

# Apertura y crecimiento en México: apuntes para una política económica de Estado

• • • • • ALEJANDRO CASTAÑEDA S., PABLO COTLER A.,

OCTAVIO GUTIÉRREZ E. Y GEORGINA KESSEL M.\*

Durante los últimos diez años los países de América Latina se han embarcado en un programa económico de ajuste y cambio estructural. Como es bien conocido, éste tiene como fin último aumentar de manera sostenida la tasa de crecimiento del producto y así incrementar el bienestar económico de la población. En ese sentido, puede caracterizarse como un programa social de crecimiento económico.

Tener como objetivo de política económica crecer de manera sostenida implica eliminar las fluctuaciones macroeconómicas originadas por políticas económicas erráticas, marcos jurídicos poco transparentes y, en general, por una política pública demasiado discrecional y sujeta a intereses de corto plazo. Así, lo que se busca desterrar son todas aquellas características institucionales que describen en buena medida el grado de subdesarrollo de un país.

En la medida en que el entorno económico-jurídico pueda variar con el ciclo político, una visión de corto plazo por parte de los individuos y de las empresas tiene mucho sentido. Más aún, es en estas condiciones que el ambiente regulatorio tiende a inclinarse ante intereses privados y ello propicia el surgimiento de la corrupción. Esto, a su vez, hace que las decisiones de inversión se vuelvan más riesgosas y que en general se invierta de manera menos eficiente. Así, la existencia de un marco económico volátil provoca que la tasa de inversión y la productividad de la misma sean menores. Algo similar acontece con la educación. Si se considera que ésta es una actividad cuyos frutos tardan en observarse, entonces es fácil ver que el costo de oportunidad de estudiar aumenta conforme el grado de

corrupción es mayor. La razón de ello es simple: una sociedad con un marco económico volátil es aquella en la que lo que importa es a quién se conoce y no qué conocimientos se tienen. En consecuencia, el valor de la educación disminuye y por ende se reducirá la posibilidad de contar con una fuerza de trabajo competitiva. En síntesis, la existencia de una política económica que sólo se centra en objetivos de corto plazo genera un ambiente en el que la inversión en capital físico y humano disminuye. Más aún, tal entorno puede contribuir al deterioro de la productividad de los insumos existentes.<sup>1</sup> Estos resultados conducen de manera inevitable a una menor tasa de crecimiento económico, con sus consiguientes efectos en el empleo, los salarios reales, los recursos fiscales y en general en un menor nivel de bienestar social.

En este sentido, la construcción de una política económica de Estado es fundamental para desterrar los vicios que perpetúan la situación de subdesarrollo en que se encuentra el país. Así, en la medida en que se dote a la nación con lineamientos de política económica que perduren más allá del ciclo político se estará forjando una sociedad donde imperen las reglas y la certidumbre. Ahora bien, no basta con generar un consenso para que dicha política económica perdure; se requiere, además, que la propuesta sea consistente desde un punto de vista intertemporal. Sólo así contará con la credibilidad necesaria para tener éxito.

Con base en esos factores, la actual política económica busca elevar el bienestar social por medio de programas que tienen por objeto sentar las bases para un crecimiento sostenido. Para

\* Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México; Departamento de Economía, Universidad Iberoamericana, y Subsecretaría de Egresos, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los dos últimos.

1. Para mayor profundización véase Robert Hall y Charles Jones, "Why Do Some Countries Produce so Much More Output per Worker than Others?", de próxima publicación en *Quarterly Journal of Economics*.

ello, la política económica se orienta a darle una función preponderante al sector privado en la toma de decisiones de precios y asignación de recursos, así como a definir de manera clara los derechos de propiedad. Al delimitar la acción del sector público y definir los derechos de propiedad se busca combatir las causas fundamentales de la incertidumbre económica. En términos prácticos, la búsqueda de estas metas ha implicado la puesta en marcha de medidas tan diversas como es el alineamiento del gasto público con los ingresos, la eliminación de los controles que el Estado tenía sobre los precios de los bienes y servicios, la desregulación económica y la apertura de la economía al comercio internacional.

