

LA CONVERGENCIA ECONÓMICA Y EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE: RENEGOCIAR O NO RENEGOCIAR ESE ES EL ASUNTO

ALICIA PUYANA*
JOSÉ ROMERO**

INTRODUCCIÓN¹

A dos décadas y media de puesto en marcha el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el gobierno de Estados Unidos impuso su renegociación bajo la amenaza draconiana de abandonarlo de no ser satisfechas sus condiciones. Cumplidas cinco rondas de pláticas, es cada vez más clara la intención del gobierno de Donald Trump de romper el acuerdo. En México son más frecuentes los llamados a cambiar el rumbo de la economía, depender menos de la inversión extranjera directa y buscar nuevos mercados de destino de las exportaciones mexicanas, así como abastecimiento de sus importaciones, especialmente las agropecuarias. Se repite, como reza el bolero *Encadenados*, que la suerte de México depende de la de Estados Unidos y viceversa, razón por la cual... “no habrá nunca despedida [...]”.² La demanda de un Plan B o el diseño de una estrategia sin el acuerdo, ganan audiencia en medio de la creciente incertidumbre ante el posible fin de una era que se prometió sería de modernidad, prosperidad y estabilidad; el camino de entrada al club de los países desarrollados, industrializados.

La liberalización del comercio internacional en México fue el punto culminante de las medidas emprendidas desde 1982 en el paquete de reformas estructurales etiquetadas como el Consenso de Washington, avanzadas como la única respuesta racional y científica a la crisis de la deuda. Esa presentación excluyente permitió que con las reformas se cubrieran campos

* Flacso-México.

** Colmex.

¹ Los autores agradecen a la maestra Lilia García Manrique su asistencia muy valiosa en la elaboración de este capítulo.

² *Encadenados*, bolero del autor anónimo, disponible en <<https://www.youtube.com/watch?v=yjcn0yswkuq>>.

no relacionados con las causas de ésta (Rodrik, 1992). En efecto, la crisis de la deuda fue la oportunidad de llevar a cabo transformaciones políticas que desde tiempos atrás eran un pesado lastre que frenaba modernizar la economía, las instituciones y la sociedad; que estaba acabando con los elementos centrales del estado del bienestar y las políticas emanadas de los cambios constitucionales de 1917. Así, las transformaciones acometidas a partir de 1982 mutaron las relaciones entre el Estado y la sociedad, entre el capital y el trabajo, y entre distintas fracciones de uno y otro, todas ellas avaladas por promesas de mayor crecimiento, más estabilidad, bienestar sustentado en crecimiento sostenido de la productividad, del empleo y de los ingresos laborales. Todo ello conduciría a la convergencia de la economía mexicana con la estadounidense y al descenso de la migración. Nada más alejado de la realidad, como se corroboró 23 años después.

A la fecha puede afirmarse que la mexicana es una economía plenamente liberalizada: los flujos de capital, bienes y divisas entre ambos países son prácticamente libres. Si bien se ha reducido la inflación, los costos de los insumos, las tasas de interés y los costos laborales, crisis recurrentes han azotado la economía nacional (1986, 1994, 2008) y el PIB mexicano no se aceleró ni en relación a su propia historia ni respecto a Estados Unidos, ni a otros países en desarrollo y latinoamericanos. La migración se aceleró notablemente desde 1994 y su reducción de los últimos años se explica más por el endurecimiento de la política migratoria estadounidense y la crisis de 2008, que por el acercamiento de los niveles de bienestar de uno y otro país. La prometida convergencia de los niveles de vida y desarrollo de México con los de Estados Unidos, no sólo no ha ocurrido sino por el contrario, se apartan cada vez más.

Las razones alegadas por Donald Trump para imponer la renegociación del TLCAN son el déficit comercial y la pérdida de empleo en Estados Unidos. Lo inexplicable es que sin que se hubieran logrado los objetivos anunciados, el gobierno mexicano y algunos sectores de la sociedad defienden el modelo neoliberal implícito en el acuerdo, bajo el argumento de que pondría a la economía mexicana a competir en un mar proceloso y desconocido, sin siquiera debatir las falsas premisas del presidente estadounidense ni recalcar que la economía mexicana, y no la estadounidense, asumió todo el costo de los cambios estructurales surgidos con el acuerdo.

La crisis de 2008 evidenció las limitaciones del modelo neoliberal de oferta y del comercio internacional en la globalización, así como de los esquemas de integración de las economías nacionales en arreglos que implican el traslado de las competencias nacionales a entes supranacionales no tomados en cuenta. Por otra parte, al poner en claro la intensificación de la desigualdad en los países desarrollados, restó valor teórico a la curva in-

vertida de Kuznets y a la convergencia nacional e internacional. Ni el capitalismo neoliberal ni el comercio internacional han mermado las brechas en ingreso o en desarrollo tecnológico; además, al no mantener el crecimiento y simultáneamente intensificar la desigualdad, tornan en inevitables crisis políticas las económicas, por la insistencia en la austeridad y por la renuencia a intervenir para prevenirlas o amainarlas.

El presente capítulo parte del escenario de generalizada incertidumbre en lo político y en lo económico, muy diferente al existente en 1994 cuando se argumentaba, casi sin oposición, que la globalización traería beneficios indiscutibles. Hoy es imposible vislumbrar qué cambios tendrá el TLCAN o cómo evolucionarán las relaciones económicas internacionales. Pero sí es factible suponer que las relaciones bilaterales cambiarán, tanto por la atmósfera política en Estados Unidos como por el avance de China y otros países asiáticos en el contexto mundial. El Brexit, la oposición a los mega acuerdos comerciales que llevaron a la candidata Hillary Clinton a cambiar su defensa del TPP y el crecimiento de las fuerzas políticas que en los países miembros de la Unión Europea, traen a la memoria la advertencia de Keynes sobre los peligros de la internacionalización de las economías, pues en el largo plazo puede crear tensiones y antagonismos al poner en peligro el empleo y la demanda interna. Keynes dudaba que la intensa imbricación de las economías, como la existente hacia 1914, contribuyera a la paz, para la cual era necesario liberar las economías de restricciones externas (Keynes, 1933, p. 2). Por ello pidió minimizar, antes que maximizar, la integración económica³ y fortalecer la autosuficiencia de las naciones; defendió la autosuficiencia de las economías nacionales, la protección de las actividades productivas, limitando la especialización a lo dictado por factores naturales; además, enfatizó el carácter nacional de las finanzas (Keynes, 1933, *op. cit.*).

México constituye un ejemplo de excepción para analizar el alcance de los presupuestos teóricos y de cuan cortas han resultado las reformas macroeconómicas de los años ochenta y noventa, en el logro de las metas de mayor crecimiento y equidad. En primer lugar, México realiza el 90% de sus transacciones comerciales externas con los países más desarrollados del orbe, es decir, aquellos con los cuales las diferencias estructurales son mayores. En consecuencia, las ganancias en eficiencia productiva, resultado del traslado intersectorial de factores productivos hacia actividades más

³ “I sympathize, therefore, with those who would minimize, rather than with those who would maximize economic entanglement among nations [...] Let goods be homespun whenever it is reasonably and conveniently possible, and, above all, let finance be primarily national [...] At any rate, the age of economic internationalism was not particularly successful in avoiding war” (Keynes, 1933, p. 2).

competitivas internacionalmente, deberían ser mayores. En segundo término, la apertura de la economía mexicana no podía ser más intensa, ya sea medida por el abatimiento de las barreras tarifarias y no tarifarias al intercambio y la reducción de la dispersión arancelaria, así como por la expansión y la transformación de sus exportaciones (con 85% de manufacturas). También por la velocidad y alcance de la privatización de las empresas públicas, culminada en 2014 con la reforma energética y la apertura del petróleo a la inversión privada, así como la licitación minera en grandes extensiones del territorio nacional. En el escenario descrito, el indicador más objetivo de la gran liberalización de la economía mexicana es el coeficiente externo del producto interno bruto que actualmente bordea el 62%, sugiere una intensa competencia en la producción de bienes transables en los mercados interno y externo. En tercer lugar, la economía mexicana está creciente y profundamente ligada a la estadounidense: no menos del 52% del PIB mexicano se intercambia con Estados Unidos. Este vínculo permite asumir que, para el caso mexicano, como en ningún otro, deberían ser más evidentes los efectos multiplicadores de la ampliación del intercambio recíproco, ya que la economía estadounidense ha sido hasta la fecha el principal motor de expansión de la economía mundial.⁴ Hoy ese rol lo disputa con China, país con el cual México tiene relativamente poco intercambio (Puyana *et al.*, 2017).

Estos elementos indican que se han realizado profundas transformaciones en la estructura productiva mexicana y se habrían logrado elevados niveles de productividad. Todo lo anterior debería conducir, de acuerdo a la teoría, a una mayor y más eficiente utilización de los factores productivos y a mayores tasas de crecimiento. Los elementos de la convergencia interna y externa estarían dados y, a casi tres décadas del inicio de la apertura y a 23 años de la entrada en vigencia del TLCAN, podrían ser cuantificables. Los efectos de los modelos basados en ventajas comparativas, como el modelo Heckscher Ohlin, serían aparentes.

Este trabajo avanza el ensayo sobre convergencia (Puyana y Romero, 2006) y es parte de uno más extenso que aporta al esfuerzo analítico de estudios que exploran el impacto de las reformas comerciales en la absorción de los factores domésticos, la productividad y el crecimiento.⁵ Existe la preocupación, no del todo resuelta, de que los cambios en el modelo han afec-

⁴ “[...] according to Morgan Stanley, the US accounts for 30 per cent of the world’s gross domestic product, while being responsible for more than 60 per cent of the growth in global GDP since 1995. That means it is the only significant engine in the global economy” Jeffrey Garten (2003), “The global economy is in harm’s way”, FT, Abril 14, 2003.

⁵ Se trata de los trabajos de Puyana y Romero (2010), *México, de la crisis de la deuda al estancamiento económico*. El Colegio de México, Ciudad de México y Romero (2013), varios artículos

tado en mayor medida al sector laboral y que, contrario a los presupuestos, no se ha verificado la convergencia salarial que cierre la brecha entre las retribuciones al trabajo y al capital, ni entre el trabajo abundante y el escaso. El crecimiento de las exportaciones suponía un uso más intenso del factor laboral, incluso mano de obra poco calificada. En la medida que se expandieran las exportaciones, se demandaría más este recurso y sus salarios se elevarían. Al incrementarse la productividad por trabajador, por efecto del traslado hacia las actividades con ventajas comparativas y por las mejoras en educación, sus remuneraciones serían mayores. Las retribuciones al capital no crecerían en igual medida. Como objetivo final, se reduciría la brecha entre Estados Unidos y México y la migración perdería alicientes. Es decir, se exportaría trabajo incorporado en bienes, en lugar de migrantes. En el caso mexicano, estos efectos no se produjeron. Las explicaciones son diversas y las dudas persisten.

Para abordar el objetivo de este trabajo, que es analizar y ponderar los efectos del TLCAN en la convergencia entre México y Estados Unidos, es pertinente presentar algunos elementos de la trayectoria de la economía mexicana bajo el acuerdo y revisar parte de los numerosos estudios, sobre convergencia económica y sobre la relación entre liberalización del comercio y el crecimiento económico. Este esfuerzo invalida los pretextos de Trump para imponer la renegociación del TLCAN y sugieren que las motivaciones no son económicas sino políticas, hasta racistas. El ánimo de esta discusión no es defender el TLCAN, sino iluminar las motivaciones políticas e ideológicas de Trump, quien demandará lo máximo para cambiar su posición y no sacar a Estados Unidos del acuerdo. Ese sería el precio de mantener la integración con un país que, según él, no lo merece.

Una y otra raíces se manifiestan en la guerra a las drogas⁶ y en la política migratoria, y forman parte de la creación del mexicano en el ideario estadounidense, en el cual el racismo no ha estado ausente. Se identifica al mexicano en términos en extremo negativos, entre los cuales sobresale la violencia por el uso de la marihuana.⁷ Estos elementos se detectan también en la his-

sobre la economía mexicana, publicados por los autores, entre 2010 y Puyana (2015), *Paradojas de la globalización y el desarrollo latinoamericano*, FLACSO, México.

