65,944,120	\$460,928,864	\$7,161,755	\$95,341,800	\$101,809,119,232
1999	\$176,521,600	\$1,898,346	\$479,597,568	\$578,741	\$97,902,400	\$120,372,871,168
2000	\$208,388,112	\$6,012,208	\$196,322,368	\$860,612	\$46,579,328	\$147,148,341,248
2001	\$193,259,897	\$27,469,165	\$232,027,395	\$3,958,693	\$69,506,033	\$136,333,542,271
2002	\$232,842,286	\$18,891,590	\$198,504,820	\$3,339,405	\$54,185,077	\$137,891,468,698
2003	\$193,640,172	\$47,238,114	\$189,311,944	\$6,397,393	\$53,679,896	\$144,578,552,014
2004	\$179,198,870	\$12,914,321	\$262,244,625	\$7,734,609	\$25,199,769	\$166,405,812,787
2005	\$345,043,173	\$28,570,831	\$326,663,571	\$8,095,980	\$97,574,210	\$183,546,657,050
2006	\$533,468,489	\$44,189,760	\$254,091,228	\$28,793,397	\$118,330,077	\$211,109,826,593
2007	\$676,696,100	\$159,827,897	\$336,016,519	\$39,297,235	\$167,056,165	\$222,828,902,245

Fuente. Elaboración propia con información del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.

ANEXO IV. IMPORTACIONES MEXICANAS DE APEC 1980-2008

AÑO	AUSTRALIA	BRUNEI	CANADA	CHILE	CHINA	COREA
1980	\$36,881,344	\$5,267	\$366,085,696	\$69,519,800	\$68,686,624	\$33,468,924
1981	\$45,878,400	\$0	\$484,555,456	\$57,980,776	\$121,732,520	\$26,312,152
1982	\$23,156,678	\$0	\$338,233,440	\$29,026,730	\$67,716,464	\$25,434,688
1983	\$11,580,745	\$0	\$259,392,000	\$4,173,181	\$17,979,900	\$23,186,058
1984	\$55,845,736	\$49,197	\$264,957,232	\$15,345,520	\$35,841,688	\$18,915,724
1985	\$94,386,008	\$0	\$260,870,304	\$57,947,968	\$67,552,528	\$14,601,435
1986	\$40,492,000	\$39,000	\$241,315,008	\$10,083,000	\$52,679,000	\$19,653,000
1987	\$23,264,578	\$99,074	\$374,608,352	\$6,329,328	\$47,031,144	\$27,804,088
1988	\$36,839,096	\$1,090,190	\$358,160,512	\$20,612,748	\$109,038,896	\$113,897,904
1989	\$41,571,660	\$1,667,098	\$358,713,632	\$46,587,960	\$161,455,360	\$161,052,400
1990	\$35,653,964	\$51,236	\$390,665,856	\$37,091,808	\$234,191,792	\$184,560,208
1991	\$74,515,296	\$34,647	\$780,320,192	\$49,262,900	\$141,574,240	\$84,718,392
1992	\$42,514,000	\$4,000	\$810,841,984	\$89,596,000	\$402,271,008	\$463,983,008
1993	\$52,702,000	\$42,000	\$988,158,976	\$109,613,000	\$454,452,000	\$475,764,000
1994	\$166,896,000	\$136,000	\$1,606,834,944	\$230,003,008	\$499,360,000	\$937,988,992
1995	\$99,229,000	\$6,000	\$1,373,704,000	\$154,216,000	\$520,135,000	\$770,560,000
1996	\$128,321,216	\$31,967	\$1,743,480,832	\$466,075,360	\$759,639,104	\$1,059,373,632
1997	\$176,406,976	\$5,356	\$2,019,931,136	\$394,454,848	\$1,289,415,296	\$1,641,172,608
1998	\$244,326,624	\$108,874	\$2,252,119,040	\$551,851,136	\$1,614,830,208	\$1,822,401,792
1999	\$264,326,880	\$240,739	\$2,911,237,376	\$683,344,896	\$1,919,774,848	\$2,780,215,040
2000	\$305,770,112	\$207,526	\$3,930,511,104	\$893,697,088	\$2,879,566,336	\$3,690,323,712
2001	\$347,767,330	\$311,248	\$4,109,009,872	\$974,871,218	\$4,026,825,540	\$3,531,353,174
2002	\$350,976,549	\$78,050	\$4,435,379,364	\$1,010,037,182	\$6,273,593,415	\$3,909,340,408
2003	\$429,181,265	\$301,873	\$4,120,076,941	\$1,081,743,074	\$9,400,181,286	\$4,112,549,225
2004	\$403,643,099	\$159,874	\$5,327,112,991	\$1,463,717,102	\$14,373,445,920	\$5,227,475,594
2005	\$802,355,922	\$101,585	\$6,169,340,757	\$1,753,471,790	\$17,696,338,034	\$6,495,908,371
2006	\$896,544,481	\$56,028	\$7,376,227,250	\$2,442,063,306	\$24,438,276,849	\$10,621,409,128
2007	\$811,848,674	\$399,016	\$7,975,317,881	\$2,497,522,251	\$29,791,938,547	\$12,615,346,347