Del conjunto de medidas de política económica, el proceso de desregulación y de apertura de la economía al comercio internacional es, sin lugar a dudas, pieza clave en la búsqueda de un mayor nivel de bienestar. Así, al permitir y fomentar la competencia se genera un entorno económico propicio para una mayor diversidad de bienes de mayor calidad y menor precio. Más aún, en la medida en que los productores locales se enfrentan con una mayor competencia se verán urgidos a aumentar su productividad. Este último resultado es importante, pues permite entender de manera más clara cómo la liberalización económica promueve el crecimiento económico. Ahora bien, este proceso de desregulación y apertura no sólo incentiva la competencia sino que además promueve la creación de un marco económico-jurídico más transparente y estable. En este sentido, dicho proceso contribuye a disminuir la incertidumbre y por ende a acumular una mayor dotación de capital físico y humano. Dado que el crecimiento económico de un país es consecuencia de la disponibilidad de insumos productivos y de lo que acontezca con la productividad total de los mismos, este proceso de desregulación y de apertura al comercio internacional genera un crecimiento económico sostenido.

En general, dicho proceso puede tener diversas manifestaciones en el ámbito económico y en el desarrollo tecnológico del país. Por ejemplo, un mayor nivel de inversión extranjera, con sus posibles beneficios sociales originados no sólo en un crecimiento del empleo sino también en las transferencias tecnológicas que de ella se derivan. Por otro lado, la mayor competencia —fruto de las políticas de desregulación— puede generar una estructura de mercado más competitiva. Si bien tal resultado es benéfico, dicha estructura de mercado puede —conforme a determinadas características del sistema financiero y judicial— asociarse a una menor probabilidad de que se financien gastos en innovación tecnológica, traduciéndose esto último en una menor productividad. En este sentido, surgen dos preguntas que se considera importante resolver. La primera es: ¿hay alguna relación entre la apertura comercial y el crecimiento de la productividad total? La segunda: ¿hay alguna relación entre la estructura de mercado y las mejoras en la productividad? Puesto de manera distinta, ¿cuál ha sido el efecto del nuevo marco económico en la productividad total de los factores?

Se considera que estas preguntas son cruciales para entender el efecto que la política económica puede tener en la senda de crecimiento económico del país. Así, no sólo se trata de averiguar la dimensión de dicho efecto sino además si éste es permanente o

transitorio. En tal sentido, en este trabajo se busca identificar algunos de los factores que coadyuvan a un uso más eficiente de los insumos y en general al aumento de la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores. Al responder estas interrogantes se espera ofrecer luces respecto a las bondades de una política económica que tiene el propósito de generar un ámbito económico competitivo. Con ello se desea explicar por qué una política económica de Estado requiere contar con elementos que favorezcan la apertura comercial y la desregulación económica.

El objetivo del presente artículo consiste en presentar una reseña de los principales trabajos que sobre el tema se han escrito últimamente para el caso de México. Con este fin, el artículo se estructura de la siguiente manera. Siendo el sujeto de estudio la evolución de la productividad total de los factores, se abordan dos metodologías para medirla, para más adelante describir los principales resultados a los que llegaron diversos investigadores sobre los temas antes tratados. Finalmente, se presentan algunas consecuencias de política económica que pueden desprenderse de los resultados aquí reseñados.

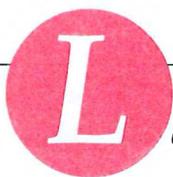
#### METODOLOGÍA PARA MEDIR LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES

En los estudios sobre la experiencia de México se han utilizado dos métodos distintos para medir la productividad total de los factores. En algunos de aquéllos se ha utilizado la metodología propuesta por Solow, mediante la cual se supone que las empresas maximizan beneficios en un modelo competitivo y donde la tecnología presenta rendimientos constantes a escala. Conforme a este modelo, la productividad total de los factores es la diferencia entre la tasa de crecimiento del producto y la tasa ponderada de crecimiento de los insumos-trabajo y capital. Para tal fin, se utiliza la participación de las remuneraciones sobre el valor nominal del producto como ponderador de la tasa de crecimiento del trabajo. Dado el supuesto de rendimientos constantes a escala, el ponderador de la tasa de crecimiento del capital es la diferencia entre la unidad y el ponderador utilizado para la tasa de crecimiento del trabajo.

