UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS

Y RELACIONES INTERNACIONALES

TESIS

“EVALUACIÓN DE LOS FACTORES HEREDADOS Y NO HEREDADOS QUE DETERMINAN LA DIRECCIÓN DE LOS FLUJOS DEL COMERCIO EXTERIOR, EL CASO DE MÉXICO”.

PRESENTADA POR

ARIEL ALFONSO CRUZ RAMOS

COMO REQUISITO PARCIAL PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR EN FILOSOFÍA CON ORIENTACIÓN EN RELACIONES INTERNACIONALES, NEGOCIOS Y DIPLOMACIA

SEPTIEMBRE 2026

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y

RELACIONES INTERNACIONALES

TESIS

"EVALUACIÓN DE LOS FACTORES HEREDADOS Y NO HEREDADOS QUE DETERMINAN LA DIRECCIÓN DE LOS FLUJOS DEL COMERCIO EXTERIOR, EL CASO DE MÉXICO".

QUE PRESENTA

ARIEL ALFONSO CRUZ RAMOS

PARA OBTENER EL GRADO DE

DOCTOR EN FILOSOFÍA CON ORIENTACIÓN

EN RELACIONES INTERNACIONALES, NEGOCIOS Y DIPLOMACIA

DIRECTOR DE TESIS

DR. RAFAEL CRUZ REYES

MONTERREY, NUEVO LEÓN, MÉXICO. SEPTIEMBRE 2026

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y

RELACIONES INTERNACIONALES

Los integrantes del H. Jurado examinador del sustentante:

ARIEL ALFONSO CRUZ RAMOS

Hacemos constar que hemos revisado y aprobado la tesis titulada:

“EVALUACIÓN DE LOS FACTORES HEREDADOS Y NO HEREDADOS QUE DETERMINAN LA DIRECCIÓN DE LOS FLUJOS DEL COMERCIO EXTERIOR, EL CASO DE MÉXICO”.

FIRMAS DEL HONORABLE JURADO

MONTERREY, NUEVO LEÓN, MÉXICO. SEPTIEMBRE 2026

DECLARACION DE AUTENTICIDAD

Yo, Ariel Alfonso Cruz Ramos, declaro solemnemente y en honor a la verdad que este documento que aquí presento es fruto de mi propio esfuerzo, y no contiene material escrito o publicado por otra persona.

Que, a las ideas y referencias consultadas para la elaboración de este trabajo, les he dado el debido reconocimiento y las he citado debidamente en la bibliografía o referencias.

Declaro, además, que tampoco contiene material que haya sido aceptado o publicado anteriormente para el otorgamiento de cualquier grado académico, título profesional o diploma de alguna universidad o institución.

_____

ARIEL ALFONSO CRUZ RAMOS

SEPTIEMBRE 2026

DEDICATORIA

A mi abuelo materno Humberto Ramos Lozano, quien hace tiempo me enseñó que, por los sueños se suspira y por las metas se trabaja

A mi señora madre, Lídice Ramos Ruiz quien me heredó el gusto por la lectura y con ello engendró en mí la vocación por la academia

A mis amigos y familiares quienes han estado presentes en este camino que forma parte trascendental de mi vida, ustedes saben quiénes son

AGRADECIMIENTOS

En primera instancia agradecer a la Universidad Autónoma de Nuevo León, y en específico a la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales por aceptarme en el programa y durante estos años brindarme las herramientas y recursos para desarrollar la presente investigación.

En segundo lugar, a mi asesor y director de tesis, el Dr. Rafael Cruz Reyes por compartir su conocimiento dentro y fuera del aula, por su apoyo en todo momento y por guiarme hacia la conclusión de esta tesis. Sin él esto no hubiera sido posible.

En tercer lugar, a las personas entrevistadas por aceptar participar en este proyecto y ser parte fundamental para la evaluación de los factores heredados y no heredados. Dentro de este grupo. un agradecimiento especial al Dr. Israel Gutiérrez quien, con su amplia trayectoria en el sector económico, me compartió experiencias personales que me abrieron camino hacia un mayor entendimiento del tema.

A mis profesores del programa, quiénes dentro de sus materias me proporcionaron el conocimiento para entender cómo hacer y redactar una tesis. A mis compañeros del programa por ayudarme a entender que existen diferentes ópticas para una misma situación y gracias a ello pude extender mi visión de las cosas. Especial agradecimiento a esas personas del programa que empezaron siendo unos perfectos desconocidos y terminaron siendo familia.

Por último, a mi mamá, papá, hermana, hermano, primos, primas y amistades que desde el inicio me apoyaron para aventurarme en este proyecto y que cada que podían me preguntaban “¿cómo vas con la tesis?” Gracias familia por comprender el sacrificio de cursar y concluir un programa de esta índole. Con su apoyo sentía que esto también era importante para ustedes.

¡Muchas gracias!

Capítulo I: Metodología 14
Introducción 14
Antecedentes 18
Planteamiento del Problema 23
Pregunta de Investigación 27
Justificación 27
Objetivos 29
Objetivo General 29
Objetivos Específicos 29
Hipótesis de la Investigación 29
Marco Conceptual 30
Modelo de la Investigación 34
Diseño de la Investigación 35
Matriz de Congruencia 45
Capítulo II: Marco Teórico: Desarrollo Histórico del Comercio Internacional, ¿cómo surge el Modelo de la Gravitación Comercial? 46
Inicios del Comercio Internacional, el Capitalismo Comercial 49
La Escuela Clásica: Adam Smith y David Ricardo 52
Modelos del Comercio Internacional del siglo XX 56
Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Geografía Económica 59
El Modelo de la Gravitación Comercial 62
Capítulo III: Marco Teórico: Factores Heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior 66
Factor Heredado, Cultura 68
Idioma Común 68
Excolonia 72
Religión 74
Factor Heredado, Geografía 76
Distancia 76
Frontera Común 77
Turismo 77

Capítulo IV: Marco Teórico: Factores No Heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior 78
Factor No Heredado, Administración 78
Relaciones Diplomáticas 79
Estado de Derecho 87
Logistics Performance Index (LPI) 93
Tamaño de la Población 94
Migración 95
Miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) 96
Factor No Heredado, Economía 98
Producto Interno Bruto (PIB) 98
Tipo de Cambio 98
Inflación 99
Tasa de Interés 99
Inversión Extranjera Directa (IED) 100
Capítulo V: Comprobación Cuantitativa: El Modelo de Gravitación Comercial; el caso de México 1993-2022 104
Estadísticas descriptivas de las Variables Independientes 110
El modelo 113
Aplicación del Modelo 114
Exportaciones, flujos hacia afuera 115
Importaciones, flujos hacia dentro 122
Conclusiones de la comprobación cuantitativa 128
Capítulo VI: Comprobación Cualitativa 130
Descripción y Justificación del Método 130
Muestra 132
Procedimiento 135
Proceso de Aplicación 137
Codificación de variables 138
Codificación Abierta 139
Codificación Axial 140
Codificación Selectiva 142
Resultados de entrevistas a profundidad con muestra a experto 145

Resultados para la primera dimensión: Factor Heredado – Cultura 145
Resultados para la segunda dimensión: Factor Heredado – Geografía 147
Conclusión Factores Heredados 148
Resultados para la tercera dimensión: Factor No Heredado – Administración 151
Resultados para la cuarta dimensión: Factor No Heredado – Economía 154
Conclusión Factores No Heredados 156
Jerarquización de los resultados del Método Cualitativo 159
Capítulo VII: Análisis y Discusión de Resultados 160
Triangulación de Resultados 161
Concordancia Metodológica: PIB, Idioma Común, Tipo de Cambio, Frontera Común, Distancia, Tamaño del a Población y Relaciones Diplomáticas (TLC) 165
Divergencia Metodológica: Excolonia e Inflación 171
Complementariedad Metodológica: Miembro de la OMC, Estado de Derecho e IED 173
Conclusiones del Análisis y Discusión de Resultados 177
Conclusiones Generales 179
Futuras Líneas de Investigación 180
Referencias 181

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 MITOS Y REALIDADES DEL COMERCIO INTERNACIONAL 33
TABLA 2 MODALIDADES DE LOS MÉTODOS MIXTOS 35
TABLA 3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN 38
TABLA 4 FASES DE LA PARTE EMPÍRICA 42
TABLA 5 COMPONENTES DEL MODELO CAGE 67
TABLA 6 COSTOS DE TRANSACCIÓN POR IDIOMA EN COMÚN 71
TABLA 7 PRODUCTO INTERNO BRUTO Y TRATADOS DE LIBRE COMERCIO FIRMADOS POR MÉXICO 83
TABLA 8 INFORMACIÓN GENERAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO 86
TABLA 9 COMPOSICIÓN DEL ÍNDICE WJP 91
TABLA 10 DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES: FACTORES HEREDADOS CULTURALES Y GEOGRÁFICOS 108
TABLA 11, DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES: FACTORES NO HEREDADOS ADMINISTRATIVOS 109
TABLA 12. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES: FACTORES NO HEREDADOS ECONÓMICOS 110
TABLA 13. DESCRIPCIÓN DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES 111
TABLA 14. ESTADÍSTICAS DESCRIPTIVAS DE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES 113
TABLA 15 RESULTADOS DEL MODELO PARA LA EXPORTACIONES 120
TABLA 16 RESULTADOS DEL MODELO PARA LA IMPORTACIONES 125
TABLA 17 RESULTADOS DE LA COMPROBACIÓN CUANTITATIVA 128
TABLA 18 RESULTADOS FINALES MÉTODO CUANTITATIVO 129
TABLA 19 FACTORES DE ESTUDIO DEL GUION 137
TABLA 20 TABLA CRUZADA DE TRIANGULACIÓN METODOLÓGICA 163
TABLA 21 VARIABLES DE MAYOR RELEVANCIA DE ESTE ESTUDIO 165
TABLA 22 VARIABLES DE MENOR RELEVANCIA DE ESTE ESTUDIO 171
TABLA 23 RESUMEN DE CONCORDANCIA, DIVERGENCIA Y COMPLEMENTARIEDAD METODOLÓGICA 178

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1 BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO 1993-2022 24
FIGURA 2 BALANZA COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y PAÍSES SELECCIONADOS 26
FIGURA 3 REPRESENTACIÓN GRÁFICA DE LA HIPÓTESIS 30
FIGURA 4 OPERACIONALIZACIÓN DEL MÉTODO 41
FIGURA 5 RESULTADOS DEL MODELO ESTADÍSTICO PARA LAS EXPORTACIONES 116
FIGURA 6 RESULTADOS DEL MODELO ESTADÍSTICO PARA LAS EXPORTACIONES SIN EUA 117
FIGURA 7 RESULTADOS DEL MODELO ESTADÍSTICO PARA LAS EXPORTACIONES SIN EUA 119
FIGURA 8 RESULTADOS DEL MODELO ESTADÍSTICO PARA LAS IMPORTACIONES 122
FIGURA 9 RESULTADOS DEL MODELO ESTADÍSTICO PARA LAS IMPORTACIONES SIN EUA 124
FIGURA 10 RESULTADOS DEL MODELO ESTADÍSTICO PARA LAS IMPORTACIONES SIN EUA 124
FIGURA 11 RESULTADOS DEL MODELO ESTADÍSTICO PARA LA VOCACIÓN COMERCIAL DE MÉXICO 127
FIGURA 12 RESULTADOS CODIFICACIÓN ABIERTA 140
FIGURA 13 RESULTADOS CODIFICACIÓN AXIAL 141
FIGURA 14 NUBE DE PALABRAS RESULTANTE DE LA CODIFICACIÓN AXIAL 142
FIGURA 15 RESULTADOS DE LA CODIFICACIÓN SELECTIVA: DIPLOMACIA 143

ABREVIATURAS

BANXICO	Banco de México
CAGE	Cultura, Administración, Geografía y Economía
CETES	Certificados de la Tesorería
EFTA	México-Unión Europea
EMNs	empresas multinacionales
EUA	Estados Unidos de América
FMI	Fondo Monetario Internacional
GATT	Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio
IDL	Índice de Desarrollo Logístico
IED	Inversión Extranjera Directa
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
INPC	Índice Nacional de Precios al Consumidor
INPP	Índice Nacional de Precios al Productor
ITESM	Tecnológico de Monterrey
MCO	Mínimos cuadrados ordinarios
MIT	Instituto Tecnológico de Massachussets
MTR	Multilateral Trade Resistance
NTC	Nuevo Teoría del Comercio Internacional
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OLI	Ownership, Location and Internalization
OMC	Organización Mundial del Comercio
PEA	Población Económicamente Activa
PIB	Producto Interno Bruto
RAE	Real Academia Española
STPS	Secretaría de Trabajo y Prevención Social
TLC	Tratado de Libre Comercio
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPP	Alianza Transpacífico
UANL	Universidad Autónoma de Nuevo León
UE	Unión Europea
UNAM	Universidad Autónoma de México
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
CEPII	Centro de Estudios Prospectivos y de Información Internacional
BM	Banco Mundial
WJP	World Justice Project
SE	Secretaría de Economía de México
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Capítulo I: Metodología

"En un mundo lleno de libre comercio y democracia,
no hay incentivo para la guerra y la conquista"
Ludwing Heinrich Elder Von Mises

Introducción

El presente estudio tiene como objetivo evaluar los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior en México durante el periodo 1993-2022. La tesis se apalanca de las teorías del comercio internacional, específicamente del modelo de la gravitación comercial, para construir el marco teórico bajo el cual las categorías estudiadas son abordadas. Para ello, la investigación se realizó en distintas etapas, donde la primera consistió en la revisión de la literatura para definir y categorizar cuales son los factores heredados y posteriormente establecer los no heredados. Dentro de los primeros se incluyen variables como la ubicación geográfica, el idioma oficial del país, la extensión territorial, orografía, clima, geología (medida a través de los recursos naturales como el petróleo, minerales y producción de gas natural), el turismo, una frontera común, el haber sido colonizado y el reconocimiento de alguna religión como parte de la cultura de ese país. Por otro lado, grupo de factores no heredados abarca variables como el tipo de cambio, la inflación, la tasa de interés, el Producto Interno Bruto (PIB), la firma de algún Tratado de Libre Comercio (TLC), el Estado de Derecho, la migración, población, ser miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el tipo de administración logística que tenga el país.

Una vez definidas y categorizadas las variables propias de los factores heredados y no heredados, se implementa una metodología mixta; por el lado cuantitativo se emplea un modelo base parar correr diferentes regresiones lineales múltiples, mientras que por el lado cualitativo se aplica un guion a través de entrevistas a profundidad. Mientras que para la metodología cuantitativa se requirió de la construcción de una base de datos con el fin de ponderar el impacto que tienen los factores heredados y no

heredados sobre el flujo de comercio internacional de México en el periodo mencionado, para la cuestión cualitativa se recurrió a entrevistas a profundidad con su respectiva revisión del instrumento y codificación rigurosa. Fueron ocho las entrevistas: tres con exfuncionarios públicos de la Secretaría de Economía (SE) de México, dos más dentro del ámbito académico con experiencia en impartir materias afines a la ciencia económica y tres más con empresarios versados en comercio internacional. Estas entrevistas proveen los elementos finales de evaluación y, a través de la complementariedad y la triangulación metodológica, permiten cumplir con el principal objetivo de la tesis que es evaluar los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior en México.

Los resultados indican que dentro de la dimensión de factores heredados de México la categoría Cultura juega un papel importante mediante las variables Idioma Común y el ser una Excolonia. En la categoría de Geografía, la Distancia hacia otros países, compartir una Frontera Común y el Turismo son significativas en algún punto de análisis. Para el caso de los factores no heredados, la categoría Administrativa aporta tres variables con las Relaciones Diplomáticas, ser Miembro de la OMC y el Tamaño de la Población. En la categoría Economía, el PIB es el de mayor impacto para determinar los flujos del comercio. Si bien los resultados en primera instancia son consistentes con la teoría de la gravitación comercial y otros estudios consultados, uno de los hallazgos de la presente tesis es que el flujo del comercio internacional es explicado de una manera más integral y robusta al incorporar factores heredados y no heredados que si solamente lo medimos a través de la tradicional balanza comercial.

La primera motivación para investigar acerca del comercio internacional en México surgió debido a mi conocimiento previo del alto número de TLC con los cuáles cuenta México. En primera instancia se planteó el estudio de los motivos por los cuáles un país quisiera involucrarse no solamente en el intercambio de bienes y servicios, sino que también se diera bajo una perspectiva de “libre comercio”, tal fue el caso de algunos países de Asia Occidental. Aunado a ello, me motivaba abordar la disparidad entre el volumen de comercio hacia y desde nuestros principales socios comerciales,

específicamente las exportaciones e importaciones hacia y desde Estados Unidos de América (EUA). ¿Por qué no podemos diversificar nuestro comercio internacional? ¿Qué nos mantiene atados a esta historia con más de 30 años de recorrido? Sin embargo, conforme fueron avanzando los semestres del posgrado, diferentes intelectuales ampliaron mi paradigma y me incitaron a que buscará más allá de un "simple" acuerdo comercial. Por ello, un segundo motivo para escribir esta tesis surgió al leer respecto a la teoría de la gravitación comercial, pues la intriga me abordó y quería conocer si esta teoría seguía vigente o su fecha de caducidad había llegado, especialmente con la renovación del Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN), el cuál entró en vigor el 1 de Julio del 2020 bajo el nombre de T-MEC: Tratado de México Estados Unidos y Canadá. No obstante a estas motivaciones derivadas del entorno macroeconómico del país existía una motivación más fuerte, la intrínseca. Dada mi formación académica como licenciado en economía, así como las pláticas previas con algunos de los aquí entrevistados, promovió en mí la búsqueda del dilucidar cuáles son los posibles detonantes del flujo hacia dentro (importaciones) y fuera (exportaciones) de México.

La presente tesis está compuesta por seis capítulos complementarios al actual para un total de siete. En el Capítulo 2 se debaten las diferentes teorías económicas del comercio internacional y se justifica la elección del modelo de gravitación comercial como marco teórico bajo el cual se incrusta nuestro trabajo. Para ello, se transita por las aportaciones históricas del capitalismo comercial, se revisan las ideas clave respecto al comercio internacional de Adam Smith y David Ricardo, se abordan los nuevos modelos teóricos del siglo XX diseñados por premios nobel de economía, se exponen los argumentos de la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI) propuesta por Paul Krugman, y por último se expone el modelo de la gravitación comercial.

El tercer y cuarto capítulo definen los conceptos claves para la operacionalización de las categorías que establecen las relaciones causa-efecto de los flujos del comercio exterior mexicano. Esto se realiza a través de la revisión de literatura para cada una de

las variables seleccionadas para formar parte del modelo CAGE. Al profundizar de manera detallada se justifica el modelo seleccionado y contribuye con la formación de la base de datos para la aplicación del método cuantitativo. Esta revisión más profunda del Estado del Arte completa el apartado teórico de la presente tesis al incluir investigaciones relacionadas con el objeto de estudio; el comercio internacional, en específico para el caso mexicano. Por lo tanto, se pretende que al finalizar este par de capítulos el lector pueda entender cuál es la relación entre las variables culturales, administrativas, geográficas y económicas y el comercio.

Después de los capítulos concernientes al marco teórico, la segunda parte de la tesis está compuesta por el capítulo 5 y 6, los cuales proveen de la comprobación metodológica. Primero se empezó con el método cuantitativo, yendo directo a la aplicación del modelo de gravitación comercial a través de una regresión lineal múltiple. Los datos utilizados fueron obtenidos de manera personal por el autor y concentrados en una base de datos para posteriormente ser analizados a través de un software estadístico. Al final se evaluaron tres modelos para el tema de las exportaciones, tres más para las importaciones y uno que incluye una variable que refleja la vocación comercial de México. Los resultados muestran congruencia con parte de la teoría.

El capítulo sexto presenta la justificación de elegir las entrevistas a profundidad a profundidad a través de un guion. De igual forma, en dicho capítulo se describe el perfil de cada uno de los ocho entrevistados a profundidad para después pasar a describir detalladamente el instrumento de recolección. Una vez justificado el instrumento, se da paso a presentar el mapa analítico de codificación, ello a través del método abierto, el axial y el selectivo para pasar de lo más particular (conceptos) a lo más general (categorías).

El último capítulo corresponde al análisis y discusión de resultados, en donde se busca complementar, triangular y validar el método cuantitativo con el cualitativo. De igual forma, antes de cerrar se retoman los objetivos específicos de la tesis para conocer si se cumplieron o no. Al final se determina cuáles de los factores heredados y no

heredados tienen mayor impacto en la dirección de los flujos del comercio exterior de México y se concluye respecto a la hipótesis de si estos factores se agrupan en cuatro categorías de acuerdo con el modelo CAGE; la Cultural, la Administrativa, la Geográfica y la Económica. Así pues, al aplicar la metodología mixta a través de una regresión lineal múltiple y complementarla con entrevistas a profundidad incrementa la probabilidad de que la interpretación de los resultados sea lo más correcta posible y cercana a lo que consideramos nuestra realidad.

Antecedentes

El comercio internacional ha sido ampliamente estudiado desde diferentes aristas, en sus inicios a través del capitalismo comercial, pasando por los economistas clásicos, hasta llegar a los modelos del comercio internacional del siglo XX y finalmente a la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI). Sin embargo, más allá de que cada escuela ha brindado bases teóricas suficientes para sustentar esta tesis, se eligió el modelo de gravitación comercial por su aplicación práctica al objetivo general del presente trabajo. Introducido al mundo académico por primera vez por Isard (1954), el modelo de la gravitación establece que el flujo del comercio internacional se define por dos factores; 1) el tamaño de las economías involucradas, medido generalmente a través del PIB y 2) por la distancia geográfica entre ambos Estados, medida generalmente en kilómetros. Este modelo teórico clásico concluye que, *ceteris paribus*, el intercambio de bienes y servicios, medido en unidades monetarias, es proporcional al tamaño del PIB e inversamente proporcional a la distancia de los países involucrados. Es tal cual una adaptación teórica tomada prestada por la ciencia económica de la física.

Por otro lado, dentro de la teoría de alcance medio, encontramos trabajos como el de López y Muñoz (2008), Angulo et. al (2023), Solís (2016), Bolívar et. al (2015), Yaselga y Aguirre (2018), Morales et. al (2015), Marín y Terrones (2018), Calderón (2020) que utilizan el modelo de gravitación comercial para explicar en sus trabajos los flujos comerciales de Chile, China, Colombia, Ecuador, Honduras, Nicaragua y México. Por su parte, Solís (2016), menciona que los modelos de gravedad comercial constituyen

un instrumento cuantitativo de utilidad para estimar, analizar y predecir de manera empírica el intercambio mutuo entre países. De igual forma, Krugman y Obstfield (2006) mencionan que el modelo gravitacional de comercio contribuye a en dos cuestiones; primero a hacerse una idea sobre el valor del comercio bilateral entre países y segundo, da indicios de las áreas de oportunidad para expandir el comercio internacional.

Uno de los sustentos teóricos de la presente tesis se obtuvo de Bolívar et. al (2015), quienes aplican el modelo de gravitacional comercial para el caso colombiano. Estos autores utilizan una metodología complementaria al modelo teórico base, la cual fue propuesta por Ghemawat (2001) y denominada CAGE por ser acrónimo de Cultura, Administración, Geografía y Economía. La clasificación CAGE es recuperada para fines prácticos del presente trabajo donde la Cultura y Geografía son categorías heredadas ya que son cuestiones dadas y, en caso de cambiar se requiere demasiado tiempo para ello. Por otro lado, las categorías de Administración y Economía son consideradas dentro de la dimensión de los factores no heredados pues dependen de acciones e instituciones gubernamentales para desempeñarse.

Continuando con Bolívar et. al (2015), en la parte de la variable dependiente, el estudio del caso colombiano mide el comercio internacional a través del promedio de exportaciones e importaciones para cada socio comercial mientras que dentro de las variables independientes de la dimensión cultural se incluye el idioma, siendo está incorporación la máxima aportación en términos teóricos de su trabajo. En la dimensión Administrativa los autores colombianos utilizan variables dicotómicas como por ejemplo si una nación fue colonia de la otra, si sigue siendo, si cuentan con un TLC firmado o sí están afiliados a la OMC, entre otras.

La G de geografía es representada por la distancia, si cuentan con una frontera común, acceso al océano y el área total de cada país medida en kilómetros cuadrados. La aportación en las variables Económicas es el precio del petróleo como variable continua para conocer el impacto dentro del comercio. De estas categorías

recuperamos la parte del TLC pues México cuenta con trece tratados al 2023, la afiliación a la OMC y la parte geográfica de la distancia y frontera común. De la categoría Economía existen trabajos con aportaciones que considero sirven mejor para ilustrar el caso mexicano que las expuestas para el caso colombiano.

En la parte metodológica Bolívar et. al (2015) presentan tres modelos para estimar el impacto de las variables CAGE sobre el comercio de Colombia; el modelo global de Frankel y Rose (2002), una regresión lineal de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) y un panel con efectos aleatorios. El tamaño de la economía medida en términos del PIB, la distancia geográfica, el acceso al océano, el idioma común y un acuerdo regional (TLC) son las variables más significativas en este estudio. En conclusión, para Bolívar et. al (2015) el modelo de gravitación comercial es comprobado para el caso colombiano. Cabe mencionar la contribución metodológica de estos autores es el ampliar de dos a 173 variables los factores determinantes del comercio internacional. La intención de la presente investigación es seguir este camino y realizar un análisis de regresión múltiple a través de tres modelos incorporando otras variables y específicamente para el caso mexicano.

Otro trabajo que utiliza el modelo de gravitación comercial como guía para contestar qué determina el comercio internacional es el de Beck (2020) quien se enfoca en Unión Europea (UE) y el intercambio dentro de sus Estados miembros. En su artículo el autor analiza 71 variables potenciales para un periodo de 20 años (19995-2015) y 26 países y su objetivo es corroborar la teoría clásica del comercio internacional desarrollada por Heckscher-Ohlin. En el trabajo de la UE la variable dependiente es el flujo de importaciones y exportaciones netas del país estudiado, mientras que las independientes son variables heredadas y no heredadas tales como el tamaño de la economía, la población y la distancia entre las dos capitales siendo ésta su aportación conceptual ya que generalmente se toman valores arbitrarios respecto a las distancias.

En el trabajo descrito en el párrafo anterior, el modelo se complementa con una serie de variables dicotómicas donde 1 identifica la presencia de la variable en cuestión y 0 denota el caso contrario. Son seis variables de esta índole, frontera común, mismo

idioma, acceso al mar, frontera marítima y si el país forma parte de la UE. Por último, el autor agrega otro grupo de variables denominadas dotación de factores en donde incluye empleo, capital humano, capital, tierra, consumo de electricidad y petróleo, así como el acceso de internet, estas últimas tres en términos per cápita. El tipo de cambio, la inflación, gasto gubernamental como porcentaje del PIB, la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) conforman otro grupo de variables, las cuáles Bolívar et. al (2015) denominarían Economía dentro de la clasificación CAGE.

Continuando con el artículo de Beck (2010), la quinta y última categoría analizada es si ambos países de la UE compartían la unión monetaria y la corrupción percibida. Los resultados arrojan que contar con una frontera común, tener mayor superficie de tierra arable por trabajador, formar parte de la EU, ubicarse a una menor distancia geográfica y contar con una economía fuerte, son variables que influyen en la dirección de los flujos del comercio exterior. Tal cual el caso de la economía colombiana, el modelo de gravitación cumple con sus supuestos de que a mayor "masa" (PIB) y a menor distancia, mayor el flujo del comercio internacional pero esta vez para el caso de la UE. Si bien realizar un análisis de "todos contra todos" como el del trabajo recién descrito sería lo ideal para conocer el impacto recíproco entre México y sus socios comerciales, la presente tesis deja para futuras investigaciones el aplicar esa metodología.

Dando continuidad al continente europeo y aterrizando el comercio bilateral entre la UE y México, Bacaria-Colom et. al (2013) estudian, de nuevo, a través del modelo de gravedad, el impacto del TLC entre la UE y México (TLCUEM). Los autores utilizan una muestra de 60 países durante el periodo 1994-2011 y determinan como variable dependiente únicamente las exportaciones. Si bien el evaluar unidimensionalmente los flujos del comercio es una limitante, los autores la reconocen y bautizan su modelo como pseudo gravitacional. Sin embargo, el artículo es innovador al analizar una variable denominada Relaciones Diplomáticas, siendo ésta un determinante sobre las exportaciones. El resto de las variables son; el TLCUEM, el tamaño de la economía, la distancia entre ambos países, el idioma, si los países son vecinos, si están en el mismo continente, si tienen vínculos coloniales y dos variables dicotómicas de control. Los

resultados son similares a otras investigaciones y el PIB resulta ser el factor de mayor coeficiente para determinar los flujos comerciales, en este caso las exportaciones. Para nuestro caso en particular, al tener flujos en ambas direcciones, la variable de Relaciones Diplomáticas queda captura en la variable no heredada de contar con un tratado comercial (dígase de un TLC).

Un trabajo enfocado totalmente en México es el de Acevedo et. al (2014) quiénes realizan un análisis de 88 países a través de un panel de datos para estimar los efectos de los tratados y acuerdos de integración comercial sobre los flujos del comercio de México. Aunado al tamaño de la economía, así como su respectiva separación geográfica las autoras incluyen un par de variables dicotómicas para capturar el efecto de tener TLC o acuerdo comercial vigente. Cabe señalar que la variable dependiente es el intercambio comercial medido como la suma de las importaciones y exportaciones entre México y el resto de los países para cada año analizado. Los resultados muestran que las cuatro variables independientes propuestas explican el 76% del comercio entre México y 84 países (Alemania, Bélgica, España y Francia quedaron fuera de este estudio a falta de información).

Los resultados del trabajo de Acevedo et. al (2014) muestran que la variable distancia tiene un impacto negativo, pues por cada incremento del 1% en la distancia (medida en kilómetros) el flujo comercial disminuye en 1.75%. Por su parte, la suma de las masas económicas tiene un impacto positivo pues ante un aumento del 1% del PIB hace que el flujo comercial aumente un 1.12%. Esto comprueba una vez más, pero ahora para el caso mexicano, que la teoría de la gravitación comercial es aplicable y escalable cuando es puesta en práctica.

Este trabajo es importante para la tesis pues se realizó para el caso mexicano aunado a que reconoce el impacto de los acuerdos comerciales tales como los TLC, variable no heredada dentro de la categoría Administración y que se denomina Relaciones Diplomáticas dentro de nuestra base de datos. Sin embargo, la presente tesis robustece el modelo de Acevedo et. al (2014) al incorporar otros elementos del modelo

CAGE además de ampliar por diez años el periodo analizado pues las autoras se enfocan en los años de 1994 al 2012.

Planteamiento del Problema

Uno de los fundamentos establecidos por la corriente económica ortodoxa respecto al comercio internacional es el involucramiento de potencias económicas con naciones menos fuertes para mejorar el bienestar de ambas sociedades (Krugman et. al, 2018). En ese sentido, Waugh (2009) se enfoca en analizar el comercio entre países con diferente potencial económico, ello medido a través del PIB. Este autor concluye que los flujos comerciales entre países son reflejo de los intereses económicos y políticos de las empresas multinacionales principalmente originarias de países orientados hacia la exportación de bienes intensivos en capital, argumento en línea con la teoría de Heckscher-Ohlin. El argumento de Waugh (2009) nos lleva a pensar en si México es una potencia económica y por ende se involucra en el comercio internacional.

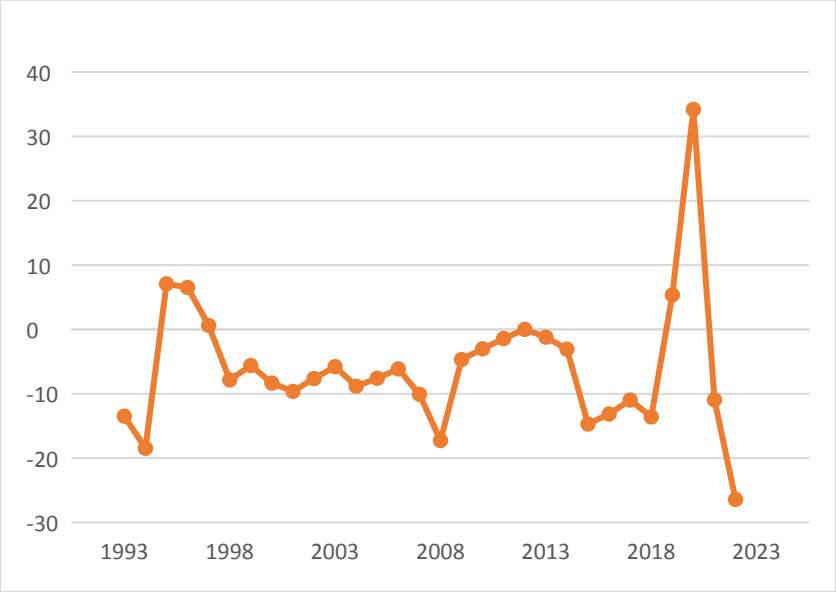
Conforme a las últimas cifras publicadas por Fondo Monetario Internacional (FMI), los Estados Unidos Mexicanos tienen un PIB de 1.8 billones de dólares al cierre del 2023, número que ubica a dicho país dentro de las primeras quince economías a nivel mundial en cuanto a producción se refiere. Si consideramos un total aproximado de 192 naciones reconocidas ante los organismos internacionales, entonces la economía mexicana se ubica en el decil más alto. Por lo tanto, podemos inferir que México sí es una potencia económica. Recuerde lector que una de las variables del modelo de la gravitación comercial es el tamaño de la economía generalmente medida a través del PIB, por lo que México cuenta con una “masa” considerable y por consiguiente y en sintonía con el modelo, tiene la capacidad de atraer a socios comerciales.

Sin embargo, una de las principales críticas al modelo de la gravitación comercial es que existen más variables allá del PIB, pues se requiere voluntad política para el intercambio de bienes y servicios. Dicho ello, México es una economía abierta desde hace más de 40 años cuando el país dejó atrás el modelo de sustitución de importaciones para adentrarse en el libre comercio. Este cambio de orientación

respecto a la balanza comercial trajo consigo nuevos desafíos para la economía mexicana y arrojó saldos negativos (mayores importaciones que exportaciones) hasta 1995 cuando entró en vigor el TLCAN.

No obstante al inicio prometedor del TLCAN, el superávit duró poco y para 1998 regresamos al déficit para quedarnos con él hasta el 2019. La figura 1 ilustra el saldo de la balanza comercial mexicana para el periodo de 1993-2022 donde se visualiza que han existido años con saldos positivos y otros tantos más con saldos negativos y que más allá del tamaño de la economía (PIB) y de la voluntad política por comercializar, existen otros factores que determinan los flujos comerciales de México, pero queda la interrogante de cuáles son éstos; situación que buscar revertir la presente investigación.

Figura 1 *Balanza Comercial de México 1993-2022*



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México, 2023.

Si bien la balanza comercial forma parte importante del crecimiento económico de México, se requiere realizar una desagregación de los datos para estudiar el fenómeno con mayor profundidad. La primera capa analizada es la interacción comercial de México con otros países. Cifras del Banco de México (Banxico) muestran que el 81% de las exportaciones del país tienen como destino EUA, seguido por la UE con un 5%

de participación y en tercer puesto se encuentra Canadá, con un 3% de participación dentro de las exportaciones mexicanas. Con estos datos, a primera instancia pareciera que la distancia sí es una variable clave para el comercio internacional mexicano. Ahora bien, si en el ámbito de las exportaciones existe una dependencia hacia EUA, el caso es diferente para la otra parte de la balanza comercial. Si se analizan las importaciones mexicanas, existe una mayor participación de países y distribución entre las mismas; EUA (43%), China (20%), UE (12%), Corea del Sur (4%), Japón (3%) y Malasia (3%).

La figura 2 muestra el volumen de las exportaciones e importaciones mexicanas, así como el porcentaje de participación de los países seleccionados sobre el total de México. Si los pesos recibidos (exportaciones) son mayores a los pesos gastados (importaciones), se determina que la balanza comercial con esas economías es positiva, caso contrario, es negativa. Para fines metodológicos de esta investigación, el contar con o sin un TLC estimula el concepto de voluntad política y alimenta a la variable Administrativa dentro del rubro Relaciones Diplomáticas. La información presentada en esta figura es valiosa ya que, en los resultados del método cuantitativo, el flujo de importaciones es mayormente explicado por los factores heredados y no heredados mientras que para el caso de las exportaciones todavía tendríamos que ahondar más para conocer cuáles factores las explican de manera más robusta. Esto nos lleva a pensar que la concentración de las exportaciones hacia un único país, siendo este EUA, pudiera sesgar el modelo de la gravitación comercial para el caso mexicano.

Figura 2 *Balanza Comercial entre México y países seleccionados*

País	Exportaciones	%Participación	Importaciones	%Participación	Balanza Comercial	TLC
Estados Unidos	$33,011,181	80.74%	$19,313,926	42.97%	Positiva	Sí
Canadá	$1,088,987	2.66%	$980,683	2.18%	Positiva	Sí
Costa Rica	$80,056	0.20%	$62,209	0.14%	Positiva	Sí
El Salvador	$132,297	0.32%	$32,104	0.07%	Positiva	Sí
Guatemala	$215,167	0.53%	$59,046	0.13%	Positiva	Sí
Panamá	$79,009	0.19%	$3,657	0.01%	Positiva	No
Nicaragua	$86,732	0.21%	$79,604	0.18%	Positiva	Sí
Argentina	$67,456	0.16%	$101,272	0.23%	Negativa	No
Brasil	$289,384	0.71%	$829,300	1.84%	Negativa	No
Colombia	$295,701	0.72%	$131,780	0.29%	Positiva	Sí
Chile	$166,914	0.41%	$275,614	0.61%	Negativa	Sí
Perú	$115,605	0.28%	$37,678	0.08%	Positiva	Sí
Venezuela	$7,751	0.02%	$1,616	0.00%	Positiva	No
Bolivia	$12,569	0.03%	$2,193	0.00%	Positiva	Sí
Ecuador	$48,850	0.12%	$12,301	0.03%	Positiva	No
Uruguay	$17,255	0.04%	$32,676	0.07%	Negativa	Sí
Unión Europea	$1,971,607	4.82%	$4,828,869	10.74%	Negativa	Sí
Islandia	$8	0.00%	$4,135	0.01%	Negativa	Sí
Liechtenstein	$415	0.00%	$2,865	0.01%	Negativa	Sí
Noruega	$11,470	0.03%	$26,144	0.06%	Negativa	Sí
Suiza	$86,593	0.21%	$156,420	0.35%	Negativa	Sí
China	$752,065	1.84%	$9,114,581	20.28%	Negativa	No
Corea del Sur	$545,297	1.33%	$1,782,159	3.96%	Negativa	No
India	$514,499	1.26%	$480,748	1.07%	Positiva	No
Israel	$33,460	0.08%	$73,372	0.16%	Negativa	Sí
Japón	$342,078	0.84%	$1,457,598	3.24%	Negativa	Sí
Malasia	$21,483	0.05%	$1,194,278	2.66%	Negativa	Sí
Singapur	$104,285	0.26%	$157,735	0.35%	Negativa	Sí
Vietnam	$12,368	0.03%	$724,140	1.61%	Negativa	Sí
Australia	$76,342	0.19%	$32,072	0.07%	Positiva	Sí
Nueva Zelandia	$6,469	0.02%	$33,706	0.07%	Negativa	Sí
Total de México	$40,887,733	100.00%	$44,950,628	100.00%	Negativa	-

Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (2023). Cifras en Millones de pesos a Julio 2021

Por lo tanto, el planteamiento del problema parte de las siguientes cuestiones:

- El modelo de la gravitación comercial establece que entre mayor sea la economía de un país, este tenderá a comercializar más con sus pares. La

economía de México se encuentra dentro del decil más alto a nivel mundial, posicionándolo como una potencia en producción, pero comercializando poco en porcentaje con sus pares.

- La otra variable del modelo de la gravitación comercial es la distancia, siendo EUA nuestro vecino del Norte, el modelo establece que es natural que dicho país sea el principal receptor de las exportaciones mexicanas. Sin embargo, las importaciones carecen de esa misma intensidad con dicho país.
- Existen cuestiones Administrativas además de las Económicas para involucrarse en el intercambio de bienes y servicios, siendo una de ellas la voluntad política de hacerlo y medida a través de las Relaciones Diplomáticas plasmadas en los tratados comerciales.

De aquí surge otra motivación para analizar los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior mexicano. Siendo México una potencia económica a nivel mundial (se encuentra dentro de los primeros quince lugares a nivel mundial en producción), contar con una economía abierta y con voluntad política para el intercambio de bienes, ¿por qué no promover más el intercambio comercial? Porque para ello primero se requiere entender cuáles son los factores que determinan dichos flujos comerciales.

Pregunta de Investigación

Es así como la pregunta de investigación es la siguiente: ¿Cuáles son los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior de México?

Justificación

De acuerdo con Hernández Sampieri et. al (2006), Baena (2017), Arias (2012) y Méndez (2011) existen diferentes tipos de justificaciones para una investigación. Las opciones van desde la justificación teórica, pasando por la práctica, la utilidad metodológica, relevancia social, por conveniencia, económica y/o técnica. El principal objetivo de esta tesis evaluar los factores heredados y no heredados que determinan

los flujos del comercio en México para el periodo 1993-2022 aplicando el modelo de gravitación comercial y complementando con entrevistas a profundidad. La justificación teórica se presenta en el siguiente capítulo, con una amplia revisión de las principales teorías del comercio internacional y en donde se define que, el conocimiento del área ha sido acumulativo en lugar de disperso. Cada escuela revisada realiza una aportación que es adoptada como punto de partida por la siguiente y así sucesivamente hasta llegar a conformarse la NTCI. Bernal (2010) comenta que para el grado de doctorado es común elegir la justificación teórica pues invita a la comunidad académica a reflexionar sobre determinado tema de estudio.

Sin embargo, el presente trabajo también se justifica desde una perspectiva metodológica. Como se ha descrito, existe un Estado del Arte sólido respecto al comercio internacional en general, y abundante en particular para el caso de México. Sin embargo, dentro de los trabajos revisados, la metodología comúnmente utilizada es la cuantitativa enfocada en modelos econométricos, paneles de datos, series de tiempos o análisis de factores principales. Si bien la presente investigación también hace uso de herramientas cuantitativas, una de las aportaciones metodológicas es el uso complementario del método cualitativo al incluir entrevistas a profundidad para fortificar los resultados obtenidos del modelo econométrico ampliando con ello el alcance e interpretación de los resultados.

Así pues, la importancia del presente estudio radica en la aportación de evidencia cuantitativa y comprobación cualitativa para concluir cuáles son los factores heredados y no heredados determinantes del comercio internacional para el caso de México. Sin duda los resultados obtenidos de esta tesis enriquecen tanto el debate respecto al comercio internacional como al modelo de gravitación comercial, el cual forma parte, pero no es el único de la disciplina mencionada. De igual forma, con los resultados y conclusiones de la presente tesis se pretende generar reflexión y discusión académica, tal y como proponen Blanco y Villalpando (2012).