Fuente. Elaboración propia con información del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.

Continuación:

AÑO	FILIPINAS	INDIA	JAPÓN	MALAYSIA	N. ZELAND	PAPUA
1980	\$8,805,813	\$12,834,159	\$1,107,005,568	\$12,445,341	\$25,082,400	\$18,280
1981	\$3,053,371	\$16,309,537	\$1,399,208,192	\$18,580,492	\$34,515,624	\$11,214
1982	\$4,670,880	\$24,863,338	\$917,071,552	\$6,216,205	\$38,292,904	\$38,746
1983	\$20,100,532	\$7,414,804	\$425,958,656	\$3,992,946	\$18,178,812	\$0
1984	\$2,329,212	\$6,926,813	\$655,664,832	\$5,621,716	\$38,983,320	\$52,087
1985	\$1,265,214	\$8,996,791	\$842,587,328	\$5,549,983	\$42,364,592	\$19,338
1986	\$1,302,000	\$5,889,000	\$815,393,024	\$15,720,000	\$23,588,000	\$256,000
1987	\$1,965,397	\$4,599,608	\$836,958,336	\$16,679,862	\$17,111,560	\$1,490
1988	\$2,617,392	\$8,681,212	\$1,171,167,616	\$15,569,544	\$66,357,288	\$274,749
1989	\$12,004,737	\$12,550,309	\$817,896,768	\$17,662,338	\$71,281,928	\$845,977
1990	\$4,945,663	\$30,389,444	\$1,283,049,472	\$16,507,662	\$184,756,624	\$33,130
1991	\$19,398,148	\$39,132,756	\$2,061,397,120	\$52,234,716	\$67,760,960	\$209,671
1992	\$5,406,000	\$34,567,000	\$2,819,025,920	\$32,459,000	\$137,492,000	\$3,000
1993	\$8,929,000	\$49,289,000	\$3,056,523,008	\$28,673,000	\$138,454,000	\$0
1994	\$83,312,000	\$137,023,008	\$4,778,293,760	\$448,281,984	\$146,171,008	\$184,000
1995	\$68,500,000	\$120,530,000	\$3,950,956,000	\$435,881,000	\$75,837,000	\$2,000
1996	\$137,769,072	\$124,478,560	\$3,836,647,168	\$533,558,400	\$132,050,592	\$0
1997	\$281,241,888	\$215,351,328	\$4,466,438,656	\$748,138,112	\$162,228,240	\$0
1998	\$325,399,584	\$231,500,576	\$4,534,700,032	\$842,629,568	\$155,533,152	\$388,025
1999	\$377,827,264	\$232,040,608	\$5,080,989,696	\$1,016,628,288	\$147,058,448	\$1,403,742
2000	\$587,193,216	\$288,253,600	\$6,478,754,816	\$1,353,647,488	\$165,561,536	\$16,295
2001	\$817,332,664	\$391,797,296	\$8,083,653,447	\$2,005,995,897	\$260,486,060	\$6,540
2002	\$924,665,867	\$457,915,969	\$9,345,432,883	\$1,992,865,050	\$245,912,428	\$32,166
2003	\$783,571,204	\$547,925,786	\$7,593,618,280	\$2,760,368,243	\$278,366,798	\$2,914
2004	\$866,806,571	\$854,875,381	\$10,580,979,792	\$3,373,364,231	\$280,310,362	\$104,778
2005	\$1,322,931,502	\$959,143,541	\$13,075,185,505	\$3,657,956,407	\$385,435,477	\$1,881,877
2006	\$1,232,343,377	\$1,126,093,769	\$15,292,054,461	\$4,471,891,675	\$339,938,547	\$1,065,726
2007	\$1,198,512,564	\$1,207,551,203	\$16,358,062,217	\$4,772,823,494	\$510,578,447	\$110,814

Fuente. Elaboración propia con información del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.