Ahora bien, al ser este ponderador igual a la participación de las remuneraciones sobre el producto, una alteración en el precio relativo de los insumos puede modificar el valor de los ponderadores. Debido a ello, la diferencia entre usar un ponderador variable u otro existente en un año determinado radica en la información que proporcionará la aproximación utilizada para medir el comportamiento de la productividad total. Al respecto, Kessel y Samaniego utilizan como ponderador la participación que el factor trabajo tenía sobre el producto en el año de 1980.<sup>2</sup> Por su parte, Castañeda utiliza ponderadores que varían anualmente.<sup>3</sup>

2. G. Kessel y R. Samaniego, *Apertura comercial, productividad y desarrollo tecnológico*, documento de trabajo del Departamento Académico de Economía, Instituto Tecnológico Autónomo de México, 1992.

3. Alejandro Castañeda, "Estructura industrial y crecimiento de la productividad total de los factores", mimeo., El Colegio de México, 1994.



*La construcción de una política económica de Estado es fundamental para desterrar los vicios que perpetúan la situación de subdesarrollo en que se encuentra el país. Así, en la medida en que se dote a la nación con lineamientos de política económica que perduren más allá del ciclo político se estará forjando una sociedad donde imperen las reglas y la certidumbre*

---

La segunda metodología para medir la productividad total de los factores es la que permite distinguir los cambios tecnológicos de aquellos en la eficiencia económica. Dicho de otra manera, esta segunda metodología permite diferenciar desplazamientos de la función de producción y movimientos hacia la frontera de producción. En este sentido, la metodología utilizada por Kim permite visualizar la coexistencia de situaciones donde —por ejemplo— un avance tecnológico pueda coexistir con retrocesos en la eficiencia productiva.<sup>4</sup> Para esta metodología, el cambio en la productividad total de los factores consiste en la suma de los cambios tecnológicos y los cambios en eficiencia.

Si bien el uso de estas metodologías dificulta la comparación de los artículos que aquí se reseñan, es la diversidad, sin embargo, lo que permitirá evaluar qué tan robustos son los resultados que se presentan.

### RESULTADOS EMPÍRICOS

La investigación de Kessel y Samaniego busca explicar los vínculos entre el proceso de crecimiento económico y la apertura al comercio internacional. Para tal fin, intentan responder dos preguntas: ¿qué efecto tuvo la apertura económica en la productividad total?, y ¿cuál la inversión extranjera en la productividad total?

4. Chong Sup Kim, "Los efectos de la apertura comercial y de la inversión extranjera directa en la productividad del sector manufacturero mexicano", *El Trimestre Económico*, vol. LXIV (3), núm. 255, julio-septiembre de 1997.

Con base en información estadística de las distintas divisiones manufactureras del país, los autores muestran que luego de la apertura comercial la productividad total creció de manera significativa: de una tasa anual de crecimiento de 1.1% en promedio entre 1981 y 1985, pasó a 4% anual entre 1986 y 1989. Este resultado es consistente con lo señalado por Kim. Con una metodología distinta, el mismo autor estimó la frontera de posibilidades de producción de 42 ramas productivas, para luego calcular el progreso tecnológico y el avance en eficiencia. Encontró que 72% de la muestra experimentó un incremento tecnológico y 19% mostró mejoras en la eficiencia. En este sentido, todo parece indicar que la fuente principal de los incrementos en la productividad fue el cambio tecnológico. Este resultado refleja la rapidez relativa con que se instrumentó la apertura comercial *vis-à-vis* lo que acontecía con la desregulación económica.