⁶ Es conocido cómo se asoció y asocia el consumo de drogas a ciertos grupos étnicos considerados como inferiores: el opio a los chinos, la cocaína a la población negra y la marihuana a los mexicanos. Véase Block, 2013.

⁷ En 1911, un capitán de la policía de Tejas afirmó que “[...] under marihuana's baneful influence, Mexicans became very violent, especially when they become angry and will attack an officer even if a gun is drawn on him. They seem to have no fear” (Block, 2013). El policía añadió que bajo la influencia de esa maleza, los hombres pierden miedo y son muy fuertes requiriendo varios policías para dominarlos (Abel, sin fecha). Con la legalización del consumo de la marihuana con fines recreativos, no es sino de lamentar la violencia, los muertos y las vidas

toria de la política migratoria, como lo sugieren Fitzgerald y Cook-Martín (2014), así como otros estudios recientes emprendidos a raíz de las medidas propuestas por Trump. Desde 1790 se discriminó a los migrantes no blancos sajones, y de éstos a los no protestantes (irlandeses e italianos por católicos y los judíos) y a los chinos, a los cuales y hasta 1950 se negó la ruta a la ciudadanía. Hoy esta eventualidad está amenazada y posiblemente negada a los llamados “dreamers” (véase también Brat, 2014). La Guerra Fría obligó a reducir las restricciones y liberar el otorgamiento de visas a los países recién descolonizados y a América Latina, relajamiento de normas que se contuvo rápidamente hacia los latinoamericanos bajo diversos pretextos (Kramer, 2017). Desde el ataque a las torres gemelas las restricciones son mayores y se conjugan el control del narcotráfico y del terrorismo, con criterios de discriminación por países y por religiones, actitud que ha intensificado exponencialmente Trump, dirige sus dardos contra México hasta calificarlo erróneamente como el país más violento⁸ del mundo, para justificar el muro y su rígida posición en la renegociación del Tratado de Libre Comercio.

Con estos propósitos, el capítulo se desarrolla en seis secciones. En la segunda se discuten los fundamentos teóricos de la convergencia y sus detonantes. En la tercera se analizan trabajos relevantes sobre la materia, referidos a diferentes áreas geográficas, los cuales permiten establecer las líneas analíticas de nuestro trabajo. En la sección cuarta se muestra cuál ha sido la evolución de la convergencia en la región TLCAN, en una perspectiva de largo plazo que incluye las experiencias pre apertura y pre TLCAN; asimismo se discuten algunas falacias de Trump. Dos etapas emanan de este repaso: un periodo de acercamiento de las economías estadounidense y mexicana y el retroceso de esa tendencia entre 1983-2017. En la sección quinta se presentan algunos de los factores detrás del crecimiento del PIB mexicano y de su divergencia con la economía estadounidense durante el TLCAN. En la sexta se presentan las conclusiones.

CONVERGENCIA: SIGNIFICADO Y SUS DETONANTES

La convergencia económica es un tema recurrente en la literatura económica. Ha cobrado relevancia al evaluar el efecto de los programas de ajuste,

destruidas por la prohibición en los centros de consumo. Vale recordar que esta planta fue traída a América en donde no es oriunda como el maíz, el tomate, el chocolate o la papa.

⁸ En un tweet, el 24 de enero de este año, Trump afirmó: “Mexico was just ranked the second deadliest country in the world, after only Syria. Drug trade is largely the cause. We will BUILD THE WALL!”, disponible en <<http://edition.cnn.com/2017/06/23/americas/trump-mexican-violence-controversy-trnd/index.html>>.

de las reformas a los regímenes de comercio exterior y de los esquemas de integración económica regional. En la base del interés está la preocupación sobre el crecimiento económico y la constatada ampliación de las brechas que separan a los países ricos, esto es desarrollados o industrializados de los que no califican como tales. Al haber convergencia, los valores de estas categorías de unos y otros países se acercarían.

Por diversas razones, el debate en torno a la convergencia entre países de diferente nivel de desarrollo se ha intensificado en los últimos lustros. La asimétrica distribución de los costos de las crisis económicas ha afectado en mayor grado a los países en desarrollo y retardado su crecimiento. Por otra parte, a casi dos décadas de instrumentarse las políticas de ajuste y estabilización, así como las reformas estructurales, no se registra una clara tendencia hacia mayores tasas de crecimiento del PIB per cápita, ni se mejoran sustancialmente los indicadores de empleo o pobreza. A pesar de la expansión de las exportaciones y de las transformaciones de la oferta externa hacia un mayor contenido de manufacturas (CEPAL, 2001), no se registra un avance de las manufacturas en el PIB o en el empleo total. Aunque se ha detectado, en algunos países, cierta convergencia en los niveles salariales según nivel educativo, no ocurre lo mismo ni en salarios medios y mínimo de los dos países ni en las remuneraciones al capital y al trabajo (Puyana, 2017). En esta última variable, la distribución funcional del ingreso presenta un retroceso de los pagos al trabajo en México, que supera con creces el registrado en Estados Unidos (Puyana, *ibidem*).

La convergencia como un objetivo del crecimiento económico

Cuando un país introduce reformas a su modelo de desarrollo o entra en negociaciones comerciales, multilaterales, bilaterales o en acuerdos de integración, busca superar los obstáculos al crecimiento de su economía y acercarse a las más desarrolladas. Sin embargo, la teoría del comercio internacional no dice nada acerca de los efectos de la liberación comercial sobre la tasa de crecimiento del producto o de la productividad. Otros modelos, igualmente sólidos, arrojan resultados opuestos.⁹ “Los efectos convencionales del comercio son una ganancia en el bienestar por una sola vez, y aunque esas ganancias se pueden acumular en el tiempo, no colocan necesariamente a la economía en una senda superior de eficiencia tecnológica”.¹⁰

Los beneficios netos de la expansión del comercio sobre el crecimiento económico fatalmente no son positivos, como lo demostraron Grossman y

⁹ Véase Rodrik (1989) p.157.

¹⁰ *Ibid.*, p.157.

Helpman (1991) y Young (1991), Squalli y Wilson (2011), entre otros.¹¹ Al respecto, Brunner (2003) —haciendo eco de Mynt (1958 y 1965) y De Lucas (2004)— sugiere que la apertura comercial, al reforzar la ubicación de factores en los sectores tradicionales, puede posponer el crecimiento de actividades con rendimientos crecientes, esto como efecto del cambio en los precios relativos de los bienes transables y en función del rezago tecnológico de los países en desarrollo, aboga por protección para cerrar la brecha tecnológica y acelerar el crecimiento. En este argumento coincide con Helpman (2007) y varios trabajos¹² más recientes que señalan que la relación entre comercio y crecimiento no es lineal y depende del punto de partida, implicando la ausencia de convergencia en caso de no haber políticas que estimulen la industrialización y el desarrollo técnico. De la anterior argumentación se desprende que ni el comercio externo, ni la apertura pueden constituir un fin en sí mismos, son sólo un instrumento para el crecimiento, lo cual no significa, de ninguna manera, que la autarquía asegure tasas de crecimiento mayores. Lo que se enfatiza es que, además de la apertura, se requiere de todo un paquete de políticas que estimulen el crecimiento, el desarrollo de las actividades con rendimientos crecientes y el empleo productivo.

Crear las condiciones para acelerar el crecimiento y acortar distancias entre los países miembros, es una de las razones por las cuales se consagra el tratamiento preferencial a los países de menor desarrollo (en el GATT, en la OMC y en muchos acuerdos de integración), postulado que se abandonó en el TLCAN y en los fallidos mega proyectos de cooperación: Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP) y el Acuerdo de Cooperación Atlántico, entre Estados Unidos y la Unión Europea. En las negociaciones multilaterales y en las de integración regional, el tratamiento preferencial está concebido para acortar las distancias entre los países, es decir, crear los mecanismos de convergencia, medio de asegurar la estabilidad y de consolidar los acuerdos. Los problemas por los que atraviesa la Unión Europea, revelados en la crisis de 2008, que afectó en mayor grado a los países del sur europeo (Portugal, Italia, Grecia y España), entre otros aspectos, devienen del debilitamiento de la convergencia.

¹¹ La falta de teorías fundamentales que relacionan el comercio con la productividad han sido substituidas por un sinnúmero de argumentos acerca de cómo el libre comercio incrementa la productividad, la mayoría de ellas no tienen mucho fundamento lógico. Dentro de las que más destacan son la *eficiencia X*, las economías de escala, y la *disciplina macroeconómica*. Para las limitaciones de estos argumentos, véase Rodrik (1989).

¹² Entre los estudios más recientes sobresalen: Rifat Baris Tekin (2016); Zahonogo (2016); Vehapi *et al.* (2016).

La preocupación en torno a la diferente dinámica del ingreso per cápita entre países ha sido tema constante en la teoría del crecimiento y sintetizada en múltiples modelos de crecimiento. Smith, Malthus y Ricardo investigaron las causas que permiten elevar el bienestar de la población y desde entonces han constituido parte esencial del pensamiento económico. La teoría neoclásica escudriñó los elementos que determinan el crecimiento de largo plazo en el estado estacionario. Solow formuló los modelos más establecidos, cuyos fundamentos incluían en el crecimiento mercados competitivos, equilibrios dinámicos y rendimientos constantes a escala y decrecientes a los factores. En el modelo de Solow, los rendimientos decrecientes a factores implican necesariamente que aquellos países con dotación per cápita de capital menor, crecen más aceleradamente que los que disponen abundantemente de capital.

Uno de los modelos más consolidados para el estudio de la dinámica de crecimiento del ingreso per cápita entre países es el aportado por Solow (1975), en el cual indica que, a partir de la asignación eficiente de recursos, cada país tiene la capacidad de crecer hasta alcanzar un nivel óptimo. El ritmo de expansión de la economía depende de la tasa de crecimiento de la población, única variable exógena en el modelo y de la productividad. En este marco, el capital determina la tasa de crecimiento de un país, ya que un país con una dotación menor de capital crece más rápidamente que uno con mayor acervo de éste. Bajo esta premisa, los países de menores ingresos podrían asignar eficientemente sus recursos y converger a la tasa de crecimiento de los países más desarrollados. En esencia, Solow asume convergencia, es decir, relación negativa entre nivel del ingreso y las tasas de crecimiento, siempre y cuando la única diferencia en las economías de los países sea la dotación de capital per cápita. Si hubiere diferencias en la tasa de crecimiento demográfico o en las de ahorro o en las tecnologías empleadas, no necesariamente habría convergencia. No obstante, según los aportes de Barro y Sala-i-Martin (1995), puede haber convergencia condicionada, o sea, que el crecimiento esté negativamente relacionado con la distancia al estado estacionario.

COMERCIO EXTERIOR, APERTURA DE LAS ECONOMÍAS Y EL DEBATE SOBRE LA CONVERGENCIA

En la argumentación neoclásica se presupone que existe relación directa entre la liberalización del comercio y la tasa de convergencia. Esta conclusión es discutida al observar que la convergencia puede ocurrir entre “regiones suficientemente similares, de un mismo país y, menos claramente, entre

países integrados por medio del comercio” (Bergg y Krueger, 2003). No obstante lo anterior, estos autores concluyen que los países o las regiones pobres crecerán más rápidamente que los ricos si sus economías están suficientemente abiertas e integradas.

Para los países de la OECD, varios autores concluyen que sí se presenta convergencia a partir de la Segunda Guerra Mundial. En el caso de la Unión Europea la convergencia se evidencia claramente a partir de la implementación del Tratado de Roma en 1958 (Ben-David, 1993; Olivera *et al.*, 2003). Por el contrario, otros autores sugieren que el proceso de convergencia se remonta a finales del siglo XIX, y cubre también a los países que no forman parte ni de la Unión Europea ni de la Asociación Europea de Libre Comercio, AELC (Quah, 1995; Slaughter, 1998; Rodríguez y Rodrik, 1998). En la convergencia registrada entre los países de la Unión Europea no parece que haya sido el comercio el catalizador central. Más bien, el proceso se desaceleró luego de la entrada en vigencia del Tratado y el comercio pudo alentar mayor divergencia (Slaughter, 1998 y 1987). Es pues un debate abierto.