En resumen, la justificación de esta investigación radica en tres aspectos fundamentales: primero, el teórico pues contribuye a la literatura sobre comercio internacional y el modelo de gravitación comercial, integrando el modelo CAGE que trae consigo nuevas variables y aplicaciones para el caso de México. Segundo, el metodológico, al aplicar un enfoque mixto, combinando técnicas cuantitativas y cualitativas para mejorar la comprensión de los determinantes del comercio exterior. Finalmente, el práctico ya que la tesis también representa una herramienta para el entendimiento de la composición económica de México en los últimos 40 años y podría permitir a los responsables de política comercial el considerar los resultados de este ejercicio para la toma de decisiones basadas en evidencia científica y con ello poder contribuir a mejorar la estrategia comercial de México.

Objetivos

Objetivo General

Evaluar los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior en México aplicando el modelo de la gravitación comercial.

Objetivos Específicos

Del objetivo general se desprenden los siguientes objetivos específicos:

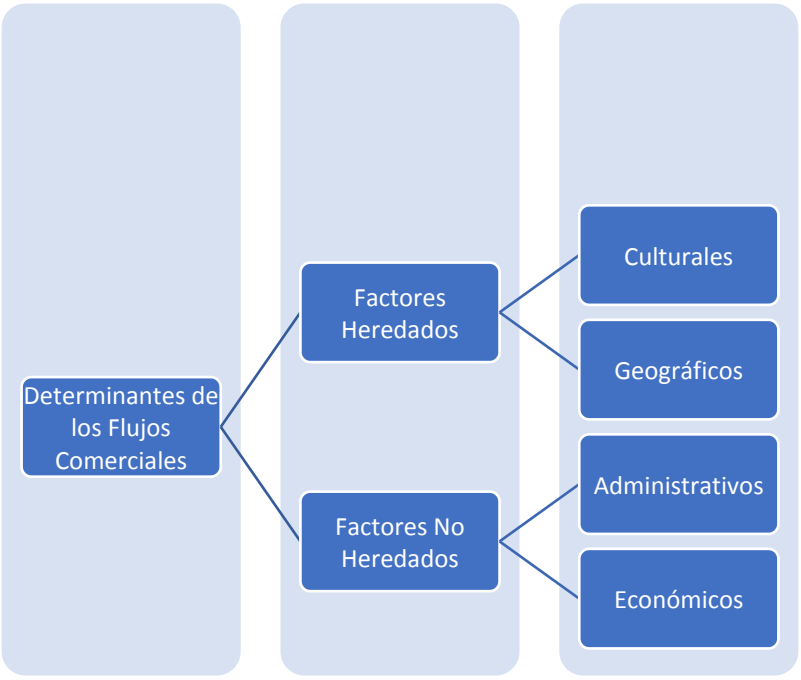
1. Debatir las diferentes teorías económicas del comercio internacional para justificar la elección del modelo de gravitación comercial como marco teórico bajo el cual se incrusta la tesis
2. Definir los conceptos claves para la operacionalización de las categorías que establecen las relaciones causa-efecto de los flujos del comercio exterior mexicano
3. Aplicar la metodología mixta a través de una regresión lineal múltiple y complementarla con entrevistas a profundidad para que, a través de la triangulación, se llegue a la interpretación de los resultados
4. Determinar cuáles de los factores heredados y no heredados que tienen mayor impacto en la dirección de los flujos del comercio exterior de México

Hipótesis de la Investigación

Los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior para el caso de México se agrupan en cuatro categorías de acuerdo con el modelo CAGE; la Cultural, la Administrativa, la Geográfica y la Económica.

Algunos autores miden lo cultural a través del Idioma en Común, ser una Excolonia y la Religión; mientras que lo administrativo incluye el Estado de Derecho, las Relaciones Diplomáticas, pertenencia a la OMC, el tamaño de la Población, la Migración y el Índice de Desarrollo Logístico (IDL). Mientras que por otro lado, las cuestiones geográficas suelen ser la Distancia, compartir una Frontera Común y el Turismo. Por último los factores económicos son el PIB, el tipo de cambio, la tasa de interés, la inflación y IED.

Figura 3 *Representación Gráfica de la Hipótesis*



Elaboración propia, 2026.

Marco Conceptual

El comercio internacional es tan antiguo como la misma civilización humana. Desde los tiempos prehistóricos cuando las personas pasamos de ser nómadas a sedentarios, la gente empezó a intercambiar bienes y servicios. En Mesopotamia los Sumerios intercambiaban granos, telas y ganado con los persas (Hudson, 2002). De igual manera, los habitantes del Valle Índico realizaban truque de algodón, especies y piedras preciosas con otras civilizaciones de la región (Possehl, 2002). Por otro lado, los fenicios tenían una red extensa a través del mediterráneo para intercambiar lino, papiro, vidrio y oro con los egipcios, griegos y mesopotámicos (Aubet, 2001). Sin embargo, al no existir una moneda común, el intercambio estaba limitado al trueque, el cual requiere que ambas partes deseen lo que el otro tiene que ofrecer, dado paso a una estimación subjetiva de los bienes y servicios y limitando el intercambio a cuestiones de necesidades básicas.

La acuñación de metales para ser utilizados como medio de pago fomentó que el trueque pasara a ser una práctica anecdótica y limitado a algunas regiones donde todavía se practica, más por tradición que por convicción. El nacimiento del dinero permitió que el comercio se realizara ya no con base en los deseos y necesidades de ambas partes sino de una sola. Este avance en la civilización humana creó los cimientos para el crecimiento económico. Schwartz (2001) recupera en su trabajo esta idea y examina la evolución histórica del comercio internacional, ello mediante la revisión de las teorías económicas de los griegos, los escolásticos españoles, el mercantilismo y la fisiocracia y los autores de la escuela clásica. Al final Schwart (2001) concluye que el comercio internacional tiene un impacto en el crecimiento económico de un país y por lo tanto las medidas proteccionistas debería estar limitadas a las industrias nacientes.

Así pues, una vez superado la época del trueque e instauradas las transacciones monetarias, el comercio internacional floreció. Este desplazamiento de bienes, servicios y capital a través de las fronteras de cada país ahora se da por la capacidad no solamente de producir sino de intercambiar. Tanto Krugman y Obstfeld (2009) como Feenstra (2016) definen al comercio internacional como un proceso mediante el cual

los intercambios de mercancías son conducidos por factores económicos como la oferta y demanda global.

Pero no todos los economistas están de acuerdo con esta definición, pues existen factores políticos a considerar (Keynes, 1936). Incluso Keohane y Nye (2012) hablan de una interdependencia compleja en donde los países se involucran en el comercio por cuestiones económicas, políticas, pero también de seguridad y con ello establecer dinámicas de poder sobre los demás. Algunos otros autores lo ven como un sistema interconectado en donde además de los bienes materiales, también se intercambia bienes sociales y culturales (Wallerstein, 1974; Friedman, 1999). Por su parte, Gerschenkron (1962) enfatiza que la parte histórica debe ser considerada pues existen legados coloniales que juegan un rol importante en los patrones de comercio actuales.

Pero ¿cómo se mide el comercio internacional? Es a través de la balanza comercial, la cual es un indicador fundamental en el análisis del comercio de un país pues mide la diferencia entre las exportaciones e importaciones. Conforme a Krugman y Obstfeld (2006), la balanza comercial refleja tanto la competitividad de una nación en el mercado global como su grado de integración económica. La primera cuestión, competitividad, se presenta cuando un país influye de manera directa en el mercado internacional, como lo es China. Por otro lado, la integración se presenta cuando dos o más economías son codependientes pues exportaciones son las importaciones de la otra. Esto nos lleva a que cuando un país presenta un superávit comercial, significa que sus exportaciones superan a sus importaciones, lo que puede ser señal de una economía fuerte. En contraste, un déficit comercial indica una mayor dependencia de bienes y servicios del exterior, lo que puede generar fluctuaciones en el tipo de cambio (Obstfeld & Rogoff, 1996).

En esa línea, diversos estudios han analizado la importancia entre la balanza comercial y otros factores macroeconómicos. Por ejemplo, Frankel y Romer (1999) demostraron que la apertura comercial está positivamente correlacionada con el crecimiento económico, mientras que Rodrik (2008) argumenta que el déficit comercial persistente

puede reflejar baja productividad o falta de diversificación en la producción. En el contexto mexicano, Dussel Peters (2013) destaca la importancia del TLCAN en la evolución de la balanza comercial del país. Tras la firma del acuerdo en 1994, México experimentó un aumento significativo en sus exportaciones, especialmente en manufacturas, aunque también incrementó su dependencia de insumos importados desde Estados Unidos y Canadá lo que ha generado debates sobre el impacto neto en la economía mexicana, motivo por el cual el Banxico (2023) sugiere la diversificación de socios comerciales para mejorar la estabilidad de la balanza comercial y reducir la vulnerabilidad ante situaciones externas.

La Universidad Autónoma de México (UNAM) a través de su biblioteca jurídica virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM, expone que las funciones del comercio exterior son la de dar salida al excedente de producción nacional para generar las divisas al país y generar empleos. También mencionan que el intercambio comercial con otros países fomenta la inversión y adquisición de nuevos productos, lo que expande el mercado nacional y potencializa el crecimiento y desarrollo económico. Si bien en teoría, existen diferentes factores para estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios, también se encuentran obstáculos como los aranceles y con ello se dificulta la circulación de mercancías, capitales y en ocasiones, de personas (Castrillón y Luna, 2013).

Por lo tanto, existen diferentes mistos referentes al comercio internacional para los cuales se tiene una respuesta fundamentada referente a la realidad. La siguiente tabla resumen los principales mitos y su respectiva realidad con base en la lectura de Winegarden e Itchon (2025).

Tabla 1 *Mitos y Realidades del Comercio Internacional*

Mito	Realidad
El comercio internacional es un juego de suma cero	La ventaja comparativa propuesta por David Ricardo demuestra que ambos países se benefician del comercio
El proteccionismo es la mejor manera	Aunque temporalmente sí lo hace,

para proteger a los trabajos	después repercute en mayores precios a los consumidores y posibles guerras comerciales
El comercio internacional solamente beneficia a los países más desarrollados	La diversificación de bienes y servicios, la transferencia de tecnología, así como mayor inversión son beneficios obtenidos por los países en vías de desarrollo por comercializar
Los tratados comerciales solamente benefician a las grandes corporaciones	Los tratados comerciales brindan oportunidades a empresas pequeñas a los trabajadores y a los consumidores
El comercio internacional conlleva a la destrucción del medio ambiente	El comercio puede llevar a compartir prácticas más sustentables y tecnología verde dentro de las cadenas de suministro internacionales
El comercio internacional solamente involucra el intercambio de bienes	Los servicios, el capital humano y la propiedad intelectual también forman parte de los intercambios del comercio internacional
El comercio internacional genera inequidades y lastima a los trabajadores	Si bien pudieran existir ajustes en el mercado laboral, el comercio promueve el incremento salarial y el desarrollo de habilidades
El comercio internacional homologa a la cultura	Al contrario, el comercio internacional promueve y diversifica a la cultura
Los países que más importan están perdiendo	Las importaciones proveen acceso a bienes más económicos, mejora la productividad nacional y beneficia a los consumidores locales

Fuente: Elaboración propia con base en Winegarden, W., Itchon, R. (2025). Free Trade Myths and Realities

Modelo de la Investigación

Debido a la naturaleza de la presente investigación, ésta es exploratoria en las teorías, descriptiva en las variables, correlacional entre las dimensiones, todo ello dentro del espacio geográfico de México y aplicando técnicas cuantitativas y cualitativas.

Diseño de la Investigación

Se emplea un diseño de métodos mixtos, estructurado en análisis cuantitativo y análisis cualitativo. El primero se lleva a cabo mediante la regresión lineal múltiple y el segundo a través de entrevistas a profundidad. Después de ahí se triangulan los resultados entre métodos para interpretar y formular recomendaciones. El primer paso para el diseño de la metodología es seleccionar la modalidad mediante la cual se realizan los métodos mixtos.

De acuerdo con Greene, Caracelli y Graham (1989) y adaptado por Núñez (2017) existen cinco modalidades para articular lo descrito previamente; 1) triangulación, 2) complementariedad, 3) desarrollo, 4) iniciación y 5) expansión. Por lo general es factible identificar alguna de las modalidades en primera instancia, otros trabajos cuentan con la inclusión de dos o más modalidades ya que éstas son incluyentes entre ellas y pueden ser combinadas en diferentes fases de la investigación. La tabla 2 muestra de manera sintetizada las cinco modalidades de articulación entre lo cuantitativo y lo cualitativo, el objetivo de cada modalidad, así como los procedimientos a realizar para darle credibilidad a la metodología mixta.

Tabla 2 *Modalidades de los Métodos Mixtos*

Modalidades	Objetivo	Procedimiento
Triangulación	Aumentar la validez de los conceptos y de los resultados de la encuesta neutralizando	El acento se pone en la corroboración de los dos tipos de datos, buscando convergencia y correspondencia de los

	o maximizando la heterogeneidad de las fuentes pertinentes	resultados de los diferentes métodos
Complementariedad	Aumentar la inteligibilidad, la pertinencia y la validez de los conceptos y de los resultados de la encuesta a través de la capitalización de las fuerzas inherentes a los métodos empleados y de la lucha contra los prejuicios	El procedimiento se centra en la elaboración, mejora, ilustración y clarificación de los resultados de los dos métodos
Desarrollo	Aumentar la validez de los conceptos y de los resultados de la encuesta capitalizando las ventajas de cada método	Se emplean los resultados de un método para desarrollar o informar al otro método, al nivel mismo de la constitución de la muestra y de la implementación metodológica
Iniciación	Aumentar las implicaciones y la profundidad de los resultados de	Descubrimiento de paradojas, controversias y contradicciones entre los

	la encuesta y de las interpretaciones, analizando los datos a partir de diferentes puntos de vista paradigmáticos y metodológicos	resultados de los dos métodos, así como de nuevas perspectivas de análisis de los cuestionamientos
Expansión	Aumentar las implicaciones de la encuesta seleccionando los métodos más apropiados para los diversas partes de la encuesta	Ampliar la investigación empleando diversos métodos para las diversos componentes o etapas

Fuente: Adaptado de Greene, Caracelli y Graham (1989) recuperado de Nuñez (2017).

Para la tesis en cuestión, la modalidad seleccionada fue la de desarrollo. Primero se realiza un modelo econométrico dentro de la metodología cuantitativa para aumentar la validez de los conceptos utilizados como variables para después emplear los resultados y con ello alimentar al método cualitativo.

La finalidad de la operacionalización del método es dejar claro y de manera explícita como se vinculan ambos métodos. Esta vinculación incluye elementos necesarios para operacionalizar el método; dichas características son la temporalidad, el ángulo prioritario, la función a desempeñar por parte de cada método, las fases de intervención y la tipología de los datos. La temporalidad se refiere al empleo que tiene cada uno de los métodos dentro de la investigación; a) simultaneidad o b) secuencialidad. Es decir, ¿cómo se vinculan? De manera simultánea o secuencial son las dos opciones para ello.

El definir la vinculación entre ambos trae consigo el orden en el cual se aplican los métodos. Esto nos lleva a la siguiente pregunta dentro del método mixto, ¿con cuál metodología comienzo? Si bien ambos pueden realizarse de manera simultánea, la recomendación es que uno debe ser reconocido como el dominante, que en este caso será primero la parte cuantitativa para después pasar a lo cualitativo. La siguiente fase es definir entre cuatro opciones para establecer la función de la metodología mixta; ¿se van a comparar resultados? ¿vamos a integrar los resultados del modelo con las entrevistas? ¿mostrar controversias? ¿informar al otro método?

Pareciera que, para ser congruentes con lo descrito en la modalidad del método, en esta tesis nos inclinamos por informar al otro método. Después, tal como se comentó, la metodología cuantitativa y cualitativa pueden convivir antes, durante o después del levantamiento de datos. En esta ocasión y para esta tesis en específico, se vinculan en la parte del análisis e interpretación de los resultados. Por último, dentro de la operacionalización del método mixto, existen dos tipos de datos comparables; los resultantes del método cuantitativo versus los obtenidos del método cualitativo.

Byrman (2006) expone los elementos para la operacionalización del método mixto se encuentran la temporalidad, el ángulo prioritario, la función, las fases de intervención y los datos. Cada uno de los elementos tiene un cuestionamiento del cual parten, lo que trae consigo diferentes posibilidades y dentro de las cuáles se requiere llevar una selección. La siguiente tabla presente a manera de resumen estos elementos para la presente tesis, donde sobresale el dominio del método cuantitativo dentro del diseño de la investigación.

Tabla 3 *Diseño de la Investigación*

Elemento	Cuestionamiento	Posibilidades	Selección
Temporalidad	¿En qué momento intervienen los métodos?	Simultaneidad: en el seno de la misma herramienta están	Secuencialidad: primero se llevó a cabo el método

		integrados ambos métodos Secuencialidad: existen herramientas que hacen intervenir primero uno mirada para luego dar paso a la segunda	cuantitativo para después pasar al método cualitativo
Ángulo prioritario	¿Existe algún método prioritario?	CUAL/CUANT: dominante cualitativa CAUL/CUANT: dominante cuantitativa CUAL-CUANT: equilibrio en el empleo de ambos métodos	Caul/CUANT: dominante cuantitativa
Función	¿Cuáles son los objetivos de cada uno de los métodos empleados?	Contrastar/comparar los resultados Integrar los ángulos de análisis o los resultados Mostrar controversias Informar al otro método	Método Cuantitativo: Analizar los resultados del modelo teórico implementado Método Cualitativo: Comprar los resultados del modelo con la perspectiva de los expertos en política

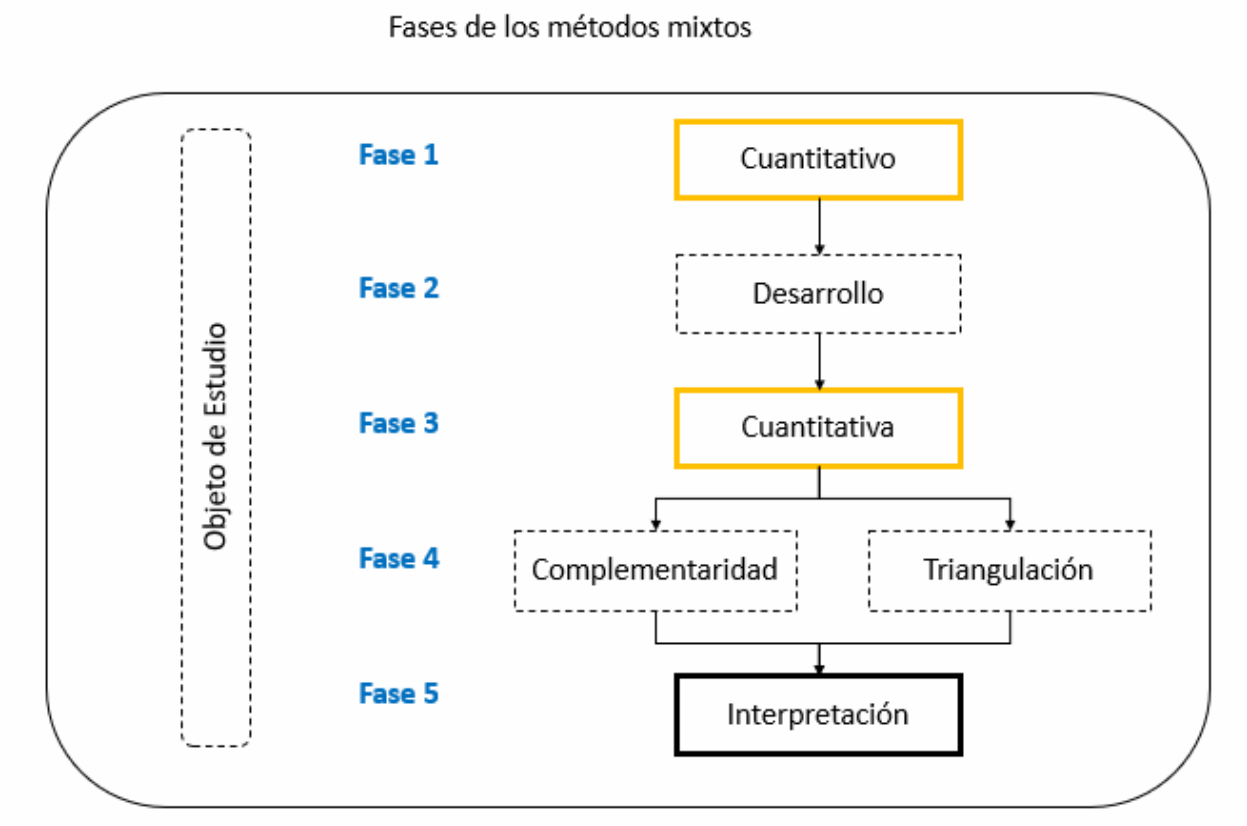
			económica
Fases de Intervención	¿En qué fase intervienen los dos métodos?	Concepción Análisis Interpretación	Método Cuantitativo: Análisis de los determinantes de los factores heredados y no heredados de los flujos comerciales Método Cualitativo: Interpretación de los resultados obtenidos a través del método cuantitativo
Datos	¿Cuántos tipos de datos genera el método mixto?	Bi-dato: hay dos tipos de datos comparables Mono-dato: los dos tipos de datos son considerados como uno	Bi-dato: hay dos tipos de datos comparables; los resultantes del método cuantitativo versus los obtenidos del método cualitativo

Fuente: Elaboración propia con adaptación de Bryman (2006).

La última parte del diseño de la investigación recae en la representación gráfica de la operacionalización del método. Para la presente tesis la primera fase, o fase de entrada, está definida por el método cuantitativo para después implementar diferentes modalidades de los métodos mixtos. Primero se implementó la modalidad de desarrollo que permite obtener resultados que alimentan al método cualitativo. Aquí identificamos la temporalidad secuencial pues primero fue lo cuantitativo para posteriormente darle

paso a lo cualitativo. De igual forma también se complementan ambos métodos en la parte del análisis y se triangulan para la interpretación final de resultados. ¿Son las variables las mismas para los expertos que para los datos? La siguiente ilustración muestra la operacionalización del método para el presente trabajo.

Figura 4 *Operacionalización del Método*



Fuente: Elaboración propia, 2024.

En términos del desarrollo de la investigación la dimensión empírica de la investigación fue hecha en cinco fases:

- Fase 1, parte cuantitativa cuyo objetivo es obtener un primer acercamiento al objeto de estudio, esto a través de un modelo econométrico que determine estadísticamente aquellas variables heredades y no heredades que influyen en los flujos comerciales de México
- Fase 2, modalidad de desarrollo que pretende la validación de los resultados del modelo econométrico mediante la técnica estadística para conocer cuáles son

las variables que se van a incluir en el guion de las entrevistas a profundidad y que tiene por finalidad el desarrollo a la parte cualitativa

- Fase 3, parte cualitativa que fue diseñada para comparar las variables resultantes del método cuantitativo con la opinión de los expertos seleccionados para las entrevistas y con ello lograr establecer las variables heredades y no heredades que determinan el flujo del comercio exterior para el caso de México
- Fase 4, está compuesta por la combinación de la complementariedad y triangulación. El objetivo es confrontar los resultados del método cuantitativo con los datos obtenidos a través de las entrevistas a profundidad bajo el entendimiento que la metodología mixta propuesta trabaja con dos tipos de datos diferentes (bi-dato) que capturan desde su propia perspectiva en el mismo objeto de estudio
- Fase 5, en esta última fase se interpretan los datos obtenidos de manera cuantitativa y cualitativa con la intención de validar las hipótesis establecidas a priori, así como identificar hipótesis a posteriori y con ello seguir ampliar la teorización de la gravitación comercial para el caso de México

El proceso de investigación a través de los métodos mixtos requiere utilizar diferentes herramientas para la recolección de datos, ello debido a la naturaleza misma de la óptica cuantitativa y la cualitativa. Por eso, en la parte empírica de la implementación del método, se utilizaron dos herramientas: el modelo econométrico y las entrevistas a profundidad. La siguiente tabla muestra un resumen del objetivo y descripción de las herramientas propuestas.

Tabla 4 *Fases de la Parte Empírica*

Modelo Econométrico		Entrevista a Profundidad	
Objetivo	Herramienta	Objetivo	Herramienta
Primera aproximación a los factores heredados y no heredados que	Modelo de regresión lineal donde la variable	Extender, reducir, validar cada una de las dimensiones estudiadas: variables	Entrevistas a profundidad y de confrontación

determinan el flujo del comercio exterior mexicano	dependiente son los flujos del comercio exterior mexicano y las variables independientes son heredades y no heredades	heredades y no heredades	para establecer si los resultados del modelo están en línea con la percepción de los expertos

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Cada una de las etapas empíricas de la investigación presente cuenta con un objetivo y herramienta en específico. Por su parte, el método cuantitativo plantea un modelo econométrico de MCO para tener una primera aproximación al objeto de estudio (flujos comerciales de México) que tenga como resultado conocer cuáles son las variables heredadas y no heredadas que realmente tienen relevancia estadística y pudieran considerarse como determinantes de la variable dependiente ya en la práctica y no únicamente en la teoría. Para ello se exploran diferentes variables que conforman un abanico diverso de modelos a evaluar.

La segunda parte empírica de la investigación tiene como objetivo el identificar si las variables del método cuantitativo también están presentes en el cualitativo. Aquí se utiliza una serie de entrevistas a profundidad para identificar aquellas variables que los expertos consideran determinan el volumen de los flujos comerciales de México. Tal cual lo plantea Turner (2010) en su “Guía Práctica para Investigadores Novatos” el uso de las entrevistas provee una alternativa para la recaudación de valiosa información, lo cual enriquece el análisis del paradigma estudiado. En el caso específico de la presente tesis, al seguir la estructura para el guion de entrevista por parte de Turner (2010) garantiza que las respuestas proporcionadas por los diferentes actores entrevistados se muevan de lo descriptivo a lo explicativo, proveyendo un mayor impacto analítico de las variables estudiadas.

De igual forma, Independientemente de si la entrevista es una conversación informal, o si ésta tiene un enfoque general, o si contiene una guía estructurada de preguntas, la forma efectiva de llevar a cabo una entrevista a profundidad de acuerdo con lo estipulado por Turner (2010) está compuesta por tres pilares: primero es menester prepararse para la entrevista, segundo construir de manera efectiva las preguntas a realizar y por último, implementar el instrumento.

El primer pilar abarca la selección de los participantes y realizar, en la medida de lo posible, una prueba piloto. El segundo pilar tiende a ser más confuso, pues tal como sugiere McNamara (2009) requiere de experiencia por parte del entrevistador. Dicha experiencia llevará conlleva consigo el realizar preguntas denominadas “abiertas”, las cuales permiten en primera instancia la apertura del entrevistado y después dan pie a que se puedan realizar preguntas subsecuentes (*follow-up questions*). Para el tercer pilar, se sugiere tener listo el aparato o medio de grabación, preguntar de una a la vez, mantener el control de la entrevista mediante una postura neutral ante las respuestas, asimismo asentir ocasionalmente con alguna frase corta y recordar transitar entre preguntas importantes (Turner, 2010; McNamara, 2009).

Por lo tanto, el uso del método mixto contribuye a profundizar el objeto de estudio de la investigación permitiendo una comprensión mayor del fenómeno en cuestión, además de brindar respuesta a los objetivos y a la pregunta central. Así pues, la metodología cuantitativa busca probar la pertinencia de las variables independientes hacia la dependiente – ¿si las explica? – mientras que la metodología cualitativa tiene como objetivo de ampliar, reducir o contrastar las variables obtenidas en la parte cuantitativa.

Matriz de Congruencia

Problema de Investigación	Pregunta de Investigación	Objetivo General	Objetivos Específicos	Marco Teórico	Hipótesis	Variables	Método	Instrumento de Medición
La balanza comercial de México está concentrada en unos cuántos países, siendo estos Estados Unidos, China y Canadá. Si el comercio internacional tiene un impacto positivo sobre la generación de empleos, lo cual trae consigo incrementos en la producción, ¿por qué no promover más el intercambio de bienes y servicios con otros países?	¿Cuáles son los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior de México?	Evaluar los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior para el caso de México.	Definir los factores heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior mexicano	El modelo de la gravitación comercial desarrollado por Isard (1954) establece que el flujo del intercambio comercial entre países se define por dos factores; 1) el tamaño de sus economías y 2) por la distancia entre ambos Estados. Este modelo teórico clásico concluye que, ceteris paribus, el monto de bienes y servicios a intercambiar es proporcional al tamaño del PIB de los países involucrados e inversamente proporcional a la distancia, medida en kilómetros, entre ellos	Los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior para el caso de México son: población, idioma, tamaño de la economía, distancia entre los países, Tratados de Libre Comercio, dotación de factores, relaciones diplomáticas.	Población, idioma, tamaño de la economía, distancia entre los países, Tratados de Libre Comercio, dotación de factores, relaciones diplomáticas	Método Mixto Regresión Lineal Múltiple combinado con un Análisis de Aglomerados además de Entrevistas a profundidad	Método Cuantitativo Regresión Lineal Múltiple combinado con un Análisis de Aglomerados
			Establecer los factores no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior mexicano					Método Cualitativo Entrevistas a Profundidad
			Evaluar cuál de los factores heredados y no heredados tienen mayor importancia para determinar la dirección de los flujos del comercio exterior mexicano					
			Analizar similitudes y diferencias de los principales socios comerciales de México con base en factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio mexicano					
			Clasificar a los principales socios comerciales de México a través de la balanza comercial					

Fuente: Elaboración propia, 2024.

Capítulo II: Marco Teórico: Desarrollo Histórico del Comercio Internacional, ¿cómo surge el Modelo de la Gravitación Comercial?

"Ninguna nación se ha arruinado por causa del comercio"

Benjamin Franklin

El comercio internacional de bienes y servicios se ha expandido de una manera constante durante las últimas seis décadas debido principalmente a: 1) el propio crecimiento natural de las economías nacionales, 2) la interconectividad que disminuye los costos de transporte, 3) las negociaciones gubernamentales globales a favor de la reducción de las barreras al comercio (aranceles, cuotas, cupos, etc.), 4) la propagación del outsourcing y/o offshoring y 5) la creciente demanda por productos de otras latitudes que son nuevos para otras culturas (Krugman, Obstfield y Martz, 2020).

Debido al constante crecimiento del comercio es que éste se convirtió en uno de los temas principales de la economía internacional, disciplina de la ciencia económica que estudia la interacción entre países. El intercambio de bienes y servicios es tan antiguo que los primeros vestigios nos remontan a las conexiones entre Oriente y Occidente ofrecidas por "La Ruta de la Seda", o como el Imperio Romano creó su propia red de comercio que contribuyeron a la prosperidad de esa civilización o la revolución comercial de la edad media con sus ferias y agremiados. De ahí pasamos la era de los descubrimientos territoriales de las potencias europeas y con ello la apertura de nuevas rutas comerciales marítimas y el establecimiento de países imperialistas cuyos sistemas de denominación política, económica, social y cultural, trajeron consigo al mercantilismo, sistema económico propio de esa época.

El mercantilismo es considerado como la primera escuela del pensamiento económico dentro del capitalismo, pues durante el siglo XVI autores como Thomas Mun, Gerarld Malynes, Charles Devenant, Jean Baptiste Colbert, Sir William Petty, Sir Dudley North y Richard Cantillon estudiaron las ganancias monetarias del comercio. Una de las

conclusiones de este grupo de intelectuales es que el sistema económico del Imperialismo se considera como un “juego de suma cero”. Esto significa que para que una nación se beneficiara del intercambio comercial, otra tenía que perder. Por lo tanto, más que incrementar el tamaño de la economía mundial, pareciera que el comercio simplemente realizaba una redistribución del ingreso disponible (Roll, 2020).

Sin embargo, es a partir de la publicación “*Of the Balance of Trade*” escrita por David Hume, que surge una visión más crítica respecto a los flujos comerciales entre los Estados-Nación. En este ensayo, publicado en 1752, Hume examina y expone algunas contradicciones que autores previos a él habían realizado respecto al comercio pues argumenta que sí existen ganancias reales del intercambio entre países. El autor propone una teoría alterna de análisis que se convirtió en uno de los pilares de la ciencia económica; el mecanismo de flujo del precio efectivo. Básicamente esta teoría expone que el dinero va a moverse al lugar que se le necesite, argumento íntimamente vinculado al comercio, pues para comprar bienes y servicios se requiere de dinero - ya se había terminado la época del trueque en la mayor parte del mundo.

Por lo tanto, producir más con fines de exportar es preferible a menos, por lo que potencialmente se incrementará el comercio a través de un aumento en la demanda de los bienes y servicios que sean exportados, no menos (McGee, 1989). Por lo tanto, Hume (1752) promovía una economía abierta al comercio, lo cual incrementa el tamaño de la economía global. Cabe recalcar el antagonismo de esta propuesta con la teoría prevaleciente del “juego suma-cero”.

Pero, así como existía la propuesta del libre comercio proporcionada por Hume, otro de los temas abordados por las teorías del comercio internacional es aquél relacionado con el proteccionismo. Esta política, al contrario del mecanismo de flujo del precio efectivo, incentiva la producción nacional sobre el consumo de lo internacional. De nuevo, remontándonos hacia el siglo XVI, durante el capitalismo comercial el gobierno imponía impuestos a la importación con la finalidad de promover sus exportaciones. Otra herramienta propia del proteccionismo económico son los aranceles, los cuales

pueden ser específicos o ad-Valorem. Las cuotas de importación, los subsidios a las empresas nacionales, regulaciones técnicas, normas fitosanitarias, el dumping, la devaluación de la moneda, restricciones a las inversiones extranjeras, compras gubernamentales preferenciales e incluso la firma de acuerdo bilaterales o integración económica es una forma de proteccionismo económico (Kaempfer et. al, 2002).

Un tercer tema del comercio internacional, y en línea con el tema de investigación de la tesis, es la balanza de pagos. La balanza de pagos es definida por el Banxico (2025) como el "registro sistemático de todas las transacciones económicas efectuadas entre los residentes del país que compila y los del resto del mundo". La balanza funciona como una cuenta contable y se divide en tres secciones; la cuenta corriente, la cuenta de capital y la cuenta de reservas. Un pago al extranjero se registra como un débito y un pago por parte del extranjero como un crédito. La cuenta corriente es el lugar en donde se registran las exportaciones e importaciones y que para el tercer trimestre del 2023 fue de 6,247 millones de dólares a favor para el caso de México (Banxico, 2023) teniendo con ello un superávit comercial, es decir, se realizaron más exportaciones que importaciones. El tema de la balanza comercial es trascendental pues es la variable dependiente en la presente investigación.

Otros temas que complementan el estudio de la economía internacional son la determinación del tipo de cambio, la política internacional respecto al comercio y el mercado de capitales. De estos temas el tipo de cambio nos interesa pues es considerada como una de las variables independientes dentro de las variables Administrativas del modelo CAGE. En el tema de la política internacional, el primer día de enero de 1995 se fundó la OMC, institución encargada de elaborar y aplicar las normas que rigen el comercio entre países. Del mercado de capitales existe un vínculo todavía por ser fortalecido con el comercio internacional y está más bien fuertemente vinculado con la inversión extranjera, la cual, si bien pudiera considerarse como flujo de capitales, su relación con el comercio internacional todavía está por demostrarse.

La estructura del capítulo es la siguiente: la primera sección aborda el tema del comercio internacional desde la óptica histórica a través del mercantilismo, la fisiocracia y la escuela clásica. De ahí se enfoca en robustecer las teorías clásicas del comercio a través del modelo de los factores específicos de producción y el modelo Heckscher-Ohlin, cuyos elementos contribuyen para establecer un modelo estándar del comercio. La tercera parte del capítulo expone la nueva teoría del comercio de Paul Krugman donde las economías externas de escala y la localización de la producción (offshoring, nearshoring, etc) son factores necesarios para las decisiones de exportación-importación. Por último, se vinculan estas teorías con el modelo que rige a la tesis: el modelo de gravitación comercial.

Inicios del Comercio Internacional, el Capitalismo Comercial

La historia del comercio es tan antigua como la primera civilización que existió, sin embargo, el estudio de la balanza comercial, es decir, de las exportaciones y las importaciones, tiene sus inicios a finales del siglo XVI. Previo a ello, el pensamiento económico era tan incipiente que recaía en la acumulación de riqueza a través de la explotación de los territorios conquistados, más que en la producción de bienes y servicios. Así pues, para cuestiones de esta tesis partiremos de la escuela mercantilista para elaborar de ahí el marco teórico bajo el cual se incrusta la teoría de la gravitación comercial. El mercantilismo también recibe el nombre de capitalismo comercial y es el antecesor del capitalismo industrial, del capitalismo financiero y del capitalismo tecnológico. Dentro de los principales exponentes del mercantilismo se encuentran Thomas Mun, Richard Cantillon, John Maynes y Jean Baptiste Colbert.

El capitalismo comercial es el sistema económico predominante durante la época de los imperios de entonces donde España, los Países Bajos, Portugal y el Reino Unidos eran las principales potencias marítimas de la época. Es gracias a ese poderío militar que lograron adentrarse en nuevos territorios bastos en metales denominados “preciosos” (oro, plata, bronce, zinc, etc.). La lógica del mercantilismo era la siguiente: la región que consiga acumular la mayor cantidad de oro, plata, bronce, cobre y demás metales valiosos será la más poderosa (Blaug, 1991). Es decir, si bien el dominio de los

imperios promovía la mayor cantidad de territorios conquistados, el valor de estos estaba directamente relacionado con la cantidad de riqueza aportada. Entonces, el lugar de buscar más tierra per se, las grandes potencias buscaban tierra rica en minerales que aportaran a la acumulación.

Por lo tanto, con el descubrimiento de nuevas tierras y de acuerdo con Mintaigne (1877), cada país debía promover las exportaciones y acumular metales preciosos a costa de sus vecinos. Sin embargo, Mintaigne (1877) pensaba que el beneficio de una nación es el perjuicio de otro por lo cual no es posible obtener algún beneficio si no es a costa de otro país. Tal como se comentó en la introducción del capítulo, a este tipo de estrategia en donde un país se beneficia a expensas del otro sin que se produzca mayor riqueza se le conoce como un "juego de suma-cero". Este nombre resalta que la ganancia de A es la pérdida de B, ello sin que el pastel económico se incremente. A partir de este concepto, es que solamente algunas naciones estaban preparadas para conquistar y conservar colonias, dando paso a la dominación de las rutas del comercio internacional que desembocó en un nacionalismo predominante.

El nacionalismo militar fue el impulsor del colonialismo, situación que buscamos cuantificar en esta tesis al incluir una variable dicotómica para estimar si el hecho de haber sido una colonia influye sobre la vocación comercial de los países hoy en día. Junto con el colonialismo surge un monopolio del comercio incrementando los flujos mediante una reducción en los costos de transacción y estableciendo políticas comerciales que promovieran el intercambio con el imperio (Mitchener y Weidenmier, 2008). De igual forma, el colonialismo permitió un incremento en la en el comercio al imponer un lenguaje común, hecho que fortaleció las aduanas implementando una competencia entre las colonias hacia la política de "puertas abiertas" para intercambiar bienes y servicios (Chase-Dunn, 1989).

Fieldhouse (1971) discute en su trabajo acerca del cambio a largo plazo de las políticas comerciales aplicadas en las colonias y concluye que el proteccionismo francés fue mayor que el británico, argumento complementado por Grier (1999) quien sugiere las

colonias españolas, incluyendo México, fueron quienes vivieron un mercantilismo más fuerte, trayendo una vocación comercial de “suma-cero” desde el siglo XVI. No obstante, a que el mercantilismo surgió como sistema económico hace más de cuatro siglos, su vigencia está intacta pues la política económica internacional actual de Estados Unidos sugiere revivir el nacionalismo económico y desmantelar los flujos comerciales que tardaron años en consolidarse (Sheldon et al., 2018).

El mercantilismo es un sistema económico de lujo. Diseñado solamente para unas cuantas naciones, su exitosa implementación requiere de un gobierno central y poderoso que otorgue privilegios a unos cuantos, forme monopolios y restrinja la competencia. En esta intervención el gobierno regulaba los bienes y servicios con la finalidad de que únicamente aquellos de la mayor calidad fueran los exportados y con ello generar una imagen positiva hacia el exterior (Ferguson, 1992). Además del gobierno central y poderoso, otra de las características de la doctrina económica imperante del siglo XVI era una población numerosa y trabajadora. El tema de la población radica en dos cuestiones: por un lado, alimentar al ejército para continuar con la conquista de las nuevas tierras adquiridas, y por otro, contar con gente trabajadora para explotar las minas de los metales valiosos en los nuevos territorios.

Uno de los méritos de los imperios era su planeación de la demanda. Recuerden que en la época de la acumulación – siglo XVI y siglo XVII - se busca exportar aquellos bienes de mayor valor, siendo uno de estos la carne de res. Por consiguiente y con la finalidad de seguir enriqueciéndose, el gobierno inglés estableció la “cuaresma política”. Durante esos días se limitaba el consumo de carne con la finalidad de incentivar el pescado. Con ello, la población debía volcarse hacia los barcos pesqueros para cumplir con la demanda de alimentos situación que llegó a la especialización de la población para navegar. Esta estrategia mercantilista fortalecía a la flota naval, fomentaba el consumo de pescados y la exportación de carne de res. Era una situación de ganar-ganar para el gobierno inglés pues aplicó el famoso “temor de los bienes” el cual se refiere a buscar acumular riqueza exportando los bienes no deseados para

recibir el pago correspondiente a cambio y con ello acumularlos para tener mayor riqueza.

Además de la “cuaresma política” dentro de las contribuciones más importantes del capitalismo comercial están la balanza de pagos, concepto abordado en la introducción del presente capítulo. Esta doctrina económica también se caracterizó por impulsar el rol de los mercaderes trayendo consigo la consolidación de una nueva actividad económica y clase social. Por consiguiente, la secuencia lógica del mercantilismo es; impulsar el nacionalismo (tema militar), apostar por el colonialismo (tema político), promover el proteccionismo (tema económico). El cumplir con estos tres pilares del mercantilismo asegura la acumulación de metales valiosos y con ello, la supremacía sobre las demás naciones.

La Escuela Clásica: Adam Smith y David Ricardo

En el orden cronológico, después del mercantilismo surge la escuela del pensamiento económico denominada fisiocracia. Los autores Vicent de Gournay, Jacques Tourgot y Francois Quesnay criticaban a los mercantilistas al escribir respecto a un orden natural, donde los productos que provienen de la tierra son los únicos que generan valor dentro de la sociedad. Esta reacción al *status quo* trajo consigo el flujo circular de la economía, instrumento útil para explicar “la riqueza de las naciones”. En aquel momento no era común hablar de los beneficios del comercio internacional en términos de la producción por lo que la fisiocracia tiene una influencia limitada en cuanto al intercambio de bienes y servicios se refiere. Así pues, pasamos a la era de la Revolución Industrial y el surgimiento de la escuela clásica de la economía.

Considerado por muchos como el padre de la ciencia económica, Adam Smith, en su teoría de la riqueza de las naciones escribe respecto a tres teorías del comercio: la teoría de la ventaja absoluta, ampliación del mercado y la salida de excedentes (Blecker, 1997). Lo expuesto por Blecker (1997) está relacionado directamente con la teoría del valor-trabajo desarrollada por Smith. Para Smith, el factor detonante que genera la riqueza de las naciones es la producción, la cual es resultado de los procesos

de elaboración propios de cada industria. Sin embargo, sin importar cuál sea el bien o servicio para producir, la especialización del trabajo es el concepto clave para entender la influencia de Smith en la teoría del comercio internacional.