Continuación:

AÑO	PERÚ	RUSIA	SINGAPORE	VIET NAM	THAILAND	USA
1980	\$26,653,416	\$0	\$37,854,664	\$4,425	\$410,243	\$0
1981	\$21,698,390	\$0	\$23,828,396	\$55,625	\$329,702	\$16,198,707,200
1982	\$6,321,323	\$0	\$16,581,450	\$0	\$116,245	\$9,181,384,704
1983	\$20,274,960	\$0	\$85,049,008	\$0	\$1,084,929	\$7,501,738,496
1984	\$20,657,792	\$0	\$182,090,080	\$2,610,501	\$16,047,444	\$10,013,423,616
1985	\$16,574,734	\$0	\$109,788,264	\$2,429,966	\$9,768,942	\$11,248,935,936
1986	\$2,084,000	\$0	\$35,523,000	\$0	\$357,000	\$10,424,259,584
1987	\$30,816,018	\$0	\$9,493,142	\$20,769	\$538,161	\$8,251,662,336
1988	\$43,394,208	\$0	\$31,531,132	\$5,902	\$852,626	\$13,042,591,744
1989	\$32,401,728	\$0	\$26,954,628	\$39,290	\$3,536,780	\$15,552,624,640
1990	\$59,493,448	\$0	\$44,997,744	\$501,047	\$33,578,464	\$19,845,603,328
1991	\$102,301,424	\$0	\$85,637,944	\$9,449,802	\$43,105,384	\$24,651,718,656
1992	\$114,729,000	\$19,595,000	\$190,676,000	\$2,514,000	\$26,787,000	\$45,711,372,288
1993	\$79,814,000	\$35,112,000	\$219,398,000	\$55,000	\$49,263,000	\$48,295,481,344
1994	\$210,868,000	\$140,672,992	\$289,863,008	\$8,196,000	\$235,844,000	\$54,701,035,520
1995	\$98,691,000	\$63,605,000	\$289,109,000	\$7,890,000	\$166,391,000	\$53,919,440,000
1996	\$116,634,744	\$59,383,772	\$382,878,624	\$11,611,721	\$243,997,760	\$67,541,454,848
1997	\$150,501,584	\$190,112,896	\$430,606,304	\$18,672,640	\$382,962,272	\$83,080,413,184
1998	\$142,871,264	\$244,926,160	\$491,557,504	\$42,231,680	\$405,241,024	\$93,047,054,336
1999	\$180,507,232	\$88,274,280	\$537,061,248	\$29,616,522	\$378,796,800	\$105,017,278,464
2000	\$176,658,032	\$49,563,848	\$604,444,160	\$35,283,256	\$507,985,280	\$127,355,625,472
2001	\$141,187,626	\$243,279,992	\$1,145,306,363	\$60,960,105	\$615,036,369	\$113,703,607,158
2002	\$152,230,046	\$236,003,156	\$1,552,981,112	\$108,499,990	\$838,388,349	\$106,659,504,654
2003	\$131,080,129	\$247,940,220	\$1,334,563,008	\$118,222,534	\$987,149,978	\$105,488,172,445
2004	\$282,123,796	\$437,179,633	\$2,204,636,944	\$177,532,755	\$1,259,892,395	\$111,092,163,772
2005	\$445,359,128	\$562,727,741	\$2,216,841,328	\$274,399,690	\$1,557,796,914	\$118,877,412,656
2006	\$470,175,044	\$535,086,143	\$1,946,179,820	\$376,884,661	\$1,783,909,192	\$130,668,071,991
2007	\$382,985,660	\$449,807,089	\$2,073,719,335	\$473,318,226	\$2,106,138,432	\$140,890,563,993

Fuente. Elaboración propia con información del Comtrade de la Organización Mundial de Comercio.