Según Rodríguez y Rodrik (1998), la relación directa entre apertura, comercio exterior y la reducción en la dispersión de los países que comercializan entre sí, tesis de muchos trabajos, se basa la concepción de que los países que se abren al intercambio externo crecen más aceleradamente y, como se da por sentado que los países más pobres mantuvieron severas restricciones al intercambio externo, que constreñían su crecimiento, se concluye que su apertura tiene que inducir mayor crecimiento que los que ya estaban abiertos. En esta línea de argumentación, el incremento del intercambio y de la apertura de las economías a la competencia internacional afecta la tasa de convergencia por los mismos mecanismos que, se asume, aceleran el crecimiento económico: aumentos en la eficiencia de las inversiones; crecimiento con tasas constantes de retornos por el acceso a mercados mayores; superiores tasas de ahorro interno y de flujos de capital externo; estricta disciplina interna en el manejo de la política macroeconómica (Bergg y Krueger, 2003).

La literatura de convergencia identifica en el crecimiento del PIB per cápita múltiples factores que pueden propiciar la disminución de las brechas entre los niveles de ingreso de los países y varias líneas de investigación. Se encuentran, por ejemplo, los trabajos que abordan problemas metodológicos y exploran la desviación estándar en las tasas de convergencia; las investigaciones centradas en el papel que desempeña el comercio internacional en la convergencia, señalando a la apertura como uno de los factores que impactan el crecimiento económico; por último, la amplia serie de estudios que debaten el efecto de las políticas de liberalización comercial y de orientación exportadora en el crecimiento del producto. La medición de la conver-

gencia no ha representado un problema metodológico serio ni constituido tema de debate. La controversia surge al identificar y ponderar las fuentes de la convergencia y en la posibilidad de aislar los efectos de cada variable en la dispersión del PIB per cápita y la velocidad a la que éste crece.

Para evaluar si los episodios de liberalización comercial inducen convergencia o divergencia relativas, Slaughter (1998) compara las tasas de convergencia que se hubiesen presentado si tales procesos de liberalización no se hubieran realizado, con las observadas posteriormente a la liberalización. No encontró evidencia contundente sobre mayor convergencia después de la liberalización. Sin establecer juicios *a priori* sobre el efecto del comercio en el crecimiento económico o en la convergencia, Slaughter (1998) en su “International Trade and Per Capita Income Convergence: A Difference in Differences Analysis”, realizó un minucioso ejercicio basado en la estimación de *las diferencias de las diferencias* aplicada a múltiples episodios de liberalización comercial. Agrupó los países en dos conjuntos: los liberalizados y los controlados; ambos enfrentan dos etapas: la de preliberalización y la de posliberalización. Sugiere que la convergencia aparece independientemente de la liberalización comercial, ya que los países tenderían a liberalizar el comercio con aquellos países con los cuales hubiera previamente un proceso de convergencia por causas no relacionadas con el comercio. No pudo comprobar que el comercio o la liberalización contribuyeran a reducir las distancias entre el ingreso per cápita en ninguno de los grupos de países en los periodos estudiados. Estas conclusiones son contrarias a los argumentos de Ben-David (1993) y de Leamer (1995), quienes señalan que para que las economías de los países converjan se requiere que previamente estén estrechamente vinculadas por el intercambio comercial. Slaughter, en su estudio de 1997, concluye que la convergencia puede tener lugar en el estado estacionario, siempre y cuando se cumplan ciertos supuestos restrictivos como: cero barreras al comercio, tecnologías idénticas, preferencias homogéneas, y los países o las regiones producen todos los productos. Slaughter concluye que el catalizador que induce o desestimula la convergencia en el PIB/C, son los cambios en las dotaciones de los factores, particularmente la acumulación del capital, es decir, el incremento de capital por trabajador. El comercio exterior aporta las divisas necesarias para la importación de bienes de capital que requiere el crecimiento de la economía. Es ésta, según Slaughter (1998), la vía por la cual el comercio induciría la convergencia.

Se desarrolla ampliamente el tema de convergencia en Quah (1995), el cual pone en entredicho la uniformidad en la tasa de convergencia del 2% que se comprueba en varios análisis y demuestra que esa casi ley absoluta de convergencia a la tasa del 2%, resulta del método de estimación y tiene poco

que ver con la dinámica del crecimiento económico, y se acerca a la raíz unitaria en series de tiempo. Utilizando un modelo teórico basado en equilibrios dinámicos, que explican el desempeño económico de los países a través del tiempo, señala los problemas presentados en las estimaciones de convergencia de corte transversal y en los análisis tipo panel. Más aún, encuentra polarización generada al converger entre sí los países más ricos y los más pobres, y desaparecer el grupo de los países de ingreso medio. De ahí sus dudas sobre la existencia y la interpretación de la β -convergencia.

En la misma línea de estudio se ubican Arora & Vamvakidis (2001), quienes exploran el impacto del crecimiento del PIB de Estados Unidos en otras economías. La convergencia es utilizada como variable independiente en el modelo de crecimiento. El logaritmo del PIB per cápita en el año inicial forma parte de otro conjunto de variables explicativas del crecimiento económico como lo son: crecimiento de la población, inversión en capital fijo, matrícula secundaria, inflación, consumo del gobierno, participación del comercio internacional en el PIB, tasa de crecimiento de Estados Unidos, tasa de crecimiento del resto del mundo, entre otras. Los mecanismos de transmisión de los efectos multiplicadores del crecimiento de la economía estadounidense se sintetizan en el comercio, en los efectos exportador e importador, los flujos financieros, los spillovers tecnológicos y el impacto en los sectores no directamente relacionados con el comercio.

El trabajo de Olivera Herrera es uno de los pocos que, para comprobar la existencia de convergencia entre los países miembros de un grupo de integración, aplican el modelo clásico de crecimiento de Solow, y señala que en consecuencia no presupone ningún impacto de la apertura y del comercio internacional en el crecimiento económico. Analiza la convergencia de las economías considerando los factores internos para posteriormente ponderar los resultados por el efecto del comercio y la apertura. Entre las determinantes internas de crecimiento, los autores destacan la inversión en capital físico, la tasa de crecimiento de la población, el stock de capital humano, la presencia de un mecanismo de convergencia tecnológico, la evolución del mercado de trabajo. También es importante para la convergencia la estabilidad nominal de la inflación, déficit público, tasas de interés, etcétera.

Rodríguez y Rodrik prueban los modelos de Dollar (1992), Sachs y Warner (1995), Ben-David (1993) y Edwards (1998), en sus especificaciones originales, aplicados a casos distintos, o son modificados para constatar la solidez de sus resultados. Rodríguez y Rodrik ponen en duda la relación entre comercio y crecimiento económico, pretendidamente probada en los artículos. Las medidas restrictivas al comercio, índice de distorsión del tipo de cambio real y el índice de variabilidad del tipo de cambio real, definidas y aplicadas por Dollar, son cuestionadas. El índice de distorsión es poco útil

por los supuestos restrictivos y por su alta sensibilidad a cualquier modificación de la especificación del modelo o del índice.

Especial atención dedican Rodríguez y Rodrik al trabajo de Sachs y Warner y a los cinco indicadores con los cuales construyen su famoso índice de apertura. Según Rodríguez y Rodrik, dos de estos indicadores: monopolio de las exportaciones por el Estado y que el premio al dólar en el mercado negro exceda el 20%, determinan el comportamiento del índice de apertura. A su vez, el primer indicador genera sesgos en la estimación y el segundo no es una buena medida de política comercial, ya que también es una aproximación de otras variables no relacionadas con la política de comercio. Respecto a la relación positiva entre apertura y crecimiento de la productividad y del PIB, expuesta por Edwards, Rodríguez y Rodrik demostraron que no es un resultado estadísticamente robusto, al menos en el caso de corte transversal por países.

Para concluir esta sección presentamos datos sobre la evolución de las tasas de crecimiento de varios países latinoamericanos, incluido México y su relación con la de Estados Unidos, las cuales dan una idea clara de los episodios de convergencia y divergencia que en el caso de México parecen inclinar el péndulo hacia aquellos estudios que sugieren que la apertura comercial no necesariamente conduce a similares tasas de crecimiento (véase cuadro 1 más adelante).

MEDICIÓN DE CONVERGENCIA. RESULTADOS OBTENIDOS EN MÉXICO

Una vez revisados los modelos básicos y el debate sobre convergencia y su relación con la apertura y el comercio internacional, se presentan las definiciones más aceptadas y los elementos de la econometría correspondiente.

Hay varias definiciones y mediciones de convergencia. Todas apuntan a la reducción de las diferencias en los niveles de bienestar o en las tasas de crecimiento entre países o entre regiones de un mismo Estado. En todos los casos, como se discutió en la sección precedente, la convergencia tiene que ver con la fuente del crecimiento y las condiciones y las políticas para activarlas.

Convergencia absoluta o convergencia tipo β , (Barro, 1991; Sala-i-Martin, 2000), señala el proceso según el cual las economías con niveles de ingreso inferiores registran mayores tasas de crecimiento que aquellas que tienen ingresos per cápita más elevados, lo cual implica —por una parte— una relación negativa entre las tasas de crecimiento posteriores y el nivel

de ingreso del año inicial y, por la otra, la reducción de las diferencias en el ingreso.

Se propone también la convergencia sigma δ , concepto que no debe confundirse con el anterior (aunque guardan relación). Muestra que la dispersión de la renta per cápita entre grupos de economías tiende a reducirse en el tiempo. Ésta se expresa como la reducción de las diferencias en el nivel del PIB/C entre los países o entre grupos de países (clubes de convergencia), y se calcula a partir de la desviación estándar de los logaritmos naturales de los ingresos per cápita de los países o regiones. La reducción de la desviación, es decir, si el signo de la tendencia de la desviación es negativo, sugiere convergencia, el signo contrario, divergencia. Este concepto implica que los países que tienen un PIB/C menor, registrarán tasas de crecimiento superiores a las que experimenten los países más desarrollados. Normalmente se hace el estudio para un periodo de tiempo suficientemente largo que permita detectar movimientos hacia la convergencia o la divergencia, y establecer si los cambios en la tendencia están relacionados o no con algún suceso particular, por ejemplo, la liberalización comercial o la instrumentación de un acuerdo de integración (Arora y Vamvakidis, 2001; Sala -i- Maritn, 2000; Quah, 1995).

Otro concepto fundamental es la convergencia condicionada que incorpora las condiciones estructurales del estado estacionario de cada economía, requisitos para que las economías más pobres crezcan con más celeridad que las más ricas. Para estimarla se definen ecuaciones de crecimiento con variables diferentes, según escuelas.

¿Se acortan las brechas en el TLCAN?

Los efectos del TLCAN en la economía mexicana han sido tratados en innumerables estudios y recalcan diferentes aspectos, principalmente el impacto en las exportaciones, considerado por algunos como la prueba del ácido de los beneficios totales (Serra Puche, 2015). Otros enfatizan el incremento en las inversiones extranjeras (Lederman *et al.*, 2005; Hanson, 2003; López *et al.*, 2006), mientras algunos mencionan el efecto salarial (Esquivel *et al.*, 2003) o en la productividad (De Hoyos *et al.*, 2013; Ito, 2010). Son menos los que centran la atención en la convergencia de las dos economías, si bien Easterly *et al.*, 2003, encontraron que las dos economías se acercaron hasta 1983, punto con el que concuerdan Puyana y Romero (2009).