Siendo un ferviente seguidor del *laissez-faire*, Smith argumentó a favor de mantener al gobierno limitado en temas de seguridad, infraestructura, justicia y política monetaria y su nula intervención en el comercio internacional. Esta visión era totalmente contradictoria al mercantilismo, pero alineada a aquella de David Hume. Al mantener limitada la intervención del gobierno, el concepto de ventaja absoluta se vuelve factible. Dicha teoría establece que el país A debería producir, y en caso de tener un excedente exportar, aquél bien para el que es más eficiente produciendo e importar aquellos bienes en los cuáles los otros fueran mejores produciendo. Smith argumenta que la asignación eficiente de la producción lleva a una mayor riqueza global. Por su naturaleza a favor del libre comercio, el autor también estaba en contra de los aranceles y cuotas, pues ambas limitan el potencial del crecimiento económico.

Sin embargo, Schumacher (2016) reta el concepto de ventaja absoluta de Adam Smith al escribir respecto a que, si bien los países se benefician de la especialización, esto no los llevará a producir bienes diferentes sino semejantes. Más bien la producción y eventual distribución internacional de los bienes está influenciada por los costos de transportación, la geografía y las preferencias de los consumidores. En búsqueda de complementar su hipótesis previa, Schumacher (2020) publica otro trabajo en donde comenta estar alineado con el concepto de la ventaja absoluta pero que generalmente existe una interpretación histórica errónea respecto a los conceptos expuestos por Adam Smith, pues un grupo de intelectuales interpretan las ideas de “La Riqueza de las Naciones” desde una perspectiva contemporánea y no realmente con la óptica de las condiciones propias de la sociedad inglesa del siglo XVIII. Por lo tanto, existe una clase de explicación situada en el pasado pero analizada con elementos actuales.

La segunda teoría del comercio internacional expuesta por Smith y referente a la ampliación del mercado es resultado inherente de la división del trabajo. Al analizar la

producción de alfileres, Smith demostró que la división del trabajo lleva a un incremento en la productividad, lo cual genera un círculo virtuoso para incrementar los salarios (debido a que ahora se producen y se venden más productos). Al existir mayores salarios, el consumo interno en la sociedad tenderá a crecer fomentando la producción, lo cual demandará más mano de obra, trayendo con ello una mayor demanda por trabajos especializados. Por consecuencia, si la población se especializa en la producción de unos cuantos bienes para los cuáles son eficientes, el mercado para dichos bienes se amplía. Pero ¿de dónde obtendrán los otros bienes y servicios que también consumen, pero no producen nacionalmente? La respuesta es sencilla, del comercio internacional. Una vez establecida su teoría del valor trabajo, Adam Smith se expresa del comercio internacional en términos de la ventaja absoluta.

> "… la riqueza de una nación vecina, aun cuando es peligrosa en la guerra y en la política, ciertamente tiene ventajas en el comercio. En un estado de hostilidad puede permitir que nuestros enemigos mantengan flotas y ejércitos superiores a los nuestros, pero en un estado de paz y comercio les debe permitir de la misma manera que intercambien con nosotros un mayor valor y que tengan un mejor mercado, ya sea para los productos inmediatos de nuestra industria, o para cualquier cosa que se compre con ese producto. Así como es probable que un hombre rico sea un cliente mejor para las personas industriosas en su vecindario, sucede lo mismo con una nación rica" (Smith, pg. 142).

Por último, la teoría de la salida de excedentes está vinculada con la ampliación del mercado. En el párrafo anterior hablamos de cómo el mercado local y nacional se beneficia de la división y posterior especialización del trabajo. Si bien los consumidores nacionales podrían demandar mayor cantidad de lo que se produce internamente, el mercado nacional está limitado a cierta cantidad de oferta. Todo el excedente de la

producción tiene que ser asignado a algún otro mercado, siendo el internacional el más indicado para ello. Es así como, a través de un exceso en la producción dada la eficiencia del trabajo, nacen las exportaciones.

Autores como Bloomfield (1975) critican las limitaciones de Smith al pasar por alto que países sin ventaja absoluta también forman parte importante del comercio internacional. Si bien la visión de Smith respecto al comercio internacional era válida para su época, pasaron más de 30 años para que llegara un nuevo concepto respecto a la teoría del comercio, la ventaja comparativa de David Ricardo, quien es considerado el padre teórico del comercio internacional. En su obra maestra, "Principios de Economía Política y Tributación" publicada en 1817 expone que la ventaja recibida a partir del intercambio de bienes y servicios no debe ser medida en términos absolutos sino relativos.

En su hipótesis, David Ricardo expone que incluso aquellos países que en primera instancia parecieran no contar con ventaja alguna respecto a la producción de algún bien, pueden involucrarse con las "grandes potencias" y ambas naciones verse beneficiadas. Esto es a partir del concepto clave, la ventaja comparativa. Este concepto aborda el intercambio desde una perspectiva del costo de oportunidad. Este costo se refiere a la elección entre dos o más alternativas, en donde se pueden cuantificar los beneficios de dichas opciones y, conforme a la teoría de la racionalidad económica, vamos a elegir aquellas que nos briden la mayor utilidad. Para el caso específico del comercio, la especialización de Smith podría llevar a un país a producir el Bien A y el Bien B, ello porque son eficientes en la producción de ambos. Lo que Smith no consideró es que otro país puede ser más eficiente, es decir requerir menor mano de obra, por su énfasis en su división social del trabajo y dejar fuera a la innovación tecnológica.

Por lo tanto, la diferencia entre la ventaja absoluta y la relativa radica en el costo de oportunidad del País A en producir el Bien B contra el costo de oportunidad del País B en producir el mismo bien. Si el País A pierde más, en términos relativos a otros bienes

producidos, que el País B, entonces el país A debe enfocarse en la producción de otros bienes y dejar que el País B produzca el Bien B pues es más eficiente. Uno de los supuestos básicos del modelo ricardiano recae en una cuestión de 2 bienes (Bien A y Bien B), 2 países (País A y País B), un único factor de producción, el trabajo. Todos los bienes en esa época requieren del trabajo, el cual era considerado el principal factor de producción.

El modelo ricardiano se basa en el supuesto de que la movilidad de los factores de producción es nula, es decir, el trabajo no se puede desplazar de una nación hacia la otra por lo cual las importaciones son consideras como un sustituto de la emigración (Muñoz, 2021). Debido a la rigidez de movilidad para el trabajo, los ajustes en cada mercado se realizan a través de las mercancías – exportaciones e importaciones – trayendo consigo alteraciones em ambos mercados (Perdices, 2003). Una de las soluciones propuestas por los académicos es considerar el libre tránsito del trabajo, el cual se considera como una mercancía, y por ende las personas para realizar de manera más eficiente determinado trabajo son seleccionadas sin importar la ubicación geográfica.

Por último, de las aportaciones intelectuales de David Ricardo podemos concluir que el tamaño de una economía no es determinante para que ésta se involucre en el comercio internacional. Que, al contrario de Smith, más allá de la teoría del valor-trabajo, para David Ricardo es el costo de oportunidad quién determina la producción y eventual flujo de mercancías. Asimismo, David Ricardo sentó las bases para que durante el siglo XIX autores como Paul Samuelson (1970), Bertil Ohlin y James Meade (1977), Robert Mundell (1999), Paul Krugman (2008) y Elhanan Helpman (2012) entre otros, haya ganado el Premio Nobel de Economía por sus contribuciones a la teoría del comercio internacional.

Modelos del Comercio Internacional del siglo XX

Según Shone (1972) tanto Smith como David Ricardo omitieron en sus respectivas obras explicar por qué los costos de producción difieren entre países. Solamente

sabemos que, bajo las condiciones de libre mercado, cada país se enfocará en producir aquellos bienes en donde obtenga una mayor ventaja comparativa o en su defecto, un menor costo de oportunidad (Massiá y Sotelo, 1996). Esta y otras limitaciones no tardaron en ser abordadas por intelectuales del siglo XX quienes expusieron sus propuestas para actualizar lo previamente establecido por Smith y David Ricardo. Si bien existen más aproximaciones intelectuales dentro del debate contra los clásicos, en la presente sección nos enfocaremos solamente en dos; el modelo de los factores específicos y el Modelo Heckscher-Ohlin.

El modelo de los factores es presentado por primera vez por Ronald Jones en su artículo "*A Three-Factor Model in Theory, Trade, and History"* publicado en 1971 y amplía el modelo ricardiano al incorporar otros factores de producción. Para fines prácticos, el supuesto de 2 bienes se mantiene al igual que el de 2 países, pero ahora son 3 factores; tierra, trabajo y capital. Además de agregar un par de factores, el autor, relaja el supuesto de movilidad y establece que el trabajo es móvil o intercambiable entre industrias, mientras que el capital y la tierra están fijos en su industria o rama. Por lo tanto, siguiendo la lógica de la especialización del trabajo de Smith, Jones (1971) determina que el trabajo será ubicado (*allocated)* en aquellas industrias en donde sea más productivo, dando como resultado una mayor productividad y por lo tanto, un mayor salario.

El modelo es válido siempre y cuando los bienes y servicios producidos sean intensivos en el uso del trabajo. Un ejemplo de ello es la agricultura, la cual requiere de tierra, trabajo y capital, pero en mayor medida del trabajo – siempre y cuando existe la ausencia de nuevas tecnologías. Otra de las aportaciones del modelo de los factores específicos es la temporalidad, pues diferencia entre el corto y el largo plazo. Siguiendo con el ejemplo de la agricultura, en el corto plazo la tierra no puede ser cambiada pues se requiere para producir alimentos, pero en el largo plazo y dado los cambios en los gustos y preferencias de los consumidores, esa misma tierra puede convertirse en una fábrica de manufactura o incluso en algún centro comercial. Así pues, en línea con la ventaja absoluta y relativa desarrollada por sus antecesores, Jones (1971) concluye

que el comercio internacional está determinado por la intensidad con la cual se utilice el trabajo. Aquellos países con una población suficiente y calificada para especializarse la producción agrícola tenderán a exportar productos afines a la industria agrícola.

Sin embargo, el modelo de los factores específicos omitió la parte de la cantidad inicial. Si bien la intensidad del trabajo es vital para producir, ¿de qué sirve tener una población numerosa y trabajadora en el sector agrícola si se cuentan con pocos metros arables? Es aquí donde el modelo Heckscher-Ohlin realiza una revisión al modelo ricardiano. La diferencia entre ambos modelos radica en la parte de la dotación inicial de factores. Mientras el de los factores específicos aborda el comercio desde la intensidad del factor trabajo, el cual es distribuido hacia aquellos bienes en los cuales es más requeridos, el Modelo Heckscher-Ohlin habla de los *endowments.* Estas dotaciones, que para nosotros son factores heredados marcan la diferencia en el comercio internacional.

Si un país tiene una dotación inicial de tierra mayor que los demás países, este primer país debería, en teoría, dedicarse a la producción y eventual comercio de bienes intensivos en el uso de la tierra, independientemente del factor trabajo. De igual forma, si un país tiene una dotación inicial de población mayor que otro, lo que es conocido en la jerga económica como “Bono Demográfico”, entonces ese país debería enfocarse en la producción de bienes intensivo en el uso del trabajo. Este incremento en la población es considerado como una cuestión administrativa pues el gobierno tiene incidencia sobre el aumento o disminución de esta, tal es el caso de China. Es así como los factores heredados, de acuerdo con el modelo Heckscher-Ohlin, juegan un papel trascendental en los patrones del comercio.

Del modelo Heckscher-Ohlin se desprende el teorema de Stolper-Samuelson, el cual establece el nexo entre el comercio internacional y la distribución del ingreso hacia dentro de un país. Recordar que el modelo de Smith aborda el trabajo como factor determinante de la producción, pero da por sentados los salarios. El modelo ricardiano va por esa misma línea y si bien habla acerca del costo de oportunidad, este es

respecto a la productividad y no a los pagos por el trabajo. El mismo modelo Heckscher-Ohlin se enfoca en las dotaciones iniciales sin hacer tanto énfasis en los salarios, mientras que el de los factores específicos infiere que el trabajo transitará de uno más bajo hacia uno con mayor paga. Fue en esos huecos teóricos donde Wolfgang Stolper y Paul Samuelson vieron una oportunidad en 1941 para establecer que un aumento en el precio de un bien exportado beneficia a los factores de producción que son intensivos en la producción de ese bien.

Si regresamos al caso de la producción agrícola, un país con una dotación inicial basta en número de tierra arable, con una población especialista en arara dicha tierra, proveerá al gobierno central de suficientes alimentos para satisfacer la demanda interna y exportar la cantidad sobrante. Sin embargo, el gobierno buscará vender a un precio más elevado esa cantidad de productos exportados, por lo que los pagos a los trabajadores de la industria agrícola deberían de verse beneficiados por estos flujos del comercio internacional. Mismo caso, pero a la inversa sería para los trabajadores de la industria manufacturera y/o servicios, pues la concentración de las exportaciones no está asignada ahí y por ende sus salarios tenderán a verse iguales en el mejor de los casos.

En resumen, ya sea el modelo de Smith, el ricardiano, el de Heckscher-Ohlin o el de los factores específicos de producción, todos parten del hecho del trabajo. La ventaja de los modelos del siglo XX es que toman las innovaciones realizadas por David Ricardo y mantienen que la esencia del comercio internacional radica en la ventaja comparativa. Ya sea a través de un factor heredado (dotación inicial) o uno no heredado (inversión en capital), es el costo de oportunidad de producir, no acumular, lo que determinará los bienes y servicios producidos y por ende, los flujos del comercio internacional.

Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Geografía Económica

En las secciones previas hemos revisado lo que se conoce en la ciencia económica como los modelos clásicos del comercio internacional, donde predomina el tema de la ventaja ya sea absoluta o relativa, y el trabajo como factor diferenciador debido a su

productividad. Sin embargo, a finales de la década de 1970 surge una nueva corriente teórica que busca complementar a la clásica. Uno de los principales expositores es el ganador del premio Nobel de Economía, Paul Krugman. Dicho autor reflexiona acerca de cómo los países con características similares en tamaño, dotación de factores y producción se involucran y benefician del intercambio entre ellos (1996).

Smith diría que ambos países tienen ventaja absoluta sobre la producción de un bien que el otro país no produce, pero Krugman (1983) encuentra que los países considerados desarrollados comercializan entre ellos productos de la misma industria. David Ricardo hablaría de la ventaja comparativa y el menor costo de oportunidad, a lo que Krugman (1985) responde que es a través de las economías de escala que países como Estados Unidos de América y Alemania se involucran en el comercio. Heckscher-Ohlin dirían que es la dotación inicial de factores, pero para Fujita, Krugman y Venables (1999) es más un tema de la competencia imperfecta. Sin embargo, algo que la NTCI le reconoce a la previa, es el papel de la productividad. Conforme los gustos y preferencias de las personas se van sofisticando, también lo hacen los modelos teóricos que pretenden explicar los flujos del comercio internacional.

Pero la interrogante de antaño referente a por qué los países comercializan entre sí, sigue vigente. La NTCI nos brinda una respuesta sencilla y elegante. Primero, porque son diferentes en cuanto a geografía, a sus dotaciones iniciales de factores y, sobre todo, tienen gustos y preferencias propias de cada región. Segundo, porque al involucrarse en el comercio logran incrementar sus economías de escala (Krugman, 1996). Dicho concepto se refiere a que el costo promedio por unidad disminuye conforme aumenta la cantidad producida. Tal cual vimos en el apartado anterior, Smith ya había estipulado a través de su teoría de ampliación del mercado y salida de excedentes que se podía producir más allá del mercado nacional y lo que hace Krugman es agregarle el concepto de los costos de producción. Si el objetivo es incrementar la producción para satisfacer tanto el mercando interno como el externo, entonces la obtención de economías de escala es clave pues éstas se obtendrán a través del comercio internacional.

Pero para entender el comercio internacional desde una perspectiva de costos, es necesaria la incorporación de las estructuras de mercado (Neary, 2009). De la teoría económica se conoce que cada una de las cuatro estructuras de mercado trae consigo diferentes costos de producción. En su momento el análisis de las escuelas previas era limitado, pero no así para la NTCI la cual incorpora a los oligopolios y a la competencia monopolística a la diversidad de opciones de producción (Krugman,1986). Las principales estructuras de mercado son: la competencia perfecta, la competencia monopolística, oligopolio y monopolio. La primera contiene el mayor grado de competencia, mientras que la última el menor, por no decir que bajo un monopolio la competencia es inexistente.

Ahora bien, ¿cuál es la relación que cada una de estas estructuras de mercado guardan con el comercio internacional? Veamos.

1. Competencia perfecta – al existir un sinfín de empresas sin barreras para entrar o salir, los precios los fija el mercado. Si el mercado fija el precio entonces la especialización existe y se reduce a un tema de costo de oportunidad. Aquí encajan perfectamente el Modelo de la ventaja comparativa de David Ricardo y el Modelo de Hecksher-Ohlin
2. Competencia Monopolística – muchas empresas, bienes diferenciados, pero existen ciertas barreras para entrar al mercado. Los países producen los mismos bienes y buscan incrementar su participación de mercado, razón por la cual expanden sus horizontes fuera de su país de origen. Es así como dos países que producen automóviles se encuentran intercambiando eso, automóviles, pero de diferente marca. Aquí encaja perfectamente la NTCI.
3. Oligopolio – su característica es que existen pocas empresas que dominan el mercado y por la tanto influyen en las decisiones de política comercial. La NTCI también estudia a los oligopolios pues tienen un impacto directo sobre el comercio a través del proteccionismo o prácticas del dumping.

4. Monopolio – Una sola empresa domina el mercado, altas barreras de entrada y precios fijados por la empresa. Un caso muy claro en México es la Comisión Federal de Electricidad.

La ventaja absoluta y comparativa de los clásicos hablaba del factor trabajo, Sin embargo, después se complementó con el tema de las dotaciones iniciales, pero para la NTCI es un tema de las ventajas acumulativas asociadas con la experiencia y la longevidad con la que se cuenta produciendo lo que se produce (Jimenez y Lahura, 1999). Por el lado de la Geografía Económica, la concentración de actividades económicas (economías de aglomeración) brinda un mayor acceso a una mayor fuera laboral especializada, contribuye a una reducción en los costos de transporte, aproxima a proveedores y clientes, y transfiere conocimientos e innovación.

El Modelo de la Gravitación Comercial

El debate dentro de las ciencias sociales respecto a la influencia de la distancia en el comercio internacional contiene dos vertientes. Por un lado, están aquellos autores que consideran que la distancia ya está muerta (Cairncoss, 2001) contra aquellos estudiosos cuyo argumento está a favor de que la distancia todavía influye (Ellis, 2007; Ghemawat, 2001; Frankel & Rose, 2002). De hecho, uno de los autores que se ha encargado de promocionar que el mundo es plano e hiperconectado, es Thomas Friedman en su famoso libro “The World is Flat” (2005). Es gracias a ese debate que en los últimos 40 años, el modelo de gravitación ha sido usado extensivamente dentro de la investigación por explicar el comercio internacional debido a que se considera tiene un alto poder explicativo, una relativamente fácil aplicación empírica, así como una elevada robustez al incluir variables de diferentes índoles (económicas, sociales, políticas, tecnológico y/o legal) (Kepaptsoglou, Karlaftis, & Tramboulas, 2010).

De acuerdo con Golovko y Sahin (2021), uno de los trabajos que revolucionó el análisis empírico del modelo de gravitación comercial fue el de Anderson y Wincoop (2003) al incluir lo que se le denomina la resistencia multilateral del comercio (MRT por sus siglas en inglés, Multilateral Trade Resistance). Básicamente el MRT explica que los

flujos comerciales no son afectados únicamente por los países directamente involucrados en dichos intercambios, sino más bien que es también la relación previa con otros países con los cuáles también comercializas que afectan en la decisión final de hacia dónde se dirigen los bienes y servicios. En resumen, el comercio entre A y B, afecta el comercio entre B y C. Esto permitió robustecer el análisis cuantitativo al agregar nuevas variables relacionadas con las relaciones entre países. Eso también abrió la puerta a darle profundidad a las técnicas cuantitativas e incluir el análisis de panel de datos. Ahí radica la importancia de la MRT.

Uno de los artículos más interesantes encontrados dentro de la revisión de literatura es el de Maciejewski y Wach (2019) quiénes estudian los determinantes de la estructura exportadora de los países miembros de la Unión Europea, ello para el periodo 1995-2015. El trabajo es interesante pues los autores establecen seis hipótesis base a ser corroboradas mediante el análisis de datos históricos:

Hipótesis 1 – A mayor PIB, tanto del país exportador como del país importador, mayor valor del comercio. Hipótesis en línea con la teoría de la gravitación comercial.

Hipótesis 2 – A mayor PIB per cápita de ambos socios comerciales fomenta un incremento en el valor del comercio, lo cual tiene sentido pues a medida que la población incrementa sus ingresos, sus gustos y preferencias son más variados solicitando con ello productos que pudieran no estar presentes en el mercado nacional y por ende, sujetos a importarse de otra nación.

Hipótesis 3 – La distancia importa, entre mayor cercanía tengan el país exportador con el país importador, mayor será su fuerza comercial. Nuevamente, una hipótesis alineada con el modelo de gravitación comercial.

Hipótesis 4 – Tener una frontera común contribuye a fortalecer el valor del comercio, hecho previamente observado en tratados comerciales como el TLCAN, hoy T-MEC.

Hipótesis 5 – Ser miembro de la Unión Europea fomenta el intercambio de bienes y servicios entre los Estados miembros. En sintonía con la hipótesis previa, pues comparten una frontera común.

Hipótesis 6 – Ser miembro de la Zona euro fomenta el intercambio de bienes y servicios entre los Estados miembros de la Zona euro. Es pertinente aquí resaltar que

se establece un vínculo directo en términos monetarios entre países que comparten la misma divisa, siendo ésta, el euro.

Dentro de las conclusiones del artículo de Maciejewski y Wach (2019), cinco de las seis hipótesis son corroboradas mediante el análisis econométrico realizado, esto al utilizar el modelo de regresión lineal clásico. Llama la atención de este trabajo del 2016 que, la única hipótesis rechazada fuera la sexta. Esto quizá se deba, en primera instancia, a la naturaleza mundial de utilizar el dólar americano como divisa de cambio en las transacciones internacionales. Hay que recordar que México no comercializa sus bienes y servicios con Europa en euros como moneda base principal, sino en dólares. Por lo tanto, el rechazo de la hipótesis 6 en el trabajo de Maciejewski y Wach (2019) se justifica no como una falla del comercio, sino como un efecto de la dominancia del efecto paridad y la alta correlación distributiva con la variable de membresía de la UE.

El valor agregado de Maciejewski y Wach (2019) para con la presente tesis es la construcción de una variable utilizada para medir las diferencias entre las economías. En este trabajo la variable dependiente es el peso de cada uno de los cinco sectores de exportación; 1) bienes intensivos en recursos naturales, 2) bienes intensivos en trabajo, 3) bienes intensivos en capital, 4) bienes intensivos en tecnología, 5) bienes intensivos en tecnología difícil de copiar. Las variables independientes se dividieron en cuatro grupos as a la vez; 1) *core gravity model* variables, 2) *augmented variables*, 3) *location variables*, 4) *membership variables*. Dentro del primer grupo están el PIB, PIB per cápita y la distancia geográfica. En el modelo aumentado estos autores incluyeron la diferencia relativa en el PIB entre los países involucrados, así como la misma variable, pero ahora per cápita. En cuestiones de ubicación utilizan la variable dicotómica referente a una frontera común, para por último incluir dos variables de membresía; pertenecer a la UE y/o a la Zona euro.

Para el tema de las variables la intención es que el modelo sea parsimonioso. Sin embargo, se reconoce que existen limitantes en cuanto a la selección de variables, así como también la forma en la que éstas fueron trabajadas, además de reconocer que

pudiera existen algunas que fueron omitidas inconscientemente. Zwinkels y Beugelsdijk (2010) escriben respecto a la problemática de la estacionalidad para las variables comúnmente utilizadas dentro de las ecuaciones del modelo de gravitación comercial.

Por su parte, Zhang (2022) va más allá de las variables tradicionales e incluye a la red de Internet doméstica como un factor que influye en el comercio exterior. Este autor estudia a China desde la perspectiva de la balanza comercial como una herramienta en la balanza de poder geopolítico. Uno de los primeros autores en mencionar el Internet como externalidad a ser interiorizada dentro de la dinámica económica del comercio fue Chung et. Al (2013). Incentivar al comercio internacional a través del Internet tiene dos vertientes; por un lado, se encuentra una optimización en la estructura misma del intercambio de bienes y servicios, y por otro lado los participantes tienen mayor facilidad de ofertar y demandar bienes y servicios (Zhang, 2022). Los resultados del modelo concluyen que por cada 1% adicional de nuevos usuarios de internet, los bienes de consumo incrementan en un 1.425% por lo que el autor sugiere continuar con la integración del Internet con el comercio internacional.

En el caso de los TLC, generalmente su impacto en el comercio internacional se mide a través del modelo de gravitación comercial (Shujiro y Misa, 2007; Nilsson, 2019; Baier y Bergstrand, 2005; Stevens, Massa y Kennan, 2015). Dicho modelo se encarga de estimar el flujo del comercio entre economías mediante dos variables; tamaño de la economía medida en PIB y distancia entre ambos Estados. En su forma estándar el modelo es representado de la siguiente manera;

Donde Xij indica las exportaciones del país i al país j, PIB representa el producto interno bruto de cada país, IT representa los costos de comercialización entre ambos países estimados mediante la distancia geográfica entre ambos Estados y eij es el término para el error aleatorio de la ecuación. Por su parte, C es una constante de la regresión mientras b1, b2 y b3 son los coeficientes de regresión a ser estimados. El

nombre de gravitación se inspira de la ley de la Gravedad de Isaac Newton, la cual, aplicada al comercio internacional establece que las exportaciones e importaciones son directamente proporcionales a la masa económica de cada país e inversamente proporcional a la distancia entre Estados. Por ende, con el modelo de gravitación comercial se espera un mayor intercambio de bienes y servicios entre economías de mayor tamaño (PIB) pero esto se ve afectado de manera negativa si ambos Estados se encuentran alejados pues incurren en mayores costos de transportación (Shepherd, 2013).

Capítulo III: Marco Teórico: Factores Heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior

"Las leyes del comercio son las leyes de la Naturaleza y,

por consiguiente, las leyes de Dios"
Edmund Burke

El tema de los factores heredados surgió de la lectura "Principios para enfrentarse al Nuevo Orden Mundial" de Ray Dalio (2022). En dicha obra, el autor expone que existen factores determinantes para explicar cómo funciona el mundo. Respecto a estos factores, Dalio (2022) escribe "…cuando hablo de los factores determinantes heredados en relación con el bienestar de un país, me refiero a su geografía, su geología y a su genealogía. Se tratan de circunstancias importantes para entender la historia de cada país…" (pg. 81).

Para Dalio (2022) el éxito de un país es resultado de la combinación de su herencia y de las decisiones estratégicas que los funcionarios gubernamentales tomen en conjunto con la sociedad. En primera instancia, los factores heredados son fáciles de identificar pues agrupan conceptos prexistentes tales como la geografía, la existencia de recursos naturales, la historia y el legado político, la estructura poblacional y la cultura (idioma, religión, normas y valores).

En ese mismo sentido, y a manera de complemento de los factores heredados y no heredados, la presente tesis también se apalanca del modelo desarrollado por Pankaj Ghemawat, publicado durante el 2001 en el *Harvard Business Review* y cuyo acrónimo es CAGE. Dicho modelo identifica diferencias Culturales, Administrativas, Geográficas y Económicas entre países que sirven como instrumento en la toma de decisiones estratégicas de empresas con perfil internacional. Si bien su aplicación original fue más orientada hacia la iniciativa privada, el modelo ha sido utilizado ampliamente en el ámbito académico para evaluar los factores determinantes del flujo comercial mundial. La versatilidad del modelo CAGE permite evaluar cuestiones bilaterales, así como

unilaterales. En la siguiente tabla se muestran las variables expuestas originalmente en el trabajo de Ghemawat (2001).

Tabla 5 *Componentes del Modelo CAGE*

Aspecto	Cultural	Administrativa	Geografia	Economía
Bilateral	- Idioma Común - Diferencia étnica - Religión - Falta de Confianza - Valores, normas y disposiciones diferentes	- Excolonia - Relaciones Diplomáticas - Unión Monetaria - Hostilidad Política	- Distancia física - Frontera Común - Huso Horario - Clima -Enfermedades	- País rico o país pobre - Recursos Naturales - Finanzas Públicas - Dotación de capital humano -Infraestructura
Unilateral	- Insularidad - Tradicionalismo	- Autarquía - Miembro o no de organismos internacionales - Estado de Derecho	- Sin salida al mar - Extensión territorial - Cercanía - Conectividad	- PIB - Ingreso per cápita

Fuente: Elaboración propia con información de Ghemawat, 2001.

Por lo tanto, la presente tesis se apoya tanto en Dalio (2022) como en Ghemawat (2001) para construir las categorías del modelo CAGE y catalogar los factores como heredados y no heredados. En el primer grupo se ubican las variables relacionadas con la cultura y la geografía mientras que las variables económicas y administrativas conforman las segundas. El idioma, la religión y el ser una excolonia son las variables que definen a la Cultura, mientras que la distancia, el contar con una frontera común y el turismo hace lo propio con la Geografía dentro de nuestro modelo CAGE. El tipo de

cambio, la inflación, la tasa de interés y la IED conforman la categoría de variables Económicas. La parte Administrativa está conformada por las variables; contar con un TLC, el índice de Estado de Derecho, la logística, así como la población. En el presente capítulo nos enfocaremos en la operacionalización de las variables que conforman a los factores heredados y no heredados, ello dentro del marco conceptual del modelo CAGE.

Factor Heredado, Cultura

Conforme a la Real Academia Española (RAE), la cultura es un conjunto de conocimientos que permite a alguien desarrollar un juicio crítico, como por ejemplo el idioma. De igual manera, la RAE también expresa que un conjunto de modos de vida y costumbres, como el hecho de haber sido colonizado, es cultura. Por último, la misma RAE también incluye dentro de la cultura a los cultos religiosos. Así pues, partiendo de la definición ofrecida por el diccionario de la lengua española es que pasamos a explorar los tres factores heredados culturales que pudieran influir en los flujos del comercio internacional, o como dice Guo (2004), nadie ha dudado acerca del rol que los factores culturales han tenido sobre el comercio internacional.

Idioma Común

De acuerdo con la revista Etnologue (2023) existen en el mundo alrededor de 7,168 idiomas distintos, siendo el inglés, el chino mandarín, el hindi, el español y el francés las lenguas maternas más habladas en el mundo. Sin embargo, la lista es modificada si la analizamos desde la perspectiva del número de países que hablan cada lengua siendo el inglés el número uno con 59 países, seguido del francés con 29, el árabe con 27, el español con 20 y el portugués con 10. Traemos esto a colación debido al otro factor cultural heredado, el hecho de haber sido colonia o no. Así pues, existe una relación causal entre el colonialismo y el idioma común; la mayoría de las colonias inglesas hablan inglés, las españolas, español, las francesas, francés y las portuguesas, portugués. Es quizá el tema del árabe una cuestión más apegada a la religión que a las conquistas en la época del mercantilismo.

Para el objeto de estudio de la presente tesis, existen múltiples trabajos que abordan el tema del idioma común como una variable determinante del comercio internacional. Por ejemplo, Foroutan y Pritchett (1993) encuentran que el hablar francés, español o inglés es estadísticamente significativo para el intercambio comercial. De hecho, Ferro (2016) estudia las exportaciones portuguesas y establece la hipótesis respecto a un superávit comercial con aquellos países que comparten el idioma común. Dentro de sus conclusiones encuentra que compartir la lengua sí juega un rol importante al momento de seleccionar socios comerciales pero el compartir el portugués como idioma común no significa exportar más hacia esos países.

¿Cuál es la lógica detrás del idioma en común con el comercio internacional? Fidrmuc y Fidrmuc (2016) mencionan la facilidad de hacer transacciones económicas al mejorar de manera más clara y sencilla la comunicación, todo ello debido a "hablar el mismo idioma". En ese sentido, dicen los autores, el compartir la lengua es similar a tener normas legales comunes o incluso la estandarización de unidades de medición (sistema métrico o anglosajón). Empero, el hablar en diferentes idiomas no son un obstáculo para comercializar, pero sí generan costos adicionales que pudieran ser evitados si alguno de los países aprendiera el idioma del otro.

El estudio de la relación entre economía e idioma surge en la década de 1960 cuando Jacob Marschak (1965) escribió acerca de la "economía del lenguaje" y en donde expone tres principales vertientes de esta relación recíproca: 1) migración, 2) inversión extranjera directa y 3) comercio internacional bilateral. En la parte de la migración, las personas que así lo decidan tenderán a desplazarse hacia aquellos países en donde la barrera del idioma sea más rápida de romper, es decir, si migran hacia un país con un idioma común al país de origen, su adaptación será más acogedora (Chiswick y Miller, 2014).

Asimismo, dentro del tema migratorio, el hablar el mismo idioma contribuye a las probabilidades de encontrar trabajar y desempeñarse eficientemente en el mismo, trayendo una disminución en el diferencial de salarios entre los nativos y los migrantes

contribuyendo con ello al éxito del mercado laboral nacional (Breton, 1978). Selmier y Lien (2011) demuestra que un idioma común es determinante para la IED y aún más para el comercio internacional. Por su parte, Kim et al. (2015) también encuentran una correlación significativa entre IED e idioma.

En el contexto de esta tesis, la relación entre el idioma común y el comercio internacional puede entenderse como una función de los costos de transacción: a menor costo, mayor intercambio comercial. Estos costos están determinados por la facilidad o dificultad de la comunicación entre las partes. Según Ferro (2016), existen cinco escenarios posibles en la interacción lingüística:

- Ambas partes comparten el mismo idioma y lo utilizan para comunicarse, lo que minimiza los costos de transacción
- Cada parte habla su lengua materna y aun así se entienden mutuamente, como sucede en algunos países escandinavos o en la comunicación entre hablantes de español y portugués
- Una de las partes domina el idioma de su contraparte, lo que les permite interactuar en esa lengua sin necesidad de recurrir a un tercero
- Ambas partes utilizan un idioma en común que no es su lengua materna, eligiéndolo herramienta de comunicación, tal es el caso con el inglés en muchas ocasiones
- Se contratan servicios de traducción o interpretación, lo que implica un costo adicional

Estos escenarios se pueden ordenar de menor a mayor costo de transacción. La siguiente tabla resume cómo el idioma en común influye en los costos de comunicación dentro del comercio internacional.

Tabla 6 *Costos de Transacción por Idioma en Común*

Nivel de Comunicación	Costo Asociado	Observaciones
Ambas partes hablan la misma lengua materna	Bajo	Negociaciones se llevan a cabo *business as usual*
Ambas partes hablan su lengua materna y, por las similitudes en ellas, se entienden	Bajo-Medio	Si bien algunas palabras pudieran perderse en la traducción, la esencia del mensaje es entendible
Una de las partes tiene la capacidad para hablar la lengua materna de la otra parte, por lo cual la conversación se lleva a cabo en ese idioma	Medio	El costo asociado con esto es uno relacionado con la formación de capital humano, pues quizá esa persona tuvo que dedicarse el estudio de esa otra lengua
Ambas partes conocen un idioma diferente a sus lenguas maternas y deciden usarlo para comunicarse	Medio-Alto	Mismo caso al anterior pero ahora por dos, ya que ambas personas tuvieron que dedicarle tiempo al estudio de dicho idioma
Ninguno de los dos tiene herramientas propias para comunicarse con la contraparte por lo que la intervención de un tercero es requerida	Alto	El primero costo asociado es la contratación de algún servicio de traducción además del posible costo por "*lost in translation"*

Fuente: Elaboración propia con base en Ferro, 2016.

Si bien el compartir un idioma en común puede disminuir los costos de transacción en el comercio internacional (Rose, 2000), una vez que la decisión de con qué país comercializar se ha tomado, el uso del lenguaje pasa a un segundo plano y toma menor relevancia para el intercambio (Helpman, Melitz y Rubistein, 2008). Tal cual

acontece en la mayoría de las investigaciones sociales, existen resultados positivos y negativos, el caso de la influencia del idioma en el comercio no es la excepción. Por un lado, Melitz (2008) y Egger y Lassmann (2012) han encontrado correlaciones positivas entre ambas variables, mientras que, por otro lado, Melitz y Toubal (2014) exponen que el idioma en común, medido a través de lengua madre, es insuficiente para definir causalidad.

Excolonia

Tal cual se mencionó en el capítulo anterior, con la expansión de los imperios europeos se estableció el capitalismo comercial, sistema económico afín a las circunstancias de ese siglo. Por ende, existen autores como Kleiman (1976) que establecen una relación directa entre ser una excolonia y el comercio internacional. Es decir, las colonias se beneficiaban también de la interacción con su madre patria y es este ir y venir de mercancías los causantes del comercio internacional. Por lo tanto, el comercio no es una causa sino el resultado del imperialismo. Sin embargo, una corriente vinculada al pensamiento Marxista establece que el comercio fue causado por el deseo y voluntad de conquistar nuevos territorios (Robins,1939; Boulding y Murkerjee, 1972; Jalée, 1968).

Erikson y Samila (2015) analizan el caso de la compañía inglesa de las Indias Orientales para conocer el impacto del colonialismo en los patrones del comercio. Este par de autores llegan a la conclusión de que estar bajo el yugo de alguna potencia imperialista tiene efectos negativos a largo plazo sobre el comercio internacional. A este efecto se le conoce en la economía como el pacto colonial y se refiere a una imposición por parte del país imperialista sobre sus colonias en cuanto al comercio se refiere. Cabe recalcar que el pacto era asimétrico, pues mientras los imperios imponían, las colonias aceptaban estableciendo con ello un monopolio sobre los productos comercializados. El mercado estaba cautivo pues a las colonias no se les permitía comercializar con otras colonias y mucho menos con otros imperios. Ejemplo del pacto colonial son las Actas de Navegación inglesas.

Utilizando datos de 1948 al 2006 Head et. al (2008) examinan el efecto en el flujo comercial una vez lograda la independencia colonial. Dentro de los resultados de su trabajo encuentran que en el corto plazo la relación comercial no se ve afectada pero que después de tres décadas, la relación comercial se deteriora hasta en un 60% entre imperio y colonias. En ese mismo sentido, Lavallée y Lochard (2014) encuentran evidencia empírica que el pertenecer a una colonia favorece el comercio internacional al disminuir los costos de transacción y establecer tratados comerciales preferenciales. Sin embargo, ¿qué pasa cuando se rompe logra la independencia? Este par de autores utilizan datos de 1948 a 2007 para determinar el efecto de la independencia en colonias francesas e inglesas.

Para el primer grupo de países los resultados demuestran que tanto las importaciones como las exportaciones disminuyen tanto en el país imperialista como en las colonias francesas. Sin embargo, el efecto no es tan claro cuando se trata del imperio inglés y sus colonias. Al final este efecto tiene tres interpretaciones; las medidas proteccionistas implementadas por Francia eran más fuertes que aquellas de Inglaterra; al liberarse, las colonias inglesas comercializaban más entre ellas y, por último, la diversificación geográfica del comercio benefició más a las colonias inglesas que a las francesas. Head et. al (2010) investigan el impacto de la independencia post-colonial sobre el comercio internacional utilizando una base de datos global desde 1948 hasta el 2006. La erosión es paulatina pero significativa al pasar de los años. Al contrario de Lavallée y Lochard (2014) la erosión es hasta el 65% en el lapso de cuatro décadas. La independencia reduce el comercio entre ambas partes.

Yin Ho (2021) estima los efectos de la descolonización en los flujos de comercio bilateral para el caso de Hong Kong e Inglaterra y de Macao con Portugal. Los resultados muestran que después de la independencia las importaciones de la colonia se incrementan en un 42% y el intercambio postcolonial se incrementa en 290 puntos base. El autor concluye que existe un efecto positivo entre la descolonización y las importaciones, ello debido a mecanismos del ingreso y al tipo de cambio.

Fieldhouse (1999) discute acerca de cómo los imperios europeos forjaron las economías de sus antiguas colonias. En un principio la extracción y explotación de los recursos naturales crearon una economía dependiente entre el colonizador y el colonizado. Este sistema económico monopólico garantizaba que la colonia dependiera de los bienes y servicios finales del imperio perpetuando el sistema dependiente hasta llegar a los Tratados de Libre Comercio (Reuter, 2014).

Incluso Rodney (1972) escribe como los imperios europeos limitaron el crecimiento y desarrollo de África, ello a través de la explotación política y económica. De hecho, el autor menciona que África contribuyó al crecimiento de Europa en la misma magnitud que Europa contribuyó al decrecimiento de África. Esto se podría complementar con la tesis de los ganadores del premio Nobel 2024, Acemoglu, Johson y Robinson respecto a las instituciones heredadas por los países imperialistas tienen un efecto de largo plazo en los patrones de comercio.

Por un lado, tenemos la hipótesis de la institución extractiva contra la institución inclusiva. En las colonias donde el clima era propenso a generar enfermedades, los colonizadores no querían quedarse a vivir ahí por lo que solamente establecieron economías extractivas de materias primas que se utilizaban para exportar, reforzando la dependencia incluso después de la independencia. Al contrario, cuando los conquistadores pudieron establecerse permanentemente establecieron instituciones inclusivas (EUA, Nueva Zelanda y Australia, por ejemplo). En ese mismo trabajo, los tres autores proveen la hipótesis de la fortuna inversa, en donde los imperios Azteca e Inca se volvieron regiones más atrasadas una vez colonizados que cuando eran independientes, todo esto debido a las instituciones.

Religión

Como hemos visto, el intercambio de bienes y servicios no es exclusivamente un tema económico, sino que también incluye otras variables más allá de la ciencia económica como lo es lo Cultural, siendo una variable cultural importante la religión. En la mayoría de los artículos relacionados con el modelo de gravitación comercial, la variable religión

es manejada como un todo en lugar de distinguir entre las diferentes perspectivas que existen (Helble, 2007). Al separar la variable religión entre hinduismo, judaísmo, budismo, cristianismo e islamismo, Helble (2007) encuentra diferentes impactos sobre el comercio internacional para cada religión. El autor estudia 151 países y concluye que si bien no existe suficiente evidencia para determinar si un dios común es positivo para el comercio internacional, si existe evidencia empírica de que los dioses juegan a favor del intercambio comercial.

Mehanna (2003) utiliza una muestra de 33 países donde la mayoría se identifica con la fe musulmana y encuentra que éstos comercializan menos entre ellos que los países con mayoría cristiana o budista. Guo (2004) construye un índice de similitud cultural para concluir, utilizando un modelo de gravitación comercial, que el compartir una misma religión estimula el comercio entre las naciones en vías de desarrollo.