En este proceso de apertura, la inversión extranjera puede desempeñar un papel importante en el aumento de la productividad. Así, además de ser una fuente importante de financiamiento, la participación del capital externo en la actividad económica puede traer una serie adicional de beneficios al país: transferencia de tecnología, capacitación de la mano de obra, mayor competencia entre los productores locales de insumos, con su consecuente efecto, etcétera. Debido a ello, Kessel y Samaniego realizaron estimaciones econométricas para evaluar si la evolución mostrada por la productividad total podía atribuirse a la inversión extranjera y al grado de apertura al comercio internacional de bienes y servicios. Al respecto, los autores encontraron una asociación positiva y estadísticamente significativa entre las variables explicativas y la productividad total de los factores. Dicho de otra manera, se detectó la presencia de

una relación positiva entre la inversión extranjera y la productividad. De igual manera, también se halló un nexo similar entre la apertura comercial y la productividad de los factores.

Por último, los autores exploran las raíces microeconómicas que están detrás de la correlación entre la apertura comercial y el aumento de la productividad. Para ello Kessel y Samaniego entrevistaron a altos funcionarios de 19 empresas privadas<sup>5</sup> del área de petroquímica. Las respuestas parecen confirmar la hipótesis de que la apertura en efecto generó incentivos para incorporar o acelerar la adopción e instrumentación de cambios tecnológicos. Por otro lado, la apertura también propició incentivos para modificar la estructura organizacional en las áreas de comercialización de productos y de compras de materiales y equipos. Estos cambios obedecieron en gran medida a la necesidad de reducir los costos de operación sin sacrificar la calidad. Más aún, los entrevistados señalaron que se tuvo que alterar la política de precios para el mercado interno. Estos resultados evidencian la disciplina a la cual se sujetan los productores una vez que se promueve la apertura comercial y la mayor competencia. Consistente con este comportamiento, se informó de un incremento en los gastos en investigación y capacitación cuya principal orientación fue la de satisfacer los requerimientos inmediatos de los clientes.

Según la evidencia mostrada por Kessel y Samaniego la apertura comercial y la inversión extranjera son procesos que coadyuvan al aumento de la tasa de crecimiento de la productividad total. Kim obtiene resultados similares, al encontrar que las empresas con una mayor orientación a los mercados internacionales son las que poseen un nivel más alto de eficiencia y de avance tecnológico. Esta similitud en los resultados de los autores es interesante por tres motivos. En primer lugar porque se encuentran resultados semejantes con metodologías distintas. En segundo, porque la muestra utilizada es distinta: Kessel y Samaniego se basan en datos de las divisiones industriales, mientras que Kim emplea información de ramas manufactureras. En tercer lugar, porque la manera de medir la apertura comercial difiere. Así, mientras que Kessel y Samaniego miden la apertura comercial por medio de un indicador que refleja qué tanta competencia internacional podían enfrentar las empresas locales en el mercado interno, Kim mide el grado de apertura comercial a partir de la importancia de las exportaciones en las ventas totales. La existencia de resultados similares a partir de metodologías y bases de datos ligeramente distintas es un indicio de la solidez de estos resultados.

Como se señaló, Kim también encuentra que el capital extranjero contribuye al aumento en la productividad total de los factores. Más aún, presenta evidencia de que el origen del capital extranjero afecta la contribución de éste a la productividad total de los factores. Así, diferenciando el capital de acuerdo con su procedencia, Norteamérica o el resto del mundo, el autor encuentra que las ganancias en eficiencia son ocho veces mayo-

5. En su momento, ello correspondía a aproximadamente 80% de las empresas que operaban en dicha industria.

**L**

*a única rama donde no  
existe una relación  
positiva entre poder de  
mercado e innovación  
tecnológica es aquella  
donde el poder de  
mercado emana de una  
regulación  
gubernamental*