A partir de la revisión bibliográfica presentada, en esta sección se examina si la convergencia ha tenido lugar entre los países miembros del TLCAN, luego de la entrada en vigencia del acuerdo: se calculan para ello la convergencia absoluta y la sigma, y se examinan las variables que afectan las tasas

de crecimiento de las economías de los tres países. Luego se analizan, para el caso mexicano, cuáles son los factores de crecimiento que pueden ayudar a comprender las razones por las cuales, a pesar de las sustanciales transformaciones de su economía, el ingreso per cápita se aleja del estadounidense, contraviniendo las expectativas creadas desde mediados de la década de los ochenta. Se analizará la trayectoria del crecimiento del producto per cápita de los tres países, durante un periodo de tiempo lo suficientemente extenso que permita detectar las tendencias históricas y determinar en qué momentos y por qué razones hubo cambios en la trayectoria.

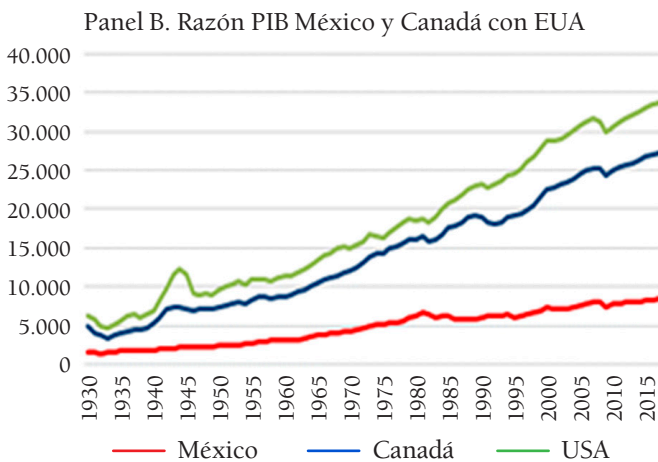
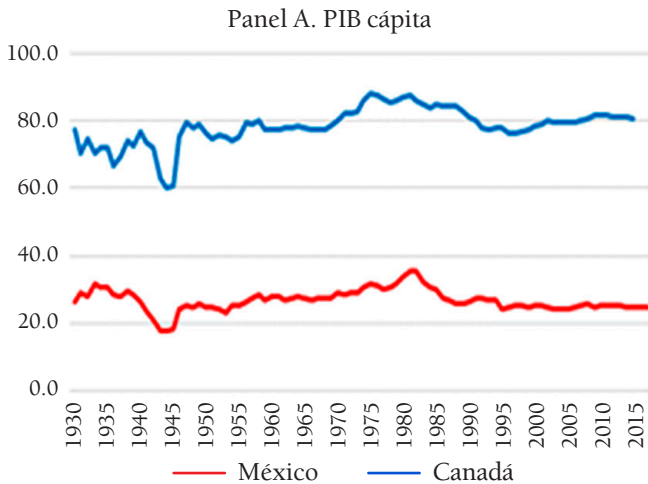
Si bien el número de países es pequeño, es importante el análisis por varias razones. Las tres economías han estado estrechamente relacionadas durante un lapso que con creces supera la vigencia del TLCAN. Los vínculos son, además de un intenso intercambio comercial, las inversiones y la transferencia de tecnología, para no mencionar la migración que ha consolidado aún más las relaciones puramente comerciales, como lo sugieren los estudios gravitacionales como los realizados por Krueger. Por tal razón, la convergencia debería ser evidente. Por otro lado, este análisis permite poner a prueba la certeza de los supuestos de que los flujos comerciales, desde los países pequeños (o menos desarrollados) hacia los más ricos, son catalizadores de la convergencia como lo suponen Arora y Vamvakidis (2001), Krueger (2003) y Hausman *et al.* (2007). Dada la importante liberalización de la economía mexicana (Romero y Puyana, 2003 y 2009), se verifica si existe la relación positiva entre ésta, la apertura y los cambios en las políticas de comercio e inversiones externas y la convergencia.

Para analizar la trayectoria de los PIB/C de los países miembros se medirá, en primer lugar, la convergencia sigma para el periodo 1950-2017, partiendo de la información de *The Conference Board* (2017), para dichos años usando la base de datos de economía total, así como los datos de los *World Development Indicators* del Banco Mundial (2017).

La gráfica 1 señala la trayectoria del PIB/C de los tres países miembros del TLCAN. A simple vista es claro que la brecha en los ingresos registrada en 1950 se amplió en mayor medida en México que en Canadá. El panel A muestra la trayectoria del PIB per cápita de cada uno de los tres países, y el B la relación del PIB per cápita de México y Canadá en relación con el estadounidense. Resultan evidentes las tendencias: entre 1950 y 1982-1983, la disparidad entre los valores del PIB relativo se redujo, en el caso de México pasó de 4.6 a 3.6 para elevarse a 5.4 en 2016. La trayectoria que presenta Canadá es distinta, ya que la razón de su PIB respecto del estadounidense es estable, con leves oscilaciones entre 0.96 y 1.04 durante todo el periodo, como lo evidencia la gráfica 1 panel B. Del panel B se extraen los siguientes datos que aclaran qué porcentaje del PIB estadounidense representan el me-

xicano y el canadiense, y muestra además la asimetría de la región TLCAN. En 1945 el PIB mexicano representó el 18.2% del estadounidense, una caída respecto a 1930, que se recuperó a 1983, cuando llegó a 32.2, la máxima proporción alcanzada, dinamismo perdido entre 1983 y la última fecha disponible (cuadro 1). ¿Por qué razones se inició esta ampliación de la brecha o la reversión de la convergencia? Se explorará a partir de calcular la convergencia sigma. Claramente, el periodo post 1983 marca el cambio de dirección que el TLCAN no revirtió.

GRÁFICA 1
 PIB/CAP PAÍSES DEL TLCAN: 1930-2016
 DÓLARES PPP DE 2017



FUENTE: Madison y Conference Board, 2015.

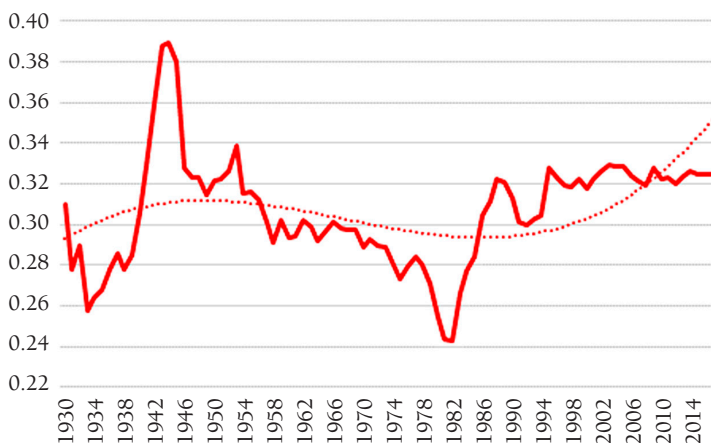
CUADRO 1
 PIB PER CÁPITA MEXICANO Y CANADIENSE
 EN % DEL ESTADOUNIDENSE

Año	1930	1945	1983	1995	2015
México	26.0	18.2	32.2	24.4	24.9
Canadá	77.4	60.9	85.0	78.1	80.9

FUENTE: Madison y Conference Board, 2015.

Como se estableció anteriormente, la convergencia sigma sugiere la velocidad del ritmo de acercamiento o distanciamiento de los ingresos per cápita. La gráfica 2 presenta la trayectoria del valor de la desviación estándar del logaritmo natural del PIB/C promedio ponderado de Canadá y México respecto de Estados Unidos, durante 1950-2017. Emergen dos periodos claramente diferenciados: 1945- 1982 y 1982-2017. Este último se puede subdividir en 1994-2014. El primero muestra convergencia y comprende el esfuerzo de la reconstrucción de las economías europeas y japonesa, y de reconversión de la economía mundial. En este lapso la economía mundial creció como nunca lo había hecho. Es la llamada “edad de oro del capitalismo” (Scott, 1991). Durante estos años, el valor de la razón de los PIBs per cápita se reduce, pues las economías de los tres países se acercaron a un ritmo acelerado, y para 1982 había llegado al punto de la menor distancia nunca

GRÁFICA 2
 DISPERSIÓN DEL PIB EN CANADÁ, MÉXICO Y ESTADOS UNIDOS: 1930-2017



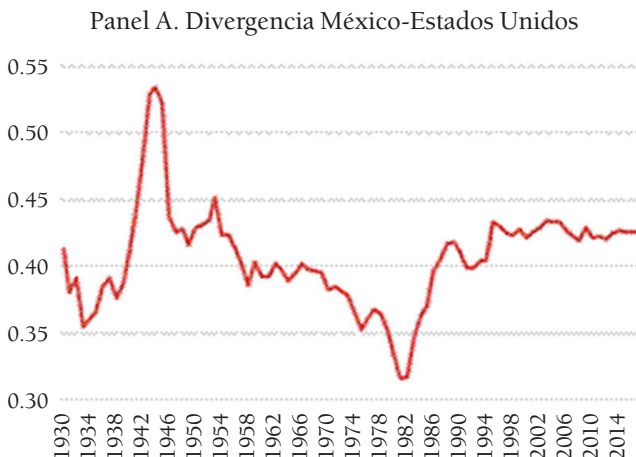
FUENTE: nuestros cálculos para 1930-1950 basados en Madison y 1950-2017 The Conference Board 2017.

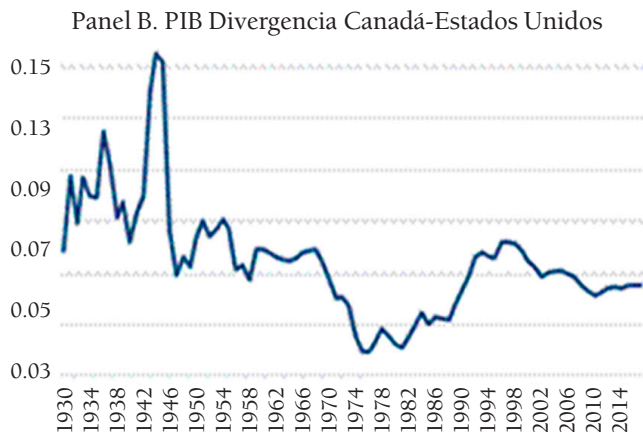
registrada antes ni después. La segunda etapa (1982-2017) va desde el estallido de crisis de la deuda y el cambio radical en el modelo de desarrollo en México y, en versiones moderadas en muchos países del mundo hasta la actualidad, cuando ya los cambios estaban bien plantados, se había culminado el proceso de apertura, avanzado en las privatizaciones y el TLCAN cumplía 23 años de vida. Durante los años 1982-1994 y 1995-2016, la desviación estándar creció y las economías se distanciaron. En esta gráfica es clara la convergencia hasta mediados de los años ochenta (Easterly *et al.*, 2003), misma que empieza a divergir (Esquivel *et al.*, 2003) hasta la actualidad. Ni el empuje de las exportaciones ni los efectos del TLCAN pudieron cambiar el signo de la tendencia.

Los páneces A y B de la gráfica 3 comparan los valores de la convergencia sigma del PIB per cápita de México y Canadá respecto de la economía de Estados Unidos. En 1930, el valor de la desviación estándar entre México y Estados Unidos fue de 0.31, año en el que ya era claro el cierre de la brecha al punto que para 1982 era sólo de 0.20. Desde ese año y hasta 2017, las distancias se incrementan siendo en 2005 la desviación estándar máxima desde 1950 (0.34).