Factor Heredado, Geografía

El factor heredado referente a la geografía juega un papel crucial en el comercio internacional al influir en el tipo de bienes intercambiados, las rutas lógicas y los métodos de transportación debido a la proximidad (distancia), el tipo de clima de cada país o la ubicación referente a los socios comerciales (frontera común). Incluso algunos autores incluyen al turismo como un factor heredado, sobro todo aquel relacionado con la dotación inicial de factores que tiene una región. Por ejemplo, los ríos, montañas, playas, los fiordos o cualquier otra cuestión con lo que la naturaleza haya dotado a esa región.

Distancia

La distancia geográfica entre países es un factor heredado determinante en el comercio internacional (Mehl et.al, 2024) ya que influye directamente en los costos de transporte y en la facilidad de intercambio (Guiliano et.al, 2014). Es por eso por lo que los modelos de gravedad son ampliamente utilizados por la ciencia económica pues, tal y como vimos en el capítulo anterior, postulan que el volumen de comercio entre dos naciones es inversamente proporcional a la distancia que las separa y directamente proporcional al tamaño de sus economías. Esto explica en cierta forma la fortaleza de la variable frontera común, pues países como México y Estados Unidos de América mantienen intercambios comerciales significativos.

A pesar de los avances en las últimas décadas en transporte y comunicación, pareciera que la distancia sigue siendo relevante debido a otros factores como la proximidad cultural y la confianza en las relaciones comerciales ya que ambas variables facilitan la firma de acuerdos bilaterales, variable también analizada en la presente tesis. De igual forma, en algunas ocasiones la cercanía permite a los países compartir el idioma, variable heredada referente a la cultura lo que facilita las negociaciones y contribuye a reducir las barreras comerciales. Además, dada la proximidad, la confianza se fortalece con interacciones personales más frecuentes. Los ejemplos que mejor demuestra la relación entre distancia y el comercio internacional son la Unión Europea y la relación comercial entre México, Estados Unidos y Canadá.

Frontera Común

La frontera entre países es una limitación geopolítica aceptada por las partes involucradas. Lo más común es tener límite con un par o quizá tres países, sin embargo, dada sus extensiones territoriales, China y Rusia llegan a compartir frontera territorial con hasta 14 diferentes países. En ocasiones las fronteras pueden estar determinadas por alguna característica natural como lo pueden ser un río; el Río Bravo que delimita parte de México con Estados Unidos de América, el Río Danubio en Europa, Río Paraná que divide a Brasil, Argentina y Paraguay o el Río Amur en el noreste de China y sureste de Rusia. Fronteras delimitadas por montañas está la Cordillera de los Andes en Sudamérica, los Monte Himalayas en Asia, los Montes Pirineos en Europa Occidental o los Montes Cárpatos en Europa Oriental.

Turismo

La relación entre el turismo y el comercio internacional radica en que el primero funciona como un elemento de exportación pues cuando los turistas internacionales visitan el país, estos consumen los bienes y servicios proveídos por el mercado nacional. Generalmente se percibe que el intercambio internacional debe realizarse por un bien, pues los servicios son más difíciles de comercializar entre naciones. Por ejemplo, una playa sería complicado llevarla a otro lado, pero como los turistas llegan a ella para gastar su dinero, esto genera un flujo similar a cuando se realizar una exportación. Al final del día, el país dueño del turismo tiene algo único que ofrecer que los demás no tienen y demandan.

Para el caso de México, conforme a información del INEGI, durante todo el 2024 el país recibió un total de 45 millones de turistas internacionales, posicionándolo como una potencia mundial en ese aspecto. Este flujo de personas trajo consigo una derrama económica de $30 millones de dólares con un gasto promedio por visitante de caso $700 dólares, dando con eso un impulso a la balanza de pagos.

Capítulo IV: Marco Teórico: Factores No Heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior

"El libre cambio no es un principio teórico: es una conveniencia"

Benjamin Disraeli

Al igual que los factores heredados, el tema de los factores no heredados surgió de la lectura "Principios para enfrentarse al Nuevo Orden Mundial" de Ray Dalio (2022). En dicha obra, el autor expone que existen factores determinantes para explicar cómo funciona el mundo. Respecto a estos factores, Dalio (2022) escribe sobre el ascenso y declive de los países y los vincula con las políticas económicas, la educación, la innovación y la cohesión social. Por otro lado, dentro de los factores no heredados Dalio comenta se encuentran la educación y el capital humano, la cultura del trabajo y meritocracia, las estructuras políticas gubernamentales, la innovación y tecnología, el manejo de la deuda y el sistema financiero, así como la cohesión social y desigualdad. Algunas de estas variables son recuperadas para la presente investigación.

Factor No Heredado, Administración

Generalmente las variables administrativas dentro del modelo CAGE se refieren a factores que regulan el marco político e institucional de un país, ello referente al comercio internacional. Un ejemplo son las Relaciones Diplomáticas, las cuales usan la perspectiva política para firmar acuerdos comerciales y/o TLC mediante los cuales las regulaciones gubernamentales y barreras legales buscan ser disminuidas en la medida posible. Las diferencias en las normas y en los sistemas jurídicos transmiten estabilidad política, hecho no heredado que administra parte del comercio internacional para lo cual usaremos el Índice de Estado de Derecho como indicador. La parte de la población y migración son importantes de considerar pues entre mayor sea el tamaño del mercado, mayor apalancamiento del comercio internacional se requiere. Por último,

hablamos de la logística como proxy para la cuestión de los costos de transportación, así como el privilegio de pertenecer a la OMC.

Relaciones Diplomáticas

Sepúlveda (1971) señala que se requiere de un acuerdo entre dos o más Estados soberanos con el fin de crear, modificar, o extinguir una relación jurídica entre ellos en cualquier materia para establecer un tratado internacional. Por otro lado, García (2008) complementa la definición al incluir el derecho internacional como eje supremo en la intención lícita de las partes para crear, modificar, conservar, aclarar, certificar y/o detallar los derechos y obligaciones que cada Estado tiene para con el otro en la perspectiva bajo el cual se esté realizando el tratado. Estas perspectivas pueden ser laborales, ambientales, comerciales, entre otras. Importante añadir la definición de Pina (1970) con respecto a un tratado en general, pues en ella establece que es “el acuerdo entre Estados celebrado para ordenar las relaciones recíprocas en material cultural, económica, etcétera o para resolver el conflicto surgido entre ellos, o para prevenirlo” (pg. 320).

Para el caso mexicano, la Suprema Corte de Justicia de la Nación coincide con las definiciones previas, al sostener que un tratado debe ser un acuerdo o entendimiento entre Estados y/o entre éstos y los organismos internacionales que incluye un acto diplomático sometido a las reglas del derecho internacional, con el resultado inminente de una relación de derecho entre las partes. Si nos remitimos al artículo 2 de la Ley Sobre la Celebración de Tratados, emitida el 2 de Enero de 1992, se señala que se entenderá por tratado “el convenio regido por el derecho internacional público, celebrado por escrito entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y uno o varios sujetos del Derecho Internacional Público ya sea que para su aplicación requiera o no la celebración de acuerdos en materias específicas, cualquiera que sea su denominación, mediante el cual los Estados Unidos Mexicanos asumen compromisos”.

Por otro lado, de acuerdo con la Enciclopedia Británica (2022), el libre comercio se puede denominar laissez-fiare y se refiere a una política económica mediante la cual se

promueve el intercambio de mercancía sin interferencias gubernamentales; tarifas para las importaciones o subsidios para las exportaciones. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) define al libre comercio cuando los bienes y servicios pueden ser comprados y vendidos entre países sin tarifas, cuotas o cualquier otro tipo de restricción.

Al incorporar una definición con la otra, tenemos que un tratado internacional de libre comercio es por definición un acuerdo comercial entre dos o más Estados para beneficio principalmente económico de las partes involucradas. Witker y Jaramillo (1996) señalan que dentro de los objetivos y potenciales beneficios del comercio internacional se encuentran; 1) incrementar la producción – medida a través del PIB, 2) fomentar el intercambio de bienes y servicios entre los países involucrados a través de la disminución o eliminación de aranceles, lo que conlleva consigo un 3) incremento en la generación de empleos y por ende 4) una mejora en los salarios de los trabajadores vinculados en el comercio internacional. Adicional a ello, el libre comercio contribuye al 5) flujo de IED entre países (Chang, 2008).

En general, conforme a la teoría económica, la firma de TLC se lleva a cabo para establecer una zona de libre intercambio de bienes y servicios con reglas claras y transparentes entre dos Estados con la intención de obtener un beneficio mutuo en materia de comercio e inversión (Arámbula, 2008). En la cuestión comercial, el beneficio de firmar un TLC se obtiene mediante liberar restricciones al comercio internacional, promover el libre flujo de mercancías, fomentar la competencia empresarial, respetar las normas técnicas, mejorar la calidad de bienes y servicios hacia la sociedad e impactar el crecimiento económico de los socios involucrados (Dür, Baccini y Elsig, 2014). En ocasiones existen tratados que van más allá de la cuestión económica pues involucran la creación de nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida (Arámbula, 2008).

Autores como Gómez-Mera y Barrett (2012) analizan la economía política de los tratados comerciales y los dividen en dos grupos; aquellos denominados acuerdos

multilaterales y los acuerdos comerciales con preferencia. Estos últimos, son una versión mejorada y magnificada de los requisitos establecidos por OMC y van más allá de la comercialización de los bienes y servicios, pues buscan contribuir al desarrollo económico. La OMC se encarga de aportar un sustento institucional bajo el cual se insertan los requisitos básicos necesarios para la relación comercial entre los diferentes Estados adscritos a dicha jurisdicción.

Sánchez-Ancochea y Shadlen (2008) co-editan un libro respecto a la integración económica en el continente americano, texto en el cual se exponen los costos políticos, económicos y legales de la cooperación entre los países del hemisferio norte con los del sur. Por su parte, Abugattas y Paus (2008) argumentan que los países latinoamericanos se deben enfocar en promocionar cuatro elementos al negociar un TLC; 1) promocionar la innovación e intercambio de conocimiento, 2) incrementar la recolección de impuestos para impulsar el gasto en infraestructura, educación y salud, 3) estabilidad macroeconómica y 4) reducción de la pobreza. Tal parece que el consejo brindado por este par de autores está exento para el caso mexicano, pues si bien cada uno de los tratados firmados contiene en su texto alguna cuestión relacionada con estos cuatro elementos, en la práctica el impacto es limitado en estos y otros indicadores (Castrillón y Luna, 2013).

Esto nos lleva a la pregunta establecida por Rodrick (2018), ¿para qué sirven realmente los TLC? Este autor establece que dentro del libre comercio existen “ganadores” y “perdedores”. La clasificación se basa en la calidad de vida de los ciudadanos de los países que se ven involucrados en transacciones comerciales. Dicha calidad de vida se cuantifica a través de la mejora en la eficiencia productiva (aumenta la productividad de los factores de producción, en especial el trabajo), de la mejor y más amplia oferta de bienes de consumo y, en el largo plazo, del impacto en el empleo. Estas últimas dos variables forman parte de la base de datos utilizada para la presente investigación. Dentro del mismo trabajo mencionado, Rodrick (2018) estudia el TLCAN a través de una encuesta aplicada a economistas expertos en el libre comercio, y

concluye que dicho tratado comercial ha traído una mejora en la calidad de vida de los mexicanos, canadienses y estadounidenses.

En ocasiones es difícil cuantificar el impacto de un TLC en particular sobre la economía nacional. Por ello Ponce (2006) propone analizar el rol de la apertura comercial dentro de la atracción de IED. Dentro de su estudio, el autor utiliza un panel de datos para corroborar el impacto de los TLC sobre la IED para diecisiete países latinoamericanos en el periodo de 1985 al 2003. El trabajo concluye dos cuestiones; primero, aquellos países que han firmado la mayor cantidad de TLC en ese periodo se han visto beneficiados con un incremento en sus flujos de IED. Segundo, si bien algunos países carecen de la capacidad de firmar una mayor cantidad de TLC, el efecto positivo sobre la IED también se obtiene al firmar con economías denominadas “fuertes”, dígase de Estados Unidos, Canadá, México y Brasil dentro del continente americano. Este estudio de Ponce (2006) es la base sobre la cual se construye una de las dos dimensiones de la presente tesis, la dimensión de aumentar las oportunidades de inversión.

En esa misma línea se tiene a Baccini (2019), quien expone que los TLC sufrieron una recalibración de sus objetivos y dieron paso a incluir el incrementar los flujos (atracción y repulsión) de inversión directa aunado a proteger los derechos de la propiedad intelectual. Ambos objetivos se añadieron a los ya existentes respecto a la liberalización de bienes y servicios y a la reducción de las barreras al comercio para robustecer el contenido de los tratados comerciales.

Dicho lo anterior, además del incremento de flujos de capital como justificante surge la pregunta de por qué un país debería de firmar y utilizar un TLC. Hayakawa et al. (2009) llegan a tres conclusiones; primero, existe una cuestión de tamaño pues a mayor economía, medido en términos del PIB, mayor uso y firmas de TLC. Segundo, a mayor número de tarifas existentes entre dos o más países, mayor será la búsqueda para firmar TLC. Ello debido a que, en teoría, uno de los beneficios del libre comercio es precisamente eso, la disminución de las barreras. Tercero, existe una relación entre

distancia y firma de TLC, entre menor distancia exista entre los Estados interesados en firmar un TLC, mayor será la probabilidad de que dicho tratado se lleve a cabo.

Al aplicar las conclusiones de Hayakawa et al. (2009) para el caso mexicano, lo relacionado con el PIB pareciera ser incongruente pues si bien México tiene firmados TLC con algunas de las principales economías del mundo, más del 60% de sus TLC son con países cuyo PIB se encuentra por debajo de los 500,000 millones de dólares. La tabla 1 ilustra el argumento pues en lugar de tener TLC con países como China, India, Corea del Sur, Brasil o Rusia, México tiene acuerdos comerciales con Malasia, Colombia, Guatemala, Costa Rica y Uruguay.

Tabla 7 *Producto Interno Bruto y Tratados de Libre Comercio firmados por México*

#	País	PIB	TLC
1	EUA	24,796,076	Sí
2	China	18,463,130	No
3	Unión Europea	18,353,725	Sí
4	India	3,250,078	No
5	Canadá	2,189,786	Sí
6	Corea del Sur	1,907,661	No
7	Brasil	1,810,612	No
8	Rusia	1,703,527	No
9	Australia	1,677,451	Sí
10	México	1,371,635	-
11	Indonesia	1,247,352	No
12	Irán	1,136,683	No
13	Arabia Saudita	876,148	No
14	Suiza	862,819	Sí
15	Turquía	844,534	No
16	Tailandia	585,586	No
17	Nigeria	555,346	No
18	Israel	501,409	Sí
19	Argentina	483,765	No
20	Malasia	415,375	Sí
21	Chile	352,664	Sí
22	Colombia	319,290	Sí
23	Perú	231,691	Sí
24	Guatemala	89,214	Sí
25	Costa Rica	64,374	Sí

26	Panamá	64,366	Sí
27	Uruguay	63,741	Sí

Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional (2021)

Por su parte, Baldwin y Jaimovich (2010) lanzan la incógnita respecto a si los TLC son contagiosos y establecen que sí lo son, incluso dando pie a concluir que este "efecto domino" por firmar TLC es propio de la economía interrelacionada actual. Athukorala (2011) sigue esta línea de pensamiento y menciona que el creciente número de TLC a nivel mundial se debe a cuestiones de seguridad, política exterior, cuestiones económicas y no económicas, y sobre todo, la proliferación de los TLC se debe al efecto arrastre. Esto concuerda con lo estudiado por Wehner (2011) respecto al frenesí de Chile por los TLC, economía que busca subirse "al tren del liberalismo económico". En esa misma línea, Pose (2019) comenta que la proliferación de acuerdos comerciales denominados TLC son un fenómeno creciente dentro de la economía política de los países, donde México no es la excepción.

Sin embargo, sigue vigente la pregunta planteada por Dür, Baccini y Elsig (2014), ¿por qué los países firman TLC? De acuerdo con estos autores, los países se involucran en la firma de un TLC debido a factores económicos, políticos y jurídicos. Mientras que Schaffer (2019) sugiere replantear los TLC para incluir lo que él considera como factores sociales; contribuir con el seguro social de los países, transferencia de conocimiento para los trabajos orientados hacia la exportación, proteger los derechos laborales y promover el desarrollo.

En un párrafo previo se planteó la firma de un tratado como instrumento para prevenir un conflicto ente partes. Para ello, se requiere del uso de la diplomacia en su versión económica ya que, de acuerdo con Kejin (2011) la diplomacia económica se aplica para resolver fricciones y disputas entre naciones en materia económica aplicando políticas específicas, como por ejemplo un TLC. Por su parte, Berridge y James (2003) describen la diplomacia económica como aquella que utiliza recursos económicos tales como recompensas y/o sanciones en búsqueda de un objetivo particular de política exterior. Xiaotong (2017) la define como el logro realizado por el gobierno nacional en

una conversación de dos vías entre la riqueza y el poder, en donde se aplican iniciativas, tácticas y construyen instituciones para cumplir con un objetivo en común.

De igual forma, Chohan (2021) provee una definición alterna en donde establece la diplomacia económica como un proceso entre múltiples agentes donde se utilizan medios económicos para obtener fines diplomáticos y viceversa; todo esto con el objetivo de crear valor mediante la cooperación entre funcionarios públicos y otros agentes importantes. Conforme a lo que establece Van Bergeijk (2009) en su libro "*Economic Diplomacy and the Geography of International Trade*", existen tres herramientas utilizadas por los países para ejercer su diplomacia económica; 1) comercio Internacional a través de las exportación e importación de bienes y servicios, 2) flujos de capitales mediante la inversión directa y 3) cuestiones de política económica (tasas de interés y tipo de cambio).

Otra pregunta dentro de la literatura es la hecha por Ulloa y Wagner (2012); ¿por qué algunos países exportadores que se involucran en TLC no se benefician directamente en términos económicos? Los autores concluyen que la teoría de la firma es la responsable. Las empresas orientadas hacia las exportaciones que son dominantes en los países pequeños se benefician del TLC, pero no así las empresas más pequeñas. Esto debido a temas de cuotas de exportación, oferta y demanda del mercado y temas de capacidad instalada a nivel nacional para cada industria.

Al 2022 México cuenta con trece TLC firmados, lo que posiciona a dicho país como el segundo lugar dentro de Latinoamérica con la mayor cantidad de TLC solamente detrás de Chile. Sin embargo, dado todo este potencial latente de beneficios para la economía mexicana, México no termina de aprovechar a su favor los impactos positivos que en teoría trae consigo el formar parte del libre comercio (Orduña, 2011). Al realizar un recuento histórico del comercio en México, este país ingresó al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) en 1986, para después incorporarse a la recién creada OMC en 1995.

Incluso antes del nacimiento de la OMC, México ya había firmado en 1993 su primer TLC junto a Canadá y EUA: el TLCAN. De ahí México siguió con la firma de TLC con Colombia en 1995, Chile en 1999, Unión Europa e Israel durante 2000, Uruguay 2004, Japón 2005, Perú 2012, Centro América 2013, Panamá 2015, con la Alianza del Pacífico en 2016, en diciembre 2018 con la Asociación Transpacífico y el más reciente firmado, el Tratado de México, Estados Unidos y Canadá o comúnmente conocido como el T-MEC. La tabla 2 muestra el nombre de cada uno de los TLC firmados por México desde 1994, los países involucrados en dichos tratados, su fecha de entrada en vigor, así como el estatus en el que se encuentra, es decir, si sigue vigente o ya caducó la relación entre los Estados. La tesis se enfoca únicamente en aquellos TLC vigentes y deja fuera del análisis a los ya caducos para evitar posibles distorsiones en la parte cuantitativa.

Tabla 8 *información general de los Tratados de Libre Comercio de México*

#	Nombre del Tratado de Libre Comercio	Países Involucrados	Entrada en vigor	Status
-	Tratado de Libre Comercio de Norte América (TLCAN)	Estados Unidos y Canadá	1 de enero de 1994	Finalizado
-	Tratado de Libre Comercio México-Bolivia	Bolivia	1 de enero de 1995	Finalizado
-	Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC G3)	Colombia y Venezuela	1 de enero de 1995	Finalizado
1	Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica	Costa Rica	1 de enero de 1995	Vigente
-	Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	Finalizado
2	Tratado de Libre Comercio México-Chile	Chile	1 de agosto de 1999	Vigente
3	Tratado de Libre Comercio México-Israel	Israel	1 de julio de 2000	Vigente
4	Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea (TLCUEM)	Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido , Suecia, Chipre, Eslovenia, Malta, República Checa, Hungría, Polonia, Estonia, Eslovaquia, Letonia, Lituania	1 de julio de 2000	Vigente
5	Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte	El Salvador, Guatemala y Honduras	1 de junio de 2001	Vigente
6	Tratado de Libre Comercio México- Asociación Europea de Libre Comercio	República de Islandia, Reino de Noruega, el Principado de Liechtenstein, la Confederación Suiza	1 de julio de 2001	Vigente
7	Tratado de Libre Comercio México-Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004	Vigente
8	Tratado de Libre Comercio México-Japón	Japón	1 Abril 2005	Vigente
9	Tratado de Libre Comercio México-Colombia	Colombia	2 de agosto de 2011	Vigente
10	Tratado de Libre Comercio México-Perú	Perú	1 de Febrero 2012	Vigente
11	Tratado de Libre Comercio México-Panamá	Panamá	1 de Julio 2015	Vigente
12	Tratado Integral y Progresivo de Asociación Transpacífico (TPP-11)	Brunéi, Chile, Nueva Zelanda, Singapur, Australia, Canadá, Japón, Malasia , México, Perú, y Vietnam	8 de Marzo 2018	Vigente
13	T-MEC	Estados Unidos y Canadá	1 de Julio 2020	Vigente

Fuente: Elaboración propia con información del Servicio de Administración Tributaria, 2021.

Estado de Derecho

Verdú (1955) señala que el término Estado de Derecho fue utilizado, sin algún nombre en específico, para resolver las controversias entre la racionalidad de la ley y los caprichos de la voluntad despótica ello durante la Edad Media. Así pues, el imperio de la ley, como también es conocido el concepto de Estado de Derecho hoy en día, contiene cinco elementos sine quan non como lo menciona Gracia (1996) citando a Pablo Lucas Verdú en su obra "Curso de Derecho Político"; 1) primacía de la ley, 2) sistema jurídico de las normas, 3) legalidad de los actos de la administración, 4) separación de poderes, 5) protección y garantía de los Derechos Humanos, y 6) examen de constitucionalidad de las leyes.

Rábago (s.f.), establece que no hay Estado sin Derecho dado que el primero ha sigo regido por el segundo desde finales del siglo XVIII cuando se bautizó el concepto con nombre y apellido durante la lucha contra el absolutismo. En ese sentido, existen paralelismos entre las principales potencias políticas y económicas de la época pues mientras que el liberalismo francés comienza a establecer L´État de droit justo como resultado de su lucha revolucionaria, los Estados Unidos de América heredan de Inglaterra el Rule of Law al momento de independizarse. Contemporáneo a esas fechas, surge en Alemania el Rechsstaat y con ello formar su propia concepción para complementar a la escuela anglosajona y a la corriente francesa. Por lo tanto, hacia inicios del siglo XIX ya había sido nombrado el concepto de Estado de Derecho tanto en Europa como en América.

Dando un brinco hacia el siglo XXI, la ONU (2015) define al Estado de Derecho como una condición en donde los tres actores sociales (ciudadanía, gobierno e instituciones) siguen la ley y determina que, para cumplir con ella, se requiere separar a los poderes ejecutivo, legislativo y judicial, ello al más puro estilo de Montesquieu. Además de la separación de poderes, la ONU (2015) determina que el sistema de justicia requiere brindar seguridad a los y las ciudadanos de manera congruente con lo expuesto en sus leyes, es decir, que se cumplan cabalmente éstas sin oposición alguna. Sempill (2020) menciona algo similar, pero desde la óptica política, pues define al Estado de Derecho

como un ideal en donde instituciones y ciudadanas(os) dentro de una región responden a las mismas leyes sin excepciones. Pareciera que una de las características principales para alcanzar el Estado de Derecho es la seguridad de la sociedad.

Sin embargo, Trebilcock y Daniels (2008) critican el concepto principal del capítulo por la dificultad y posible subjetividad para medirlo. Por ello propusieron variables tales como la libertad de expresión, grado de democracia y la aplicación de los derechos de propiedad. Por su parte, Botero y Ponce (2010) ampliaron el universo de variables a nueve, siendo éstas las siguientes: 1) restricciones a los poderes del gobierno, 2) ausencia de corrupción, 3) provisión de derechos fundamentales, 4) cumplimiento de las leyes y regulaciones, 5) orden y seguridad, 6) gobierno abierto (acceso a la información), 7) justicia civil accesible y eficiente, 8) justicia criminal efectiva e imparcial y 9) sistemas de leyes enfocados en resolver conflictos tribales, religiosos o de comunidad.

En tanto Díaz (1981) reduce a cuatro los elementos necesarios para el Estado de Derecho: 1) la ley como expresión de la voluntad general frente a las demás normas jurídicas, 2) división de poderes, 3) actuación según la ley y suficiente control judicial, y 4) derechos y garantías fundamentales. En un trabajo de la Comisión Nacional de los Derechos Humanos, Ricci (2011) retoma los elementos de Díaz (1981) y agrega como un otro el de la soberanía nacional y así terminar con cinco características.

En línea con lo dicho por Rábago (s.f.) unos párrafos atrás, Díaz (2007) sintetiza el trabajo del gran filósofo y jurista Hans Kelsen, cuyo pensamiento exponía que todo Estado debería ser considerado de “Derecho” pues ambos términos son idénticos y por ende utilizarlos de manera conjunta. Esta línea del pensamiento establece un escollo para el concepto de Estado de Derecho fue se percibe como un pleonasmo. En ese mismo trabajo, Díaz (2007) cita a Fernández de la Mora (s.f.) para establecer un argumento contradictorio al de Kelsen: “El Estado de Derecho es compatible con cualquier forma de Estado ya sea éste unitario, confederado o federal, y con cualquier

forma de gobierno ya sea aristocrática, democrática o monárquica (aunque todas ellas se reducen a modalidades de la oligarquía o mando de pocos) …”
Ahora bien, para el WJP (2024) el Estado de Derecho es primeramente un sistema, compuesto por reglas y actores. Las primeras deben ser cumplidas por las personas, instituciones y entidades, los tres entes sometidos a la ley. De igual forma, las leyes tienen como característica su aplicación equitativa, justa y con total apego a los Derechos Humanos.

Si bien existen cuestiones objetivas y subjetivas del Estado de Derecho, en síntesis, éste debe ser un reflejo de la voluntad legítima de la población, contener principios democráticos y atenerse a la teoría de la justicia. Estos tres elementos conjugados garantizarán la protección de los derechos individuales y prevendrán el abuso de poder. Por último, el Estado de Derecho está presente en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos a través del trato igualitario ante la ley, proyección de los Derechos Humanos, la separación de poderes, transparencia y acceso a la información, entre otras cuestiones. En conclusión, uno de los retos vigentes respecto al concepto de Estado de Derecho radica en el paradigma epistemológico de su concepción y eventual praxis.

La metodología implementada por el WJP es robusta pues permite la comparativa entre 142 países para diferentes años, lo que a su vez otorga la oportunidad de establecer un marco de referencia a nivel internacional y exponer el caso de México. Aunado a que es comparable, el índice es escalable y para el caso mexicano se ha estimado para cada uno de los 32 Estados de la república. Esta información permite comparar la percepción de más de 25,600 personas que habitan en México, así como la opinión de más de 2,300 especialistas en derecho (penal, civil, laboral) y de salud pública. Hablando de su praxis, el WJP (2023) estandarizó su metodología para lograr una comparación equitativa entre países ya que el índice del Estado de Derecho está sustentado en cuatro principios fundamentales: *accountability* (rendición de cuentas), ley justa, gobierno abierto y justicia accesible e imparcial.

1) *Accountability* (rendición de cuentas) – Tanto el gobierno en todos sus niveles, como las empresas, aunado a la sociedad, todos en su conjunto son responsables de sus actos correspondientes a cada uno y responden, de manera separada, con actitud proactiva ante la ley.

2) Ley Justa – La ley está publicada a manera que sea clara y accesible y se aplica de manera homogénea a la sociedad para garantizar los derechos humanos, de propiedad, contractuales y de procedimiento.

3) Gobierno Abierto – Los procesos a través de los cuales la ley es establecida, administrada, adjudicada y aplicada son accesibles, justos y eficientes.

4) Justicia Accesible e Imparcial – La justicia es impartida a tiempo por una autoridad competente, ética, independiente, neutral y cuyos representantes cuentan con los recursos adecuados para satisfacer las demandas de las comunidades a las que sirven.

A su vez, dado el marco conceptual propio de la metodología del WJP Index se desagregan estos cuatro principios fundamentales en ocho dimensiones, las cuales son: 1) límites al poder gubernamental, 2) ausencia de corrupción, 3) gobierno abierto, 4) derechos fundamentales, 5) orden y seguridad, 6) cumplimiento regulatorio, 7) justicia civil y 8) justicia penal. Al mismo tiempo, cada dimensión cuenta con por lo menos tres y máximo ocho factores que lo definen, los cuales sumados dan un total de 44 para la composición final del índice. Cabe aclarar que existe una novena dimensión denominada justicia informal compuesto por tres indicadores.

Sin embargo, el mismo WJP reconoce la dificultad y subjetividad de algo lo informal por lo que esta dimensión se excluye de los resultados finales y por ende de este capítulo. La tabla ilustra la estructura del índice en sus tres niveles: principios, dimensiones y factores.

Tabla 9 *Composición del Índice WJP*

#	Principio	Dimensión	Número de Factores
1	Accountability	Límites al Poder	6
		Ausencia de Corrupción	4
		Orden y Seguridad	3
2	Ley Justa	Derechos Fundamentales	8
		Cumplimiento Regulatorio	5
3	Gobierno Abierto	Gobierno Abierto	4
4	Justicia Accesible e Imparcial	Justicia Civil	7
		Justicia Criminal	7
Total	4	8	44

Fuente: Elaboración propia con base en WPJ (2023).

En la elaboración del índice la primera dimensión contiene elementos propios de la democracia, principio omitido hasta el momento y que en México pareciera estar cada día más presente dada la alternancia de partidos políticos que representan tanto al poder legislativo como al ejecutivo. De igual manera, dentro de los “límites al poder gubernamental” también se encuentra la separación de poderes, pero más importante de esta “simple” división es la existencia de contrapesos y confrontaciones ideológicas entre poderes. Otro de los indicadores incluidos en esta primera dimensión son los derechos individuales medidos a través de si los gobernantes están realmente sujetos a la ley, así como también contiene preguntas respecto a los controles gubernamentales como una prensa libre e independiente.

Por otro lado, la segunda dimensión del WPJ Index es denominada “ausencia de corrupción” y está enfocada en medir la presencia de corrupción en el gobierno en sus tres niveles (ejecutivo, legislativo y judicial). Estos actos incluyen desde sobornos, tráfico de influencias, así como la apropiación indebida de fondos públicos el cual está relacionado con la tercera dimensión, “gobierno abierto” pues medir la transparencia y la participación ciudadana es uno de los pilares del Estado de derecho el cual requiere disponer de información pública, otorgar acceso a la misma, y brindar a la población las herramientas necesarias para participar en la toma de decisiones como sociedad.

La siguiente dimensión corresponde a los “Derechos fundamentales”, los cuales son conocidos internacionalmente y están vinculados con la no discriminación, el derecho a la vida, respeto al debido proceso, libertad de expresión, derecho a la privacidad, libertad religiosa y de asociación y por último, a los derechos laborales. Todos estos derechos, y otros aquí omitidos, están vinculados con el “cumplimiento regulatorio”, sexta dimensión del índice. Este último indicador básicamente examina si el gobierno realmente está implementando de manera justa y efectiva sus regulaciones. La respuesta afirmativa o negativa aplica desde temas laborales, pasando por comerciales y ambientales, hasta incluir cuestiones de salud pública. A diferencia de épocas anteriores pareciera que con únicamente ejecutar un cumplimiento regulatorio era necesario para consolidar un Estado de Derecho, pero, en tiempos actuales éste es solamente una de las condiciones para lograrlo.

¿Por qué mencionamos eso? Porque actualmente es menester complementar el cumplimiento regulatorio con la correcta impartición de justicia. El WJP Index así lo considera e incluye dos; la civil y la penal. La primera evalúa si la gente puede resolver de una manera pacífica y efectiva sus quejas y conflictos y establece que el sistema de “justicia civil” debe ser asequible, accesible, libre de corrupción, de discriminación o de influencias inapropiadas. Por otro lado, la “justicia penal” evalúa la efectividad en la procuración e impartición de justicia, así como el respeto a las personas involucradas en algún delito ya sean estas víctimas o victimarios. Así pues, no es simplemente se trata de cumplir con las leyes, sino que cuando éstas son violadas, también se implemente un proceso igual de correcto y justo.

Por último, pero no por ello menos importante, se encuentra la dimensión quinta dimensión que se decidió dejar hasta el final pues es la más cuantificable de todas. Los indicadores incluidos dentro de la dimensión “orden y seguridad”, dan seguimiento al número de homicidios, casos de victimización en la sociedad y la percepción de seguridad.

Para recaudar la información que compone el índice, el WJP desarrolló cinco cuestionarios afines a cada una de las dimensiones para después circularlos a una selección de expertos locales, los cuales se dividen en Encuesta a la Población General (GPP por sus siglas en inglés) y la Encuesta a Personas Calificadas (QRQ por sus siglas en inglés). La aplicación de las encuestas se llevó a nivel mundial entre febrero 2023 y junio 2023. Una vez recolectadas las respuestas, el equipo técnico codifica las respuestas en valores numéricos agregando en una única base de datos a toda la gente entrevistada, normaliza desde el punto de vista estadístico, agrega los resultados de cada pregunta en cada factor aplicando promedios simples y redondea a dos decimales para obtener los resultados finales, los cuales son revisados por el Departamento de Econometría y Estadística Aplicada del Centro Común de Investigaciones de la Comisión Europea.

Logistics Performance Index (LPI)

El comercio internacional depende en gran medida de la logística y es en este contexto, que el Logistics Performance Index (LPI) desarrollado por el Banco Mundial, se ha convertido en una herramienta esencial para evaluar la capacidad logística de los países. Este índice mide seis dimensiones clave que influyen en la eficiencia del comercio transfronterizo: 1) aduanas, 2) infraestructura, 3) envíos internacionales, 4) competencia en logística, 5) seguimiento y rastreo, y 6) puntualidad en las entregas.

Las seis dimensiones evaluadas por el LPI están estrechamente relacionadas con el desempeño comercial de un país:

1. Eficiencia del despacho aduanero: La rapidez y transparencia de los procedimientos aduaneros influyen en los tiempos de importación y exportación
2. Calidad de la infraestructura: Un sistema logístico eficiente requiere carreteras, puertos, aeropuertos y sistemas de transporte modernos
3. Facilidad para organizar envíos internacionales: La disponibilidad y competitividad de los servicios de transporte impactan la fluidez del comercio
4. Competencia y calidad de los servicios logísticos: Un sector logístico bien desarrollado garantiza la eficiencia en la distribución de mercancías

5. Capacidad de seguimiento y rastreo: Las tecnologías de monitoreo permiten mejorar la visibilidad en la cadena de suministro
6. Puntualidad de los envíos: La confiabilidad en la entrega de mercancías es clave para la satisfacción del cliente y la continuidad del comercio

A pesar de la importancia del LPI, muchos países en desarrollo enfrentan obstáculos significativos para mejorar su desempeño logístico. Entre los desafíos más relevantes se encuentran la corrupción en los procesos aduaneros, la falta de inversión en infraestructura y la ineficiencia en la gestión del transporte.

El LPI proporciona una visión detallada del desempeño logístico de los países, permitiendo a gobiernos y empresas identificar fortalezas y áreas de mejora. Una logística eficiente reduce costos comerciales, facilita la integración en cadenas de suministro globales y mejora la capacidad de un país para atraer inversiones extranjeras. Por ejemplo, economías con altos puntajes en el LPI, como Alemania y Singapur, han demostrado ser líderes en comercio internacional gracias a su infraestructura avanzada y procesos aduaneros eficientes. Por otro lado, países con bajos puntajes enfrentan dificultades en la gestión de sus cadenas de suministro, lo que limita su competitividad en los mercados globales.

Tamaño de la Población

El comercio internacional es influenciado por múltiples factores, entre ellos el tamaño de la población, que lo afecta a través de dos mecanismos: el consumo interno y la capacidad productiva. Los países con poblaciones numerosas suelen contar con mercados internos robustos que pueden reducir su dependencia del comercio exterior. Sin embargo, también pueden desempeñar un papel clave en la exportación de bienes debido a su mano de obra abundante y diversidad productiva. Por ejemplo, China e India, con sus vastas poblaciones, han desarrollado sectores industriales competitivos y se han convertido en actores fundamentales del comercio mundial (Banco Mundial, 2023).

Por otro lado, los países con poblaciones pequeñas pueden compensar su limitado mercado interno con estrategias de apertura comercial. Ejemplos de ello son Singapur y Suiza, naciones con economías altamente integradas en el comercio global a pesar de su baja densidad poblacional. Estos países han optado por especializarse en sectores de alto valor agregado, como tecnología y servicios financieros, para maximizar sus ventajas competitivas en el comercio internacional (Krugman y Obstfeld, 2017).

Las naciones con mayor número de habitantes enfrentan desafíos relacionados con la gestión de recursos, la infraestructura y la generación de empleo para mantener una economía competitiva. A pesar de su potencial como grandes mercados y centros de producción, la eficiencia en la distribución de bienes y servicios puede verse obstaculizada por factores como la congestión urbana y la desigualdad económica. Por otro lado, los países con poblaciones reducidas deben garantizar que su estructura productiva y comercial sea lo suficientemente innovadora y flexible para competir con economías más grandes (Frankel y Romer, 1999).

Sin embargo, el acceso a tecnología y la capacidad de innovación pueden reducir la dependencia del tamaño poblacional como determinante del comercio. La digitalización y la automatización han permitido que países pequeños se posicionen en el comercio internacional sin depender exclusivamente de su volumen demográfico (Rodrik, 2011). Por lo tanto, mientras que una gran población puede proporcionar ventajas en términos de producción y consumo interno, también puede presentar desafíos en términos de sostenibilidad y equidad económica. Por otro lado, los países con poblaciones más reducidas pueden aprovechar estrategias de especialización y digitalización para integrarse de manera efectiva en el comercio internacional.

Migración

La migración puede fomentar el comercio internacional de diversas maneras. En primer lugar, los migrantes pueden actuar como puentes entre sus países de origen y destino, facilitando el comercio de bienes y servicios. Investigaciones han demostrado que las

diásporas desempeñan un papel crucial en la reducción de costos de transacción y en la promoción del comercio bilateral (Gould, 1994; Rauch y Trindade, 2002). En segundo lugar, la migración puede contribuir a la diversificación de la producción y al crecimiento de sectores específicos de la economía. Los trabajadores migrantes aportan nuevas habilidades y conocimientos, lo que puede mejorar la competitividad de las industrias locales y aumentar la oferta de bienes exportables.

Si bien la migración ofrece importantes oportunidades para el comercio internacional, también plantea desafíos. En algunos casos, el incremento en la población migrante puede generar tensiones en los mercados laborales y en las políticas de integración económica. No obstante, muchos países han implementado estrategias para aprovechar los beneficios de la migración en el comercio internacional. La creación de acuerdos de movilidad laboral y la facilitación del reconocimiento de credenciales profesionales han permitido maximizar el potencial económico de los migrantes.

La relación entre la migración y el comercio internacional es compleja y multifacética. Mientras que los migrantes pueden actuar como catalizadores del comercio a través de redes empresariales, conocimientos especializados y movilidad laboral, también existen desafíos que requieren políticas adecuadas para maximizar sus beneficios. En un mundo cada vez más interconectado, aprovechar el potencial de la migración para fortalecer el comercio internacional es clave para el desarrollo económico.

Miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

Uno de los objetivos principales de la OMC es la eliminación de barreras comerciales que abarca la reducción de aranceles y la eliminación de cuotas. Al promover un entorno de libre comercio, la OMC facilita el acceso a mercados internacionales, beneficiando tanto a exportadores como a importadores pues permite a los países miembros aprovechar sus ventajas comparativas, lo que resulta en una mayor eficiencia económica y un aumento del bienestar global (Arguello, 2024).

Por otro lado, la OMC juega un papel crucial en la negociación de acuerdos comerciales. Estos acuerdos establecen las reglas y normas que rigen el comercio internacional, asegurando que sea justo y equitativo. También, el mecanismo de solución de diferencias de la OMC es esencial para mantener la estabilidad en el comercio internacional. Cuando surgen disputas entre países miembros, la OMC actúa como mediador, proporcionando un foro para la resolución de conflictos. La capacidad de la OMC para resolver disputas comerciales importantes resalta su importancia en la regulación del comercio internacional.

Por lo tanto, ser miembro de la OMC tiene un impacto significativo en la economía de los países miembros. La OMC facilita el acceso a mercados internacionales, lo que puede llevar a un aumento en las exportaciones y, por ende, en el crecimiento económico, además de diversificar sus economías y reducir su dependencia de un número limitado de productos de exportación. (Batista y Maquieira Alonzo, 2023).

A pesar de sus beneficios, la OMC también enfrenta desafíos y críticas. Algunos argumentan que el libre comercio promovido por la OMC puede llevar a la desigualdad económica y a la explotación de los trabajadores en países en desarrollo. Además, la OMC ha sido criticada por su falta de transparencia y por favorecer a los países más ricos en las negociaciones comerciales (Batista y Maquieira Alonzo, 2023).

Ser miembro de la OMC tiene un impacto profundo en el comercio internacional. La OMC promueve el libre comercio, facilita la negociación de acuerdos comerciales y proporciona un mecanismo para la resolución de disputas. Estos beneficios pueden llevar a un aumento en las exportaciones, el crecimiento económico y la atracción de inversión extranjera.

Factor No Heredado, Economía

La última de las dimensiones dentro del modelo CAGE es la económica. Quizá la que a primera instancia pudiera tener mayor relación con el comercio internacional, pues como vimos, éste ha sido estudiado por la ciencia económica desde hace más de tres siglos. Las variables propias de la economía que están relacionadas con el intercambio de bienes y servicios son; la producción, medida a través del PIB; el tipo de cambio, pues el estar apreciado o depreciado tiene una relación directa con la balanza comercial; la inflación, pues se esperaría que el nivel de precios influya en la toma de decisiones sobre que bienes comercializar; la tasa de interés como el precio del dinero; y por último la IED como una apuesta por el país donde se está invirtiendo.

Producto Interno Bruto (PIB)

El PIB también puede influir en el comercio internacional. Un PIB más alto generalmente indica una economía más fuerte y una mayor capacidad para producir bienes y servicios para la exportación. Además, un PIB más alto puede aumentar la demanda de importaciones, ya que los consumidores y las empresas tienen más ingresos disponibles para gastar en bienes y servicios extranjeros. A medida que aumenta el PIB, también lo hace la demanda de importaciones y los consumidores y las empresas tienen más ingresos disponibles para gastar en bienes y servicios extranjeros.