ANEXO V. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO DE APEC 1980-2008

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO DE APEC					
1980-2008					
1980	1622.6	1990	3722.4	2000	18019.6
1981	1701.1	1991	3565	2001	29817.7
1982	626.5	1992	3599.6	2002	23728.9
1983	683.7	1993	4900.7	2003	16521.6
1984	1429.8	1994	10646.9	2004	23681.1
1985	1729	1995	8374.6	2005	21976.8
1986	2424.2	1996	7847.9	2006	19428
1987	3877.2	1997	12145.6	2007	27528.1
1988	3157.1	1998	8373.5	2008	22481.2
1989	2499.7	1999	13858.6		

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

ANEXO VI. ESTRUCTURA EDUCATIVA EN MÉXICO

Estados Unidos Mexicanos						
% de la población de 15 y más años con educación básica	2000			2005		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
	60.70%	61.50%	60.00%	58.00%	58.30%	57.60%
% de la población de 19 y más años con educación media	2000					
	Estudios técnicos o comerciales con secundaria			Estudios de bachillerato		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
	5	2.7	7.1	10.2	12.2	8.4
	2005					
	Estudios técnicos o comerciales con secundaria			Estudios de bachillerato		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
3.9	2.2	5.4	12.5	14.3	10.9	
% de la población de 24 y más años con educación superior	2000			2005		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
	12	14.5	9.8	14.5	16.5	12.7

Fuente: INEGI. XII Censo General de Población y Vivienda 2000. Conteo de población y Vivienda 2005.

Alumnos inscritos a inicio de cursos según nivel educativo Años seleccionados de 1893 a 2007

Año	Total	Preescolar	Primaria	Secundaria a/	Capacitación para el trabajo	Profesional técnico
1 980	20,144,563	853,988	14,126,414	2,818,549	254,384	97,270
1 981	21,464,927	1,071,619	14,666,257	3,033,856	369,274	122,391
1 982	22,673,373	1,376,248	14,981,156	3,348,802	395,192	220,800
1 983	23,682,880	1,690,964	15,222,916	3,583,317	407,320	301,553
1 984	24,455,319	1,893,650	15,376,153	3,841,673	435,933	316,619
1 985	24,756,127	2,147,495	15,219,245	3,969,114	426,973	317,061
1 986	25,253,797	2,381,412	15,124,160	4,179,466	407,703	359,130
1 987	25,436,729	2,547,358	14,994,642	4,294,596	444,949	408,684
1 988	25,444,647	2,625,678	14,768,008	4,347,257	446,548	426,170
1 989	25,447,623	2,668,561	14,656,357	4,355,334	439,958	427,686
1 990	25,210,320	2,662,588	14,493,763	4,267,156	436,168	413,481
1 991	25,091,966	2,734,054	14,401,588	4,190,190	413,587	378,894
1 992	25,209,046	2,791,550	14,396,993	4,160,692	407,302	410,900
1 993	25,374,066	2,858,890	14,425,669	4,203,098	402,563	410,205
1 994	25,794,587	2,980,024	14,469,450	4,341,924	391,028	406,479
1 995	26,352,116	3,092,834	14,574,202	4,493,173	427,969	407,079
1 996	26,915,649	3,169,951	14,623,438	4,687,335	463,403	387,987
1 997	27,623,709	3,238,337	14,650,521	4,809,266	707,168	383,760
1 998	28,094,244	3,312,181	14,647,797	4,929,301	763,584	390,828
1 999	28,618,043	3,360,518	14,697,915	5,070,552	845,640	392,812
2 000	29,216,210	3,393,741	14,765,603	5,208,903	992,354	374,845
2 001	29,621,175	3,423,608	14,792,528	5,349,659	1,051,702	361,541
2 002	30,115,758	3,432,326	14,843,381	5,480,202	1,092,299	356,251
2 003	30,918,070	3,635,903	14,857,191	5,660,070	1,232,843	359,171
2 004	31,250,594	3,742,633	14,781,327	5,780,437	1,179,676	359,926
2 005	31,688,122	4,086,828	14,652,879	5,894,358	1,121,275	362,835
2 006	32,312,386	4,452,168	14,548,194	5,979,256	1,227,288	357,199
2 007	32,956,583	4,739,234	14,585,804	6,055,467	1,304,471	352,511
2 008	33,335,758	4,745,741	14,654,135	6,116,274	1,366,199	358,627

Fuente: INEGI 2009. Estadísticas Históricas de México.