Al comparar los resultados obtenidos para México y Canadá sobresalen algunos aspectos. En primer lugar, la brecha de los ingresos per cápita canadiense y estadounidense ha sido muy inferior a la de México. En efecto, en 1950 la distancia entre uno y otro país era de sólo 0.04, y descendió a 0.007 en 1982. Al igual que lo ocurrido con México, también se revirtió a partir de ese año la convergencia del ingreso canadiense con el de Estados Unidos,

GRÁFICA 3
DIVERGENCIA DEL PIB PER CÁPITA EN EL TLCAN 1930-2017





FUENTE: nuestros cálculos basados en The Conference Board 2017.

pero en menor grado. El que se haya ampliado también la distancia entre la economía canadiense y la estadounidense sugiere que algo más que las crisis mexicanas sean la causa de la divergencia, y que es necesario explorar las razones y los puntos comunes a las dos economías durante ese periodo, tema que sobrepasa los alcances de este trabajo. Puede sugerirse, a partir de este ejercicio y de los valores de la convergencia sigma, que solamente durante el periodo de rápido crecimiento de las tres economías hubo convergencia. Este proceso tuvo lugar durante una etapa signada por la reconstrucción de la segunda posguerra, el orden económico mundial se mantuvo relativamente cerrado (Promfett, 1999), y América Latina y la gran mayoría de los países en desarrollo implementaban —con variaciones de énfasis— la sustitución de importaciones (Rodrik, 2001), y se produjo la convergencia entre los países del sudeste asiático y los desarrollados, cuando aquellos aún mantenían lo esencial de su modelo de economía intervenida (Rodrik, 2003). Para los miembros del TLCAN la convergencia se frenó y revirtió a partir de 1982, año en el cual los tres países, pero muy particularmente México, liberalizaron su economía. Este cambio en el rumbo no frenó la ampliación de la brecha, resultado que parecería coincidir con las conclusiones de Qua para el caso de la Unión Europea, en el sentido de que el crecimiento y la convergencia preceden la apertura y que ésta puede no ser un acelerador de aquella.

Para ahondar en el análisis de la convergencia en el TLCAN, y por la importancia que se ha dado a la apertura en el diseño de las políticas y en la argumentación que sostiene la existencia inequívoca de una relación positiva entre comercio y crecimiento económico, exploraremos la tasa de apertura de las tres economías y su relación con el crecimiento del PIB.

Nuestros resultados refuerzan las conclusiones anteriores sobre la ampliación de la brecha entre los países miembros del TLCAN, especialmente entre México y Estados Unidos durante 1982-2005, y aportan argumentos a la discusión entablada por Rodríguez y Rodrik. Para el TLCAN, pero muy especialmente para México, encontramos ninguna o muy poca correlación entre el coeficiente de apertura de la economía y el crecimiento del PIB.

Para esta exploración tomamos como medida de apertura el coeficiente externo del PIB.¹³ Este indicador señala el grado de apertura de la economía e, indirectamente, de la productividad. Es de asumir que un proceso exitoso de liberación comercial, *to put prices right*, debe generar un crecimiento sostenido del coeficiente de las exportaciones y de las importaciones respecto del PIB. Si el sector exportador tiene una productividad mayor que el resto de la economía, cabría esperar que aquellos países que reubiquen sus factores productivos hacia las exportaciones registrarán aumentos en el coeficiente externo del PIB, mayores tasas de crecimiento de la productividad y de la economía.

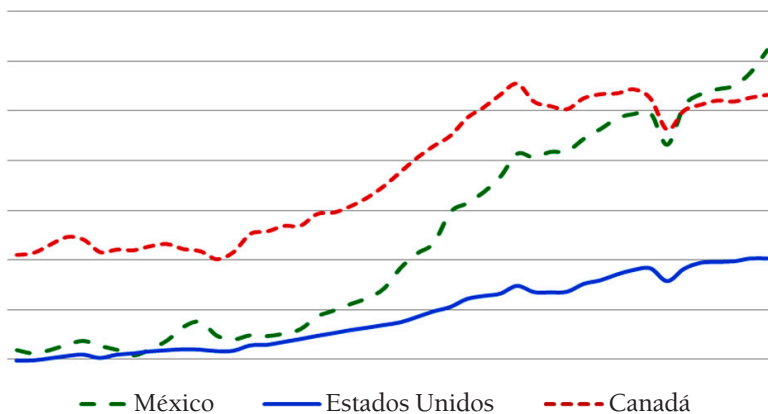
Se anota que la economía estadounidense es menos abierta que las de Canadá y México, en el sentido de registrar un índice externo de su PIB mucho menor. Canadá se ha abierto mucho más inclusive que México, tendencia que cambió a partir de la crisis del 2009, cuando México devino en la economía más abierta de la región. Lo anterior no implica que la economía estadounidense esté más protegida por barreras arancelarias o no arancelarias, sugiere que su mercado interno es más amplio y dinámico, que requiere exportar fracciones menores de su producto y que en virtud de elevada productividad, el contenido externo de su economía es menor.

Se detecta nula relación entre crecimiento del valor del coeficiente externo del PIB mexicano y la tasa de expansión de su economía (la correlación es negativa pero no significativa). De igual forma se obtuvo una relación negativa, aunque no significativa, entre crecimiento y apertura para Canadá (gráfica A1) al igual que para la economía estadounidense (gráfica A2).

Añadimos algunos elementos que desvirtúan aún más que los anteriores, que México no ha sido el gran ganador del TLCAN. Al contrario de lo sugerido por Trump, Estados Unidos ha logrado el mayor beneficio, de acuerdo con principios elementales de economía: a más libre el mercado y mayores las diferencias en escala y productividad, los efectos centrípetos del comercio dominan sobre los de difusión y benefician al país más desarrollado (Helpman, 2007).

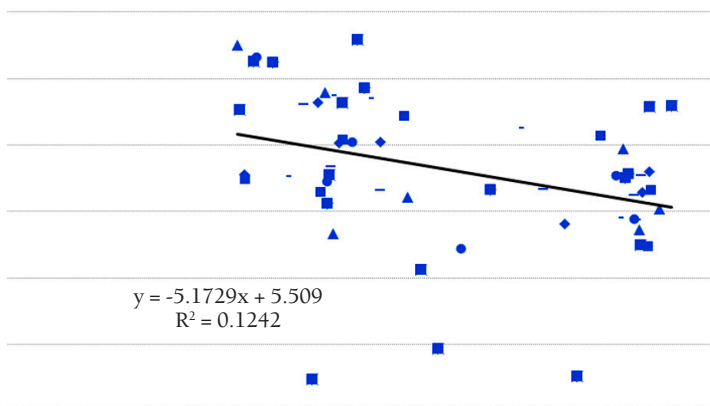
¹³ El coeficiente externo del PIB se mide como: $[(\text{Exportaciones} + \text{Importaciones}) / \text{PIB}]$. Se ha sugerido que el coeficiente externo del PIB es una buena, objetiva, medida de la apertura (Sheeby, 1992; Easterly *et al.*, 2001; Berg y Krueger, 2003; Dollar *et al.*, 1995).

GRÁFICA 4
COEFICIENTE EXTERNO DEL PIB, PAÍSES MIEMBROS DEL TLCAN: 1970-2015



FUENTE: cálculos propios basados en, Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2017 CDR.

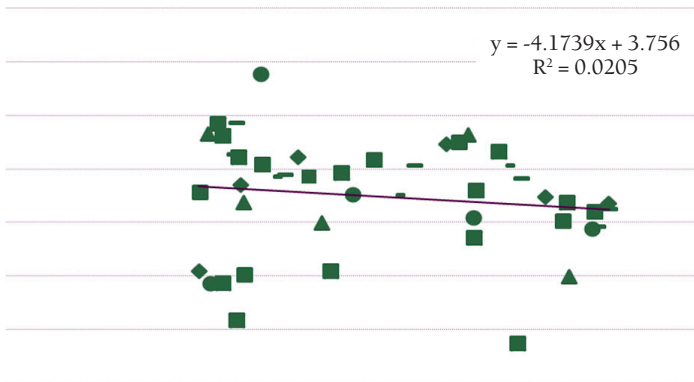
GRÁFICA A1
CANADÁ, RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO DEL PIB
Y COEFICIENTE DE APERTURA



FUENTE: elaboración propia a partir de dato del Banco Mundial, *World Development Indicator* y *The Conference Board, Total Economy Databases* Mayo 2017.

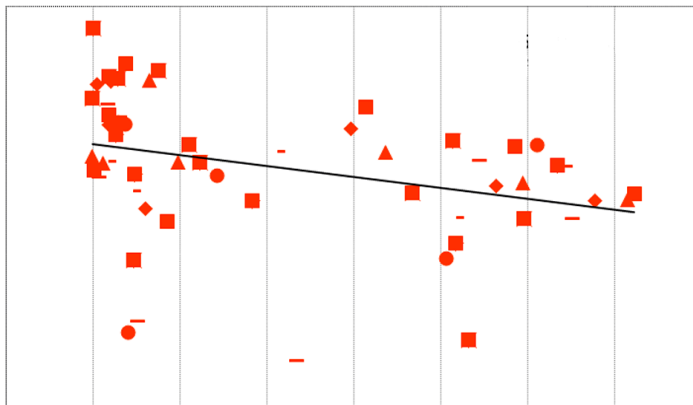
El principal objetivo de la negociación del TLCAN era evitar los cambios radicales en el modelo liberal puesto en marcha desde mediados de la década de 1980, lo que significa no permitir que la sociedad modificara la política económica mediante el proceso electoral. Desde entonces y hasta ahora, la tendencia de la economía mexicana ha sido la menos favorable desde fines de la década de 1940: tiene los más bajos índices de creci-

GRÁFICA A2
 ESTADOS UNIDOS, RELACIÓN ENTRE CRECIMIENTO DEL PIB
 Y COEFICIENTE DE APERTURA



FUENTE: elaboración propia a partir de dato del Banco Mundial, World Development Indicator y The Conference Board, Total Economy Databases Mayo 2017.

GRÁFICA 5
 MÉXICO RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO DEL PIB Y DE LA APERTURA: 1960-2016

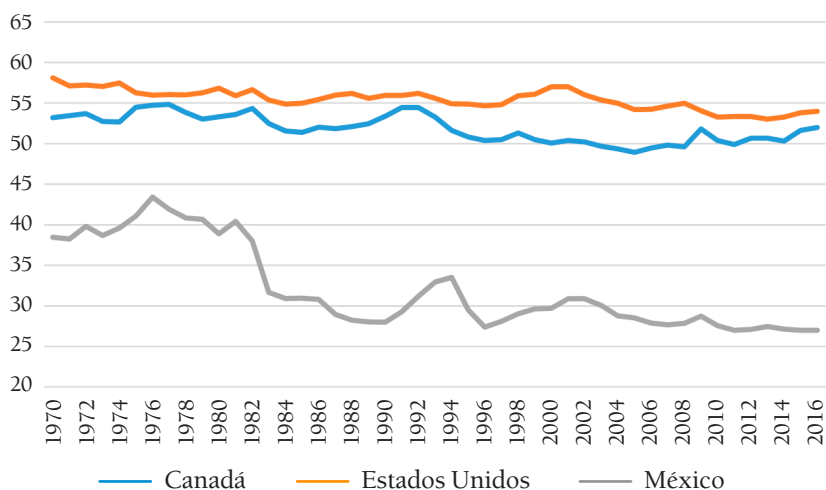


FUENTE: elaboración propia a partir de dato del Banco Mundial, World Development Indicator y The Conference Board, Total Economy Databases Mayo 2017.

miento del PIB (cerca de 1.2% anual), reducida mano de obra y productividad total factorial, represión de los salarios, sectores comercializables en declive en el PIB y en empleo, y el estallido de la mano de obra informal que actualmente representa 60% del total de la mano de obra activa. Si la inflación se ha controlado, ha sido mediante la devaluación interna y la permanente austeridad fiscal en medio de un muy bajo nivel de impuestos di-

rectos (los ingresos fiscales efectivos representan 14% del PIB, sin incluir los ingresos derivados del petróleo). Todo ello ha conducido a la economía a un equilibrio de bajo crecimiento y bajos ingresos, demanda agregada limitada, inversiones limitadas. Esta trayectoria ha implicado el desplazamiento de la mano de obra al capital, donde la mano de obra mexicana es quien más ha perdido si se le compara con la estadounidense (gráfica 6). Este cambio en la distribución funcional del ingreso tuvo lugar en la mayoría de los países del mundo, pero sólo unos cuantos presentan una escala de cambio similar a la de México. Entre 1980 y 2014, la porción de los salarios cayó 11.5 puntos porcentuales, una disminución 2.3 y 3.8 veces superior a la de Estados Unidos y Canadá, respectivamente, y la más alta entre los países de la OCDE (OECD, 2016).