Tipo de Cambio

Las fluctuaciones en los tipos de cambio pueden tener efectos significativos sobre los precios de exportación e importación, los flujos de inversión y el equilibrio de las balanzas comerciales. Cuando la divisa está apreciada, es decir, una moneda fuerte genera presiones económicas ya que puede hacer que las exportaciones de un país sean más caras, mientras que una moneda depreciada puede hacer que las exportaciones sean más baratas y por ende atractivas el extranjero.

Por lo tanto, un tipo de cambio fuerte puede abaratar las importaciones, permitiendo a los consumidores y empresas comprar bienes y servicios extranjeros a precios más bajos. Sin embargo, una moneda débil puede encarecer las importaciones, lo que

puede aumentar los costos de producción para las empresas que dependen de insumos importados. Así pues, la relación entre el tipo de cambio y el comercio internacional es bidireccional y dinámica.

Inflación

La inflación existe cuando un aumento generalizado en el nivel de precios se presenta. En el caso de México, ésta se mide a través del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC), aunque también existe el Índice Nacional de Precios al Productor (INPP). El INPC está compuesto por una serie de bienes y servicios que son considerados como de alto consumo dentro de la muestra seleccionada para el país analizado. El Banxico es el encargado de regular la inflación en México, pero es el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) quien la mide y da seguimiento puntual. La proyección a febrero 2025 de la inflación anual en México está en 3.77%, dentro del objetivo del Banxico.

La relación entre inflación y comercio internacional se da mediante el mecanismo de precios. Es decir, si un producto es altamente demandado por el mercado mexicano y éste debe ser importado, entonces lo que pasará es lo siguiente: ante un aumento en la demanda por importaciones, la oferta de esos mismos bienes y servicios se incrementará, trayendo con ello un potencial aumento en sus precios.

Tasa de Interés

El precio del dinero como es comúnmente denominada la tasa de interés es lo que los inversionistas esperan recibir por su dinero al final de un periodo determinado de tiempo. La relación entre tasa de interés y comercio internacional viene dada por el modelo exógeno de crecimiento económico, en donde el papel de la demanda por la divisa nacional juega un rol clave. En el caso de México, si la tasa de interés es elevada con referencia a otros países, entonces los inversionistas extranjeros estarán más deseosos de invertir en México. Esto hace que la demanda por pesos mexicanos, *ceteris paribus*, se incremente. El lector debe recordar que el instrumento por excelencia para invertir en México son los Certificados de la Tesorería (CETES), otorgados por el gobierno central. Entonces, los inversionistas extranjeros demandan

más CETES, lo que hace que el valor del peso se incremente pues ahora existe una mayor demanda por ellos. El fortalecimiento del peso hace que ahora las exportaciones sean más caras y las importaciones más baratas, regresando al punto del tipo de cambio.

Inversión Extranjera Directa (IED)

Romer (1986) y Lucas (1988) establecieron las bases dentro de la teoría económica respecto al crecimiento endógeno de los países. Ambos autores enfatizan la relevancia que la inversión directa, tanto en su forma de atracción y repulsión, incentivan el crecimiento económico a través de la formación de capital físico y humano. Además, los países receptores de IED se ven beneficiados por la transferencia de tecnología y conocimientos, ambos factores tienen un impacto sobre las tasas de crecimiento económico a través de la acumulación de capital (Cruz, Mendoza y Pico, 2018).

Sin embargo, previo a los trabajos de Romer y Lucas (ambos premios Nobel de Economía), Dunning (1979) publicó, en la que es considerada como su obra principal, un estudio acerca de las exportaciones de EUA hacia siete países; Canadá, Reino Unido, Francia, Alemania Occidental, Bélgica, Brasil y México, todo ello bajo un marco teórico desarrollado por él mismo denominado OLI por sus siglás en inglés – “Ownership” (propiedad), “Location” (ubicación) e “Internalization” (Internalización).

El modelo OLI, o también conocido como “paradigma ecléctico”, es el más utilizado en cuanto a inversión multinacional se refiere. Dicho modelo se compone de tres variables que pretenden explicar los motivos por los cuáles las empresas multinacionales (EMNs) se decantan por invertir en uno u otro país. Este sería el más grande legado de Dunning, quien dedicó la mayor parte de su carrera académica a investigar la teoría de la firma aplicada al comercio internacional, esfuerzo que se refleja en ser nombrado el padre de los negocios internacionales.

Al descomponer el modelo OLI, el elemento determinante referente a la propiedad (ownership) se refiere a ventajas que ofrezcan los países receptores de EMNs hacia estas mismas en cuestiones de capital, tecnología, acceso al mercado nacional,

capacidad del capital humano, economías de escala y derechos de propiedad. Por su parte, la ubicación (location), explicada por Dunning, se concentra en contar con los recursos necesarios para llevar a cabo la operación de las EMNs en el país extranjero.

Dichos recursos incluyen los costos de materiales y laborales, incentivos a la producción local (subsidios) y las políticas públicas aplicadas por el gobierno para impulsar la economía sobre todo las orientadas hacia el libre tránsito de mercancía (aranceles, cuotas y cupos). Por último, la internalización (internalization) se compone por un sutil control sobre el mercado para asegurar la estabilidad de los precios de oferta (hacer atractivo el mercado interno para atraer los productos ofrecidos por las EMNs), apertura a productos y servicios con ventaja competitiva por parte del país exportador, reducción en los costos de transacción e información simétrica (Dunning, 1979).

Todos los principios propuestos por el modelo OLI se reflejan en la atracción o repulsión de la inversión directa. En la parte de la ubicación para “exportar” inversión, Dunning y Narula (2003) consideran existen tres motivaciones para tomar la decisión: búsqueda de estratégica de activos, búsqueda de eficiencia y/o búsqueda de nuevos mercados. Los recursos naturales, la tecnología, la capacidad instalada para la investigación y desarrollo (I&D) son las variables referentes a la primera motivación.

La eficiencia se consigue al disminuir los costos de producción, ya sea mediante una transferencia de capital, salarios más bajos en el país receptor, materia prima existente (por lo que ya no se requiere importar esos productos), cadena de suministro más robusta, entre otros costos asociados a la producción. En ocasiones se decide invertir en un país no tanto por el país en sí mismo sino a la cercanía con otros mercados de mayor potencial. A esto se refiere la motivación referente a la búsqueda de nuevos mercados, pues potencializa las exportaciones de los productos de la empresa inversionista al aprovechar el acceso a las redes de distribución existentes (Abu Dayeh y Janíčko, 2021).

Huang y Wang (2013) estudian el caso de la economía China y proponen un enfoque secuencial complementario al modelo OLI. Estos autores mencionan que, en ocasiones, a las empresas nacionales se les dificulta competir con las extranjeras dentro del territorio nacional por la falta de capacidad instalada, dígase tecnología. Es así como, para lograr consolidarse y sobrevivir, emigran a países con mayor tecnología para ser más competitivos. Tal parece ser el caso de Japón durante los 1980s con un auge en sus inversiones fuera de la isla, especialmente en EUA y acotado al sector automotriz.

Después de obtener el *know-how*, la empresa se puede enfocar en la disminución de costos (búsqueda de eficiencia) por lo que emigra a una nueva economía con menores costos de tierra, materia prima, mano de obra y/o capital humano. Caso de Japón a México. Una vez consolidada como una empresa eficiente y competitiva, la multinacional busca nuevos mercados a los cuáles hacer llegar sus productos y/o servicios. El ejemplo de esta última etapa son las transnacionales estadounidenses.

Larraín y Sachs (2005) escriben acerca del modelo OLI de manera indirecta y mencionan que las inversiones directas en su formato de atracción son vistas como un mecanismo a través del cual los países identificados como en vías de desarrollo, pueden tener acceso a procesos de producción más eficientes (tecnología), mayor capacidad productiva (recursos), estructuras empresariales menos costosas (eficiencia) y otras externalidades que permiten impulsar el crecimiento de la economía. Esta secuencia teórica se relaciona con los tratados vigentes de México, pues uno de los objetivos de estos es aumentar las oportunidades de inversión.

Por otro lado, en el tema de la repulsión y atracción de inversión directa, existen diferencias entre economías. Mientras que el intercambio de flujos entre países denominados desarrollados se presenta principalmente en el sector servicios, la relación entre países de alto ingreso con los de bajo ingreso se da en el sector manufacturero, ello para aprovechar el costo de la mano de obra. (Amighini et al., 2014; Cheung & Qian, 2009). Este argumento se estudia para el caso mexicano por

Guizar (2020) quien investiga la capacidad para atraer IED en el sector manufacturero y su impacto en la industria automotriz y concluye que México se han centrado en la firma de acuerdos TLC para garantizar protección y estabilidad a los inversionistas extranjeros.

En esa misma dirección, Dunning y Lundan (2008) agregan al modelo OLI las ventajas afines a la cuestión institucional de cada país, pues las instituciones son trascendentales para los elementos de propiedad, ubicación e internalización. Justicia criminal, justicia civil, orden y seguridad, regulación, ausencia de corrupción, todo ello englobado en el estado de derecho, pueden influenciar en la atracción y repulsión de inversión directa (Voss et al., 2010; Wang et al., 2012; Wang et al., 2015). Hernández y Estay (2018) concuerdan al mencionar que bajo este panorama institucional es que los Estados se han mostrado a favor de atraer mayores cantidades de IED lo cual trae consigo una intensificación en la competencia entre países para ingresar mayores flujos de inversión directa, situación en la cual México no es la excepción.

De igual forma, al optar por una estrategia con base en el libre mercado, los países involucrados han logrado incrementar sus ingresos de inversión extranjera directa (Hernández y Estay, 2018). Al igual que Dunning y Lundan (2008), Hernández y Estay (2018) concluyen que los países han diseñado políticas gubernamentales enfocadas en estimular la inversión privada donde la IED es un componente clave de este proceso. Sin embargo, los autores destacan el hecho de asimetría, pues los flujos de inversión directa no llegan de forma automática con la apertura de la economía, ni se distribuyen de manera proporcional dentro del territorio nacional. En ese sentido, Mendoza-Velázquez y Conde (2019) concluyen en su estudio que la IED no incentiva el crecimiento del PIB per cápita para el caso de las entidades estatales mexicanas, siendo incluso negativa para el caso de la región sur.

Capítulo V: Comprobación Cuantitativa: El Modelo de Gravitación Comercial; el caso de México 1993-2022

"La gravedad explica los movimientos de los planetas,
pero no puede explicar quién pone a los planetas en movimiento"
Isaac Newton

Según Render, Stair y Hanna (2006), en su definición de libro de texto, el análisis cuantitativo es la parte científica para la toma de decisiones y mencionan que su enfoque metodológico comprende la definición de un problema, el desarrollo de un modelo, la adquisición de datos, encontrar una solución (resultados), comprobar dicha solución, analizar los resultados e implementar los hallazgos encontrados.

1. Definición del problema: Durante la primera fase se define de manera clara y concisa el problema, el cual para esta tesis es evaluar cuáles son los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior de México.
2. Desarrollo del modelo: Un modelo es una representación abstracta, generalmente matemática, de una situación real. Para ello se incluyen variables, las cuales deben ser medibles. En la presente tesis el modelo utilizado es el referente al modelo de la gravitación comercial y abordado de manera detallada durante la última sección del capítulo dos.
3. Adquisición de datos: Los datos de entrada deben pasar por un proceso de adquisición, limpieza, exploración y transformación (si se requiere) para después ser evaluados e interpretados. Un dicho común en la metodología establece que, si se utilizaron datos incorrectos, los resultados también lo serán. La tala 10 en el presente capítulo ahonda en las variables seleccionadas para la comprobación cuantitativa.
4. Resultados: El desarrollo de la solución se refiere a procesar los datos y el modelo seleccionado hasta llegar a la mejor solución posible para el problema planteado. Para ello se realizan las pruebas pertinentes de

normalidad, linealidad, homocedasticidad, verificando mediante un ANOVA y p-valores.

5. Comprobación: Al probar la solución se busca determinar la precisión e integridad tanto de los datos como del modelo para asegurarse que los resultados son congruentes con la estructura del problema
6. Análisis de resultados: una vez comprobados los resultados, se requiere analizar el impacto en los resultados si se agregan, eliminan o modifican algunas variables o incluso si se decide ir con modelo diferente

El diseño cuantitativo que se utiliza en la presente investigación es un modelo de regresión múltiple con base en el modelo de la gravitación comercial expuesto en el capítulo dos. La selección del método se justifica bajo el marco teórico presentado pues es *ad hoc* a lo otros estudios que se han realizado y en sintonía con la teoría prevaleciente para el análisis del impacto de diferentes indicadores en el comercio. Por otro lado, también se podría plantear el uso de series de tiempo pues éstas se basan en una secuencia de puntos de datos espaciados de manera uniforme para determinado periodo de tiempo (Render, Stair y Hanna, 2006), que para nuestro caso es de 1993 al 2022. Sin embargo, dada la complejidad de complementar las series de tiempo con el método cualitativo, se ha optado por algo más intuitivo y con mayor poder explicativo desde el punto de vista de la triangulación metodológica.

El universo de estudio son todos los países del mundo con los cuáles México se involucra en el comercio internacional de manera activa, es decir, que haya realizado alguna exportación o importación a partir de 1993 y hasta el 2022. Conforme a información del Banxico, al cierre del 2022 México había tenido oportunidad de comerciar bienes y/o servicios con 234 países de los cuales 51 están ubicados en el continente americano, misma cantidad en Europa, 50 en Asia, 57 en África y 24 en Oceanía. Sin embargo, una cuestión importante a considerar dentro de las características de los países con los cuáles México se involucra en el comercio, más allá de su ubicación geográfica, es el tamaño de su economía medida a través del PIB. Es de este universo que se obtiene la población objeto de estudio, que en este caso

son aquellos países con los cuales México tiene relación comercial y además existen datos para las 16 variables independientes para este estudio. Al final, se identificaron 83 países que cuentan con datos para las variables seleccionadas.

La unidad de análisis para la población de 83 países es el comercio internacional mientras que para las variables independientes existen algunas continuas, como lo son las exportaciones, importaciones y los flujos de atracción y repulsión de IED, así como variables discretas como idioma común, compartir frontera, haber sido colonia, relaciones diplomáticas o pertenecer a la OMC. Por su parte, la variable dependiente está conformada por el universo de estudio, es decir, todos los países que interactúan mediante el comercio internacional. Se decidió que dicha variable fuera un índice, donde 1 significa que México solamente exporta con el otro país, mientras el 0 representa que México solamente importa bienes y/o servicios del otro país. Por lo tanto, la variable dependiente está expresada de la siguiente manera:

Donde:
ExportacionesMexOther – Total de exportaciones de México hacia el otro país
ImportacionesMexOther – Total de importaciones de México desde el otro país

De igual forma, las variables independientes se han dividido en cuatro categorías descritas en el modelo CAGE:
1) Culturales e incluye el idioma, ser o no ser una excolonia y la religión
2) Administrativas son las Relaciones Diplomáticas, el Estado de Derecho, el LPI, el tamaño de la población, la migración y el ser miembro o no de la OMC
3) Geográficas abarca la distancia hacia los otros países, la frontera común y turismo
4) Económicas está compuesta por el PIB, el tipo de cambio, la inflación, la tasa de interés y la IED

El instrumento de medición cuantitativo es una base de datos que contiene 17 variables y sigue la naturaleza de trabajos realizados previamente tanto para México como para otros países. Por ejemplo, Montenegro y Soloaga (2006) evalúan el impacto del NAFTA en el flujo de la balanza comercial en México e incluyen en su trabajo la variable Cultural idioma, las Administrativas relacionadas con las Relaciones Diplomáticas, las Geográficas de distancia y frontera común, así como las Administrativas del tipo de cambio, inflación y PIB. Por otro lado, Flores et. al (2021) estudian el comercio entre México y China para incrementar la productividad de las micro y pequeñas empresas, para lo cual utilizan el modelo de gravitación comercial sencillo al únicamente incluir las variables del PIB y distancia. También están Santana et. al (2015) quienes utilizan las variables típicas en este tipo de estudios como lo son el PIB y la distancia, agregando la frontera común, el ser excolonia, el idioma común, la religión, las Relaciones Diplomáticas, y el Turismo.

A diferencia de los trabajos revisados a lo largo de los capítulos dos y tres, donde si bien éstos incluyen algunas variables independientes de esta tesis, parte de la justificación del presente trabajo es la incorporación de todas ellas en una misma ecuación de regresión. Las siguientes tablas presenta las variables incluidas en nuestro modelo catalogadas dentro de cada dimensión del modelo CAGE así como de su factor correspondiente. La tabla 9 lo hace para los factores heredados y categorías culturales y geográficas, mientras la tabla 10 hace lo propio para los factores no heredados y las categorías administrativas y económicas. El tipo de variable y las unidades en las que están representadas es importante para la interpretación de los resultados. Las fuentes de información varían e incluyen al Centro de Estudios Prospectivos y de Información Internacional (CEPII), a la Secretaría de Economía (SE) de México, al World Justice Project (WJP), al Banco Mundial (BM), a la OMC y a la Organización Mundial del Turismo. Los datos de cada variable están al último año disponible.

Tabla 10 *Descripción de las Variables Independientes: Factores Heredados Culturales y Geográficos*

Factor	Categoría	Variable	Descripción
Heredado	Cultural	Idioma Común	Variable binaria que denota si el país con el que México comercializa tiene como lengua oficial el español 1 = Español como idioma oficial 0 = Otro idioma como oficial
		Excolonia	Variable binaria que denota si el país con el que México comercializa fue colonizado por algún Imperio mercantilista 1 = País colonizado 0 = País no colonizado
		Religión	Variable binaria que denota si el país con el que México comercializa reconoce alguna religión como la oficial del país sin importar cual sea ésta 1 = País con religión oficial 0 = País sin religión oficial
	Geografía	Distancia	Diferencia de kilómetros entre la capital del país con el que México comercializa y la Ciudad de México
		Frontera Común	Variable binaria que denota si el país con el que México comercializa comparte sus fronteras 1 = País con frontera común con México 0 = País sin frontera común con México
		Turismo	Número total de turistas del país con el que México comercializa que ingresaron hacia México durante 2022

Fuente: Elaboración propia, 2026.

Tabla 11, *Descripción de las Variables Independientes: Factores No Heredados Administrativos*

Factor	Categoría	Variable	Descripción
No Heredado	Administrativa	Relaciones Diplomáticas	Variable binaria que denota si el país con el que México comercializa comparte también un Tratado de Libre Comercio (TLC) 1 = País con TLC firmado con México 0 = País sin TLC firmado con México
		Estado de Derecho	Variable discreta compuesta por un Índice de ocho factores cuyo resultado da entre 0 y 1, donde 1 representa un total Estado de Derecho y 0 la ausencia de este.
		Índice de desempeño Logístico	Variable discreta resultado del Índice del Banco Mundial donde a mayor promedio ponderado de sus seis indicadores mejor desempeño logístico
		Población	Número de habitantes del país con el que México comercializa
		Migración	Número de personas migrantes del país con el que México comercializa
		Miembro de la OMC	Variable binaria que denota si el país con el que México comercializa es miembro de la OMC 1 = País miembro de la OMC 0 = 0 = País no miembro de la OMC

Fuente: Elaboración propia, 2026.

Tabla 12. *Descripción de las Variables Independientes: Factores No Heredados Económicos*

Factor	Categoría	Variable	Descripción
No Heredado	Economía	PIB	Variable continua que proporciona el Producto Interno Bruto de cada país medido en miles de millones de dólares a precios corrientes del 2022
		Tipo de Cambio	Variable continua respecto al Tipo de Cambio Real 2022 pesos por divisa extranjera del país con el que México comercializa
		Inflación	Variable discreta, la Inflación nominal anual durante 2022 del país con el que México comercializa es una tasa (%)
		Tasa de Interés	Variable discreta. La Tasa de interés real anual del 2022 del país con el que México comercializa es un porcentaje (%)
		IED	Variable continua que proporciona la Inversión Extranjera Directa medida en miles de millones de dólares a precios corrientes del 2022 del país con el que México comercializa

Fuente: Elaboración propia, 2026.

Estadísticas descriptivas de las Variables Independientes

La siguiente sección introduce al lector a las estadísticas descriptivas básicas de las variables independientes utilizadas en nuestro modelo de regresión lineal múltiple. En la tabla 13 se hace un desglose de las variables tanto en términos absolutos como porcentuales cuando éste aplica para entender la relación a priori entre esa variable y el marco teórico del modelo de gravitación comercial conformado por el PIB y la distancia.

Tabla 13. *Descripción de las Variables Independientes*

Variable	Número de Casos/Promedio	PIB Promedio (miles de millones)	Distancia Promedio
Idioma Común	17 países (20.4%)	$205	4,410
Excolonia	41 países (49.4%)	$867	8,010
Religión	17 países (20.4%)	$466	10,612
Relaciones Diplomáticas	30 países (36.1%)	$1,532	8,892
Estado de Derecho	0.56	$1,102	9,284
Índice de Desempeño Logístico	3.04	$1,102	9,284
Población	7,190,281	$1,102	9,284
Migración	15,427	$1,102	9,284
Miembro de la OMC	81 países (97.6%)	$1,119	9,302
Distancia	9,284	$1,102	9,284
Frontera Común	3 países (3.8%)	$7,801	2,094
Turismo	9,284	$1,102	9,284
PIB	$1,102	$1,102	9,284
Tipo de Cambio	8.62	$1,102	9,284
Inflación	11.8%	$1,102	9,284
Tasa de Interés	-0.76%	$1,102	9,284
IED	$18,728	$1,102	9,284

Fuente: Elaboración propia con base en los datos recolectados, 2026.

Algunas de las observaciones de la información presentada en la tabla anterior son, por ejemplo, que solamente el 20.4% de los países con los que México se involucra en el comercio internacional comparten el español como lengua común. Esto es importante

mencionarlo ya que al incluirse la variable Idioma Común como una dicotómica, pudiera confundirse con la variable Excolonia, pero cada una dentro de su categoría tiene diferentes atributos. De hecho, el atributo que más comparten los países analizados en la base de datos es el ser una Excolonia, con casi el 50% de los 83 países seleccionados. Ojo aquí, Excolonia hace referencia a si el país con el que México comercializa fue alguna vez parte de una colonia o no, independientemente de si está fue España u otra patria. Esto provee a los datos de un blindaje metodológico y evita caer en la trampa de la variable ficticia y con ello de una posible multicolinealidad perfecta.

Para el tema de la religión, el porcentaje de países que reconoce por lo menos alguna religión como la oficial en su país es cercano al 20%, siendo la religión católica, musulmana, budista, etc. Las relaciones diplomáticas están presentes en el 36.1% de los países con los que México comercializa y pareciera que la muestra de países seleccionada está orientada al comercio internacional, pues 97.6% de los países son miembros de la OMC. Al no ser homogénea la cuestión entre socios comerciales de México, se agregaron un par de columnas que incluyen el PIB y distancia promedio de esos países que sí comparte esa característica con México para ir identificando de antemano algunas tendencias entre los factores que sí influyen en el flujo del comercio internacional.

Como parte del procedimiento riguroso del método cuantitativo a través de una regresión lineal múltiple, la tabla 14 muestra las estadísticas descriptivas de las variables utilizadas en el modelo previo a su estimación. De nuevo, especial atención en las variables dicotómicas para evitar la multicolinealidad perfecta. Mientras que el Idioma Común si se refiere a que los socios comerciales de México hablen español, la variable Excolonia se refiere a sí fueron o no parte de algún Imperio en su momento. Por el lado de la Religión, la variable se enfoca en sí se tiene alguna religión como oficial del país mientras que las Relaciones Diplomáticas y Miembro de la OMC es sí tienen TLC y son miembros. Mientras que para la variable Frontera Común es si ese

socio comercial de México comparte o no con México, siendo la media muy baja pues solamente contamos con colindancia geográfica con tres países en el mundo.

Tabla 14. *Estadísticas Descriptivas de las Variables Independientes*

Variable	Media	Des. Estándar	Max	Min
Idioma Común	0.24	0.40	1	0
Excolonia	0.49	0.50	1	0
Religión	0.39	0.79	1	0
Relaciones Dip.	0.36	0.49	1	0
Estado de Derecho	0.56	0.22	0.90	0
LPI Score	3.04	1.05	4.3	0
Población	71,902,811	219,351,373	1,417,173,173	281,635
Migración	15,427	121,343	561,580	525,116
Miembro de la OMC	0.98	0.15	1	0
Distancia	9,284	4,052	16,843	1,427
Frontera Común	0.04	0.18	1	0
Turismo	22,819,337	38,406,971	217,877,000	0
PIB	$1,102	$3,225	$23,315	$2.49
Tipo de Cambio	$8.62	$9.78	58.33	0.01
Inflación	11.80	22.03	186.5	1.7
Tasa de Interés	(0.77)	6.63	28.73	(32.3)
IED	$18,727,655,523	$64,326,768,623	3.8E+11	0

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos, 2026.

El modelo

Siguiendo las especificaciones de la teoría de la gravitación comercial, a continuación, se presenta el modelo a considerar dentro de la metodología cuantitativa:

Donde: Todas las variables están definidas en las tablas anteriores

I = 1,2,3 … n es el número de países con los cuáles México se involucra para comercializar (83 países) – lo cual representa nuestra muestra

e = término del error de la especificación

Aplicación del Modelo

Para evaluar los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior en México se requiere aplicar el modelo de la gravitación comercial con las 17 variables independientes y la dependiente. Generalmente en el contexto de la Estadística como herramienta se utiliza el *stepwise regression* (regresión paso a paso), la cual, a través de un proceso automatizado considera añadir o sustraer variables de la ecuación. Los principales enfoques de la regresión paso a paso son; *forward selection* (selección progresiva), *backward elimination* (eliminación regresiva), y *bidirectional elimination* (selección/eliminación bidireccional). Cualquiera de las tres técnicas lo que busca es incrementar la significancia estadística del modelo, tener parsimonia estadística – explicar el fenómeno con el menor número de variables -, y también mantener el menor nivel de errores. En general, se busca que el modelo tenga *godness of fit* (bondad de ajuste) para que los datos sigan una distribución en específico, la cual en este caso es una distribución normal.

Dicho ello, el apartado cuantitativo cuenta con tres modelos de regresión lineal múltiple en donde se aplicó una selección/eliminación bidireccional y con ello nos quedamos con las variables más significativas en cada corrida. El primer modelo, estudia las exportaciones por separado de las importaciones para conocer cuáles son los determinantes del comercio hacia afuera. El segundo, realiza el mismo ejercicio, pero para las importaciones y con ello evaluar cuantitativamente las variables que influyen en el comercio de México hacia adentro. Tercero y último, se retomó el índice de Vocación Comercial de México – recordar que este indicador va de 0 a 1, donde uno significa que México solamente exporta con el otro país, mientras el cero representa que México solamente importa bienes y/o servicios del otro país para ver si en su

conjunto existen variables que puedan explicar los flujos del comercio internacional. Los resultados de cada modelo muestran elementos interesantes a analizar para ser complementados por lo obtenido a través del método cualitativo.

Exportaciones, flujos hacia afuera

Previo a la incorporación al GATT en 1986 y a la OMC en 1995, la economía mexicana ya había realizado un cambio en su estructura. Ello al pasar del modelo propuesto por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) orientado en la sustitución de importaciones a un modelo de crecimiento económico con base en las exportaciones (Dussel, Galindo y Loria, 2003). Este cambio en la composición de la economía mexicana coincide con la proliferación del concepto de globalización a nivel mundial, donde la IED es una de las determinantes más representativas de este nuevo paradigma (Guizar, 2020).

Por tal motivo se corrió un modelo en donde la variable dependiente fueran únicamente las exportaciones de México hacia sus socios comerciales en los últimos 30 años. Los resultados mostraron resultados esperados para el PIB. Con signo positivo, se interpreta que, a mayor nivel de producción, mayor nivel de exportaciones – en línea con la teoría.

Sin embargo, la variable Distancia es no significativa pero sí con el signo esperado, (negativo), lo que indica que a mayor distancia menor flujo de exportaciones. Con la intención de probar de manera individual otra de las variables que arrojó la revisión de literatura, se complementó la variable Distancia con el proxy de Frontera Común. Esto debido a que la segunda si salió estadísticamente significativa y con el signo esperado (positivo), indicando con ello un aumento en las exportaciones al compartir frontera. Para el caso mexicano únicamente tenemos frontera con 3 países, Estados Unidos, Belice y Guatemala. Recalcando el sesgo hacia EUA por la concentración de exportaciones hacia este país vecino del norte.

Otra variable significativa bajo este modelo y con el signo esperado fueron las Relaciones Diplomáticas, medida a través de la firma de los TLC. La última variable de todas las utilizadas fue el hecho de haber sido o no colonia, la cual se podría interpretar como una variable proxy al idioma en común.

Figura 5 *Resultados del Modelo Estadístico para las Exportaciones*

Basic Summary

Call:

lm(formula = Exports ~ GDP + Distance + Border + TLC + Colonia, data = the.data)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-1.70e+08	-7.67e+06	1.75e+06	1.29e+07	1.49e+08

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(>|t|)
(Intercept)	-2.506e+07	1.147e+07	-2.1844	0.03197 *
GDP	1.198e+04	1.252e+03	9.5631	9.90e-15 ***
Distance	-6.329e+02	9.631e+02	-0.6571	0.51307
Border	7.655e+07	2.338e+07	3.2745	0.00159 **
TLC	2.598e+07	8.397e+06	3.0939	0.00275 **
Colonia	7.121e+06	1.766e+06	4.0328	0.00013 ***

Significance codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 32800195 on 77 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.7452, Adjusted R-Squared: 0.7286

F-statistic: 45.03 on 5 and 77 degrees of freedom (DF), p-value < 2.2e-16

Fuente: Elaboración propia utilizando el software Alteryx, 2026.

En conclusión, en esta primera aproximación tenemos que para las exportaciones mexicanas los flujos hacia fuera se ven influenciados por una variable de la categoría Cultural (Excolonia), una de la parte Administrativa (Relaciones Diplomáticas), una Geográfica (Frontera Común) y una Económica (PIB). Estas cuatro variables explican en un 72.86% las exportaciones mexicanas en los últimos años. Todas las demás variables sin importar si son factores heredados o no, saliendo no significativas estadísticamente.

Sin embargo, al regresar a revisar la teoría del modelo de gravitación comercial existe una inconsistencia en el modelo de regresión seleccionado. La teoría dicta que la distancia es una de sus variables principales y en nuestra regresión salió no significativa. Con la finalidad de corroborar si existe algún sesgo en cuestión de distancia se decidió correr nuevamente el modelo, pero en esta ocasión retirando a

Estados Unidos como parte de los países analizados en la base de datos, ello con la intención de ver si los regresores cambian tanto en nombre, magnitud y/o dirección. Esta decisión arbitraria se tomó porque cabe recordar que la mayor concentración de exportaciones mexicanas está en EUA. Esto pudiera estar afectando a otras variables, entre ellas, a la distancia. Una vez realizada esa modificación, obtenemos lo siguiente.

Ahora sí, eliminando a EUA de la base de datos original y al quedarnos con 82 países para analizar, la teoría del modelo de la gravitación comercial se cumple para el caso de las exportaciones mexicanas. El intercepto es significativo, igual que el PIB, la distancia, la inflación, la población y la migración. Para el tema del PIB, el signo esperado es positivo por lo que se cumple que, a mayor masa de la economía, mayores exportaciones. De igual forma, el signo negativo en la distancia indica la relación inversa entre exportaciones y qué tan lejos está el país receptor de los bienes y servicios mexicanos.

Figura 6 *Resultados del Modelo Estadístico para las Exportaciones sin EUA*

Basic Summary

Call:

lm(formula = Exports ~ GDP + Distance + Inflación + Population + Migration, data = the.data)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-6123400	-727862	-392550	513096	12200030

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(>|t|)
(Intercept)	1.711e+06	5.951e+05	2.875	0.00523 **
GDP	4.786e+02	1.639e+02	2.921	0.00459 **
Distance	-1.518e+02	5.499e+01	-2.761	0.00722 **
Inflación	3.360e+04	1.180e+04	2.848	0.00566 **
Population	4.277e-03	1.753e-03	2.440	0.01704 *
Migration	1.400e+01	2.785e+00	5.026	3.23e-06 ***

Significance codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1919275 on 76 degrees of freedom
Multiple R-squared: 0.5246, Adjusted R-Squared: 0.4934
F-statistic: 16.78 on 5 and 76 degrees of freedom (DF), p-value 3.878e-11

Elaboración propia utilizando el software Alteryx, 2026.

Por su parte, la significancia y el signo de la inflación fue sorpresivo pues debería ser negativo, eso sí lo relacionamos con el tipo de cambio. Si fuera una relación lineal, al

existir mayor inflación en el socio comercial de México, los bienes y servicios están más caros allá, por lo cual podrían buscar traer de México esos productos, aunque les saldría más caro y es ahí la controversia del signo esperado.

Por último, la población tiene una relación directa por el lado de la demanda, pues entre mayor sea el mercado a abarcar, mayor serán las exportaciones. En ese mismo sentido, la migración expande la demanda potencial e incluso sí tuviéramos la migración de mexicanos hacia esos países pudiéramos definir que la demanda es específicamente por bienes mexicanos, como por ejemplo la tortilla por nombrar alguno. En estos resultados carecemos de la dimensión Cultural, mientras que la parte Administrativa aporta dos variables (Población y Migración), una Geográfica (Distancia) y dos Económicas (PIB e Inflación). Asimismo, si bien tenemos cinco variables en total, éstas únicamente explican el 52.46% de las exportaciones mexicanas. Pareciera que el peso específico del 84% de las exportaciones hacia Estados Unidos se traslada al análisis estadístico.

No obstante al cumplimiento en la parte teórica de algunas variables, se corrió un último modelo aplicando la técnica *stepwise* con logaritmos naturales para las variables que sí pueden ser transformadas. La intención era ver si la bondad de ajuste, así como el poder predictivo de las variables podían ser ambos mejorados. Los resultados muestran una mejoría en el tema de las exportaciones pues la R2 se incrementó hasta el 90.28% al incluir las subcategorías Culturales del Idioma Común y el haber sido una Excolonia. Si bien en primera instancia pudiera parecer que existe una trampa de la variable ficticia al incluir dos de ellas en este modelo, hay que recordar que las categorías de ambas variables son mutualmente excluyentes. Es decir, el hecho de que en México se hable español es diferente a que México haya sido colonia española. Por lo tanto, el problema de multicolinealidad no existe pues las categorías de ambas variables contienen diferentes atributos.

Para la variable dicotómica Idioma existen los atributos referentes al lenguaje hablado de manera oficial (español, inglés, francés, alemán, portugués, etc.), mientras que para

la variable Excolonia los atributos son respecto a un tema histórico administrativo de si perteneció o no a algún otro país, aunque éste no haya sido el mismo que la madre patria de México; España (colonia española, inglesa, portuguesa, otras). Para mayor entendimiento favor de referirse a la tabla 10 donde se explica la codificación de estas variables.

Por el lado de la categoría Administrativa ninguna variable resultó ser estadísticamente significativa. En la parte Geográfica se cumple la teoría de al estar más lejos, menor son las exportaciones, lo cual también aplica para el caso mexicano bajo estos datos y modelo. Para lo Económico, el PIB de los países socios de México incrementa el volumen de las transacciones hacia el exterior. El transformar la variable dependiente a logaritmo natural contribuye a cumplir con el marco teórico, al menos en las dos variables básicas del modelo de gravitación comercial e incorpora el idioma común y el hecho de ser una excolonia.

Figura 7 *Resultados del Modelo Estadístico para las Exportaciones sin EUA*

Basic Summary

Call:

lm(formula = LnExports ~ LnGDP + LnDistance + Language + Colonia, data = the.data)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-2.9729	-0.6026	-0.0497	0.6668	3.3467

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(>|t|)
(Intercept)	28.29904	1.84892	15.306	< 2.2e-16 ***
LnGDP	1.29855	0.04074	31.873	< 2.2e-16 ***
LnDistance	-2.55977	0.19954	-12.829	< 2.2e-16 ***
Language	0.76400	0.33104	2.308	0.02238 *
Colonia	0.07665	0.03327	2.304	0.02263 *

Significance codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.0515 on 149 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.9053, Adjusted R-Squared: 0.9028

F-statistic: 356.1 on 4 and 149 degrees of freedom (DF), p-value < 2.2e-16

Fuente: Elaboración propia utilizando el software Alteryx, 2026.

La siguiente tabla muestra los resultados de las regresiones *stepwise* para las Exportaciones: flujos hacia afuera. El asterisco muestra el nivel de significancia para cada variable, siendo uno (*) el menor con 90% y el máximo es tres (***) que

representa el 99% de significancia estadística. De igual forma, la tabla señala aquellas variables que fueron “No Significativas” (NS) para las regresiones. Por último, se presenta el poder predictivo de cada modelo a través de la R2 para comparar la capacidad explicativa.

Tabla 15 *Resultados del Modelo para la Exportaciones*

CATEGORÍA	VARIABLE	Con EUA	Sin EUA	LN
1.Cultura	1.IDIOMA COMÚN	NS	NS	*
	2.EXCOLONIA	***	NS	*
	3.RELIGIÓN	NS	NS	NS
2.Geografía	1.DISTANCIA	NS	**	***
	2.FRONTERA COMÚN	**	NS	NS
	3.TURISMO	NS	NS	NS
1.Administración	1.RELACIONES DIPLOMÁTICAS	**	NS	NS
	2.ESTADO DE DERECHO	NS	NS	NS
	3.LPI	NS	NS	NS
	4.TAMAÑO DE LA POBLACIÓN	NS	*	NS
	5.MIGRACIÓN	NS	***	NS
	6.MIEMBRO DE LA OMC	NS	NS	NS
2.Economía	1.PIB	***	**	***
	2.TIPO DE CAMBIO	NS	NS	NS
	3.INFLACIÓN	NS	**	NS
	4.TASA DE INTERÉS	NS	NS	NS
	5.IED	NS	NS	NS
	R2	72.86	49.34	90.28

Fuente: Elaboración propia, 2026.

Para el tema de las exportaciones llama la atención que solamente el 53% de las variables independientes planteadas en la revisión de literatura hayan salido

significativas para alguna de las tres variaciones del modelo aquí expuestas. Las nueve variables que sí resultaron en algún momento significativas para las exportaciones de México son; 1) Idioma Común, 2) Excolonia, 3) Distancia, 4) Frontera Común, 5) Relaciones Diplomáticas, 6) Tamaño de la población, 7) Migración, 8) PIB e 9) Inflación.

Por su parte, paras las exportaciones de México la 10) Religión, 11) el Turismo, 12) Estado de Derecho, 13) LPI, 14) Miembro de la OMC, 15) Tipo de Cambio, 16) Tasa de Interés y 17) IED no fueron estadísticamente significativas bajo ninguno de los tres modelos propuestos.

Importaciones, flujos hacia dentro

Conforme a las últimas cifras publicadas por el INEGI respecto a balanza comercial de mercancías en México, las cifras acumuladas en los últimos diez años muestran un incremento en las importaciones del 72% (INEGI, 2026). Dentro de los flujos hacia adentro de México tenemos importaciones petroleras y no petroleras, siendo éstas últimas conformadas por los Bienes de Consumo, Bienes Intermedios y Bienes de Capital. El 82% de las importaciones no petroleras están concentradas en los bienes intermedios, por lo que se podría asumir que la cadena productiva de los bienes manufacturaros para exportación está consolidada. Así pues, se considera importante estudiar cuáles son los factores que determinan las importaciones per se.

Para ello, se plantean los mismos tres modelos que se utilizaron para evaluar a las exportaciones. Las variables independientes son las mismas, mientras que la dependiente ha sido modificada para incluir la suma de las importaciones mexicanas en los últimos 30 años para los 83 socios comerciales con los que contamos información. Al correr el modelo los resultados preliminares muestran:

Figura 8 *Resultados del Modelo Estadístico para las Importaciones*

Basic Summary

Call:

lm(formula = Imports ~ GDP + Border + TLC + Colonia + Population + Tourism, data = the.data)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-39968270	-4644561	1468616	3643598	37241617

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(>|t|)	
(Intercept)	-8.752e+06	2.251e+06	-3.888	0.00021	***
GDP	1.328e+04	6.437e+02	20.625	< 2.2e-16	***
Border	1.826e+07	7.491e+06	2.438	0.0171	*
TLC	5.998e+06	2.878e+06	2.084	0.04051	*
Colonia	2.766e+06	5.917e+05	4.675	1e-05	***
Population	-5.223e-02	7.134e-03	-7.322	2.16e-10	***
Tourism	-8.582e-02	4.387e-02	-1.956	0.05412	.

Significance codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 10788408 on 76 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.9348, Adjusted R-Squared: 0.9297

F-statistic: 181.7 on 6 and 76 degrees of freedom (DF), p-value < 2.2e-16

Elaboración propia utilizando el software Alteryx, 2026.

Los resultados de este primer modelo son muy similares a los mostrados por la primera regresión de las exportaciones. Ambos modelos comparten las variables del PIB, la de Frontera Común, el TLC y ser Excolonia. De igual forma, las importaciones a primera vista no incorporan la variable Distancia, lo cual reiteramos va en contra de la teoría de la gravitación comercial. Si bien comparte cuatro variables con las exportaciones, el modelo de importaciones incorpora una nueva variable; el Turismo. Esto puede ser explicado como una aproximación a que, en aquellas ciudades dónde se concentra el flujo de turistas, podrían demandar Bienes de Consumo propios de su país y por ende presionar para que éstos sean importados hacia México. Pero esa lógica se rompe ya que el signo es negativo, lo cual indica que, a mayor turismo, menor importación. Lo que nos lleva a reflexionar acerca de que en esos lugares ya existen los bienes necesarios para realizar las actividades económicas o, en su defecto, son proveídos por el mismo mercado mexicano. La otra variable estadísticamente significativa es la Población.

Cabe recalcar que el poder predictivo de estas seis variables es del 92.97%, lo que se interpreta como alto y parsimonioso pues el flujo de importaciones es explicado casi en su totalidad el tamaño de las economías, su frontera común, tener algún acuerdo comercial (TLC), ser una excolonia, masa poblacional y atraer turistas. Pero ojo, nuevamente estamos ante la situación en donde nuestro mayor socio comercial en cuanto a las importaciones se refiere, está dentro de los países analizados. Al igual que con las exportaciones, vamos a realizar el ejercicio de eliminar a EUA de la regresión para evitar posibles sesgos potenciales.

Al eliminar a los EUA de la base de datos, las variables cambian. Mismo caso que las exportaciones, nos quedamos sin la dimensión Cultural, por la parte Administrativa está el ser Miembro de la OMC, con un signo negativo y un nivel de significancia del 90%. De ahí, dentro de las variables Geográficas se encuentra el Turismo y del apartado Económico prevalece el PIB. Para este caso el poder explicativo también es elevado con un 92.26% pero sin tanto respaldo teórico de la revisión de literatura ¿Por qué el

tamaño de la población y el turismo de México impacta al volumen de las importaciones?