res cuando el capital proviene del resto del mundo. Tal evidencia, sin embargo, es sorprendente si se considera que las empresas de Canadá y Estados Unidos son en promedio las más eficientes en escala internacional. Una posible explicación para el resultado encontrado por Kim puede basarse en la presencia de una cierta selección natural de la inversión extranjera. Así, considérese la existencia de un costo por transferir capital productivo basado en la existencia de irreversibilidades en la inversión. Si tal costo aparece por la dificultad de *monitorear* de manera eficiente la operación diaria de la filial o por las imperfecciones de la información del país de destino, entonces se puede suponer que dicho costo estará inversamente relacionado con el grado de integración comercial que exista entre el país de origen del capital y el de destino de la inversión. Dicho de otra manera, el grado de integración comercial que posee México con las economías de Norteamérica hace posible que los inversionistas radicados en dicha región posean un mayor conocimiento —relativo al adquirido por los que radican en otras regiones— acerca de los usos y costumbres del país. En este sentido, la mayor integración con Norteamérica permite que el costo de transferir capital productivo sea menor si proviene de un inversionista radicado en aquella región que si viene, por ejemplo, de Europa o Asia. La existencia de este costo permitiría entender por qué el capital proveniente de regiones distantes tiene que ser más productivo que el originario de Norteamérica.

El hallazgo de Kim sugiere que en la medida en que la economía mexicana se vuelva más transparente los costos de transferir capital al país serán menores. Ello implica que la generación de un

marco económico más transparente y estable ayudaría a atraer mayores flujos de capital, con sus consiguientes beneficios en términos de empleo, salarios y mejoras tecnológicas, entre otros.

Ahora bien, como se señaló en la introducción, la mayor competencia que entraña la apertura económica puede conducir a una situación donde existan menores posibilidades para financiar gastos en innovación. A este respecto, la literatura de organización industrial señala que la estructura de mercado —y más específicamente el poder de mercado— tiene efectos positivos y negativos en el aumento de la productividad total.

A continuación se mencionan tres factores que explican por qué las estructuras colusivas pueden incentivar el gasto en investigación y adopción de nuevas tecnologías. En primer lugar, hay imperfecciones en los mercados de crédito que hacen que las empresas pequeñas y con poco poder de mercado tengan por lo general una menor probabilidad de acceder al crédito bancario. Más aún, en caso de que puedan hacerlo las tasas de interés que deben pagar dificultan el financiamiento de proyectos de alto riesgo, como son los de investigación y desarrollo.

En segundo lugar hay que recordar que todo inversionista dispuesto a financiar los gastos de investigación y desarrollo de una empresa que no controla se enfrenta a un problema de información asimétrica. Éste radica en que si el proyecto fracasa el inversionista no podrá saber si ello obedeció a la ineficiencia de la empresa o a la naturaleza misma del proyecto. Esta falta de información da lugar a la presencia de riesgo moral, puesto que los que llevan a cabo el proyecto de investigación no tienen incentivos para ser eficientes. Si bien ello podría resolverse mediante un intenso *monitoreo* por parte del inversionista, esto puede resultar tan costoso que desincentive tal inversión. Por este problema de información generalmente son las empresas reconocidas y con suficientes fondos propios las que realizan los proyectos de innovación. Dicho de otra manera, para las empresas pequeñas y con escasos fondos es muy difícil llevar a cabo este tipo de proyectos.

Finalmente, cuando una empresa solicita un préstamo para financiar actividades de investigación o para adoptar nuevas tecnologías, éstas tienen por lo general que revelar información que sus competidores pueden hurtar. Debido a ello, las empresas tienen incentivos para financiar estos gastos con recursos propios. De esta manera, son las empresas grandes o con altos niveles de ganancia las que tienen mejor posibilidad de llevar a cabo proyectos de investigación y adopción de nuevas tecnologías.

Por otro lado, hay un importante argumento de por qué una estructura colusiva puede retrasar la adopción de nuevas tecnologías y consiste en que la decisión de adoptar dependerá de los beneficios marginales que ésta traiga. Ahora, en la medida en que el nivel de beneficios original sea mayor, la contribución relativa que tal cambio pueda traer será menor. Dicho de otra manera, los beneficios adicionales que surgen de la adopción de nuevas tecnologías o procesos serán menores en industrias con alto poder de mercado. En consecuencia, las empresas con altos márgenes de ganancias —lo cual es característico de industrias no competitivas— pueden estar en términos relativos poco motivadas a adoptar nuevas tecnologías.