GRÁFICA 6
DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO
EN ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO
(1970-2014)



FUENTE: cálculos de la autora con base en OECD.Stat2016, consultado el 10 de febrero de 2017, disponible en <<https://stats.oecd.org>>.

El PIB mexicano creció 3.7 veces más que los salarios nacionales en comparación con 1.9 en Estados Unidos.¹⁴ Esto confirma que en ambos casos el capital acumuló ganancias y la mano de obra las perdió, algo que sucedió en mayor medida en México. Antes de las reformas, entre 1970 y 1980, y el

¹⁴ México fue, entre los 36 países listados en la base de datos de la OCDE, el país con las mayores pérdidas de mano de obra en distribución primaria del ingreso, después de Irlanda y Portugal, y seguido de cerca por el Reino Unido en cuarto lugar.

modelo de la oferta, esa tendencia mostraba una dirección contraria. La mano de obra mexicana perdió 0.5 puntos de ingreso, mientras que la estadounidense ganó tres veces más. La situación del sector manufacturero en México es igual, aunque magnificada: la productividad de la mano de obra creció el doble que el salario real por trabajador. Desde este ángulo, el empobrecimiento de los trabajadores mexicanos supera al de los estadounidenses, de manera que México no es responsable del “[...] saqueo a otros países que fabrican nuestros productos, se roban nuestras empresas y nuestros empleos” (Trump, 2017). La gran presencia de inversiones implica que los trabajadores mexicanos perdieron ingresos a favor del capital extranjero, básicamente de origen estadounidense, ya que Estados Unidos es el principal inversionista extranjero en el país. Esta transferencia de ingresos por mano de obra al capital es consecuencia de haber convertido el tema salarial en el principal elemento de la competitividad internacional, de ahí que sea un costo de producción por recortar en lugar de un componente de la demanda agregada interna. Los salarios promedio reales para 2015 representan 75% de los de 1980, y los salarios mínimos reales sólo 35%. Esta caída del ingreso por mano de obra significa que los salarios promedio reales en las manufacturas mexicanas son inferiores a los de China, hecho que es irónicamente presentado como un logro en eficiencia productiva gracias a la liberalización y el TLCAN, como lo explica el ex secretario de Economía y principal negociador del TLCAN, Jaime Serra (Serra, 2014).

¿Quién depende de quién?

Otro argumento ficticio es el que sostiene que el desventajoso comercio con México, China y otros países hizo a la economía estadounidense dependiente de sus socios comerciales. Esta aseveración no se corresponde con la realidad. La economía estadounidense es considerablemente menos abierta que la mexicana, canadiense o china, y prácticamente la de todos los países de la OCDE. Estados Unidos parece una economía relativamente contenida, con relativamente limitada penetración de su mercado doméstico por parte de las importaciones y exportaciones comparativamente limitadas (gráfica 4). México y Canadá son las más abiertas. La economía mexicana es 2.6 veces más abierta a la competencia en el mercado interno y externo que la estadounidense. Incluso la economía canadiense parece menos abierta que la mexicana. Es difícil, pues, entender la supuesta dependencia de Estados Unidos en relación con México. Si bien México depende mucho más del comercio, para Estados Unidos la demanda interna es más relevante.

En el contexto de la apertura comercial ya mencionada, definimos la dependencia como el peso del comercio recíproco en el PIB de cada país participante. Como lo muestra la gráfica 7, alrededor de 3.5% del PIB en Estados Unidos se relaciona con el comercio con China, y alrededor de 3% con el comercio con Canadá y México (panel A). Los sorprendentes, si no es que alarmantes resultados de la dependencia del lado opuesto (panel B), son obvios: 46.4% del PIB mexicano depende del comercio estadounidense, una dependencia 15.7 veces superior a la que Estados Unidos tiene con México. Por el contrario, la dependencia de China en relación con el comercio estadounidense es tres veces inferior que la de México, mientras que Canadá se sitúa diez puntos por debajo. Con estos parámetros, es difícil aceptar que Estados Unidos dependa de México. Por el contrario, lo que destaca es la dependencia asimétrica de México en relación con la economía estadounidense.

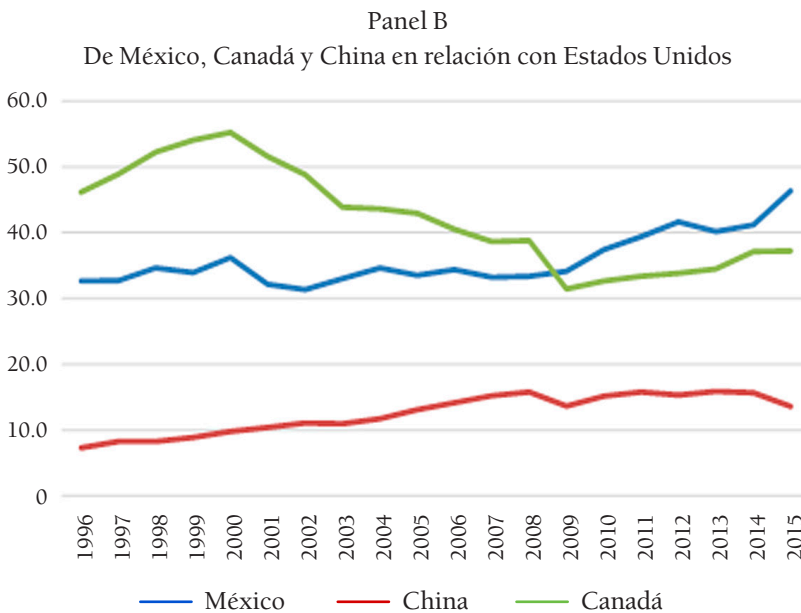
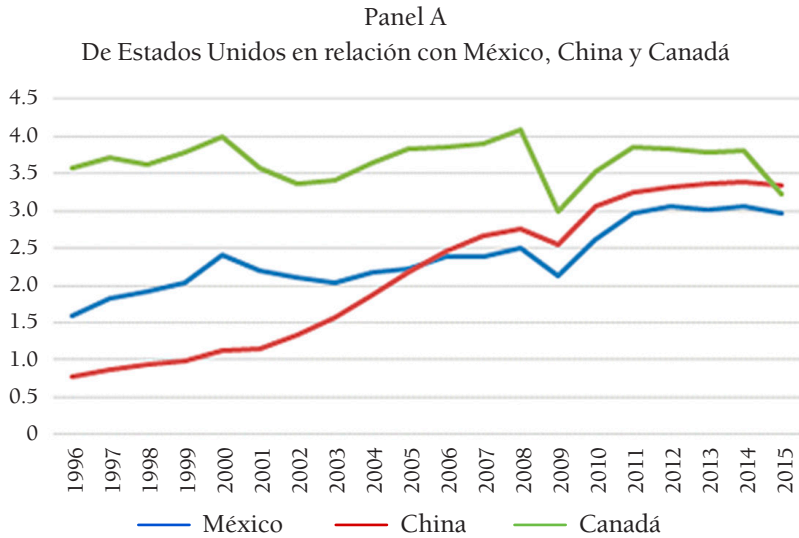
Las fuentes de la convergencia en NAFTA

Por el interés en el desarrollo de la economía mexicana, es necesario explorar sus fuentes del crecimiento y analizar las causas que expliquen por qué la apertura no implica que ésta no crezca a mayor velocidad ni a ritmo superior a la de Estados Unidos, no obstante que este país registra menores tasas de expansión. Nuestros resultados van en la línea de los obtenidos por Slaughter, Qua y Arora y Vamvakidis (2001). En este capítulo nos limitamos a proponer líneas explicativas. Para abordar el tema exhaustivamente se requiere un análisis que excede los límites de este trabajo. La sección siguiente aborda la tarea de identificar las fuentes de convergencia o divergencia entre los países miembros del TLCAN, a partir de 1960 y hasta 2016.

Luego de detectar divergencia, en ese lapso de 50 años comprendido entre 1960 y 2016, se calculan las convergencias β absoluta y condicional. Posteriormente, ejecuta ese mismo ejercicio exclusivamente para la economía mexicana que incluye, entre las variables independientes, la convergencia sigma y la tasa de crecimiento de la economía estadounidense.

Para establecer las fuentes de convergencia entre los países del TLCAN, se calculan las convergencias β absoluta y condicional para los periodos 1951-2017 y 1970-2015, respectivamente, para el cual contamos sólo con información sobre las variables de crecimiento y no con las del ingreso per cápita de los tres países, como en el ejercicio anterior. Los resultados arrojaron convergencia absoluta tipo β , es decir, el nivel de ingreso en el año inicial implicó mayor tasas de crecimiento en los años posteriores y, por lo tanto, la brecha en el ingreso se cerró.

GRÁFICA 7
 DEPENDENCIA DE LAS ECONOMÍAS MEXICANA,
 CANADIENSE, CHINA Y ESTADOUNIDENSE, COMO % DEL PIB:
 1996-2015



FUENTE: cálculos de la autora con base en Banco Mundial, WDI 2016.

La medición de la convergencia β

La gráfica 2 ilustra la convergencia sigma de los países del TLCAN entre 1950-1982 para los tres miembros, el que se revirtió a partir de ese último año. Para determinar qué factores pueden explicar la convergencia se analiza la convergencia β absoluta. Para esto, en primer lugar se busca establecer si, en el caso del TLCAN, existe una relación entre el menor nivel de ingreso inicial y tasas de crecimiento superiores en los años posteriores, de forma tal que se efectúe la convergencia. Para tal efecto se estimó una regresión simple de panel para el periodo 1951-2017, en la cual se considera un sólo factor regresivo. El resultado arrojó el siguiente coeficiente $\beta=0.84$, el cual significa *convergencia*.

El cálculo se realizó con la siguiente ecuación:

$$GY_{it} = C_0 - \beta \ln Y_{t-1} + \varepsilon ,$$

Donde GY_{it} es la tasa de crecimiento del ingreso per cápita, $\ln Y_{t-1}$ es el logaritmo natural del producto per cápita en el año base para cada país, y ε es el término de error.

Esta convergencia es congruente con los resultados reportados en los estudios históricos del TLCAN (Krueger, 1999; Easterly *et al.*, 2003; Caliendo, 2015). Estos autores mencionan que la convergencia entre Estados Unidos, Canadá y otros países latinoamericanos es igual o mayor al caso mexicano, lo que deja en duda el impacto del NAFTA en el acercamiento de México y Estados Unidos en las variables por ellas estudiadas. Por lo tanto, es necesario revisar los factores que explican la convergencia condicional de México por ellos encontrada. En el caso mexicano la convergencia absoluta podría únicamente capturar la dinámica comercial histórica con Estados Unidos o los efectos de tipo cambiarios como la devaluación del peso mexicano de 1994. Por lo tanto, es necesario considerar otras variables que capturen los efectos de la apertura comercial y estimar la convergencia condicional, tema tratado adelante.

La convergencia β condicional

Es necesario explorar cuáles son las variables que explican la trayectoria del crecimiento del producto en esta región y México. Con este fin se estimó el crecimiento del PIB per cápita de Canadá, México y Estados Unidos, y se definió una ecuación que integra variables generalmente aceptadas por los estudiosos de estos temas.¹⁵ En la ecuación las variables representan los va-

¹⁵ Al igual que Dollar y Kray(2001), debido a que todas las variables están medidas en tasas de crecimiento no es necesario probar raíces unitarias y cointegración. En Arora y Vamvakidis

lores registrados para cada uno de los tres países para establecer la convergencia condicionada.