Figura 9 *Resultados del Modelo Estadístico para las Importaciones sin EUA*

Basic Summary

Call:

lm(formula = Imports ~ GDP + OMC + Population + Tourism, data = the.data)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-13652679	-827945	-7418	647505	11904721

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(>|t|)
(Intercept)	4.295e+06	2.374e+06	1.810	0.07427 .
GDP	6.383e+03	3.131e+02	20.385	< 2.2e-16 ***
OMC	-4.315e+06	2.412e+06	-1.789	0.0776 .
Population	-8.284e-03	2.599e-03	-3.187	0.00208 **
Tourism	-3.137e-02	1.320e-02	-2.376	0.01998 *

Significance codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 3353942 on 77 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.9264, Adjusted R-Squared: 0.9226

F-statistic: 242.4 on 4 and 77 degrees of freedom (DF), p-value < 2.2e-16

Elaboración propia utilizando el software Alteryx, 2026.

Para ser congruentes con los tres modelos analizados para el caso de las exportaciones, también se convirtieron en logaritmo natural tanto el PIB como la Distancia y ver el efecto que tienen sobre las importaciones de México. En esta ocasión la cuestión cambia para mal ya que esta nueva propuesta de variables tiene menor poder predictivo que las propuestas previas con un 63.29%. A resaltar la inclusión y significancia estadística de la variable Tipo de Cambio en este modelo.

Figura 10 *Resultados del Modelo Estadístico para las Importaciones sin EUA*

Basic Summary

Call:

lm(formula = LnImports ~ LnGDP + LnDistance + Tipo.de.Cambio, data = the.data)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-8.6286	-0.4639	0.0401	0.7315	3.0744

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(>|t|)
(Intercept)	16.96307	2.5514	6.648	3.48e-09 ***
LnGDP	1.25073	0.1066	11.738	< 2.2e-16 ***
LnDistance	-1.12627	0.3072	-3.666	0.00044 ***
Tipo.de.Cambio	-0.03519	0.0174	-2.023	0.04646 *

Significance codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1.5424 on 79 degrees of freedom

Multiple R-squared: 0.6464, Adjusted R-Squared: 0.6329

F-statistic: 48.13 on 3 and 79 degrees of freedom (DF), p-value < 2.2e-16

Elaboración propia utilizando el software Alteryx, 2023.

La siguiente tabla muestra los resultados de las regresiones *stepwise* para las Importaciones: flujos hacia adentro.

Tabla 16 *Resultados del Modelo para la Importaciones*

CATEGORÍA	VARIABLE	Con EUA	Sin EUA	LN
1.Cultura	1.IDIOMA COMÚN	NS	NS	NS
	2.EXCOLONIA	***	NS	NS
	3.RELIGIÓN	NS	NS	NS
2.Geografía	1.DISTANCIA	NS	NS	***
	2.FRONTERA COMÚN	*	NS	NS
	3.TURISMO	*	*	NS
1.Administración	1.RELACIONES DIPLOMÁTICAS	*	NS	NS
	2.ESTADO DE DERECHO	NS	NS	NS
	3.LPI	NS	NS	NS
	4.TAMAÑO DE LA POBLACIÓN	***	**	NS
	5.MIGRACIÓN	NS	NS	NS
	6.MIEMBRO DE LA	NS	*	NS

	OMC			
2.Economía	1.PIB	***	***	***
	2.TIPO DE CAMBIO	NS	NS	*
	3.INFLACIÓN	NS	NS	NS
	4.TASA DE INTERÉS	NS	NS	NS
	5.IED	NS	NS	NS
	R2	92.97	92.26	63.29

Fuente: Elaboración propia, 2026.

El asterisco muestra el nivel de significancia para cada variable, siendo uno (*) el menor con 90% y el máximo es tres (***) que representa el 99% de significancia. De igual forma, la tabla señala aquellas variables que fueron “No Significativas” (NS) para las regresiones. Por último, se presenta el poder predictivo de cada modelo a través de la R2.

Al igual que las exportaciones, en cuestiones absolutas los tres modelos para las importaciones aportan también nueve variables estadísticamente significativas, lo que representa el 53% de las variables predictoras planteadas en la revisión de literatura. Las nueve variables que sí resultaron en algún momento significativas para las importaciones de México son; 1) Excolonia, 2) Distancia, 3) Frontera Común, 4) Turismo, 5) Relaciones Diplomáticas, 6) Tamaño de la población, 7) Miembro de la OMC, 8) PIB y 9) Tipo de Cambio. Por su parte, paras las importaciones de México el 10) Idioma en Común, la 11) Religión, el 12) Estado de Derecho, 13) LPI, la 14) Migración, 15) Inflación, 16) Tasa de Interés y 17) IED no fueron estadísticamente significativas bajo ninguno de los tres modelos propuestos.

Por último, en primera parte del presente capítulo se había planteado medir en una misma variable dependiente tanto las importaciones como las exportaciones. Ello a través de un índice de Vocación Comercial cuyo valor va de 0 a 1, donde uno significa que México solamente exporta con el otro país, mientras el cero representa que México solamente importa bienes y/o servicios del otro país, proveyendo con ello un índice de

intensidad comercial. Ojo, el hecho de que 1 sea mayor a 0 no quiere decir que es mejor, solamente brinda una referencia de la composición de la balanza comercial para el caso de México. Por lo tanto, al correr el modelo estadístico con esta variable dependiente, los resultados se presentan en la siguiente figura.

Figura 11 *Resultados del Modelo Estadístico para la Vocación Comercial de México*

Basic Summary

Call:

lm(formula = VocacionComercial ~ GDP + Distance + Language + Colonia + Tipo.de.Cambio, data = the.data)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-0.4166	-0.1004	-0.0126	0.1111	0.6197

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(>|t|)
(Intercept)	4.252e-01	8.794e-02	4.835	1e-05 ***
GDP	-9.878e-06	6.892e-06	-1.433	0.15579
Distance	-2.123e-05	6.855e-06	-3.097	0.00273 **
Language	2.122e-01	7.072e-02	3.000	0.00364 **
Colonia	4.637e-02	9.459e-03	4.902	1e-05 ***
Tipo.de.Cambio	6.285e-03	2.322e-03	2.707	0.00837 **

Significance codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 0.19598 on 77 degrees of freedom
Multiple R-squared: 0.5095, Adjusted R-Squared: 0.4776
F-statistic: 16 on 5 and 77 degrees of freedom (DF), p-value 8.75e-11

Elaboración propia utilizando el software Alteryx, 2026.

Los resultados son interesantes pues mientras que la variable Distancia es significativa y con el signo esperado, el PIB no cuenta con el p-valor suficiente para ser incluida dentro del modelo. Además, al ser negativo quiere decir que entre mayor sea la economía, menor sería el flujo comercial. Esto es contradictorio al marco teórico. El Idioma Común y Excolonia sobresalen tal cual lo hicieron en al menos alguno de los modelos previos. Mientras que el tipo de cambio resultó ser una variable significativa y con una relación directa con el comercio, donde mayor sea el tipo de cambio (peso mexicano depreciado), mayores serán las exportaciones, lo que va acorde a la teoría económica. Al correr el modelo con esta variable dependiente, pero sin EUA no arrojó resultados significativos por lo cual esa tabla fue omitida. Lo mismo fue para el ejercicio de transformar las variables a logaritmo natural y tratar de suavizar las diferencias.

Conclusiones de la comprobación cuantitativa

Para corroborar cuáles son las variables que determinan la vocación comercial de México se decidió comparar los modelos establecidos con y sin Estados Unidos de América. En la siguiente tabla se presentan los resultados de los modelos utilizados para evaluar las 17 variables independientes; uno solamente con las exportaciones como dependiente, otro con importaciones y uno con el índice de vocación comercial.

Tabla 17 *Resultados de la Comprobación Cuantitativa*

				Sin EUA			
Variables	**Export**	**Import**	**VC**	**Export**	**Import**	**VC**	**Total**
Intercepto	*	***	***	**	.	NS	5
PIB	***	***	NS	**	***	NS	4
Distancia	NS	NS	**	**	NS	NS	2
Idioma Común	NS	NS	**	NS	NS	*	2
Frontera Común	**	*	NS	NS	NS	NS	2
Relaciones Dip	**	*	NS	NS	NS	NS	2
Excolonia	***	***	***	NS	NS	*	4
Inflación	NS	NS	NS	**	NS	NS	1
Población	NS	***	NS	*	**	NS	3
Migración	NS	NS	NS	***	NS	NS	1
Turismo	NS	.	NS	NS	*	NS	2
Membresía OMC	NS	NS	NS	NS	.	NS	1
Tipo de Cambio	NS	NS	**	NS	NS	**	2
R2	72.86%	92.97%	47.76%	49.34%	92.26%	44.08%	
Número de Variables	5	7	5	6	5	3	

Fuente: Elaboración propia con resultados obtenidos del software Alteryx, 2026.

Las exportaciones como variable dependiente parecieran incluir a más variables explicativas que las importaciones. Sin embargo, son las importaciones las más parsimoniosas. Los modelos de importaciones con o sin EUA tienen un poder explicativo de más del 92%, mientras que el de las exportaciones varía y es mucho más fuerte para cuando se incluye a los EUA. De nuevo pareciera estar presente esa dependencia hacia afuera de México con EUA, pero no así hacia adentro. El peso de nuestro comercio exterior en tema de exportaciones tiene nombre y apellido, siendo

EUA el destino. Por otro lado, para las importaciones la relación es más heterogénea y pareciera estar distribuida de manera diferente a las exportaciones, es decir, entre más países.

Por lo tanto, el modelo que mejor se adapta a los objetivos de la presente tesis es el de Importaciones con EUA pues incluye seis variables independientes más un intercepto altamente significativo. Por otro lado, las variables más reiterativas entre los seis modelos estudiados son el PIB, Excolonia y Tamaño de la Población. Llama la atención que la variable Distancia solamente está presente en dos de los modelos analizados. Para ello se trabajó una última comparación en donde solamente se incluyeron *a priori* las cinco variables más significativas en los modelos que incluyen la Distancia – los de LN - y de corregir la discrepancia entre la teoría del modelo de gravitación comercial con lo obtenido en la metodología cuantitativa. Estos resultados pueden verse resumidos en la siguiente tabla:

Tabla 18 *Resultados Finales Método Cuantitativo*

Variables	Export	Import	Total
Intercepto	***	***	2
LNPIB	***	***	2
LNDistancia	***	***	2
Idioma Común	*		1
Excolonia	*		1
Tipo de Cambio		*	1
R2	90.28 %	63.29 %	
Número de Variables	5	4	

Fuente: Elaboración propia con resultados obtenidos del software Alteryx, 2026.

Los resultados finales del análisis cuantitativo corroboran la hipótesis de que los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior para el caso de México se agrupan en cuatro categorías de acuerdo con el modelo CAGE; la Cultural, la Administrativa, la Geográfica y la Económica. Falta ver si la comprobación cualitativa complementa lo expuesto en esta sección.

Capítulo VI: Comprobación Cualitativa

"El ignorante afirma, el sabio duda y reflexiona"

Aristóteles

Descripción y Justificación del Método

Dentro de la metodología cualitativa, la cual es exploratoria, se utiliza un instrumento con base a la aplicación de entrevistas a profundidad. Galindo (1998) explica que este tipo de herramienta contribuye a recopilar, mediante las experiencias relatadas del entrevistado, información pertinente al tema de estudio. En ese mismo sentido, Mayorga Fernández (2004) comenta que las entrevistas a profundidad son técnicas eficaces para la recolección de información ya que acerca de manera directa al investigador con lo investigado. En esta ocasión se aplicó el proceso establecido por Wright (2014), el cual sugiere elaborar un guion con lenguaje claro para evitar sesgos de opinión o presunción. Para ello el consejo es mantener limitado el número de preguntas para invitar al entrevistado a proveer mayores explicaciones. Así pues, nuestro guion está conformado por preguntas abiertas que se formularon por la información consultada a través de la revisión de literatura.

Por su parte, los lineamientos establecidos por Troncoso-Pantoja y Amaya-Placencia (2016) recomiendan aplicar un guion y con ello complementar la búsqueda de conocimiento. Dichos autores también recomiendan que el método cualitativo esté alineado con el objeto de estudio y a los objetivos específicos de la investigación. Por lo tanto, de la metodología cualitativa se espera, además de recopilar la perspectiva de las y los expertos en el comercio internacional, validar los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior para el caso de México acogidos en el Estado del Arte.

En este espacio es pertinente recuperar de la introducción de la tesis lo establecido por Turner (2010) en su "Guía Práctica para Investigadores Novatos". El autor menciona que el uso de las entrevistas de cualquier tipo (estructuradas, semiestructuradas, a

profundidad, abiertas, etc.) enriquece el análisis subsecuente del paradigma estudiado. En nuestro caso en particular, al incorporar las entrevistas a profundidad hace que las respuestas se transformen de lo descriptivo a lo explicativo, proveyendo una mayor robustez a todo el análisis.

Dentro del método cualitativo seleccionado, existe una serie de pasos a seguir para cumplir cabalmente con el objetivo de este y con ello obtener resultados que enriquezcan la conversación con lo cuantitativo. Por lo tanto, independientemente del tipo de entrevista, la forma efectiva de llevarla a cabo es la siguiente; primero, es menester prepararse para la entrevista; segundo, construir de manera efectiva las preguntas a realizar y por último, implementar el instrumento (Turner, 2010).

En ese sentido el capítulo VI de la presente tesis sigue la siguiente estructura. Primero, presenta al lector lo relacionado con la muestra, que en este caso está compuesta por ocho entrevistados. Se considera que la muestra está balanceada desde la perspectiva de la Triple Hélice pues incluye actores afines al Gobierno, a la Academia y al Sector Privado). Esto blinda la validez externa de los comentarios compartidos por los expertos. En la mayoría de los casos se pudo realizar una sesión piloto o de introducción antes de entrar de lleno con la entrevista que sería grabada. Cabe resaltar que durante las entrevistas existieron momentos en donde las *follow up questions* aportaron datos enriquecedores al conocimiento del tema del comercio internacional y quedaron como anécdotas. Una de ellas fue el motivo por el cual se planteó firmar un TLC con algunas naciones, pues se comentó que el objetivo fue más allá de lo económico, siendo un tema de seguridad nacional.

Una vez revisado el palmarés de los entrevistados, se presenta el instrumento implementado, el cual está compuesto de dos partes: por un lado, un guion de diez preguntas abiertas para establecer el diálogo y por otro lado, una guía para conocer la pertinencia e idoneidad de las variables seleccionadas. Después de compartir la elaboración y proceso de aplicación del instrumento, se da paso a presentar el mapa

analítico de codificación, ello a través del método abierto, el axial y el selectivo para pasar de lo más particular (conceptos) a lo más general (categorías).

Por último y para continuar con la coherencia del método cuantitativo, los resultados de las entrevistas se presentan para cada una de las variables seleccionadas y deberán después complementarse y triangularse con lo obtenido del método cuantitativo. Así, garantizamos una verdadera fusión en la sección de discusión de resultados y establecer de manera acerada cuáles son los factores heredados y no heredados que determinan el flujo del comercio para el caso de México.

Muestra

Con el objetivo de tener un mayor y profundo conocimiento de la problemática a través de las vivencias, sentidos e interpretaciones de las personas entrevistas, se seleccionaron ocho actores con diferentes formaciones académicas y perspectivas del tema. La muestra incluye a tres exfuncionarios de la SE de México, dos académicos expertos en economía y con orientación hacia el libre comercio, uno de una institución privada y otro de una pública, así como a tres hombres de negocios enfocados en el comercio internacional, dos con empresas propias y uno más con cargo directivo en el departamento de comercialización de una empresa transnacional. Con ello se conformó una triada de conocimiento cuyas aristas abordan el sector público, el privado y la academia.

Debido a que en su momento ostentaron un cargo público, los entrevistados por parte de la SE de México solicitaron el anonimato, por ende, para mantener congruencia con esa solicitud, se decidió no publicar la identidad de ninguna de las personas entrevistadas. Sin embargo, a continuación, se presentan datos generales para diferenciar quien está dentro del ámbito público, privado y académico.

Dentro de los ex funcionarios de la SE el primer entrevistado es Doctor en Economía por el Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT), y que entre otros cargos fungió como Secretario de Comercio y coordinador de Asesores del Subsecretario de Comercio Exterior en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. También formó

parte del grupo original en la negociación del TLCAN, donde fungió como Director General de Asuntos Comerciales de América del Norte y fue responsable del diseño y negociación de los capítulos automotriz y agropecuario, así como del Acuerdo Laboral. En esa misma instancia, fue el Coordinador General del Secretariado del TLCAN. Además, fue Subsecretario de Trabajo de la Secretaría de Trabajo y Prevención Social (STPS) y en el ámbito académico fue asistente, en su época dentro del MIT, de Paul Krugman (Premio Nobel de Economía) y Lester Thurow, así como también ha sido profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL).

El segundo funcionario entrevistado es economista por el Tecnológico de Monterrey (ITESM) con una maestría en Economía Política por la London School of Economics y una segunda maestría en Análisis de Datos por el Instituto Tecnológico Autónomo de México. Durante su tiempo dentro de la SE, fue Director General de Industrias Pesadas y Tecnología, teniendo contacto directo con las empresas maquiladoras de la frontera norte de México con vocación exportadora. Además de sus cargos públicos, también ha participado como docente dentro del ITESM Campus Estado de México.

La tercera y última entrevista a exfuncionario de la SE es licenciado en Economía por el ITESM, maestro en Economía Aplicada por la Universidad de Oxford dentro del Reino Unido y Doctor en Economía Internacional por el Instituto de Graduados de Ginebra. Antes de partir hacia sus estudios de posgrado, el entrevistado trabajó durante varios años en la Dirección General de Reglas de Comercio Internacional, lugar donde tuvo oportunidad de negociar procedimientos respecto a las Reglas de origen, administración de las aduanas, facilitación del comercio, así como la firma de capítulos de diferentes TLC. Fue en esta última fase donde dedicó más tiempo a negociar condiciones de inversión bilaterales como multilaterales como la Alianza Transpacífico (TPP), México-Unión Europea (EFTA), México-Catar, México-Hong Kong, México-Suiza, entre otros.

Para la cuarta entrevista, pero primera en el ámbito académico, se entrevistó a otro licenciado en Economía y maestro en Ciencias Administrativas, ambos títulos otorgados por el ITESM. Asimismo, también cuenta con estudios de posgrado de la UANL, a nivel maestría dentro de la Facultad de Economía obtuvo su Maestría en Economía con orientación en Economía Industrial y su doctorado en Ciencias Sociales con orientación en Desarrollo Sustentable del Instituto de Investigaciones Sociales de la UANL. Con más de 20 artículos indexados publicados el entrevistado forma parte del Sistema Nacional de Investigadores de México. Además, este entrevistado impartió durante más de 20 años la materia de Teoría del Comercio Internacional dentro del ITESM, Campus Monterrey.

La quinta entrevista, segunda en el ámbito académico, presenta la siguiente semblanza. Graduada de la Licenciatura en Economía por la UANL, realizó sus estudios de posgrado en la Facultad de Economía de la UNAM dónde se graduó de la Maestría en Desarrollo Latinoamericano, para tiempo después culminar su formación académica con un Doctorado en Filosofía con acentuación en Educación por la UANL. Con más de 40 años de trayectoria impartiendo diferentes cursos afines a las ciencias económicas, también forma parte de la Red Latinoamericana de Mujeres Transformando la Economía y de la Red de Género y Economía, entre otras membresías.

Las entrevistas de los hombres de negocios proveen de una óptica totalmente diferente pues los tres tienen una formación académica distinta a la ciencia económica, así como en ningún momento de sus carreras profesionales han estado vinculados con la academia. Dos de ellos son ingenieros y el otro es contador público. Lo valioso de estas entrevistas es su experiencia a la hora de comercializar bienes desde y para México. Si bien su orientación es más práctica, consideramos su aportación como valiosa al ser el comercio internacional un tema que va más allá de lo teórico. Dos de ellos cuentan con su propio negocio de export / import de materiales de la industria plástica, mientras el otro está encargado de negociar con las empresas marítimas y los

despachos aduaneros para la transportación de producto desde Europa, Asia y EUA para una empresa transnacional.

Las entrevistas a los exfuncionarios se realizaron a través de medios digitales pues los participantes viven fuera de la ciudad o incluso del país. Por su parte, para los académicos entrevistados y los hombres de negocio, se pactó un horario para realizar el ejercicio de manera presencial. Si bien cada entrevista tuvo una duración diferente, la de menor tiempo fue de 45 minutos aproximadamente mientras la más extensa llegó hasta cerca de los 90 minutos. Antes de empezar con las entrevistas se les explicó de que se trataba la actividad, así como también se solicitó permiso explícito para grabar sus respectivas respuestas.

Procedimiento

El primer paso hacia la elaboración del instrumento fue la exploración del Estado del Arte respecto al tema central de la tesis siendo éste el análisis de los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior. La revisión de literatura se abordó principalmente dentro de los capítulos dos, tres y cuatro de la presente investigación. Así pues, las preguntas surgieron considerando cada una de las dimensiones dentro del modelo teórico CAGE: 1) Cultura, 2) Administración, 3) Geografía y 4) Economía. Dentro de cada una de estas cuatro categorías, existen ítems propios de cada uno que corresponden a las siguientes variables: idioma común, ser una Excolonia, religión, Relaciones Diplomáticas, Estado de Derecho, LPI, tamaño de la población, migración, ser miembro de la OMC, distancia hacia otros países, frontera común, turismo, PIB, tipo de cambio, inflación, tasa de interés y IED.

Las entrevistas tuvieron tres objetivos; primero, establecer el instrumento cualitativo de la presente investigación, segundo validar los conceptos recabados a través de la revisión de literatura respecto a los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior y, tercero, complementar y triangular los resultados del método cuantitativo, este último a través de la codificación del

instrumento pertinente. El primer objetivo se cumple per se, mientras que el tercero se abordará en la siguiente sección de la presente tesis. Es el segundo objetivo en el cual nos interesa profundizar para verificar 1) la exhaustividad de las variables a través de la opinión general de los expertos, 2) establecer si existe, conforme a su experiencia, una jerarquía dentro de las subcategorías establecidas, además de 3) identificar, con base en su opinión, si se identifica alguna variable que no haya sido contemplada dentro de la revisión de literatura.

Dicho lo anterior, las preguntas que conforman el guion del apartado cualitativo fueron las siguientes:

1. Con base en su experiencia, ¿considera que están presentes todos los conceptos y/o variables que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior?
2. Dado su conocimiento del tema, ¿son pertinentes las categorías y subcategorías presentadas en esta investigación para determinar la dirección de los flujos del comercio exterior?
3. Considera que, conforme a su *expertise,* ¿existen conceptos presentados en esta tesis que se consideran como determinantes, pero en realidad no determinan la dirección de los flujos del comercio exterior?
4. Si bien la teoría cataloga los factores cultura y geografía como heredados mientras que los administrativos y económicos como no heredados, ¿considera que se podrían ser de otra manera?
5. Los resultados cuantitativos muestran que para las exportaciones las subcategorías del PIB, Distancia, Idioma Común y el haber sido una Excolonia son los principales determinantes del comercio hacia fuera, ¿usted considera la jerarquía adecuada?
6. Los resultados cuantitativos muestran que para las importaciones las subcategorías del PIB, Distancia y el Tipo de Cambio son los principales determinantes del comercio hacia dentro, ¿usted considera la jerarquía adecuada?

7. En general, ¿cuál sería para usted el indicador máximo para evaluar el comercio exterior en México?
8. En general, ¿cuál sería para usted el indicador mínimo para evaluar el comercio exterior en México?
9. ¿Qué me recomienda considerar para robustecer esta investigación?
10. Dada su red de contacto, ¿existe alguna persona que me podría recomendar para continuar entrevistando más gente?

Proceso de Aplicación

El instrumento incluye los factores heredados no heredados, divididos en sus respectivas categorías, así como sus variables. La tabla ilustra lo mencionado.

Tabla 19 *Factores de Estudio del Guion*

FACTOR	CATEGORÍA	CATEGORÍA VALIDADA POR ENTREVISTADO	VARIABLE	VARIABLE VALIDADA POR ENTREVISTADO	JERARQUÍA
1.HEREDADO	1.Cultura		1.Idioma Común		
			2.Excolonia		
			3.Religión		
	2.Geografía		1.Distancia		
			2.Frontera Común		
			3.Turismo		
2.NO HEREDADO	1.Administración		1.Relaciones Diplomáticas		
			2.Estado de Derecho		
			3.LPI		
			4.Tamaño de la Población		
			5.Migración		
			6.Miembro de la OMC		
	2.Economía		1.PIB		
			2.Tipo de Cambio		
			3.Inflación		

		4.Tasa de Interés 5.IED

Se solicitó la colaboración de cada persona entrevistada para validar la presencia, pertinencia e idoneidad de cada categoría y subcategoría considerando las primeras cuatro preguntas del guion, además de jerarquizar las variables cuando así aplique.

Codificación de variables

De acuerdo con Gürtler y Huber (2007) el análisis de datos cualitativos requiere de una reducción de tamaño ya que, por la naturaleza del instrumento, se genera de manera innata un sinfín de información (texto, grabaciones, video, fotos, imágenes, etc.). Para facilitar la interpretación del contenido sustraído de las entrevistas a profundidad se emplean símbolos, los cuales convierten las formulaciones coloquiales en algo específico. A estos símbolos Miles y Huberman (1994) los denominan códigos. De aquí surge la idea de que a la codificación permite categorizar, resumir y organizar datos para comparar contenido, lo que proporciona pureza metodológica al dejar rastro de la transformación del dato cualitativo en algo más accionable. En ese sentido, Strauss y Corbin (1990) distinguen tres formas de codificar; la abierta, la axial y la selectiva.

La codificación abierta surge de la metodología de la teoría fundamentada (Charmaz, 2014) y consiste en examinar los datos desprendidos de los instrumentos cualitativos de una manera detallada y sistemática. Este análisis permite pasar del diálogo basado en experiencias de los participantes, a categorizar conceptos (Corbin y Strauss 2015). Asimismo, es a través de la fragmentación de la información en unidades más pequeñas que se pueden encontrar patrones, relaciones y significados entre lo que se recolecta de información. La mayor ventaja epistemológica de este método radica en su aproximación inductiva al análisis, pues las categorías se construyen directamente de las transcripciones en lugar de provenir de marco teóricos preestablecidos, permitiendo con ello la ampliación del conocimiento sobre el tema en cuestión (Saldaña, 2021).

Por su parte, la codificación axial es la etapa subsecuente de la abierta y tiene como propósito el reorganizar, pero sobre todo relacionar las categorías identificadas en el paso previo. Para ello ser requiere examinar de manera sistemática las relaciones entre las categorías y subcategorías ya que pueden existir estrategias de acción y/o interacción. Por lo tanto, conforme a Strauss y Corbin (2002) la codificación axial integra los datos mediante la conexión conceptual para explicar la información recolectada desde una perspectiva constructiva y con ello contribuir al refinamiento de nuevas categorías analíticas. En tanto, Flick (2015) destaca que la codificación axial

fortalece la coherencia teórica del estudio al consolidar la estructura analítica del estudio y preparar el desarrollo posterior de la codificación selectiva y la generación de teórica sustantiva.

Por último, la codificación selectiva consolida y refina los conceptos identificados previamente durante las etapas de la codificación abierta y axial. Para la metodología cuantitativa, este proceso permite elaborar una explicación teórica más comprensiva del objetivo de estudio. Esto se logra mediante la identificación de una o varias categorías centrales que integren y validen las relaciones entre las subcategorías identificadas. Al realizar esto, se logra que la mayoría de los conceptos relevantes del tema estén vinculados a un núcleo conceptual. Una vez encontrado el núcleo conceptual, los hallazgos se vuelven más significativos y se elimina la redundancia trayendo consigo una síntesis analítica que pudiera en su momento considerarse como una teoría emergente.

Así pues, la codificación del método cualitativo constituye parte esencial de la presente investigación pues con ello se pretende alcanzar la saturación teórica y formular una explicación capaz de representar de manera integrada al método cuantitativo, las dinámicas de los factores (heredados o no) que determinan los flujos comerciales (hacia afuera y hacia dentro) de México.

Codificación Abierta

En el marco de la presente investigación sobre los factores heredados y no heredados que determinan el flujo del comercio internacional en México, la codificación abierta se utilizó como una estrategia metodológica para primero, identificar las categorías emergentes derivadas de la información cualitativa proveniente de las entrevistas a profundidad. Después de la identificación de las categorías, tocó el turno a la conceptualización de éstas. Con ayuda del software de análisis de datos cualitativos ATLAS.ti en su versión web, es que pudimos realizar este paso importante para la complementariedad y triangulación de ambos métodos de investigación.

El primer paso en este subproceso del método cualitativo fue descomponer la información de las entrevistas en unidades de significado asociadas a la dinámica de los flujos comerciales. Conforme al análisis otorgado por el software ATLAS.ti surgieron 111 códigos sugeridos para interpretar las transcripciones de las entrevistas. Al momento de agrupar estos códigos, se obtiene que el Impacto Cultural, el Rol Administrativo, la Influencia Geográfica y los Factores Económicos además de los Heredados y No Heredados conforman las categorías de codificación abierta. La figura 12 muestra los resultados extraídos directamente del software.

Figura 12 *Resultados Codificación Abierta*



Fuente: Elaboración propia con uso del software ATLAS.ti, 2026.

Codificación Axial

El segundo paso dentro de la codificación del instrumento cualitativo consistió en establecer relaciones analíticas entre las categorías emergentes vinculadas a los factores heredados y no heredados que determinan los flujos del comercio internacional en México. Fue a partir de los 111 códigos y seis categorías generadas en la codificación abierta que se identificaron conexiones causales, contextuales y estratégicas entre los elementos, dando como resultado nuevos conceptos y categorías analíticas. Dentro de estos resultados están: 1) Conceptos Clave, 2) Impacto de

Factores, 3) Interacción de Factores y 4) Teorías Económicas. La siguiente figura muestra los conceptos codificados agrupados cada uno en sus respectivas nuevas categorías.

Figura 13 *Resultados Codificación Axial*



Fuente: Elaboración propia, 2026.

Siguiendo la metodología propuesta por Strauss y Corbin (2002), la codificación axial permite identificar cuáles son las variables que están presentes en las nuevas categorías de análisis y con ello reorganizar los datos con base en sus interrelaciones

para identificar las condiciones que conllevan al intercambio comercial de México. Asimismo, al retomar lo establecido por Charmaz (2014) se requiere construir vínculos conceptuales entre los discursos analizados de las personas entrevistadas para así establecer los conceptos que dan pie al comercio internacional. Dentro de los conceptos identificados se encuentran: relación, comercio, IED, PIB, OMC, exportación, cooperación, desarrollo, importaciones, comercio y lengua franca. La siguiente imagen presenta la nube de palabras proveniente de las entrevistas a nuestros expertos.

Figura 14 *Nube de palabras resultante de la Codificación Axial*



Fuente: Elaboración propia, 2026.

Codificación Selectiva

El tercer paso dentro de la codificación del instrumento cualitativo consistió en identificar una categoría central capaz de explicar la interacción entre los factores heredados y no heredados que determinan el flujo del comercio internacional de México. Si bien fue a través de una integración y refinamiento teórico del análisis cualitativo derivado de las relaciones establecidas durante la codificación axial que se integraron nuevas categorías, se requirió reflexionar acerca del hilo conductor de éstas para establecer el núcleo que las une. El concepto seleccionado dentro de la codificación selectiva fue Diplomacia. Esto debido a la secuencia lógica identificada a

través de la interacción de las nuevas categorías. El siguiente párrafo lo explica de manera puntual.

En un mundo globalizado, en dónde la comunicación construye puentes para entender las diferencies culturas, el inglés se ha posicionado como la lengua franca. Es aquí en donde el comercio internacional procede a utilizar el inglés como herramienta oficial de comunicación lo que permite se consoliden alianzas para el beneficio mutuo y cooperación económica mundial. Por lo tanto, surgen organismos como la OMC y con ello establecer las reglas para el intercambio de bienes, así como las condiciones para la firma de acuerdos comerciales. Estos intercambios comerciales están compuestos por exportaciones e importaciones, ambas variables forman parte de la fórmula del gasto del PIB el cual a su vez es una métrica que sirve para medir el crecimiento económico. Por lo tanto, para ser integrante de las economías más “grandes” del mundo se necesita, además de producir e intercambiar, tener el arte para gestionar las relaciones con otros actores internacionales, dígase de la Diplomacia.

Figura 15 *Resultados de la Codificación Selectiva: Diplomacia*



Fuente: Elaboración propia, 2026.

Por lo tanto, la Diplomacia como concepto representa la capacidad de México como país para construir lazos y alianzas estratégicas no únicamente para comercializar sino también para potencializar su crecimiento económico. A manera de evidencia de la capacidad diplomática de México está el formar parte del grupo del G-20, ser miembro de la OMC, tener firmados una cantidad considerablemente mayor a otros países de acuerdos comerciales – incluyendo TLC – así como ser el único país en albergar tres copas mundiales de fútbol (1970, 1986 y 2026). Por otro lado, la Diplomacia sin cooperación interna está limitada, pues para lograr los flujos de mercancía se requiere cooperación y coordinación entre los niveles municipales, estatales y federales. Así pues, la codificación selectiva contribuye a fortalecer la integración conceptual de los hallazgos mediante la articulación de los significados emergentes identificados en los datos.

A manera de conclusión respecto a la codificación del instrumento primero se etiquetaron los datos para construir categorías analíticas que contribuyeron a comprender las percepciones y experiencias de los actores vinculados al comercio internacional. Al realizar este paso se proveyó de una interpretación inductiva y rigurosa del tema de investigación. Esto trajo como consecuencia natural transitar hacia la codificación axial y proceder a comprender la complejidad de los factores que influyen el desempeño comercial de México. Por último, la codificación selectiva facilitó la formulación de una explicación teórica que evidencia que el desempeño comercial de México depende de sus condiciones estructurales heredadas y de su capacidad para relacionarse con otras economías que potencien su no solamente a su economía sino también beneficien a las y los mexicanos.

Resultados de entrevistas a profundidad con muestra a experto

Los resultados de la metodología cualitativa implementada a través del guion serán presentados para cada una de las subcategorías dentro del marco teórico CAGE – Cultura, Administración, Geografía y Economía. Además, se dará respuesta a la pertinencia, presencia, idoneidad y jerarquización para las variables que apliquen.

Resultados para la primera dimensión: Factor Heredado – Cultura

		ENTREVISTADOS								
		Servidores Públicos			Académicos		Hombres de Negocios			
CATEGORÍA	**VARIABLE**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**Total Sí**
1.Cultura	1.IDIOMA COMÚN	No, inglés como lengua franca	Sí, facilita el intercambio	Sí, en lugares como Europa	Sí	Sí	Sí, el inglés	Sí	Sí	7
	2.EXCOLONIA	No, sería España	No	No, caso de China	No	No	No, traigo mercancía de Asia	No	Sí, yo traigo productos de España	1
	3.RELIGIÓN	No, en EUA existen múltiples religiones	No, México la mayoría es católica	No, hacia dentro sí	Sí, el caso de la OPEP	No	No	No	No	1

Después de cuantificar las votaciones respecto a la pertinencia, la variable Idioma Común debería de ser considerada como un factor que determina la dirección de los flujos del comercio exterior ya que siete de ocho expertos coincidieron en su relevancia, mientras que el único que señaló lo contrario se justificó en que, el inglés es la lengua franca y por ello

cualquier otro idioma en común parecería ser irrelevante. Eso está alineado con el estudio de Ku y Zussman (2010), quienes demuestran que la habilidad para comunicarse en inglés tiene un fuerte impacto en promover el comercio internacional a través del mundo. Por su parte, el entrevistado que vive fuera del país mencionó que, con base en su experiencia, el compartir un Idioma Común en regiones tan heterogéneas en poco espacio como lo es Europa, se verían beneficiado de ello.

Por su parte, la variable Excolonia pareciera no ser de relevancia para determinar los flujos del comercio. Solamente uno de los hombres de negocio reconoció establecer intercambios principalmente con España, comentario que pareciera estar sesgado ya que su residencia es en México, país colonizado por España. En ese mismo canal uno de los exfuncionarios de la SE reaccionó en ese sentido y mencionó que si ese fuera el caso, entonces nuestro principal socio comercial en México sería la madre patria y no los EUA. Otro entrevistado mencionó el caso de China, quien es el mayor socio comercial de varios países en el mundo sin haber sido colonia de ninguno o viceversa.

Por último, en lo que respecta a la Religión, tampoco los expertos la ven como una variable determinante del comercio. Uno mencionó que dentro de EUA existe diferentes religiosos y eso de igual forma les permite comercializar sin restricciones, otro abordó el tema que en México la mayoría de las y los ciudadanos se reconocen como católicos sin ser una limitante para exportar e importar bienes y servicios. El caso más curioso fue uno que sí reconoció la religión como algo digno de ser estudiado mencionando la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y la resaltó que la mayoría de sus miembros comparten creencias religiosas.

En términos de presencia algunos entrevistados recomendaron explorar variables culturales como la gastronomía, los deportes, el arte, el cine y/o la música.

Para la jerarquización, el Idioma Común sería la variable más importante en términos culturales con siete votos.

Resultados para la segunda dimensión: Factor Heredado – Geografía

		ENTREVISTADOS								
		Servidores Públicos			Académicos		Hombres de Negocios			
CATEGORÍA	**VARIABLE**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**Total Sí**
2.Geografía	1.DISTANCIA	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No, precios de China	No, yo traigo de España	6
	2.FRONTERA COMÚN	Sí, pero está repetida con Distancia	Sí, el caso de México y EUA	Sí, pero está repetida	Sí	Sí	Sí, pero el tema aduanero	Sí	Sí	8
	3.TURISMO	No	No	No	No	No	No	Sí, efectos derrame	No	1

Tal pareciera que las variables Geográficas siguen el mismo rumbo que las Culturales, pues de tres, dos fueron propuestas por los ocho entrevistados. La variable Turismo no tiene tanta relevancia hacia el Comercio como sí lo tienen la Distancia y/o la Frontera Común. Estos resultados están alineados con la teoría de la gravitación comercial, donde la distancia es uno de los factores claves del comercio internacional. Si bien dos de los tres hombres de negocios dejaron claro que para ellos la distancia no es un factor determinante ya que uno importa sus productos desde China por el tema de los precios, mientras que el otro repitió su interacción con España, país que se encuentra más lejos que otros del continente americano. Sin embargo, esos mismos dos entrevistados mencionaron que la frontera común si pudiera ser considerada como un factor heredado.

Por otro lado, el contar con una frontera común fue ampliamente bienvenida sin embargo los servidores públicos mencionaron que la variable estaba repetida ya que la frontera común y la distancia pudiera ser interpretados como una misma subcategoría. Ello debido a que lo más cercano tenderá a ser tu vecino y por ende compartir la frontera. El turismo queda fuera al únicamente uno de los expertos validarla como importante pues considera que existen efectos derrame a través del Turismo. Su justificación radica en que sí, por ejemplo, Cancún sigue creciendo por cuestiones turísticas cada vez requerirá de un mayor número y variedad de productos. Dicha línea de pensamiento pareciera estar alineada con lo escrito por Varela y McKenna (2013) del Banco Mundial, quienes explican como el turismo puede promover el desempeño y diversificación de las exportaciones.

En términos de presencia algunos entrevistados recomendaron explorar variables geográficas como la extensión territorial total del país, sugiriendo que entre mayor sean sus kilómetros, mayor será su alcance en cuestión de producción por sus dotaciones iniciales. Otra de las variables mencionadas fue aplicar una variable categórica que incluya el continente del país y evaluar, a través de un análisis de factores, si es una variable determinística del comercio internacional.

Para la jerarquización, la Frontera Común sería la variable más importante en términos culturales con ocho votos.

Conclusión Factores Heredados

Al recuperar la literatura expuesta en el marco teórico, retomamos lo dicho por Foroutan y Pritchett (1993) autores cuyos resultados establecen que el hablar en común francés, español o inglés es significativo para el intercambio comercial. En ese sentido, Ferro (2016) estudió las exportaciones portuguesas y establece la hipótesis respecto a un superávit comercial con aquellos países que comparten el idioma común, los cuáles están principalmente ubicados dentro del continente africano. Fidrmuc y Fidrmuc (2016) justifican el uso de una lengua franca pues así se mejora la comunicación y con ello se disminuyen los costos transaccionales propios de los

intercambios comerciales. En el sentido de economía e idioma, Selmier y Lien (2011) demuestra que una lengua común es determinante para la IED, lo que potencializa la atracción de empresas extranjeras y por ende favorece al comercio internacional.

Por otra parte, desde la perspectiva de Crystal (2003), la existencia de una lengua franca favorece la comunicación intercultural y disminuye los costos asociados a la traducción, negociación y transferencia de información. Aún y cuando en la actualidad el uso del internet facilita la traducción en tiempo real, en el ámbito comercial, compartir un idioma permite que las empresas establezcan relaciones más sólidas con clientes y proveedores, generando mayores niveles de confianza y reduciendo la incertidumbre en las transacciones internacionales, promoviendo el comercio internacional.

Otro autor que podemos recuperar del marco teórico es Melitz (2008), quien encontró evidencia empírica de que los países que comparten un idioma común presentan mayores volúmenes de comercio bilateral. Según este autor, el idioma funciona como un activo económico que facilita el intercambio de información comercial, la comprensión de marcos regulatorios y la difusión de conocimientos técnicos. En ese mismo sentido, Rose (2002) sostienen que las variables culturales y lingüísticas ejercen efectos comparables a los de algunos acuerdos comerciales formales. Para estos autores, el idioma compartido fortalece los vínculos económicos al crear entornos de interacción más predecibles y confiables.

En concordancia con esta visión, Krugman (1991) argumenta desde la NTCI que la cercanía territorial favorece la concentración de actividades productivas y la creación de economías de aglomeración. Según este autor ganador del premio Nobel de Economía, las empresas tienden a localizarse en regiones donde pueden acceder con mayor facilidad a mercados amplios y a redes logísticas eficientes. La existencia de una frontera común, por tanto, no solo reduce costos de transporte, sino que también incentiva la especialización productiva y la integración industrial entre países vecinos. Para el caso de México su cercanía con Estados Unidos constituye un ejemplo de este fenómeno, donde la extensa frontera compartida ha contribuido al desarrollo de

complejas cadenas globales de valor, particularmente en sectores como el automotriz, electrónico y manufacturero.

Asimismo, North (1990) aporta una explicación institucional al señalar que las normas, valores y mecanismos de comunicación compartidos reducen los costos de transacción que enfrentan los agentes económicos. Desde esta perspectiva, tanto el idioma común como la proximidad fronteriza constituyen instituciones informales que facilitan la cooperación económica y mejoran la eficiencia de los mercados internacionales. La reducción de incertidumbre derivada de estos factores genera incentivos para aumentar las exportaciones e importaciones entre países con mayores niveles de afinidad cultural – dígase del idioma - y geográfica.

Por lo tanto, la interacción entre los planteamientos los diferentes autores expuestos en esta sección permiten comprender que el comercio internacional es un fenómeno multidimensional donde los factores geográficos (Frontera Común) y culturales (Idioma Común) complementan las variables tradicionales del modelo de gravitación comercial. Así pues, la evidencia derivada de distintos trabajos, incluyendo el presente, sugiere que compartir una frontera común favorece la integración logística y productiva, mientras que negociar en un mismo idioma reduce las barreras transaccionales y fortalece la confianza. La confianza es entonces entendida como un elemento fundamental de las relaciones económicas internacionales, favorece la realización de contratos, la inversión y el establecimiento de relaciones comerciales de largo plazo.