La solución de esta controversia es claramente empírica. Al respecto, en la literatura económica hay diversos trabajos que así buscan establecer la relación entre la estructura colusiva y la innovación tecnológica. Dada la naturaleza de las variables de estudio, parte importante de esos trabajos consiste en analizar qué variables pueden considerarse aproximaciones fidedignas del comportamiento colusivo y del proceso de innovación tecnológica. En general, los trabajos tienden a utilizar índices de concentración<sup>6</sup> como aproximaciones al grado de colusión. Por otro lado, utilizan el gasto en investigación y desarrollo, el número de científicos e ingenieros empleados en la industria y la productividad total de los factores como aproximaciones del proceso de innovación tecnológica.

Lamentablemente, para el caso de México no existen datos —por rama industrial— del gasto en investigación y desarrollo ni del número de científicos e ingenieros contratados por rama industrial. Sin embargo, es posible calcular la productividad total de los factores. Así, mediante una regresión semilogarítmica, Castañeda calcula la productividad total de las distintas ramas manufactureras, así como la tasa de crecimiento promedio de 1970 a 1990.

Respecto a los índices de concentración como estadísticos que reflejen el poder de mercado, Hubbard, Domowitz y Petersen han mostrado que un alto índice de concentración no implica necesariamente un alto poder de mercado.<sup>7</sup> Debido a ello, Castañeda utiliza la metodología propuesta por Hall<sup>8</sup> para calcular el *mark-up* (precio sobre costo marginal) de cada sector manufacturero —a dos dígitos— y utiliza tal tasa como indicador del poder de mercado. Al respecto, cabe la pena señalar que con esta metodología Castañeda encontró que 35% de las ramas manufactureras del país tenía poder de mercado.

Con base en las ramas en las que se detectó poder de mercado, Castañeda realizó una regresión donde la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores era la variable a explicar y el poder de mercado la variable explicativa. Con excepción de una rama,<sup>9</sup> el resultado fue claro: en México la evidencia sugiere la existencia de una asociación positiva y estadísticamente significativa entre ambas variables. Para corroborar este resultado, se incorporó en la muestra a todas las ramas industriales, pero diferenciándolas —mediante una variable dicotómica— de acuerdo a si existía o no poder de mercado. Se encontró que la variable dicotómica era estadísticamente significativa, lo que sugiere que el poder de mercado tiene un efecto positivo en el crecimiento de la productividad total de los factores.

6. Índices como el Herfindahl o el que mide la participación de las cuatro mayores empresas en la industria.

7. I. Domowitz, R.G. Hubbard y B. Petersen, "Market Structure and Cyclical Fluctuations in U.S. Manufacturing", *Review of Economics and Statistics*, vol. 70, 1988, pp. 55-66.

8. Robert Hall, "The Relation between Price and Marginal Cost in the U.S. Industry", Working Paper núm. 1785, The National Bureau of Economic Research, 1986.

9. En la rama 33 (petróleo y derivados) la asociación entre ambas variables no fue positiva.

## CONSECUENCIAS DE POLÍTICA ECONÓMICA

Como se señaló, el objetivo central de este artículo es entender si existe alguna relación entre la construcción de un entorno económico competitivo y la productividad total de los factores. Entender tal vinculación permite a su vez explicar cómo la desregulación económica y la apertura comercial pueden ayudar a alcanzar una senda estable de crecimiento económico.

Una vez finalizada la revisión de los principales trabajos que sobre el tema se han escrito últimamente para el caso de México, deben destacarse tres grandes líneas de resultados. En primer lugar, los estudios aquí mencionados sugieren la existencia de una relación positiva y estadísticamente significativa entre la productividad total de los factores y la apertura comercial. Dicho de otra manera: los datos para México revelan que la apertura comercial incide positivamente en la tasa de crecimiento económico.

Como se dijo, la desregulación y la apertura económica permiten construir un marco económico-jurídico transparente y estable y además fomentar la competencia. Debido a lo anterior, la incertidumbre económica disminuye, lo que trae consigo una mayor inversión en capital físico y humano. Esta más alta dotación de insumos productivos y el fomento de su productividad son los factores explicativos que dan lugar a la correlación positiva entre la apertura comercial y el crecimiento económico. Por último, en la medida en que los agentes productivos visualicen ese entorno como estable en el tiempo —para lo cual la existencia de una política económica de Estado es requisito fundamental— será posible sentar las bases para un crecimiento económico sostenido.