El cuadro 2 presenta lo resultados de la regresión múltiple con datos de panel corrida para establecer la convergencia condicionada. Se utilizó la siguiente especificación:

$$GY_{it} = \beta_1 + \beta_2 \ln Y_{1970i} + \beta_3 Fbcf_{it} + \beta_4 Gob_{it} + \beta_5 Com_{it} + \beta_6 Pob_{it} + \beta_7 Inf_{it} + \varepsilon_{it}.$$

Donde GY_{it} es la tasa de crecimiento del producto per cápita de cada uno de los tres países, $\ln Y_{1970i}$ es el logaritmo natural del ingreso per cápita en 1970 para cada país, $Fbcf_{it}$ es el logaritmo de la formación bruta de capital fijo; Gob_{it} es la participación del consumo del gobierno en el producto; Com_{it} es el grado de apertura comercial; Pob_{it} es la tasa de crecimiento anual de la población; Inf_{it} es la tasa anual de inflación; y ε_{it} es el término de error.

CUADRO 2
Convergencia condicionada: 1970-2015

Variable	Coficiente estimado	Error estándar	Estadístico z	Probabilidad
$\ln Y_{1970i}$	-4.08	0.72	-5.68	0.00
$Fbcf_{it}$	0.23	0.10	2.12	0.03
Gob_{it}	-0.09	0.05	-1.67	0.09
Com_{it}	-1.82	1.18	-1.54	0.12
Pob_{it}	1.67	0.52	3.19	0.00
Inf_{it}	-0.05	0.01	-4.48	0.00
Constante	-1.27	2.59	-0.49	0.62

$n=138$, $Chi^2=39.05$ (Prob: 0.00), $R^2=0.22$, Panel balanceado.

FUENTE: cálculos propios basados en Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2017.

Se advierte que el ingreso per cápita inicial, la inversión en capital como proporción del producto, la tasa de población y la inflación son estadísticamente significativas de la tasa de crecimiento del producto per cápita.

La relación encontrada entre la inversión en capital y el crecimiento del producto per cápita significa que un incremento en una unidad porcentual

(2001) el PIB per cápita en el año inicial es la aproximación de convergencia, la cual forma parte del conjunto de variables explicativas: crecimiento de la población, inversión en capital fijo, inflación, consumo del gobierno, participación del comercio internacional en el PIB.

de la inversión implica un aumento de 0.23% en la variable explicada. Como ya se señaló, el problema es que México no incrementó su $Fbcf$ y amplió la dispersión en esta variable en relación con sus dos socios.

La lectura de las variables relacionadas de manera negativa y que son significativas con la tasa de crecimiento, sugieren: 1) un incremento porcentual en la tasa de crecimiento anual de la población induciría una disminución de 1.67%; y 2) un proceso inflacionario —de unidad porcentual— haría disminuir la tasa de crecimiento del producto per cápita en 0.05 por ciento.

Nuestro resultado de que el PIB per cápita inicial, estadísticamente significativo, es consistente con los resultados obtenidos en convergencia absoluta. El signo negativo obtenido en este ejercicio concuerda con el efecto negativo y significativo del nivel inicial del producto per cápita en la tasa de crecimiento que encontró Quah (1995) para diferentes grupos de países.

CUADRO 3
CONVERGENCIA ABSOLUTA, MUESTRA: 1951-2017

Variable	Coefficiente estimado	Error estándar	Estadístico z	Probabilidad
$\ln Y_{t-1}$	0.84	0.39	2.14	0.03
Constante	3.57	0.19	18.45	0.00

$n=201$, $\text{Chi}^2=4.59$ (Prob: 0.03), $R^2=0.02$

A través de la estimación de una regresión simple de panel —se considera un sólo factor regresivo— se obtiene que el coeficiente β es positivo, lo que implica *convergencia*. El coeficiente resulta significativo, siendo que el nivel de ingresos en el año inicial explica la tasa de crecimiento del PIB per cápita.

La ecuación estimada es la siguiente:

$$GY_{it} = C_0 - \beta \ln Y_{t-1} + \varepsilon$$

Donde GY_{it} es la tasa de crecimiento del ingreso per cápita, $\ln Y_{t-1}$ es el logaritmo natural del producto per cápita en el año base para cada país y ε es el término de error. La fuente para las variables empleadas es *The Conference Board, Total Economy Database*, mayo 2017.

La apertura comercial mantiene una relación negativa, pero no significativa.¹⁶ El efecto no significativo se debe, en parte, al déficit permanente

¹⁶ El resultado no significativo es parte del amplio debate sobre la causalidad entre crecimiento económico y apertura comercial. Sobre la hipótesis de que la apertura comercial es fuente de

en la balanza comercial y al limitado valor agregado de las exportaciones, es decir, al limitado uso de factores domésticos que hace que se crezca el coeficiente, pero no el valor agregado.

ALGUNOS FACTORES DE CRECIMIENTO DEL PIB MEXICANO Y DE SU DIVERGENCIA CON LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE DURANTE EL TLCAN

Para la determinación de las variables de crecimiento de la economía mexicana seleccionamos las más recurridas: crecimiento demográfico, inversión en capital físico, política macroeconómica, apertura comercial y el efecto que tiene el crecimiento del principal socio comercial.

En la evaluación estadística de los determinantes —comúnmente utilizados en la literatura— del crecimiento de la economía mexicana se estimó la siguiente regresión múltiple:

$$YG = \beta_1 + \beta_2 YG_{US} + \beta_3 Gob + \beta_4 Inf + \beta_5 Inv + \beta_6 Com + \beta_7 Pob + \varepsilon.$$

Donde YG es la tasa de crecimiento del ingreso per cápita en México; YG_{US} se define como el crecimiento de la economía de Estados Unidos; Gob representa la participación del consumo del gobierno mexicano; Inv corresponde al porcentaje de la formación bruta de capital fijo en el PIB mexicano; Com es el grado de apertura comercial; Pob es la tasa de crecimiento anual de la población; Inf es la tasa anual de inflación y ε es el término de error.

El significado de los coeficientes de regresión permite decir que, excepto el grado de apertura, la tasa de crecimiento anual de la población y el gasto gubernamental,¹⁷ todos los demás factores regresivos aplicados son

crecimiento económico y de convergencia véase: Ventura (1997), Grossman y Helpman (1991), Edwards (1998), Frankel y Romer (1998), Lucas (1988), Young (1991), Barro y Sala-i-Martin (1995), Dollar (1992), Sachs y Warner (1995), Ben-David (1993). Mientras que el trabajo de Slaughter (2001) no encuentra evidencia contundente donde se demuestre que la liberalización comercial tenga efectos positivos en la velocidad de convergencia de los países. También, Rodríguez y Rodrik (1999) cuestionan los problemas metodológicos y la consistencia de los resultados estadísticos para aceptar que la apertura comercial está íntimamente asociada con el crecimiento económico.

¹⁷ El gasto gubernamental en la regresión de panel como la del crecimiento económico de México presenta el signo negativo esperado, a pesar de no ser significativo en ninguno de los dos ejercicios. Una regresión sin consumo gubernamental subestima los efectos del comercio en el crecimiento y para ejercicio con el coeficiente de apertura como variable dependiente, su signo es positivo (Dollar y Kray, 2001).

estadísticamente significativos. Los resultados obtenidos se presentan en el cuadro 4.

La tasa de crecimiento de la economía estadounidense y la inversión en capital son positivos. Un incremento en una unidad porcentual en la primera induciría un crecimiento de la variable explicada equivalente a un 0.66%, similar al que se registraría con un incremento de 0.66% explicado por una unidad de la inversión en capital. Por otro lado, el aumento en un punto porcentual de la inflación provocaría una reducción de 0.06% en la variable explicada.

CUADRO 4
FACTORES DE CRECIMIENTO EN MÉXICO: 1960-2016

<i>Variable</i>	<i>Coefficiente estimado</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Probabilidad</i>
<i>YG_{US}</i>	0.66	0.17	3.77	0.00
<i>Gob</i>	-0.46	0.32	-1.43	0.15
<i>Inv</i>	0.66	0.17	3.87	0.00
<i>Com</i>	-9.11	4.53	-2.01	0.05
<i>Pob</i>	-0.76	1.52	-0.50	0.62
<i>Inf</i>	-0.06	0.01	-4.65	0.00
Constante	-1.21	7.03	-0.16	0.87

$n=57$, $R^2=0.57$, $R^2_{Ajustada}=0.51$, $F=11.07$ (Prob: 0.00)

FUENTE: cálculos propios basados en Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2017.

La formación bruta de capital fijo presenta los mayores efectos expansivos en el crecimiento mexicano; sin embargo, ésta sólo ha tenido un modesto repunte a partir de 2003 para nuevamente presentar una disminución (véase gráfica 8). Es importante subrayar que, tanto para el crecimiento nacional como en el ritmo de crecimiento de los tres países, la inversión presentó el coeficiente positivo mayor y más significativo. Lo anterior permite sugerir que la dispersión en el ingreso per cápita entre los países del TLCAN podría, en gran medida, estar relacionada con las diferencias en la acumulación de capital. El signo de esta relación permite suponer que en la medida en que aumente la inversión en México, las brechas en las tasas de crecimiento del PIB per cápita tenderían a igualarse.

La importancia de la inversión en el crecimiento y en disminución de la dispersión existente entre los niveles y tasas de crecimiento del ingreso per

GRÁFICA 8
MÉXICO, FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO COMO PORCENTAJE DEL PIB
(1960-2017)



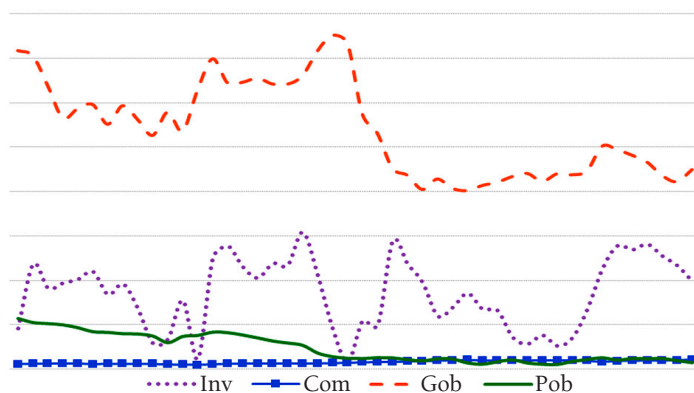
FUENTE: cálculos propios basados en, Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2017.

cápita de los tres países, es tema de debate entre —por una parte— los modelos del tipo de Barro y Sala-i-Martin (1992), que están basados en el desarrollo planteado por Solow, en el cual la convergencia del crecimiento del PIB per cápita surge por las diferencias en las tasas de acumulación del capital, financiadas por el ahorro interno y, por la otra, los tipo Slaughter (1997) que enfatizan la importancia del comercio internacional de bienes de capital, como el catalizador de convergencia debido a los cambios en las dotaciones de los factores. La polea de transmisión de los efectos del comercio al crecimiento es la acumulación de capital. Las exportaciones aportan los recursos externos necesarios para financiar la importación de bienes de capital más económicos y eficientes que los que se producirían domésticamente. Sin embargo, es necesario complementar la importación de bienes de capital con políticas que estimulen el ahorro y la inversión, y que “desencadenen los espíritus animales” del empresariado doméstico y los encauces hacia actividades que generen crecimiento (Rodrik, 2003).

Como se puede apreciar en la gráfica 9, la dispersión de la inversión de los tres países a lo largo del periodo ha fluctuado de modo constante, elevando la probabilidad de que se perpetúen o amplíen las diferencias en el producto per cápita.

De igual manera, el consumo del gobierno ha variado, pero desde 1992 tiene una tendencia hacia la convergencia de los tres países. Por otro lado, se aprecia que tienden a converger el crecimiento de la población y la dispersión en el comercio. El caso de la inversión es de particular interés ya que, a pesar de ser una de las variables con mayor impacto en el crecimiento de

GRÁFICA 9
DISPERSIÓN EN LA INVERSIÓN, CONSUMO DEL GOBIERNO,
COMERCIO Y POBLACIÓN EN LOS PAÍSES DEL TLCAN



FUENTE: cálculos propios basados en, Banco Mundial, *World Development Indicators*, 2017.