Resultados para la tercera dimensión: Factor No Heredado – Administración

		ENTREVISTADOS								
		Servidores Públicos			Académicos		Hombres de Negocios			
CATEGORÍA	**VARIABLE**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**Total Sí**
1.Administración	1.RELACIONES DIPLOMÁTICAS	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	8
	2.ESTADO DE DERECHO	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	No	6
	3.LPI	No, el marco jurídico predomina	No	No por la naturaleza del país	No, la teoría clásica	Sí	Sí	No	No	2
	4.TAMAÑO DE LA POBLACIÓN	No, la productividad sí	No, PEA	No, caso de Singapur	Sí	Sí, caso de China	No	Sí	Sí	4
	5.MIGRACIÓN	No	No	No	Sí, migración interna	No	No	No	No	1
	6.MIEMBRO DE LA OMC	Sí, empata con la 1	Sí	Sí, pero ¿y los qué no?	Sí, en teoría	Sí, repetida	Sí	Sí, ¿cuál sería la diferencia con la 1?	Sí	8

La primera categoría analizada dentro de los Factores No Heredados fue la parte Administrativa. Dentro de las variables tenemos seis, yendo desde las Relaciones Diplomáticas hasta temas poblacionales. Conforme a lo mencionado por los expertos, dos variables tuvieron la aceptación de todos los entrevistados; Las Relaciones Diplomáticas y ser Miembro de la OMC. Sin embargo, cuatro de ocho tuvieron dudas válidas respecto a la diferencia entre el primer item y el sexto. Es decir, ¿cuál es la discrepancia entre tener un TLC firmado y ser miembro de la OMC? ¿Son mutuamente

excluyentes? ¿Complementarias? Hoy en día la OMC cuenta con 166 miembros, lo que representa alrededor del 80% de los Estados reconocidos. Dicho lo anterior, pareciera que la ventaja recae sobre las Relacionas Diplomáticas pues, para ser miembro o no de la OMC se requiere cabildeo.

El Estado de Derecho pareciera ser algo importante para los entrevistados pues al menos los expertos del sector público y los académicos coincidieron en que sí es un factor que determina los flujos del comercio exterior. Según Yang (2013) quien estudia la relación entre el comercio internacional y el Índice de World Justice Project, la relación entre ambas variables es casi nula en el corto plazo, pero se fortalece conforme el paso del tiempo, dando un horizonte de 10 a 20 años para que realmente se fortalezca el impacto de un Estado de Derecho consolidado con fomentar un mayor intercambio de bienes y servicios entre países.

Por su parte, el LPI pareciera estar fuera del análisis de los encuestados pues con tan solo dos votos a favor se queda corto para ser considerado como un elemento influyente. En la parte de los servidores públicos, argumentan que el marco jurídico predomina a la infraestructura logística pues sin leyes de poco sirve contar con redes distribuidoras. Otro de los comentarios fue que depende de la naturaleza del país, pues en el mundo existen países que carecen de acceso al mar por lo cual su logística se ve limitada al tema terrestre y/o aéreo. Siendo más purista, dentro de la academia lo primordial es la teoría, donde una de las más férreas es la teoría de la dotación inicial de factores. Pareciera sí que el LPI es más un tema relacionado con el qué en lugar del cómo.

El tamaño de la población resultó controversial pues la votación estuvo dividida. Para los expertos del sector público es más un tema relacionado a la productividad que a la magnitud de la población. Ponen de ejemplo a Singapur quien cuenta con alrededor de 6 millones de habitantes y es una potencia exportadora. En ese mismo sentido, una persona de la academia ponía sobre la mesa a China, quien es la potencia mundial en cuestión de comercio internacional. Siendo uno de los países más poblados pareciera

lógico que el tamaño de la población sí es un factor determinante. Sin embargo, para el tema de producción habría que centrarse en la Población Económicamente Activa (PEA) y para la parte de importaciones conocer a profundidad las cadenas productivas de cada país.

La Migración como tal pareciera tener nula relevancia cómo factor no heredado en términos de impacto en los flujos del comercio exterior. Solamente uno de los académicos sugirió que, si bien la migración internacional no es representativa, la interna sí lo es. Puso de ejemplo el caso de Monterrey, Nuevo León. Estado de la República Mexicana que en cierta época se favoreció del flujo migratorio del interior del país para consolidar sus industrias (metal, vidrio, cerveza, cartón, manufactura, servicios) primero en el plano regional, luego nacional para después adentrarse en las exportaciones.

En términos de presencia algunos entrevistados recomendaron explorar variables administrativas como la extensión territorial total del país, sugiriendo que entre mayor sean sus kilómetros, mayor será su alcance en cuestión de producción por sus dotaciones iniciales. Otra de las variables mencionadas fue aplicar una variable categórica que incluya el continente del país y evaluar, a través de un análisis de factores, si es una variable determinística del comercio internacional.

Para la jerarquización, las Relaciones Diplomáticas sería la variable más importante en términos administrativos con ocho votos y tal como lo mostró la codificación del instrumento, debería de estar conjuntar en un estudio futuro en una sola con el ser Miembro de la OMC, pues está variable también tuvo ocho votos por parte de los entrevistados. El Estado de Derecho quedó en segundo lugar con seis votos, mientras el tamaño del a población en tercero con cuatro.

Resultados para la cuarta dimensión: Factor No Heredado – Economía

CATEGORÍA	VARIABLE	1	2	3	4	5	6	7	8	Total Sí
2.Economía	1.PIB	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	8
	2.TIPO DE CAMBIO	Depende, sí	Sí, para las exports	Sí, para las imports	Sí	Sí	Sí, sobre todo cuando está más barato	Sí, para comprar	Sí, para vender	8
	3.INFLACIÓN	No, es un tema interno	No	No, pero está relacionado con el TC	No	No	Sí, porque si está más caro aquí lo buscó allá	Sí, la del otro país	Sí, por eso me compran a mí	3
	4.TASA DE INTERÉS	Repetida	Quítala	¿Y el Tipo de Cambio?	Modelo Mundell Fleming	No	No	No	No	0
	5.IED	Depende, sí	Sí, caso de México	Sí, ciertas industrias	Sí	Sí	Sí, mi empresa invierte y yo pido más	No	No	6

Esta categoría de los factores no heredados contó con cinco ítems. Dada la naturaleza de cinco octavos del panel de expertos, se realizaron más comentarios que en las otras variables analizadas. En la que si coincidieron todos los entrevistados fue en que el PIB forma parte importante en determinar la dirección de los flujos del comercio exterior. Esto es congruente con el marco teórico bajo el cual se sustenta esta tesis y, además, les hizo sentido pues existe también el argumento teórico en el por qué los países se involucran en el intercambio de bienes y servicios. Uno de los catedráticos ahondó en los varios modelos en los cuales la producción, medido a través del PIB, es un medio eficaz para incentivar el

comercio. A mayor PIB, un país tendrá la ventaja sobre uno de menor PIB, sin embargo recordar que David Ricardo estableció que también existe la ventaja comparativa. Por ende, es que ambos países se benefician del intercambio y de ahí que se promueva la política exterior de “puertas abiertas”. Básicamente en esta variable existió consenso a través del panel.

Por otro lado, el Tipo de Cambio también obtuvo la máxima puntuación, pero con algunas objeciones. Los exfuncionarios comentaron respecto a que, cuando una divisa está depreciada será más barato para el mundo comprarle sus bienes y servicios, por lo cual las exportaciones se incrementarán y con ello beneficiará a aquellos involucrados en esas industrias. De igual forma comentaron que funciona al revés, para cuando la divisa está apreciada, las importaciones serán más accesibles y, si son acorde a lo que requiere el país para producir, beneficiará a la sociedad. Caso contrario, solamente se harán importaciones de consumo temporal causando con ello presiones en la demanda agregada. Al final, como dijo el entrevistado número uno, depende de cómo se vea el Tipo de Cambio. Los hombres de negocios siguen esta misma lógica y acuñan que sí es determinante, para unos porque compra y para otro porque vende. Por ende, es consistente y depende del lado del cual se mida este ítem.

La inflación tuve resultados encontrados, mientras que para la parte de exfuncionarios y académicos no tiene incidencia ni es determinante para los flujos del comercio, para los hombres de negocio sí. Uno de los académicos mencionó que la inflación, al ser un tema interno no debería afectar la inflación pues no por traer más bienes o servicios que requiera el país los precios van a disminuir ya que tienen costos administrativos y operativos. Otro habló acerca de la relación entre la Inflación y el Tipo de Cambio, pues conforme a ciertas teorías monetaristas, guardan una relación inversa. Los que si le dieron su visto bueno fueron los hombres de negocio, pues hablaban de tener una oportunidad de intercambiar bienes cuando los precios en el otro país son más caros, o viceversa, cuando lo son en México pueden salir a buscarlo a otra latitud y con ello generar ahorros en sus empresas.

La Tasa de Interés fue totalmente negada como un determinante del flujo del comercio, ello debido a que, si bien tiene un efecto sobre el crecimiento económico, los exfuncionarios entrevistados coincidieron en que está repetida y habría que eliminarla del análisis. La academia, siendo su naturaleza la teoría, nos compartió que el Modelo Mundell-Fleming argumenta que una economía con un tipo de cambio fijo no es posible si existe el libre movimiento de capitales y la política monetaria es autónoma. Esto quiere decir que se debe o dejar a libre flotación el Tipo de Cambio o limitar el flujo de capitales o en su defecto, intervenir de manera discreta en la Tasa de Interés. Ninguno de los hombres de negocios aprobó esta variable como trascendental para el comercio.

La IED tuvo su apoyo por parte de seis de los ochos entrevistados. La explicación radica en que en ocasiones la IED puede fluir como importaciones al atraer nuevas inversiones que, dependiendo del sector, se pueden volver exportadoras. Tal es el caso de las empresas de la industria automotriz en México que llegaron a producir para exportar.

En términos de presencia algunos entrevistados recomendaron explorar variables económicas como las reservas monetarias, segregar el PIB por sectores y/o añadir alguna variable respecto al desarrollo económico.

Para la jerarquización, el PIB y el Tipo de Cambio serían las variables más importantes en términos económicos con ocho votos, seguidos de la IED con seis.

Conclusión Factores No Heredados

Si recuperamos a Keohane y Nye (2012) del marco teórico, encontramos que la creciente interdependencia entre los países ha incrementado la relevancia de las Relaciones

Diplomáticas para la coordinación de políticas económicas, donde una de ellas es el comercio. En este contexto, establecer y mantener Relaciones Diplomáticas sólidas reduce la incertidumbre política entre países, fortalece la confianza y facilita la resolución de controversias que podrían afectar los intercambios comerciales. Asimismo, Rose (2007) comparte evidencia empírica respecto a la relación entre

mantener representaciones diplomáticas activas y el comercio internacional. Los resultados muestran que sí existe relación positiva causal entre una y otra. Además, este autor menciona que las embajadas y consulados actúan como promotores económicos al facilitar información de mercado, apoyar a las empresas nacionales y contribuir a la creación de redes comerciales. En consecuencia, las relaciones diplomáticas son un activo estratégico que favorece la expansión de las exportaciones e importaciones.

Por otro lado, conforme a lo estudiado por Bagwell y Staiger (2002), la principal contribución de la OMC radica en proporcionar un marco institucional que reduce la incertidumbre asociada a las políticas comerciales de los países miembros. La previsibilidad regulatoria favorece las decisiones de inversión y facilita la planificación de operaciones de comercio exterior, por lo que formar parte de este club pareciera ser una excelente estrategia comercial para los países miembros. Desde una perspectiva empírica, Subramanian y Wei (2007) demostraron que ser miembro de la OMC genera efectos positivos sobre los flujos comerciales al incentivar la liberalización económica y fortalecer la integración de los países. Para el caso particular de México, la participación en la OMC ha contribuido a consolidar un entorno más favorable para la expansión de las exportaciones manufactureras y la atracción de IED.

De igual forma, dentro de las variables económicas dentro de la categoría Economía está el PIB, el cual constituye una de las variables económicas más relevantes para explicar los flujos comerciales internacionales, de hecho, es la variable base del modelo de gravitación comercial. Autores como Anderson (2011) argumentan que las economías con mayores niveles de PIB generan mercados más amplios y diversificados, lo que incrementa las oportunidades de intercambio internacional. Un crecimiento sostenido del PIB suele traducirse en una mayor capacidad de producción, mayores ingresos para los consumidores y una expansión de la demanda agregada, factores que impulsan simultáneamente las exportaciones y las importaciones.

Otro determinante macroeconómico que los expertos reconocen como esencial para el intercambio comercial es el tipo de cambio, que conceptualmente es el precio de una moneda en términos de otra. La teoría económica ortodoxa sostiene que las variaciones cambiarias afectan directamente la competitividad internacional pues de acuerdo con Krugman, Obstfeld y Melitz (2018), cuando una divisa se deprecia tiende a abaratar las exportaciones y encarece las importaciones, favoreciendo potencialmente una mejora en la balanza comercial. Por el contrario, una apreciación cambiaria puede reducir la competitividad de los productos nacionales frente a los bienes extranjeros. Sin embargo, la relación entre el tipo de cambio y el comercio internacional no siempre es lineal pues como lo señala Eichengreen (2008), las fluctuaciones abruptas pueden afectar la rentabilidad de las operaciones comerciales, dificultar la planificación financiera y reducir los incentivos para establecer contratos de largo plazo. Por ello, numerosos países buscan mantener regímenes cambiarios que proporcionen estabilidad y confianza a los agentes económicos.

Así pues, dentro de los factores no heredados encontramos que la interacción entre las relaciones diplomáticas, la membresía en la OMC, el PIB y el tipo de cambio permite comprender la naturaleza multidimensional de los flujos comerciales internacionales en general para todos los países y en particular para el caso de México. Mientras las Relaciones Diplomáticas y la pertenencia a organismos multilaterales forman parte de la categoría Administración, el PIB y el tipo de cambio lo son para la Economía. Conforme a lo expuesto en las entrevistas, estos factores en su conjunto crean las condiciones que facilitan o limitan el intercambio de bienes y servicios.

En el caso de México, la combinación de una activa política diplomática, su participación en la OMC, la magnitud de su economía y la estabilidad relativa de su régimen cambiario han sido elementos fundamentales para consolidar su integración en la economía global. Estos factores han favorecido la expansión de las exportaciones manufactureras, el fortalecimiento de las cadenas productivas regionales y el incremento de los flujos comerciales con sus principales socios económicos. En consecuencia, el análisis de los determinantes del comercio internacional requiere una

visión integral que incorpore tanto variables económicas, geográficas, administrativas y culturales, reconociendo que el comercio internacional depende de la interacción entre todas ellas.

Jerarquización de los resultados del Método Cualitativo

Al finalizar con las entrevistas a los expertos, se determina que existen nueve variables significativas para el tema de estudio. Al ser ocho personas las entrevistadas se decidió que el criterio de significancia sería el del 50+1, es decir, con cinco votos se da como significativa la variable. Dicho lo anterior, el 1) PIB, 2) Relaciones Diplomáticas, 3) Frontera Común, 4) Tipo de Cambio, 5) Miembro de la OMC, 6) Idioma Común, 7) Distancia, 8) Estado de Derecho y 9) IED son las variables con mayor votación y representación.

Jerarquía	Variable	Votos	Significativa
1	PIB	8	Sí
2	Relaciones Diplomáticas	8	Sí
3	Frontera Común	8	Sí
4	Tipo de Cambio	8	Sí
5	Miembro de la OMC	8	Sí
6	Idioma Común	7	Sí
7	Distancia	6	Sí
8	Estado de Derecho	6	Sí
9	IED	6	Sí
10	Tamaño de la Población	4	NO
11	Inflación	3	NO
12	LPI	2	NO
13	Excolonia	1	NO
14	Religión	1	NO
15	Turismo	1	NO
16	Migración	1	NO
17	Tasa de Interés	0	NO

Fuente: Elaboración propia con resultados de las entrevistas aplicadas, 2026.

Capítulo VII: Análisis y Discusión de Resultados

"No es lo que no sabes lo que te mete en problemas,
sino lo que crees saber con certeza y que, en realidad, no es cierto"
Mark Twain

Es momento de recordar que la investigación gira en torno a contestar la pregunta respecto a cuáles son los factores heredados y no heredados que determinan la dirección de los flujos del comercio exterior, específicamente para el caso de México. Con la finalidad de contestar dicha incógnita, se planteó el objetivo principal de evaluar dichos factores desde una perspectiva mixta, aplicando instrumentos tanto de la metodología cuantitativa como cualitativa. Al hacer esto nos permite tener una riqueza interpretativa (Hérnandez-Samperi y Mendoza, 2008), un mayor poder de entendimiento (Miles y Huberman, 1994) para después, a través de la complementariedad y triangulación de ambos métodos, proporcionar una visión de la realidad más integral (Lincoln y Guba, 2000).

Asimismo, dentro de los objetivos específicos se planteó debatir respecto a las diferentes teorías económicas relacionadas con el comercio internacional y con ello llegar a justificar el por qué la elección del modelo de gravitación comercial como marco teórico bajo el cual se incrusta la tesis. Para cumplir con dicho objetivo se le dedicó el capítulo 2 completo. En dicho capítulo se transitó por las aportaciones históricas del capitalismo comercial, para continuar con las ideas clave respecto al comercio internacional de Adam Smith y David Ricardo, además de abordar los nuevos modelos teóricos del siglo XX diseñados por Paul Krugman, para por último exponer el modelo de la gravitación comercial. En conclusión, dada la combinación del diseño de la presente investigación, aunado a la revisión de literatura en conjunto con la selección de variables, la elección del modelo gravitacional pareciera el más adecuado.

Otro de los objetivos adicionales de la tesis es definir los conceptos claves para la operacionalización de las categorías que establecen las causas y efectos de los flujos comerciales para el caso de México. Para ello el capítulo 3 aborda de manera específica los considerados por la literatura como factores heredados dado que no se pueden cambiar, siendo ellos los afines a la Cultura y la Geografía. Por su parte, el capítulo 4 complementa al tercero y expone los factores no heredados ya que son elementos volátiles al estar sujetos a las distintas administraciones y entes gubernamentales. Dicho de esta categoría se encuentran los factores Administrativos y Económicos. Al final, después de la revisión de la revisión de literatura y el Estado del Arte, en conjunto, se lograron identificar 17 variables con sus respectivas hipótesis respecto al impacto que tienen sobre el intercambio internacional cumpliendo así con este objetivo específico.

Al utilizar una metodología mixta, uno de los objetivos específicos de la tesis es el complementar y triangular los resultados de la regresión lineal múltiple, propio del método cuantitativo, presentado en el capítulo 5, con las entrevistas a profundidad propias del método cualitativo, abordado en el capítulo 6. Al aplicar ambas metodologías permite a la tesis ampliar la perspectiva del tema de estudio, así como profundizar en diferentes aristas que, con una sola metodología serían complicadas de alcanzar. Los resultados de ambos métodos proporcionan una mayor generalización, certeza y seguridad sobre las conclusiones científicas (Gibson, 2016). Para lograr este objetivo se propone alinear la teoría extraída de la revisión de literatura con los resultados del método cuantitativo y agregar también lo compartido por los expertos en las encuestas realizadas, todo ello expuesto en tabla cruzada de triangulación metodológica.

Triangulación de Resultados

El cierre del enfoque mixto debe conectar los resultados del método cuantitativo con los del cualitativo, ello para garantizar que ninguna fase metodológica está de más en la tesis. En nuestro caso en particular, la presente investigación analiza la codificación y resultados de las entrevistas para interpretar de manera complementaria la frialdad de

los coeficientes econométricos. Para ello se diseña una Tabla Cruzada de Triangulación Metodológica, la cual constituye una herramienta analítica fundamental para fortalecer la validez, consistencia y credibilidad de los resultados obtenidos, evitando así el síndrome de “dos tesis en una”.

El propósito de esta última tabla es contrastar de manera sistemática los hallazgos provenientes de las dos fuentes de información (modelo econométrico vs entrevistas), sustentar el marco teórico seleccionado (modelo de la gravitación comercial incrustado bajo el marco conceptual CAGE) y con ello identificar convergencias, divergencias y/o complementariedades para interpretar de manera más robusta los factores que inciden sobre los flujos comerciales de México. De acuerdo con Denzin (1978), la triangulación representa un mecanismo de validación que permite examinar un mismo fenómeno desde múltiples perspectivas metodológicas, reduciendo el riesgo de sesgos derivados de una única fuente de información.

La incorporación de la tabla cruzada corresponde a una fase integradora posterior a la codificación abierta, axial y selectiva, permitiendo vincular los resultados cualitativos con los postulados teóricos identificados en la literatura especializada. Según Flick (2018), la triangulación favorece la comprensión profunda de los fenómenos al combinar diferentes estrategias de investigación y contrastar los hallazgos obtenidos desde diversas perspectivas analíticas. Con el uso de la tabla, cada hallazgo es sometido a un proceso de validación cruzada que permite determinar el grado de correspondencia existente entre la evidencia empírica y los planteamientos teóricos.

De igual forma, Patton (2015) sostiene que la identificación de discrepancias entre diferentes fuentes de información no debe interpretarse como una debilidad metodológica, sino como una oportunidad para profundizar en la comprensión del fenómeno estudiado. Bajo esta perspectiva, las divergencias encontradas dan paso a ampliar el análisis y generar explicaciones más complejas respecto a la interacción entre los factores heredados y no heredados que influyen en el comercio internacional.

Tabla 20 *Tabla Cruzada de Triangulación Metodológica*

Dimensión CAGE	**Variable Cuantitativa**	**Coeficiente / Significancia Estructurada**	**Hallazgo Cualitativo (Sustento de Entrevistas)**	**Concordancia / Divergencia Metodológica**
Cultura (Heredado)	Idioma Común	Significativa (+)	Dentro de la codificación del instrumento está variable se presentó con otro nombre: lengua franca y forma parte del concepto DIPLOMACIA. Para los expertos es importante hablar inglés para comercializar.	**Concordancia Baja** Aparece sólo en un modelo de las exportaciones mientras que 7 expertos la mencionaron
	Excolonia	Significativa (+)	Parece existir un sesgo cognitivo de anclaje pues 2 expertos hablaron de España, uno porque hace negocios con ese país y el otro porque entendió que el comercio sería con ese país.	**Divergencia** Si bien en el método cuantitativo forma parte de exports e imports, sólo 1 experto la consideró como variable determinante
Administración (No Heredado)	Relaciones Diplomáticas	Significativa (+)	Todos los entrevistados mencionaron la necesidad de ser diplomáticos a la hora del comercio y como está misma diplomacia llevó a México a ser Miembro de la OMC. Ambas categorías forman parte de la codificación del instrumento. Por su parte, los exfuncionarios de la SE aclaran que los TLC actúan como un escudo legal que mitiga la incertidumbre del Estado de Derecho en México.	**Concordancia** Presente en los modelos de exports e imports, fue lo más representativo de lo cualitativo
	Estado de Derecho	No significativa		**Complementariedad** Al no aparecer en la parte cuantitativa, es una aportación a la tesis
	Población	Significativa (+) / (-)		**Concordancia** Se hizo alusión al tema del mercado, así como el tamaño de la fuera laboral
	Miembro de la OMC	Significativa (-)		**Complementariedad** Si bien sale en el modelo de imports, tiene signo inverso a lo esperado (-)

Geografía (Heredado)	Distancia	Significativa (-)	Si bien pareciera que a mayor distancia menor comercio, uno de los entrevistados trae sus productos desde China y otro exporta hacia España. Por su parte, los servidores públicos mencionaron que la variable estaba repetida ya que la frontera común y la distancia pudiera ser interpretados como una misma subcategoría.	**Concordancia** Estos resultados están alineados con la teoría de la gravitación comercial
	Frontera Común	Significativa (+)		**Concordancia** Los expertos se dejaron llevar por la cercanía con EUA, situación abordada en la parte cuantitativa al retirar ese país de la base de datos a analizar
Economía (No Heredado)	PIB	Significativa (+)	Entre más produces más requieres insumos (imports) y más oportunidad de abarcar nuevos mercados (exports). De igual forma, al estar sumergidos en el tema, los expertos mencionaron el Tipo de Cambio como determinante pues hace que sea más barato importar cuando se deprecia la moneda. Llamó la atención de como a los hombres de negocio sí consideran la inflación como variable que influye en el comercio aun sin sustento teórico sólido.	**Concordancia Total** Esta variable apareció en los 6 modelos y fue reconocida por los 8 expertos entrevistados.
	Tipo de Cambio	Significativa (-)		**Concordancia Baja** En el límite de la divergencia pues solamente apareció en 1 modelo de imports pero todos los expertos lo mencionaron como variable determinante
	IED	No significativa		**Divergencia** Variable propuesta por 6 expertos pero sin significancia en la parte cuantitativa

Fuente: Elaboración propia, 2026.

Después de establecer la Tabla Cruzada de Triangulación Metodológica se evaluaron las 17 variables extraídas de la revisión de literatura para jerarquizarlas de mayor a menor, otorgando un punto si resultaba significativa en al menos en uno de los seis modelos propuestos en la metodología cuantitativa. De igual forma, se les asignó otro punto por cada mención que los expertos realizaron en el guion del método cualitativo. Al ser ocho expertos en el panel, más los seis modelos, da un máximo de 14 puntos para cualquier variable. Con esto establecimos dos tablas, una para las variables de

mayor relevancia y otra para las de menor importancia para este estudio. El corte se realizó justo en la mitad de la tabla, siendo la puntuación igual o mayor a siete para cobrar relevancia. Otro de los requisitos para que una variable pudiera ser considerada determinantes para el estudio es que debía tener por lo menos un punto en alguno de los dos métodos de investigación.

Tabla 21 *Variables de mayor relevancia de este estudio*

Variable	Método Cuantitativo	Método Cualitativo	Total Puntos
1.PIB	6	8	14
2.FRONTERA COMÚN	2	8	10
3.RELACIONES DIPLOMÁTICAS	2	8	10
4.DISTANCIA	3	6	9
5.MIEMBRO DE LA OMC	1	8	9
6.TIPO DE CAMBIO	1	8	9
7.IDIOMA COMÚN	1	7	8
8.TAMAÑO DE LA POBLACIÓN	3	4	7

Fuente: Elaboración propia, 2026.

Concordancia Metodológica: PIB, Idioma Común, Tipo de Cambio, Frontera Común, Distancia, Tamaño del a Población y Relaciones Diplomáticas (TLC)

Importante resaltar que se establecieron tres niveles de concordancia metodológica en Tabla Cruzada de Triangulación Metodológica; la concordancia baja, concordancia y concordancia total. Empecemos con la última pues fue la única variable en donde los seis modelos econométricos y todos los expertos estuvieron de acuerdo: el PIB. En línea con el modelo de gravitación comercia, con el marco teórico CAGE y los resultados de la presente investigación, el PIB es la variable de mayor impacto que determina la dirección de los flujos del comercio exterior para el caso de México. Esto es consistente con lo encontrado en la codificación del método cuantitativo e incluso

resultó ser parte del concepto establecido en la codificación selectiva y que denominamos Diplomacia.

Dentro de la concordancia baja están el Idioma Común y el Tipo de Cambio pues solamente aparecieron en uno de los seis modelos econométricos, pero al menos siete expertos mencionaron a esas variables como determinantes de los flujos del comercio internacional en México. Si bien el tipo de cambio desde una perspectiva teórica clásica constituye una de las variables macroeconómicas más relevantes para explicar el comportamiento de los flujos comerciales internacionales, no tuvo la presencia esperada en la metodología cuantitativa.

Difícil entender ya que Marshall (1923) y Lerner (1944) sostienen que una depreciación de la moneda nacional puede mejorar la balanza comercial siempre que la suma de las elasticidades de la demanda de exportaciones e importaciones sea superior a la unidad, planteamiento conocido como la condición Marshall-Lerner. Bajo este enfoque, la modificación del tipo de cambio altera los precios relativos de los bienes comercializados internacionalmente, generando incentivos para aumentar las exportaciones y reducir las importaciones, tal es el caso de China en la actualidad.

Desde una perspectiva más dinámica, Dornbusch (1976) propone que los efectos del tipo de cambio sobre el comercio no son inmediatos debido a la rigidez de precios y contratos internacionales, algunos de ellos reflejados en TLC. El modelo de sobreajuste cambiario explica que las fluctuaciones monetarias pueden generar respuestas temporales más intensas que los ajustes de largo plazo, provocando periodos de incertidumbre que afectan las decisiones de exportadores e importadores, sobre todo en productos que son percibidos como *commodities.* De Grauwe (2018) menciona que esta incertidumbre pudiera verse disminuida a través de la integración económica pues la unión monetaria facilita la planificación de inversiones productivas orientadas a la exportación.

Para el caso de la lengua franca, Anderson y van Wincoop (2004) argumentan desde la perspectiva del modelo de gravitación comercial que el idioma compartido funciona como un factor que reduce los costos comerciales entre países. Estos autores consideran que las barreras lingüísticas operan de manera similar a la distancia geográfica, ya que incrementan los costos de interacción entre compradores y vendedores. Por ello, las economías que comparten una lengua común tienden a desarrollar vínculos comerciales más intensos y duraderos.

Asimismo, Rauch y Trindade (2002) destacan que las redes lingüísticas favorecen la circulación de información comercial y la identificación de oportunidades de negocio en mercados extranjeros. Sus investigaciones evidencian que los vínculos culturales y lingüísticos contribuyen a superar problemas de información asimétrica, permitiendo que las empresas establezcan relaciones comerciales más eficientes y reduzcan los riesgos asociados a la internacionalización.

Por lo tanto, el Idioma en Común como factor no heredado se percibe como una capacidad adquirida mediante la educación y formación profesional para después ser aplicada a través de la interacción internacional, lo cual como se ha revisado en la literatura, que contribuye a reducir costos de transacción y aumentar los flujos comerciales de México.

La concordancia metodológica pareciera extenderse a la teórica en cuanto a la variable Frontera Común respecta. Los hallazgos obtenidos en la presente investigación coinciden con los planteamientos originales de Tinbergen (1962) y Anderson y van Wincoop (2004), grupo de autores cuyos resultados al explorar el modelo de gravitación comercial, concluyen que la proximidad geográfica reduce significativamente los costos comerciales y favorece una mayor intensidad de intercambio entre países vecinos. En el caso particular de México, la extensa frontera compartida con Estados Unidos parece actuar como un catalizador de los flujos comerciales bilaterales. En ese mismo sentido, pero ahora transitando hacia la NTCI,

Krugman (1991) y Fujita et al. (1999) sostienen que la proximidad territorial favorece la formación de economías de aglomeración y cadenas regionales de valor.

Desde la perspectiva de Porter (1990), la Frontera Común puede interpretarse como un factor geográfico heredado que genera ventajas iniciales para la competitividad internacional. Los hallazgos de la investigación muestran que la proximidad territorial con EUA continúa representando un activo estratégico para México, aunque su aprovechamiento depende del desarrollo de factores no heredados como el capital humano (hablar inglés) y la Diplomacia. Por su parte, hemos revisado previamente a Keohane y Nye (2012), autores que sostienen que la interdependencia económica entre países vecinos favorece la creación de mecanismos formales e informales que reducen la incertidumbre y fortalecen los intercambios comerciales.

Bergstrand (1985) amplió el modelo gravitacional incorporando fundamentos que permitieron explicar que la distancia no solo representa costos de transporte, sino también costos de información y transacción que afectan las decisiones de exportadores e importadores. Este autor argumenta que las empresas enfrentan mayores dificultades para identificar oportunidades de negocio, negociar contratos y supervisar operaciones cuando los mercados se encuentran geográficamente alejados, lo que reduce la probabilidad de establecer relaciones comerciales. La relevancia de la distancia fue profundizada por Anderson y van Wincoop (2003), quienes sostienen que los costos comerciales asociados a la distancia deben analizarse en términos de resistencia multilateral, es decir, considerando no solo la distancia entre dos países específicos, sino también las alternativas comerciales disponibles para cada uno de ellos.

Otro trabajo que aborda la relación entre la Distancia y los flujos comerciales es el de Disdier y Head (2008) quienes realizaron un metaanálisis de más de un centenar de investigaciones y encontraron evidencia de que la distancia continúa ejerciendo un efecto negativo significativo sobre el comercio internacional. Sus hallazgos cuestionan la idea de que la globalización y los avances tecnológicos habrían eliminado la

importancia de la geografía. Por otra parte, Head y Mayer (2014) argumentan que la influencia de la distancia trasciende los costos físicos de transporte y debe interpretarse como una variable multidimensional que incorpora diferencias culturales, institucionales y lingüísticas entre países.

De acuerdo con Linnemann (1966) el tamaño de la población sí influye sobre los flujos comerciales. Su perspectiva es bifocal, pues se puede percibir desde el consumo al determinar las necesidades de una economía, pues países con mayor población tenderán a importar una mayor diversidad de bienes y servicios debido a la heterogeneidad de las preferencias de los consumidores. Por otro lado, también se puede analizar el tema poblacional desde una cuestión de oferta, pues los países con mayor población cuentan con una base productiva más amplia que puede impulsar las exportaciones hacia otros mercados internacionales. Anderson (2011) comparte esa idea de y destaca como la disponibilidad de mano de obra, el nivel de consumo y la capacidad de atraer inversión productiva son elementos que repercuten directamente en los flujos comerciales.

La relación entre población y comercio también ha sido abordada por Helpman y Krugman (1985), quienes destacan que los mercados domésticos de gran tamaño generan incentivos para la especialización productiva y el aprovechamiento de economías de escala. De manera complementaria, Head y Mayer (2014) argumentan que el tamaño de la población contribuye a explicar la intensidad de los intercambios al reflejar el potencial de generación de actividad económica y la capacidad de absorción de bienes importados. Asimismo, enfatizan que la influencia de esta variable puede variar según el nivel de desarrollo económico de cada país, ya que una población numerosa no necesariamente se traduce en mayores niveles de comercio si no está acompañada por niveles adecuados de ingreso e infraestructura.

Moons y van Bergeijk (2017) sostienen que la diplomacia constituye un instrumento estratégico para impulsar el comercio, facilitar negociaciones, promover acuerdos económicos y mejorar la percepción de riesgo entre socios comerciales. Por su parte,

Yakop y van Bergeijk (2011) aportan evidencia empírica que demuestra una correlación positiva entre la intensidad de las relaciones diplomáticas y los flujos comerciales. Sus resultados sugieren que la apertura de embajadas, la celebración de visitas oficiales y la existencia de mecanismos permanentes de diálogo político contribuyen a incrementar significativamente el comercio bilateral.

Continuando con la concordancia metodológica, Frankel, Stein y Wei (1995) utilizaron ecuaciones gravitacionales para evaluar el impacto de diversos bloques comerciales regionales. Es necesario recordar que en la presente investigación se utilizó como proxy a las Relaciones Diplomáticas el tener o no un TLC firmado con el otro país. Al ser una variable significativa tanto para lo cuantitativo como los cualitativo, se está en línea con autores que concluyen que la pertenencia a un tratado comercial constituye una variable explicativa estadísticamente significativa para entender los flujos comerciales (Anderson y van Wincoop, 2003; Baier y Bergstrand, 2007; Baldwin, 2016). Desde esta perspectiva, los TLC reducen la resistencia comercial al eliminar obstáculos regulatorios, armonizar normas y facilitar el acceso a los mercados.

Al retomar la jerarquía de variables encontramos que la de menor importancia para determinar la dirección de los flujos del comercio es la Tasa de Interés, con una puntuación de cero pues no fue mencionada por ningún experto, así como no significativa en los modelos estadísticos. Otra de las variables con baja puntuación fue la Religión la cual recibió solamente un punto por el tema del petróleo, pero tampoco es trascendental para el análisis final. La siguiente tabla muestra las variables de menor relevancia para la presente tesis.

Tabla 22 *Variables de menor relevancia de este estudio*

Variable	Método Cuantitativo	Método Cualitativo	Total Puntos
1.ESTADO DE DERECHO	0	6	6
2.IED	0	6	6
3.EXCOLONIA	3	1	4
4.INFLACIÓN	1	3	4
5.TURISMO	2	1	3
6.LPI	0	2	2
7.MIGRACIÓN	1	1	2
8.RELIGIÓN	0	1	1
9.TASA DE INTERÉS	0	0	0

Fuente: Elaboración propia, 2026.

Divergencia Metodológica: Excolonia e Inflación

Las variables Excolonia e Inflación se presentan tanto en la parte cuantitativa como cualitativa, pero de manera contraria. Mientras la primera sobresale en los modelos de regresión, la segunda sobresale para los expertos, sin embargo, ninguna logró el corte en sus respectivas metodologías para ser considerada como una variable determinante del comercio internacional. Así pues, Rose (2000) encontró que las antiguas relaciones coloniales continúan ejerciendo efectos positivos sobre el comercio internacional. El autor establece que los países que son identificados como excolonias suelen mantener patrones comerciales intensos con sus antiguas metrópolis. Esto debido a la persistencia de estructuras institucionales, sistemas jurídicos y vínculos culturales establecidos durante el periodo colonial. Este vínculo genera un entorno de mayor confianza y familiaridad que favorece las actividades comerciales internacionales.

En una línea similar, Rauch y Trindade (2002) sostienen que las redes históricas y culturales desempeñan un papel fundamental en la reducción de los costos de información, siendo uno de ellos el idioma. Según estos autores, los vínculos creados durante las etapas coloniales suelen generar comunidades empresariales, redes migratorias y contactos institucionales que facilitan el intercambio económico incluso después de la independencia política. En consecuencia, las excolonias pueden beneficiarse de relaciones comerciales más fluidas debido a la existencia de capital social establecido previamente. Mismo caso para Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) quienes sostienen que las instituciones establecidas durante la colonización han tenido efectos de largo plazo sobre el desarrollo económico y la inserción al comercio internacional de los países.

Por otro lado, para el caso de la inflación, Edwards (1993) sostiene que los precios elevados pueden afectar negativamente la capacidad exportadora al generar apreciaciones reales de la moneda y deteriorar la eficiencia económica. Así pues, los países que mantienen políticas macroeconómicas orientadas a la estabilidad de precios suelen alcanzar mejores resultados en materia de comercio exterior. Frankel y Romer (1999) mencionan que la inflación moderada contribuye a crear un entorno propicio para el crecimiento de las exportaciones, incentivando a la economía hacia arriba. De igual forma, Dornbusch (1976) establece que cuando la inflación doméstica supera la de los principales socios comerciales, los bienes nacionales tienden a encarecerse relativamente, reduciendo su atractivo en los mercados internacionales. Esto lo mencionó también uno de los expertos a la hora de hablar de esta variable. Como consecuencia, las exportaciones pueden disminuir mientras las importaciones aumentan, afectando negativamente la balanza comercial y por ende el crecimiento económico.

Por su parte, Krugman, Obstfeld y Melitz (2018) sostienen que la inflación constituye un elemento determinante del comercio internacional debido a su impacto sobre los precios relativos. Los autores señalan que niveles elevados de precios pueden erosionar las ventajas competitivas de una economía al incrementar los costos de

producción y reducir la capacidad exportadora de las empresas nacionales. Asimismo, argumentan que la estabilidad de precios favorece la previsibilidad de las operaciones comerciales y facilita la toma de decisiones por parte de exportadores e importadores.

Por lo tanto, al hablar de divergencia metodológica nos encontramos con que una de ella se puede controlar; la inflación. Para incorporarla como una variable per se y evitar la división de opiniones, lo que se ocuparía para futuras referentes es trabajar con el PIB real. Al normalizar por inflación, la variable principal de los modelos de regresión se robustece al eliminar el potencial efecto de la inflación en la economía. Paa el caso de la variable Excolonia el ajuste divergente es más intuitivo que estadístico, porque como mencionaron los expertos, si así fuera el caso, el mayor socio comercial de México sería España. O en defecto, todos aquellos países que comercializan en demasía con China tuvieron que haber sido colonia del gobierno chino.

Complementariedad Metodológica: Miembro de la OMC, Estado de Derecho e IED

Si bien todos los resultados proveen información valiosa para el enriquecimiento de la presente investigación, en lo personal considero que los de este apartado son los hallazgos más significativos. Estas tres variables fueron resaltadas por los expertos entrevistados, codificadas en el instrumento y capturadas dentro del concepto Democracia. Sin embargo, los números presentados en el apartado cuantitativo presenta información diferente. Ello da cabida a que lo cualitativo complemente a lo cuantitativo y robustezca la teoría pertinente a cada una de estas variables.

Rose (2004) analizó la relación entre ser miembro de organismos multilaterales (ya fuera éste la OMC u otro) y el comercio internacional, destacando que las instituciones internacionales pueden actuar como mecanismos que promueven la integración económica y fortalecen la cooperación entre países al proporcionar reglas claras y previsibles para las transacciones internacionales. De acuerdo con Helpman (2011), la OMC promueve la integración de economías al comercio global, facilitando su inserción en cadenas globales de valor siempre y cuando seas miembro activo del organismo.

Es así que, a través de programas de asistencia técnica y trato especial y diferenciado, la OMC contribuye a que sus integrantes mejoren sus capacidades comerciales. Sin embargo, cabe aclarar que el impacto de la OMC sobre los flujos comerciales no es uniforme ni automático. Existe desigualdad en términos de sectores productivos, siendo los más beneficiados aquellos que son altamente competitivos. Por lo tanto, la capacidad de un país para aprovechar las oportunidades del comercio internacional depende de factores complementarios como infraestructura, capital humano (vinculado al tamaño de su población) y calidad institucional (Estado de Derecho). En este sentido, la membresía en la OMC debe entenderse como una condición necesaria pero no suficiente para el incremento del comercio exterior.

Para el caso específico de México, Villarreal y Fergusson (2020) mencionan que la certidumbre jurídica que brinda el ser Miembro de la OMC permitió al país mencionado ampliar sus exportaciones e importaciones bajo reglas comunes y endurecer su posición como economía abierta. En ese sentido, Orduña (2011) señala que la membresía en la OMC fortaleció el marco institucional del comercio mexicano, generando mayor certidumbre para los inversionistas, aunque también advierte que los beneficios no han sido plenamente aprovechados de manera homogénea en todo el territorio.

De manera similar, Lederman, Maloney y Servén (2005) argumentan que la integración de México en la OMC provee una estabilidad normativa que emite la señal a otros países de que los productos mexicanos son dignos de ser consumidos. Sin embargo, no todo se trata de las otras economías pues Dussel Peters, Galindo y Loria (2003) destacan que este proceso implicó la apertura de la economía mexicana y su integración en cadenas globales de valor, lo que se tradujo en un crecimiento del comercio exterior mexicano.

Por otro lado, el Estado de Derecho impacta los flujos del comercio a través de los costos de transacción, la protección de los derechos de propiedad y la definición del marco bajo el cual se desarrollan las interacciones económicas. North (1990)

argumenta los gobiernos determinan el valor no monetario de los costos de transacción al establecer reglas formales. En este sentido, un Estado de Derecho sólido reduce la incertidumbre asociada al cumplimiento de contratos, la protección de derechos de propiedad y la resolución de disputas, sentando las bases para un intercambio comercial exitoso. En el caso contrario, cuando existe corrupción, incumplimiento de contratos y/o violación a los derechos constitucionales, se levanta una barrera al comercio internacional. En consecuencia, los países con mayor fortaleza institucional presentan mayores niveles de comercio, al reducir la incertidumbre (Anderson y Marcouiller, 2002).