Así pues, la presencia de una política económica de Estado —que prevea la desregulación económica y la apertura al comercio internacional— es requisito fundamental para dar cauce a un proceso de crecimiento económico sostenido. Sólo así se podrán generar de manera permanente empleos bien remunerados y en general alcanzar un mayor nivel de bienestar social.

El proceso de apertura y desregulación seguido en México trajo consigo un aumento significativo en la participación del capital extranjero. A este respecto, un segundo resultado que se infiere de los estudios aquí reseñados es que la inversión extranjera también constituye una variable explicativa de la trayectoria seguida por la productividad total. En concreto, se encontró una asociación positiva y estadísticamente significativa entre ambas variables. En este sentido, se muestra que el aumento en la participación del capital extranjero no sólo incide en el nivel de empleo sino también en la tasa de crecimiento del producto.

Ahora bien, un resultado interesante es que el tamaño de la contribución del capital extranjero al crecimiento económico de México depende de cuál sea el país de origen de dicho capital. Una explicación para dicho resultado puede basarse en la existencia de barreras de información que dan lugar a la presencia de un costo por transferir capital productivo al país. En este sentido, es de esperarse que a medida que la economía mexicana se

vuelva más transparente, los flujos de inversión extranjera y su contribución al crecimiento económico serán aún mayores.

El tercer resultado, finalmente, es el que atañe a la asociación entre el poder de mercado y la productividad total de los factores. Como se mencionó, la literatura económica prevé la posibilidad de que una mayor competencia económica pueda —dadas ciertas características del sistema financiero y judicial— generar una situación en la que haya menores incentivos al financiamiento de gasto en innovación tecnológica. A este respecto, la evidencia para México es clara: con excepción de una rama industrial, la correlación entre ambas variables es positiva. Dicho de otra manera, los datos del país muestran que el menor poder de mercado reduce la productividad total de los factores.

Ahora bien, ¿refleja este último resultado una faceta negativa de la competencia? Se considera que la respuesta es no. Con base en lo señalado en la sección anterior, tal correlación refleja el estado en que se encuentran los sistemas financiero y judicial. Así, la coexistencia de un mercado financiero donde prima la asimetría en la información y de un sistema judicial donde los derechos de propiedad no están claramente definidos, genera un marco institucional donde sólo las grandes empresas podrán financiar gastos en innovación. Conforme a este resultado, entonces, para maximizar los beneficios sociales de la apertura y desregulación económica se requiere contar con unos sistemas judicial y financiero que funcionen de manera eficiente.

Como se señaló, la correlación positiva entre poder de mercado y productividad se halla en todas las ramas, salvo en la industria de petróleo. Esto es, la única rama donde no existe una relación positiva entre poder de mercado e innovación tecnológica es aquella donde el poder de mercado emana de una regulación gubernamental. Esta evidencia sugiere que las regulaciones gubernamentales que otorgan poder de mercado afectan de manera negativa a la productividad de los factores. Dicho de otro modo, una regulación gubernamental que impida la competencia trae como resultado una inhibición del proceso de crecimiento económico. Así pues, este resultado es consistente con lo expuesto: una mayor competencia fomenta el crecimiento económico.

En síntesis, la evidencia para México muestra que una política económica que promueva la creación de un entorno económico competitivo es una política que permitirá alcanzar mayores tasas de crecimiento económico. En este sentido, la apertura al comercio internacional y el proceso de desregulación económica seguido en México puede caracterizarse como una política que impulsa el bienestar social. Ahora bien, para que tal impulso cobre su máxima expresión es necesario que se satisfagan dos premisas. La primera es que la promoción de dicho entorno sea creíble. Para ello se requiere de la creación de una política económica de Estado, que al estar al margen del ciclo político permite minimizar la incertidumbre económica. En segundo lugar, se requiere contar con un sistema judicial que garantice los derechos de propiedad y un sistema financiero que logre disseminar la información de manera eficiente. 