México y de la región, se registran niveles bajos. De 1960 a 2013 la formación bruta de capital fijo representó un 19% para México, 21% para Estados Unidos y 22% para Canadá. Es vital que esta proporción sea mayor, principalmente para México, de tal forma que logre equiparar en términos de capital a sus vecinos (Ruiz, 2015).

Para ahondar en el análisis de las variables que afectan la convergencia, se requiere estudiar en qué forma e intensidad la desviación estándar del ingreso por habitante se ve afectada por los cambios en la dispersión de las variables aquí estudiadas. Es un ejercicio que se haría en otro trabajo, pues supera los límites del presente.

CONCLUSIONES

No obstante la evidencia de que el TLCAN no fue el instrumento adecuado para lograr los grandes avances en la economía mexicana y que la convergencia con el grado de desarrollo y bienestar de Estados Unidos no se logró, el gobierno mexicano se aprestó a renegociar el instrumento en los términos impuestos por el presidente estadounidense. Los términos de la renegociación desarrollados por los representantes mexicanos implican intensificar y ampliar los elementos del TLCAN y expandirlo hacia los nuevos elementos como el comercio digital e intensificar los derechos de propiedad.

El análisis de la convergencia en el largo plazo da luces sobre la relación necesaria entre liberalización de la economía y crecimiento económico, así

como entre la integración económica entre países y la convergencia entre ellos. Hay que enfatizar de todas formas que aunque no se hayan logrado los efectos de crecimiento, bienestar y productividad en la economía mexicana, esto no es atribuible exclusivamente al TLCAN, sino a muchas políticas de corte nacional, no pactadas, pero que son complemento indispensable del modelo de libre mercado que éste implica.

Los supuestos sobre la convergencia son tema de debate muy añejo en la economía internacional y se han relacionado con la teoría o teorías del crecimiento. Si los teóricos clásicos y neoclásicos no relacionaron la convergencia entre países de diferente nivel de desarrollo con el comercio externo y sólo consideraron variables de corte interno, estudios más recientes inspirados en los trabajos de Krueger, Ben-David y Kimhi y muchos otros, han buscado esa vinculación, no siempre muy convincentemente como lo demuestran Rodríguez y Rodrik y los presentados en la bibliografía.

La convergencia supone que los niveles de ingreso per cápita, entre países de diferente desarrollo, tienden a converger en el tiempo ya que las economías más desarrolladas crecen más lentamente por efectos de los rendimientos decrecientes. Estos supuestos han sido cuestionados teórica y empíricamente por los aportes, entre otros por las contribuciones en el marco de la nueva teoría del crecimiento. De igual manera, los análisis de convergencia, en el marco de esquemas de integración regional, dan resultados no concluyentes y en ocasiones contradictorios sobre la relación positiva entre apertura e integración económica, por una parte, y convergencia en niveles de ingreso, por la otra. Se sugiere que en ocasiones (el caso de la Unión Europea) la convergencia se inició anteriormente a la integración y la liberalización de las economías y que, por el contrario, la aceleración del intercambio recíproco y total parece haber desacelerado el proceso de reducción de los desequilibrios en desarrollo. Asimismo, parece haber consenso en que la convergencia se hace más entre países relativamente cercanos, es decir, similares en términos de desarrollo económico y nivel de PIB per cápita, y no entre países relativamente más distantes, como es el caso de México y Estados Unidos.

Para el caso de los países miembros del TLCAN es importante remarcar —a pesar de los firmes compromisos anteriores a la era Trump, de mayor apertura comercial— que México es el país con mayor apertura. Esto como resultado de la crisis de 2009, a partir de la cual Canadá y Estados Unidos han disminuido su coeficiente de apertura comercial. Ante las negociaciones pendientes del TLCAN valdría evaluar qué tanto interés tienen nuestros vecinos en el comercio exterior o si optarán por seguir una senda de reducción comercial.

Por otro lado, la evidencia estadística señala la importancia de la inversión como motor de crecimiento; sin embargo, los niveles de acumulación de capital de los tres países son bajos, siendo más alarmante que México tenga el menor nivel, dificultándole opciones de convergencia con sus vecinos.

Finalmente, la estabilidad en la senda de divergencia entre los países representa una señal de alarma sobre todo ante las escisiones políticas de la región. Esta estabilidad puede representar una disminución en el poder de compra de Canadá y Estados Unidos, fenómeno que se ha estudiado sobre todo en la Unión Americana y escenario alarmante dada la fuerte vinculación que mantiene México con su vecino del norte. En tal caso, será necesario replantearse si la convergencia de las tres economías sigue siendo el fin último del Tratado de Libre Comercio.

BIBLIOGRAFÍA

- Abel, E.H. (sin fecha) *Marijuana - The First Twelve Thousand Years*, rescata-ble en Schaffer Library on Drug Policy, disponible en <<http://druglibrary.org/schaffer/hemp/history/first12000/11.htm>>.
- Bongardt, A.; F. Torres, C. Hefeker, P. Wunsch y C. Hermann (2013), “Convergence in the EU”, en *Intereconomics*, 48(2), pp. 72-92.
- Borsi, M.T. y N. Metiu (2015), “The Evolution of Economic Convergence in the European Union”, en *Empirical Economics*, 48(2), pp. 657-681.
- Brat, S. (2014), “David Brat’s Xenophobic America: The Deeply Disturbing History of American Immigration”, entrevista a F. Scott, disponible en <www.salon.com/2014/06/12/david_brats_xenophobic_america_the_deeply_disturbing_history_of_american_immigration>.
- Caliendo, L. y F. Parro (2015), “Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA”, en *The Review of Economic Studies*, 82(1), pp. 1-44.
- Dapena, A.D. (2017), “¿El comercio lleva a la convergencia? Un análisis del efecto del TLCAN sobre la convergencia local en México*/Does Trade Imply Convergence? Analyzing the Effect of NAFTA on Local Convergence in Mexico”, en *El Trimestre Económico*, 84(1), pp. 103-120.
- De Hoyos, R.E. y L. Iacovone (2013), “Economic Performance under NAFTA, a Firm-Level Analysis of the Trade-Productivity Linkages”, en *World Development*, 44, pp. 180-193.
- De La Cruz, J.; D. Riker y B. Voorhees (2013), “Econometric Estimates of the Effects of NAFTA”, en *A Review of the Literature*.
- Easterly, W.; N. Fiess, D. Lederman, N.V. Loayza y P. Meller (2003), “NAFTA and Convergence in North America, High Expectations, Big Events, Little Time [with Comments]”, en *Economía*, 4(1), pp. 1-53.

- Esquivel, G. y J.A. Rodríguez-López (2003), “Technology, Trade, and Wage Inequality in Mexico before and after NAFTA”, en *Journal of Development Economics*, 72(2), pp. 543-565.
- Hanson, G. H. (2003), *What has Happened to Wages in Mexico since NAFTA?* (núm. w9563), National Bureau of Economic Research.
- Hausmann, Ricardo; Jason Hwang y Dani Rodrik (2007), “What You Export Matters”, en *Journal of Economic Growth*, vol. 12, núm. 1, marzo, pp. 1-25.
- Helpman, E. (2007), *El Misterio del Crecimiento Económico*, Buenos Aires, Antoni Bosch.
- Ito, T. (2010), “NAFTA and Productivity Convergence between Mexico and the US”, en *Cuadernos de Economía*, 47(135), pp. 15-55.
- Keynes, J.M. (1933), “National Self-Sufficiency”, en *The Yale Review*, vol. 22, núm. 4, junio, pp. 755-769.
- Kramer, P. (2017), “Not Who We Are”, en *Slate*, febrero 2017, disponible en <http://www.paulkrameronline.com/wp-content/uploads/2015/08/Not-Who-We-Are_-by-Paul-Kramer_Slate.pdf>.
- Krueger, A.O. (1999), *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA* (núm. w7429), National Bureau of Economic Research.
- Lederman, D.; W.F. Maloney y L. Serven (2005), *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*, Stanford University Press.
- López Córdova, J.E.; K. Suominen y A. Estevadeordal (2006), *How do Rules of Origin Affect Investment Flows?, Some Hypotheses and the Case of Mexico* (núm. 2564), Inter-American Development Bank.
- Lucas, R.E. (2004), “The Industrial Revolution, Past and Future”, en *Federal Reserve Bank of Minneapolis, 2003 Annual Report Essay*, disponible en <<https://www.minneapolisfed.org/publications/the-region/the-industrial-revolution-past-and-future>>, consultado en octubre de 2016.
- Myint, H. (1958), “The Classical Theory of International Trade and the Underdeveloped Countries”, en *The Economic Journal*, vol. 68, núm. 270, junio, pp. 317-337.
- Myint, H. (1965), “Economic Theory and the Underdeveloped Countries”, en *Journal of Political Economy*, vol. 73, núm. 5, octubre, pp. 477-491.
- Puyana, A. y J. Romero (2006), “La convergencia económica y los acuerdos de integración ¿enseñanzas del TLCAN?”, en José Luis Calva (coord.), *La economía mexicana bajo el TLCAN, evaluación y alternativas*, tomo I, Universidad de Guadalajara/UNAM, pp. 235-268.
- Puyana, A. y Vanessa Veintimilla (2017), “Algunas anotaciones sobre la Alianza del Pacífico” en Arturo Oropeza y Alicia Puyana (coords.) (2017), *La Alianza del Pacífico, relevancia industrial y perspectivas en el nuevo orden global*, UNAM-IIJ/IDIC, pp. 35-58.

- Ramírez Acosta, R.D.J. y R.A. Castillo Ponce (2009), "Integración económica en América del Norte, lección de la experiencia de la Unión Europea para el TLCAN", en *Estudios Fronterizos*, 10(19), pp. 183-208.
- Rifat Baris Tekin, R.T. (2016), "Development Aid, Openness to Trade and Economic growth in Least Developed Countries, Bootstrap Panel Granger Causality Analysis", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62 (2012), pp. 716-721.
- So Late? Why Now? Will it last?", en *NBER Working Paper* núm. 3947.
- Rodrik, D. (1992), "The Rush to Free Trade in the Developing World, Why", en *The Review of Economics and Statistics*, 89(3), pp. 416-435.
- Romalis, J. (2007), "NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade", *The Review of Economics and Statistics*, 89(3), pp. 416-435.
- Rodrik, D. (2001), "Trading in Illusions", en *Foreign Policy*, núm. 123, marzo-abril, pp. 54-62, disponible en <https://www.jstor.org/stable/3183155?seq=1#page_scan_tab_contents>.
- Rodrik, D. (2011), *The Future of Economic Convergence* (núm. w17400), National Bureau of Economic Research.
- Rodrik, D. (2017), "The Fatal Flaw of Neoliberalism: It's Bad Economics", en *The Guardian*, 15 de noviembre, disponible en <<https://www.theguardian.com/news/2017/nov/14/the-fatal-flaw-of-neoliberalism-its-bad-economics>>.
- Romalis, J. (2010), "Convergencia entre las economías de México y EUA", en *Ensayos Revista de Economía*, 29(1), pp. 69-104.
- Ruiz, C. (2015), "Reestructuración productiva e integración, TLCAN 20 años después", en *Problemas del Desarrollo*, 46(180), pp. 27-50.
- Scott FitzGerald y David Cook-Martín (2014), *Culling the Masses, The Democratic Origins of Racist Immigration Policy in the Americas*, New York, Harvard University Press.
- Sierra Puche, J. (2014), "TLCAN 20 AÑOS", conferencia en el Colmex, CEI, disponible en <<http://cei.colmex.mx/Eventos%202014/Presentaciones%20TLCAN/Jaime%20Serra.pdf>>.
- Squalli, J. y K. Wilson (2011), "A New Measure of Trade Openness", en *World Economy*, 34, pp. 1745-70.
- Vehapi, M.F.; L. Sadikub y M. Petkovskic (2016), *Empirical Analysis of the Effects of Trade Openness on Economic Growth, an Evidence for South East European Countries*.
- Zahonogo, P. (2016), "Trade and Economic Growth in Developing Countries, Evidence from Sub-Saharan Africa", en *Journal of African Trade* 3, pp. 41-56.