Una segunda línea de análisis se centra en la relación entre el Estado de Derecho y el desarrollo económico. Dollar y Kraay (2003) encuentran que los países con instituciones más fuertes no solo comercian más, sino que también obtienen mayores beneficios del comercio en términos de crecimiento económico. De manera complementaria, Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) sostienen que las instituciones que garantizan derechos de propiedad generan incentivos para la inversión, la innovación y la acumulación de capital, elementos clave para la expansión del comercio internacional. En ese sentido, se abre la línea para analizar la relación entre Estado de Derecho y IED.

Dunning y Lundan (2008) destacan que las decisiones de localización de la inversión extranjera dependen en gran medida de factores institucionales, dígase del Estado de Derecho. Asimismo, Voss et al. (2010) y Wang et al. (2012, 2015) confirman que la calidad institucional es determinante en la atracción de IED. Dado que la IED genera transferencia tecnológica e integración en cadenas globales, el Estado de Derecho contribuye indirectamente al aumento de los flujos comerciales a través de este mecanismo. Ello implica que el Estado de Derecho no solo influye en la cantidad de comercio, sino también en su calidad y capacidad de generar bienestar. En ausencia de marcos institucionales sólidos, los beneficios del comercio tienden a concentrarse o incluso a diluirse.

En el caso de México, Moreno-Brid y Ros (2009) argumentan que uno de los principales desafíos para consolidar el crecimiento económico radica en fortalecer a las instituciones involucradas en el mismo. Los autores señalan que un Estado de Derecho sólido contribuye a mejorar la productividad, atraer IED y a promover el comercio internacional. En ese sentido, Mendoza-Velázquez y Conde (2019) complementan para el caso mexicano pues encuentran que la debilidad institucional ha generado efectos diferenciados en los beneficios del comercio y la inversión, evidenciando que a menor Estado de Derecho menor nivel de crecimiento económico. De esta manera, el Estado de Derecho opera como un determinante indirecto pero fundamental de los flujos comerciales.

La última de las variables que complementa metodológicamente lo cuantitativo a través de los cualitativo es la IED. Retomando del marco teórico el modelo expuesto por Dunning y Lundan (2008) respecto al paradigma ecléctico OLI, la IED facilita la creación de redes productivas transnacionales que incrementan el intercambio de insumos, componentes y bienes finales. Esta postura es complementada por Buckley y Casson (1976), quienes sostienen que las empresas multinacionales utilizan la inversión extranjera como un mecanismo para coordinar actividades productivas distribuidas internacionalmente. De igual forma, Markusen (2002) amplía este enfoque señalando que las empresas multinacionales sustituyen o complementan el comercio mediante estrategias de producción fragmentada, dependiendo de los costos de transporte y las economías de escala. Esto implica que la IED puede tanto sustituir comercio (cuando se produce localmente) como generarlo (mediante flujos intra-empresa), lo que explica su impacto estructural sobre los flujos comerciales.

Borensztein, De Gregorio y Lee (1998) encuentran que la inversión extranjera favorece la transferencia de tecnología y conocimientos hacia las economías receptoras, contribuyendo al aumento de la productividad y potencializando la capacidad exportadora. Como resultado, la IED genera un aumento de los flujos comerciales con efectos derrame sobre la economía del país receptor al fortalecer la integración económica entre los países receptores y emisores de la inversión. La literatura

consultada coincide en que la IED y el comercio no son fenómenos independientes, sino procesos estrechamente vinculados.

Por su parte, el Banco Mundial (2020) enfatiza que la IED incrementa significativamente los flujos comerciales, al integrar economías en redes productivas globales. Por lo tanto, la IED no solo incrementa el volumen de comercio, sino que transforma su naturaleza, al fomentar un comercio más intensivo en insumos intermedios y más dependiente de redes internacionales. Esto lo explica de manera acertada Amighini et al. (2014) y Cheung y Qian (2009) que muestran que los flujos de IED entre economías desarrolladas se concentran en el sector servicios, mientras que la IED hacia países en desarrollo tiende a enfocarse en el sector manufacturero. Esta estructura influye directamente en los patrones de comercio internacional, ya que la IED manufacturera genera exportaciones intensivas en trabajo mientras que la IED en servicios promueve intercambio de capital denominado intangible. Por lo tanto, la IED no solo incrementa los flujos comerciales, sino que también determina su composición sectorial. Tal pareciera ser el caso de los Estados fronterizos de México, pues mientras algunos ofrecen exportación de bienes manufacturados, otros ofrecen “turismo médico”.

Conclusiones del Análisis y Discusión de Resultados

En sí, como podemos ver en este capítulo existen factores heredados y no heredados que determinan los flujos del comercio par el caso de México. Algunos de ellos fueron ratificados mediante la concordancia metodológica, mientras que otros fueron descartados por su divergencia. Dentro de los hallazgos más importantes de la tesis está la existencia de complementariedad entre ambos métodos a través de tres variables. La siguiente y última tabla muestra un resumen del análisis y discusión de resultados.

Para concluir, la hipótesis de la investigación se cumple, pues ésta plantea que los factores heredados y no heredados determinantes de la dirección de los flujos del comercio exterior para el caso de México se agrupan en cuatro categorías; la Cultural,

la Administrativa, la Geográfica y la Económica. Para ello se llevaron medidas de concordancia entre los dos métodos de investigación, dando como resultado el PIB, la Frontera Común, las Relaciones Diplomáticas, la Distancia, el Tipo de Cambio, el Idioma en Común y el Tamaño de la Población como variables presentes en lo cuantitativo y cualitativo. Sin embargo, para las variables Excolonia e Inflación existe divergencia entre ambos las metodologías y, también se concluye que el método cualitativo complementa al cuantitativo a través de las variables Miembro de la OMC, Estado de Derecho e IED. Por lo tanto, la siguiente tabla muestra el resumen respecto a la concordancia, divergencia y complementariedad metodológica.

Tabla 23 *Resumen de concordancia, divergencia y complementariedad metodológica*

Concordancia	Divergencia	Complementariedad
PIB	Excolonia	Miembro de la OMC
Frontera Común	Inflación	Estado de Derecho
Relaciones Diplomáticas		IED
Distancia		
Tipo de Cambio		
Idioma Común		
Tamaño de la Población		

Fuente: Elaboración propia, 2026.

Conclusiones Generales

1. Los factores no heredados cobran mayor relevancia que los heredados para determinar el intercambio de bienes y servicios para el caso de México
2. Dentro de los factores no heredados, la categoría administrativa aporta cuatro variables; Relaciones Diplomáticas, Estado de Derecho, Población y Miembro de la OMC, siendo la máxima exponente las Relaciones Diplomáticas
3. Sin embargo, el tamaño de una economía, medido a través del PIB es el factor más importante para que México comercialice con otros países. El efecto se mantiene en el método cuantitativo aún excluyendo a EUA de la muestra
4. Contar con una Frontera Común es importante para México, sobre todo cuando esa frontera es con EUA y el 81% de las Exportaciones y 43% de las Importaciones van y vienen hacia el país vecino. El efecto parece diluirse en los números cuando retiramos de la muestra a nuestro mayor socio comercial
5. Las Relaciones Diplomáticas son importantes para el comercio internacional, ya sea a través de la firma de un TLC o ser Miembro de la OMC
6. El Tipo de Cambio influye en los intercambios de bienes y servicios ya que guarda una relación directa al determinar los precios domésticos (exportaciones) y extranjeros (importaciones)
7. El Idioma Común facilita los intercambios comerciales, pero, conforme a lo expuesto por el método cualitativo, el inglés es mejor al ser la lengua franca actual
8. El tamaño de la población es importante ya que desde la perspectiva de la demanda de productos requiere satisfacer a los consumidores mientras desde la óptica de la oferta, proporciona mayor número de trabajadores
9. Pareciera que el modelo tradicional de comercio está desgastado ya que la distancia como factor relevante está siendo sustituida por otras variables, o al menos así lo muestran los datos de esta investigación
10. Contar con un Estado de Derecho sólido provee de un marco regulatorio atractivo para la IED, la cual a su vez promueve el intercambio sobre todo en industrias especializadas (automotriz, electrónica, aeroespacial y médica)

Futuras Líneas de Investigación

Si bien el presenta trabajó aporta nuevos elementos para la línea de investigación respecto al comercio internacional, también se reconoce que tiene futuras líneas para seguir contribuyendo a la generación del conocimiento. Dentro de estas vertientes estaría el buscar entender el por qué las diferencias entre la literatura, los resultados de la regresión y las percepciones de los expertos. Existieron variables con resultados opuestos en alguna de estas líneas, o incluso en dos. Por ejemplo, parecería que las variables de Frontera Común y Distancia podrían combinarse en una misma y dejarlo como Geografía, ya que existieron discrepancias entre los resultados de las regresiones y los expertos. Mismo caso para el tema de las Relaciones Diplomáticas y ser Miembro de la OMC, pues parecieran ser variables correlacionadas de inicio y por ende, parecen repetidas.

Una de las variables con resultados fuertes en la metodología cualitativa pero no en la cuantitativa fue la del Idioma en Común. En la presente tesis se trató la variable como dicotómica y en búsqueda de que el país que comercia con México hablara español como lengua nativa. Sin embargo, pareciera que para futuras investigaciones habría que tratar a la variable desde una perspectiva de Lengua Franca y establecer si existe la infraestructura en los países para impartir el inglés y por ende, determinar si son capaces de comunicarse en dicho idioma.

Otro de los elementos a considerar es buscar cambiar a una serie de tiempo el análisis cuantitativo o un análisis factorial para entender las jerarquías desde el tema cuantitativo. Por el lado cualitativo, la validación de variables fue el objetivo principal, pero se podría explorar una lluvia de ideas e identificar aquellas variables que complementan la teoría de manera más natural y/o desintegrar por sector para explorar industrias en donde México es claramente sólido como la automotriz, electrónica y/o aeroespacial.

Seguiremos investigando con la finalidad de robustecer lo aquí presentado.

Referencias

Abu Dayeh, M., & Janíčko, J. (2021). Market-seeking foreign direct investment and regional integration. Journal of International Trade & Economic Development, 30(6), 839–857. https://doi.org/10.1080/09638199.2021.1912436

Abugattas, L., & Paus, E. (2008). Policy space and trade agreements in Latin America. En D. Sánchez-Ancochea & K. C. Shadlen (Eds.), The political economy of hemispheric integration (pp. 201–223). Palgrave Macmillan

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. American Economic Review, 91(5), 1369–1401 https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369

Acevedo, D., Solís, L., & Solís, V. (2014). Efectos de los tratados y acuerdos de integración comercial de México sobre sus flujos de intercambio internacional: Una aplicación del modelo de gravedad. Revista Estudiantil de Economía, 6(2), 47 48. Recuperado de: https://ree.economiatec.com/A6N2/240357.pdf

Amighini, A., Rabellotti, R., & Sanfilippo, M. (2014). Do Chinese state-owned and private enterprises differ in their internationalization strategies? China Economic Review, 27, 312–325. https://doi.org/10.1016/j.chieco.2013.10.003

Anderson, J. E. (2011). The gravity model. Annual Review of Economics, 3(1), 133–160

Anderson, J. E., & Marcouiller, D. (2002). Insecurity and the pattern of trade: An empirical investigation. Review of Economics and Statistics, 84(2), 342–352

Anderson, J. E., & van Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle. American Economic Review, 93(1), 170–192. https://doi.org/10.1257/000282803321455214

Anderson, J. E., & van Wincoop, E. (2004). Trade costs. Journal of Economic Literature, 42(3), 691–751

Angulo Velasco, J., Gómez Herrera, K. J., Martillo Huacón, A. M., Guevara Zambrano, C. E., & Ortiz Carrera, A. M. (2023). Análisis del modelo de gravedad: Uso de un modelo econométrico para determinar la relación del comercio bilateral de China con el tamaño del PIB y la distancia geográfica (Trabajo académico). Universidad Estatal de Milagro

Arámbula, C. (2008). Tratados de libre comercio y derecho internacional económico. UNAM

Argüello, J. M. (2024). Comercio internacional y sistemas multilaterales. Tirant lo Blanch

Arias, F. G. (2012). El proyecto de investigación: Introducción a la metodología científica (6.ª ed.). Episteme

Athukorala, P. C. (2011). Free trade agreements in the world trade system: Substance and semantics. Foreign Trade Review, 55(1), 13–20 https://doi.org/10.1177/0015732519886771

Aubet, M. E. (2001). The Phoenicians and the West: Politics, Colonies, and Trade. Cambridge University Press

Bacaria-Colom, J., Osorio-Caballero, M. I., & Artal-Tur, A. (2013). Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México–Unión Europea mediante un modelo gravitacional. Economía Mexicana. Nueva Época, 22(3), 143–163

Baccini, L. (2019). The politics of preferential trade agreements: How trade deals shape domestic politics. University of Michigan Press

Baena Paz, G. (2017). Metodología de la investigación (3.ª ed.). Grupo Editorial Patria.

Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2005). Do free trade agreements actually increase members' international trade? Journal of International Economics, 71(1), 72–95. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2004.01.002

Baldwin, R., & Jaimovich, D. (2010). Are free trade agreements contagious? Journal of International Economics, 88(1), 1–16 https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2012.03.009

Baldwin, R. (2016). The great convergence: Information technology and the new globalization. Harvard University Press

Banco de México. (2023). Informe anual 2023. https://www.banxico.org.mx

Banco de México. (2023). Informe sobre la balanza de pagos, tercer trimestre de 2023. https://www.banxico.org.mx/SieInternet/

Banco de México. (2025). Balanza de pagos. https://www.banxico.org.mx

Batista, R., & Maquieira Alonzo, L. (2023). La Organización Mundial del Comercio: logros, límites y desafíos. Editorial UAM

Beck, K. (2020). What drives international trade? Robust analysis for the European Union. Journal of International Studies, 13(3), 68–84 https://doi.org/10.14254/2071-8330.2020/13-3/5

Bergstrand, J. H. (1985). The gravity equation in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence. The Review of Economics and Statistics, 67(3), 474–481

Bernal Torres, C. A. (2010). Metodología de la investigación: Administración, economía, humanidades y ciencias sociales (3.ª ed.). Pearson Educación

Berridge, G. R., & James, A. (2003). A dictionary of diplomacy (2nd ed.). Palgrave Macmillan

Blanco Jiménez, M., & Villalpando Cadena, P. (2012). Nociones científicas del protocolo de investigación. En M. Gonzalo Quiroga & K. A. C. Sáenz López (Eds.), Metodología para investigaciones de alto impacto en las ciencias sociales (pp. 9–46).

Blaug, M. (1991). Economic theory in retrospect (4th ed.). Cambridge University Press

Blecker, R. A. (1997). The “Unnatural and Retrograde Order”: Adam Smith’s Theories of Trade and Development Reconsidered. Economica, 64(255), 527–537. http://www.jstor.org/stable/2554842

Bloomfield, A. I. (1975). Patterns of fluctuation in international investment before 1914. Princeton University Press

Bolívar Caro, L. M., Cruz García, N., & Pinto Torres, A. (2019). Modelo gravitacional del comercio internacional colombiano, 1991 - 2012. Economía & Región, 9(1), 245–270. Recuperado a partir de https://revistas.utb.edu.co/economiayregion/article/view/100

Borensztein, E., De Gregorio, J., & Lee, J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? Journal of International Economics, 45(1), 115–135

Botero, J. C., & Ponce, A. (2010). Measuring the rule of law. World Justice Project Working Paper

Boulding, K. E., & Mukerjee, S. (1972). A declining role for colonialism in international trade. World Politics, 24(5), 658–671

Breton, A. (1978). National languages and economic integration. Kyklos, 31(4), 739–748 https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.1978.tb02484
Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1976). The future of the multinational enterprise. Macmillan

Bryman, A. (2006). Integrating quantitative and qualitative research: How is it done? Qualitative Research, 6(1), 97–113. https://doi.org/10.1177/1468794106058877
Cairncross, F. (2001). The death of distance 2.0. Harvard Business School Press

Castrillón y Luna, V. M. (2013). Los tratados de libre comercio celebrados por México en el entorno de la globalización. Porrúa

Chang, H.-J. (2008). Bad Samaritans: The myth of free trade and the secret history of capitalism. Bloomsbury Press

Charmaz, K. (2014). Constructing grounded theory (2nd ed.). Sage Publications.
Chase-Dunn, C. (1989). Global formation: Structures of the world-economy. Basil Blackwell

Cheung, Y.-W., & Qian, X. (2009). The empirics of China's outward foreign direct investment. Pacific Economic Review, 14(3), 312–341. https://doi.org/10.1111/j.1468-0106.2009.0045

Chiswick, B. R., & Miller, P. W. (2014). International migration and the economics of language. En B. R. Chiswick & P. W. Miller (Eds.), Handbook of the Economics of International Migration (Vol. 1, pp. 211–269). Elsevier

Chohan, U. W. (2021). Economic diplomacy: A review. CASS Working Papers on Economics & National Affairs (No. EC007UC) https://doi.org/10.2139/ssrn.3769803

Chung, J. E., Fleming, P., Littlejohn, S., & Avery, M. (2013). Exploring the links between the digital economy and international trade. World Economy, 36(5), 607–623. https://doi.org/10.1111/twec.12033

Corbin, J., & Strauss, A. (2015). Basics of qualitative research: Techniques and procedures for developing grounded theory (4th ed.). Sage Publications.

Cruz, J. L., Mendoza, J. E., & Pico, M. (2018). Inversión extranjera directa y crecimiento económico: Evidencia para países en desarrollo. Revista CEPAL, 126, 61–80

Crystal, D. (2003). English as a global language (2nd ed.). Cambridge University Press.

Dalio, R. (2022). Principles for dealing with the changing world order: Why nations succeed and fail. Avid Reader Press

De Grauwe, P. (2018). Economics of monetary union (12th ed.). Oxford University Press

Díaz, E. (1981). Estado de derecho y sociedad democrática. Taurus

Díaz, E. (2007). Estado, derecho y democracia. Isonomía, (27), 7–34

Disdier, A. C., & Head, K. (2008). The puzzling persistence of the distance effect on bilateral trade. The Review of Economics and Statistics, 90(1), 37–48

Dollar, D., & Kraay, A. (2003). Institutions, trade, and growth. Journal of Monetary Economics, 50(1), 133–162

Dornbusch, R. (1976). Expectations and exchange rate dynamics. Journal of Political Economy, 84(6), 1161–1176

Dunning, J. H. (1979). Explaining changing patterns of international production: In defense of eclectic theory. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41(4), 269–295. https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1979.mp41004003

Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2008). Multinational enterprises and the global economy (2nd ed.). Edward Elgar Publishing

Dunning, J. H., & Narula, R. (2003). Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring. Routledge

Dür, A., Baccini, L., & Elsig, M. (2014). The design of international trade agreements. Review of International Organizations, 9(3), 353–375 https://doi.org/10.1007/s11558-013-9179-8

Dür, A., Baccini, L., & Elsig, M. (2014). The design of international trade agreements: Introducing a new dataset. Review of International Organizations, 9(3), 353–375 https://doi.org/10.1007/s11558-013-9179-8

Dussel Peters, E. (2013). El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte. Revista CEPAL, 110, 85–111

Dussel Peters, E., Galindo, L. M., & Loria, E. (2003). El cambio estructural de la economía mexicana y la estrategia exportadora. Investigación Económica, 62(245), 3 38

Eberhard, D. M., Simons, G. F., & Fennig, C. D. (Eds.). (2023). Ethnologue: Languages of the world (26th ed.). SIL International. https://www.ethnologue.com/insights/ethnologue200

Edwards, S. (1993). Openness, trade liberalization, and growth in developing countries. Journal of Economic Literature, 31(3), 1358–1393

Egger, P., & Lassmann, A. (2012). The language effect in trade: A meta-analysis. Economics Letters, 116(2), 221–224. https://doi.org/10.1016/j.econlet.2012.01.004

Ellis, P. D. (2007). Paths to foreign markets: Does distance to market affect firm internationalization? International Business Review, 16(5), 573–593

Encyclopaedia Britannica. (2022). Free trade. https://www.britannica.com/topic/free-trade

Erikson, R., & Samila, S. (2015). Foreign ownership and the diffusion of ideas: Evidence from the British East India Company. Economic Journal, 125(586), 1483 1514 https://doi.org/10.1111/ecoj.12141

Feenstra, R. C. (2016). Advanced International Trade: Theory and Evidence. Princeton University Press

Ferguson, A. (1992). An essay on the history of civil society. Transaction Publishers

Fernández de la Mora, G. (s. f.). El Estado de Derecho. En Ensayos políticos. Unión Editorial

Ferro, E. (2016). Portuguese exports: Does sharing a common language matter? Economic Modelling, 52, 437–451 https://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.09.022

Fidrmuc, J., & Fidrmuc, J. (2016). Foreign languages and trade. International Journal of the Economics of Business, 23(1), 1–15 https://doi.org/10.1080/13571516.2015.1090926

Fieldhouse, D. K. (1971). Economics and empire, 1830–1914. Weidenfeld & Nicolson

Fieldhouse, D. K. (1999). The West and the Third World: Trade, colonialism, dependence and development. Blackwell Publishers

Flick, U. (2015). Introducción a la investigación cualitativa (3.ª ed.). Ediciones Morata.

Flores, J., Hernández, R., & Ramírez, A. (2021). Comercio México-China y productividad de micro y pequeñas empresas. Revista de Economía, Sociedad y Territorio, 21(66), 507–534

Foroutan, F., & Pritchett, L. (1993). Intra-Sub-Saharan African trade: Is it too little? Journal of African Economies, 2(1), 74 105 https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.jae.a036774

Frankel, J. A., Stein, E., & Wei, S. J. (1995). Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural. Journal of Development Economics, 47(1), 61–95

Frankel, J. A., & Romer, D. (1999). Does trade cause growth? American Economic Review, 89(3), 379–399. https://doi.org/10.1257/aer.89.3.379

Frankel, J., & Rose, A. (2002). An Estimate of the Effect of Common Currencies on Trade and Income. The Quarterly Journal of Economics, 117(2), 437–466. http://www.jstor.org/stable/2696432

Friedman, T. L. (1999). The Lexus and the olive tree. Farrar, Straus and Giroux

Fujita, M., Krugman, P. R., & Venables, A. J. (1999). The spatial economy: Cities, regions, and international trade. MIT Press

Galindo Cáceres, L. J. (1998). Técnicas de investigación en sociedad, cultura y comunicación. Addison Wesley Longman

García Ramírez, S. (2008). Derecho internacional público. Oxford University Press

Gerschenkron, A. (1962). Economic backwardness in historical perspective: A book of essays. Belknap Press of Harvard University Press

Ghemawat, P. (2001). Distance still matters: The hard reality of global expansion. Harvard Business Review, 79(8), 137–147

Ghemawat, P. 2004. Distance Still Matters The Hard Reality of Global Expansion. Harvard Business Review, 35: 1-12, 2004

Gibson, C. B. (2016). El uso de métodos mixtos en la investigación social. Routledge

Giuliano, P., Spilimbergo, A., & Tonon, G. (2014). Genetic distance, transportation costs, and trade. Journal of Economic Geography, 14(1), 179–198 https://doi.org/10.1093/jeg/lbt019

Golovko, E., & Sahin, O. (2021). A systematic review of the gravity model in international trade. Economics of Transportation, 27, 100213

Gómez-Mera, L., & Barrett, P. (2012). The political economy of preferential trade agreements: Latin America and beyond. World Politics, 64(1), 134–172 https://doi.org/10.1017/S0043887111000306

Gould, D. M. (1994). Immigrant links to the home country: Empirical implications for U.S. bilateral trade flows. Review of Economics and Statistics, 76(2), 302–316 https://doi.org/10.2307/2109884

Gracia, J. (1996). Curso de derecho político. UNAM

Greene, J. C., Caracelli, V. J., & Graham, W. F. (1989). Toward a conceptual framework for mixed-method evaluation designs. Educational Evaluation and Policy Analysis, 11(3), 255–274. https://doi.org/10.3102/01623737011003255

Grier, R. M. (1999). Colonial legacies and economic growth. Public Choice, 98(3–4), 317–335. https://doi.org/10.1023/A:1018326609317

Guízar, H. (2020). Inversión extranjera directa y desempeño de la industria automotriz en México. Economía UNAM, 17(50), 3–24

Guízar, H. (2020). Inversión extranjera directa y globalización en México. Economía UNAM, 17(49), 88–109

Guo, R. X. (2004). How culture influences foreign trade: Evidence from the U.S. and China. The Journal of Socio-Economics, 33(6), 785–812 https://doi.org/10.1016/j.socec.2004.09.045

Guo, R. X. (2004). How culture influences foreign trade: Evidence from the U.S. and China. The Journal of Socio-Economics, 33(6), 785–812 https://doi.org/10.1016/j.socec.2004.09.045

Hallward-Driemeier, M. (2003). Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? Only a bit…and they could bite (Policy Research Working Paper No.3121). Washington, DC: The World Bank

Hayakawa, K., Kimura, F., & Lee, H.-H. (2009). How does country size affect the use of free trade agreements? Asian Economic Journal, 23(4), 417–438 https://doi.org/10.1111/j.1467-8381.2009.02017

Head, K., Mayer, T., & Ries, J. (2008). How remote is the offshoring threat? European Economic Review, 52(3), 429–444

Head, K., Mayer, T., & Ries, J. (2010). The erosion of colonial trade linkages after independence. American Economic Journal: Applied Economics, 2(1), 1–28 https://doi.org/10.1257

Head, K., & Mayer, T. (2014). Gravity equations: Workhorse, toolkit, and cookbook. En G. Gopinath, E. Helpman & K. Rogoff (Eds.), Handbook of International Economics (Vol. 4, pp. 131–195). Elsevier

Helble, M. (2007). Is God good for trade? Kyklos, 60(3), 383–412 https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2007.00383

Helpman, E., & Krugman, P. R. (1985). Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy. MIT Press

Helpman, E., Melitz, M., & Rubinstein, Y. (2008). Estimating trade flows: Trading partners and trading volumes. Quarterly Journal of Economics, 123(2), 441–487 https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.2.441

Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. R. (2004). Export versus FDI with heterogeneous firms. American Economic Review, 94(1), 300 316. https://doi.org/10.1257/000282804322970814

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). Metodología de la investigación (4.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana

Hernández, R., & Estay, J. (2018). Inversión extranjera directa y competencia entre Estados. Problemas del Desarrollo, 49(195), 33–58

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2008). Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw-Hill Interamericana

Huang, Y., & Wang, X. (2013). Re-examining the OLI paradigm: Evidence from China. Journal of World Business, 48(4), 515–524. https://doi.org/10.1016/j.jwb.2012.09.010

Hudson, M. (2002). The Economy of Ancient Mesopotamia. In J. G. Manning & I. Morris (Eds.), The Ancient Economy: Evidence and Models

Hume, D. (1752). Of the balance of trade. En Essays, moral, political, and literary

Isard, W. (1954). Location Theory and Trade Theory: Short-Run Analysis. The Quarterly Journal of Economics, 68(2), 305–320. https://doi.org/10.2307/1884452

Jalée, P. (1968). The Third World in the world economy. Monthly Review Press

Jiménez, J., & Lahura, E. (1999). Ventajas comparativas dinámicas y comercio internacional. Revista de la CEPAL, 69, 141–156

Jones, R. W. (1971). A three-factor model in theory, trade, and history. Trade, Balance of Payments and Growth: Essays in Honor of Charles P. Kindleberger, 3–21

Kaempfer, W. H., Tower, E., & Willett, T. (2002). Trade protectionism. En The concise encyclopedia of economics. Liberty Fund. https://www.econlib.org/library/Enc/TradeProtectionism.html

Kejin, Z. (2011). Conceptualizing economic diplomacy. The Hague Journal of Diplomacy, 6(1–2), 7–36 https://doi.org/10.1163/187119111X576688

Keohane, R. O., & Nye, J. S. (2012). Power and interdependence (4th ed.). Pearson.

Kepaptsoglou, K., Karlaftis, M. G., & Tramboulas, D. (2010). The gravity model specification for modeling international trade flows and free trade agreement effects: A 10-year review of empirical studies. Open Economics Journal, 3, 1–13

Keynes, J. M. (1936). The general theory of employment, interest and money. Macmillan

Kim, Y., Lee, K., & Lee, J. (2015). Language, trade costs, and foreign direct investment. World Economy, 38(2), 270–293 https://doi.org/10.1111/twec.12146

Kleiman, E. (1976). Trade and the decline of colonialism. Journal of Economic History, 36(2), 459–480

Krugman, P. (1991). Is Bilateralism bad? In E. Helpman & A. Razin (Eds.), International

Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. American Economic Review, 70(5), 950–959

Krugman, P. (1983). New theories of trade among industrial countries. American Economic Review, 73(2), 343–347

Krugman, P. R. (1985). Increasing returns, imperfect competition, and the positive theory of international trade. En R. W. Jones & P. B. Kenen (Eds.), Handbook of International Economics (Vol. 1, pp. 119–138). Elsevier

Krugman, P. R. (1986). Introduction: New thinking about trade policy. En P. R. Krugman (Ed.), Strategic trade policy and the new international economics (pp. 1–22). MIT Press

Krugman, P. (1991). Geography and trade. MIT Press.

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). Economía internacional: Teoría y política (7.ª ed.). Pearson Educación.

Krugman, P., & Obstfeld, M. (2009). International Economics: Theory and Policy (8th ed.). Pearson.

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2018). International economics: Theory and policy (11th ed., Global ed.). Pearson Education

Ku, H., & Zussman, A. (2010). Lingua franca: The role of English in international trade. Journal of Economic Behavior & Organization, 75(2), 250–260

Larraín, F., & Sachs, J. D. (2005). Macroeconomía en la economía global. Pearson Educación

Lavallée, E., & Lochard, J. (2014). The impact of colonial heritage on the bilateral trade of least developed countries. World Economy, 37(5), 669–699 https://doi.org/10.1111/twec.12114

Lederman, D., Maloney, W. F., & Servén, L. (2005). Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean. World Bank Publications

Lerner, A. P. (1944). The economics of control: Principles of welfare economics. Macmillan

Lincoln, Y. S., & Guba, E. G. (2000). Paradigmatic controversies, contradictions, and emerging confluences. En N. K. Denzin & Y. S. Lincoln (Eds.), Handbook of qualitative research (2nd ed., pp. 163–188). Sage Publications

Linnemann, H. (1966). An econometric study of international trade flows. North-Holland Publishing Company

López Giral, D., & Muñoz Navia, F. A. (2008). Los modelos de gravedad en América Latina: El caso de Chile y México. Comercio Exterior, 58(11), 803–813.

Lucas, R. E. (1988). On the mechanics of economic development. Journal of Monetary Economics, 22(1), 3–42. https://doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7

Maciejewski, M., & Wach, K. (2019). International competitiveness of EU member states: The role of export structure. Entrepreneurial Business and Economics Review, 7(2), 91–109. https://doi.org/10.15678/EBER.2019.070205

Marín, A., & Terrones, M. (2018). Aplicaciones del modelo gravitacional al comercio internacional en economías emergentes (Documento académico).

Markusen, J. R. (2002). Multinational firms and the theory of international trade. MIT Press

Marschak, J. (1965). Economics of language. Behavioral Science, 10(2), 135–140 https://doi.org/10.1002/bs.3830100203

Marshall, A. (1923). Money, credit and commerce. Macmillan

Massiá, J. V. – Sotelo, J. (1996): Macroeconomía Práctica. Madrid, España: Editorial Civitas

Mayorga Fernández, P. (2004). Las entrevistas en investigación social. En C. Torres & G. Jiménez (Eds.), Métodos cualitativos en ciencias sociales (pp. 89–112). Siglo XXI Editores

McGee, R. W. (1989). The economic thought of David Hume. Hume Studies, 15(1), 184-204. https://doi.org/10.1353/hms.2011.0475

McNamara, C. (2009). General guidelines for conducting interviews. Retrieved May 11, 2026, from http://managementhelp.org/businessresearch/interviews.htm

Meade, J. E. (1955). The theory of international economic policy. Oxford University Press

Mehanna, R. A. (2003). Religion and economic development: Islamic doctrine and Muslim countries. Journal of Economic Behavior & Organization, 51(1), 1–19. https://doi.org/10.1016/S0167-2681(02)00098-1

Mehl, A., Sabbadini, G., Schmitz, M., & Tille, C. (2024). Distance(s) and the volatility of international trade(s). European Economic Review, 167, 104757 https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2024.104757

Melitz, J. (2008). Language and foreign trade. European Economic Review, 52(4), 667–699. https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2007.05.002

Melitz, J., & Toubal, F. (2014). Native language, spoken language, translation and trade. Journal of International Economics, 93(2), 351–363 https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2014.04.004

Méndez Álvarez, C. E. (2011). Metodología: Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales (4.ª ed.). Limusa.

Mendoza-Velázquez, A., & Conde, D. (2019). Inversión extranjera directa y crecimiento regional en México. Región y Sociedad, 31 https://doi.org/10.22198/rys2019/31/1126

Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). Qualitative data analysis: An expanded sourcebook (2nd ed.). Sage Publications

Mitchener, K. J., & Weidenmier, M. D. (2008). Trade and empire. The Economic Journal, 118(533), 1805–1834. https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2008.02183

Montaigne, M. de. (1877). Essays of Michel de Montaigne (W. Hazlitt, Trans.). Reeves and Turner. (Obra original publicada en 1580)

Montenegro, C. E., & Soloaga, I. (2006). NAFTA's trade effects: Evidence from sectoral data. World Bank Policy Research Working Paper No. 3982

Moons, S. J. V., & van Bergeijk, P. A. G. (2017). Does economic diplomacy work? A meta-analysis of its impact on trade and investment. The World Economy, 40(2), 336–368

Morales Rivas, O. D., Duarte, N. A., & Marcia, G. (2015). Un modelo de gravedad aplicado a las exportaciones en Nicaragua. Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas (REICE), 3(6), 1–13

Moreno-Brid, J. C., & Ros, J. (2009). Development and growth in the Mexican economy: A historical perspective. Oxford University Press.

Mundell, R. A. (1957). International trade and factor mobility. American Economic Review, 47(3), 321–335

Muñoz Puigcerver, J. M. (2021). Teorías clásicas del comercio internacional y sus antecedentes: de Aristóteles a Rybczynski. Revista Compás Empresarial, 12(33), 124–149. https://doi.org/10.52428/20758960.v11i33.155

Neary, J. P. (2009). International trade in general oligopolistic equilibrium. Oxford Review of Economic Policy, 25(1), 1–20. https://doi.org/10.1093/oxrep/grp001

Nilsson, L. (2019). Small differences can have large effects: The impact of trade facilitation on cross-border trade. World Economy, 42(8), 2492–2517 https://doi.org/10.1111/twec.12763

Núñez Moscoso, J. (2017). Los métodos mixtos en la investigación en educación: Hacia un uso reflexivo. Cadernos de Pesquisa, 47(164), 632–649. https://doi.org/10.1590/198053143763

North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge University Press.

Obstfeld, M., & Rogoff, K. (1996). Foundations of international macroeconomics. MIT Press

Ohlin, B. (1933). Interregional and international trade. Harvard University Press

Orduña, M. (2011). El desempeño exportador de México y los tratados de libre comercio. Análisis Económico, 26(62), 7–34

Perdices, L. (editor) (2003): Historia del Pensamiento Económico. Madrid, España: Editorial Síntesis

Pérez Calderón, C. J. (2020). Determinantes de la atracción de las exportaciones de México, 1995–2017: Un modelo gravitacional (Tesis de maestría). Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo

Pina Vara, R. de. (1970). Diccionario de derecho. Porrúa

Ponce, A. F. (2006). Trade liberalization and foreign direct investment in Latin America. World Economy, 29(10), 1235–1259 https://doi.org/10.1111/j.1467-9701.2006.00819

Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. Free Press

Possehl, G. L. (2002). The Indus Civilization: A Contemporary Perspective. Rowman Altamira

Rábago, R. (s. f.). Estado y derecho. Documento académico

Rauch, J. E., & Trindade, V. (2002). Ethnic Chinese networks in international trade. Review of Economics and Statistics, 84(1), 116–130 https://doi.org/10.1162/003465302317331955

Real Academia Española. (2024). Cultura. en Diccionario de la lengua española (23.ª ed., versión electrónica). https://dle.rae.es/cultura

Render, B., Stair, R. M., & Hanna, M. E. (2006). Quantitative analysis for management (9th ed.). Pearson Prentice Hall

Reuter, A. (2014). Colonial legacy and trade liberalization. World Economy, 37(7), 945–968 https://doi.org/10.1111/twec.12154

Ricardo, D. (1817). On the principles of political economy and taxation. John Murray

Ricci, E. (2011). Estado de Derecho y derechos humanos. Cuadernos de la Comisión Nacional de los Derechos Humanos. CNDH, México

Robins, L. (1939). Economic planning and international order. Macmillan

Rodney, W. (1972). How Europe underdeveloped Africa. Bogle-L'Ouverture Publications

Rodríguez-Pose, A. (2019). Institutions and regional development. Regional Studies, 53(9), 1321–1332

Rodrik, D. (2008). One economics, many recipes: Globalization, institutions, and economic growth. Princeton University Press

Rodrik, D. (2011). The globalization paradox: Democracy and the future of the world economy. W. W. Norton & Company

Rodrik, D. (2018). What do trade agreements really do? Journal of Economic Perspectives, 32(2), 73–90 https://doi.org/10.1257/jep.32.2.73

Roll, E. (2020). A history of economic thought (6th ed.). Routledge

Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. Journal of Political Economy, 94(5), 1002–1037. https://doi.org/10.1086/261420

Rose, A. K. (2000). One money, one market: The effect of common currencies on trade. Economic Policy, 15(30), 7–45. https://doi.org/10.1111/1468-0327.00056

Rose, A. K. (2004). Do we really know that the WTO increases trade? American Economic Review, 94(1), 98–114

Rose, A. K. (2007). The Foreign service and foreign trade: Embassies as export promotion. The World Economy, 30(1), 22–38

Saldaña, J. (2021). The coding manual for qualitative researchers (4th ed.). Sage Publications

Samuelson, P. A. (1970). The gains from international trade once again. Economic Journal, 80(318), 177–185. https://doi.org/10.2307/2229923

Sánchez-Ancochea, D., & Shadlen, K. C. (Eds.). (2008). The political economy of hemispheric integration: Responding to globalisation in the Americas. Palgrave Macmillan

Santana, F., Vázquez, H., & Díaz, L. (2015). Determinantes del comercio bilateral: Un análisis gravitacional para México. Economía Teórica y Aplicada, 23(1), 45–72

Schumacher, R. (2016) : Adam Smith, the patterns of foreign trade and the division of labour: A country as a Jack-of-all-trades rather than a specialist, CHOPE Working Paper, No. 2016-22, Duke University, Center for the History of Political Economy (CHOPE), Durham, NC

Schumacher, R. 2020. "Altering The Pattern Of Trade In The Wealth Of Nations: Adam Smith And The Historiography Of International Trade Theory," Journal of the History of Economic Thought, Cambridge University Press, vol. 42(1), pages 19-42, March

Schwartz, A. J. (2001). International trade and economic growth. In N. J. Smelser & P. B. Baltes (Eds.), International encyclopedia of the social & behavioral sciences (pp. 7888–7893). Elsevier Science

Selmier, W. T., & Lien, D. (2011). Language, trade, and IFDI: The evidence. Review of International Economics, 19(1), 191–201 https://doi.org/10.1111/j.1467-9396.2010.00936

Sempill, J. (2020). Rethinking the rule of law: From ideals to institutions. Harvard Journal of Law & Public Policy, 43(2), 455–503

Sepúlveda, C. (1971). Derecho internacional público. Porrúa

Shaffer, G. (2019). Retooling trade agreements for social inclusion. Illinois Law Review, (1), 1–48

Sheldon, I. M., Beghin, J. C., & McCorriston, S. (2018). Trade policy in the Trump era. Food Policy, 75, 1–7. https://doi.org/10.1016/j.foodpol.2018.01.013

Shepherd, B. (2013). The gravity model of international trade: A user guide. World Scientific Publishing. https://doi.org/10.1142/8637

Shone, R (1972): The Pure Theory of International Trade. Londres, Inglaterra: Macmillan studies in economics. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-01405-7

Shujiro, U., & Misa, O. (2007). Regional trade agreements in Asia: A gravity model analysis. Applied Economics, 39(9), 1125–1138. https://doi.org/10.1080/00036840500438947

Solís, J. I. (2016). Aplicación de un modelo de gravedad para el análisis del intercambio comercial entre Honduras y Nicaragua (Tesis universitaria). Escuela Agrícola Panamericana Zamorano

Stevens, C., Massa, I., & Kennan, J. (2015). The impact of regional trade agreements on developing countries' trade. World Development, 76, 55–69 https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.06.013

Strauss, A., & Corbin, J. (2002). Bases de la investigación cualitativa: Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada. Editorial Universidad de Antioquia

Subramanian, A., & Wei, S. J. (2007). The WTO promotes trade, strongly but unevenly. Journal of International Economics, 72(1), 151–175

Trebilcock, M. J., & Daniels, R. J. (2008). Rule of law reform and development: Charting the fragile path of progress. Edward Elgar Publishing

Troncoso-Pantoja, C., & Amaya-Placencia, A. (2016). Entrevistas: tipos, objetivos y ventajas. Revista Científica de Enfermería, 12(1), 1–6

Turner, D. W., III (2010). Qualitative interview design: A practical guide for novice investigators. The Qualitative Report, 15(3), 754-760. Retrieved from http://www.nova.edu/ssss/QR/QR15-3/qid.pdf

Ulloa, A., & Wagner, R. (2012). Why don't all exporters benefit from free trade agreements? Estimating utilization costs. IDB Working Paper Series (No. IDB-WP-388) https://doi.org/10.18235/0011503

Van Bergeijk, P. A. G. (2009). Economic diplomacy and the geography of international trade. Edward Elgar Publishing

Varela, G., & McKenna, M. (2013). Tourism and export diversification: Can tourism promote the export of new products? World Bank Policy Research Working Paper No. 6659. World Bank https://doi.org/10.1596/1813-9450-6659

Verdú, P. L. (1955). El Estado de Derecho. Revista de Estudios Políticos, (80), 5–34

Voss, H., Buckley, P. J., & Cross, A. R. (2010). The determinants of inward foreign direct investment in Africa. International Business Review, 19(3), 231–243 https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.05.002

Wallerstein, I. (1974). The modern world-system I: Capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century. Academic Press

Wang, M., & Wong, M. C. S. (2012). International capital flows and institutional quality. Applied Economics, 44(21), 2785–2800 https://doi.org/10.1080/00036846.2011.566193

Wang, M., Wong, M. C. S., & Liu, J. (2015). Institutions and inward foreign direct investment: Evidence from China. World Economy, 38(6), 1039–1056 https://doi.org/10.1111/twec.12185

Waugh, M. E. (2009). International trade and income differences. American Economic Review, 100(5), 2093–2124. https://doi.org/10.1257/aer.100.5.209

Wehner, L. (2011). Chile's rush to free trade agreements. Revista de Ciencia Política, 31(2), 207–226. https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0718-090X2011000200003

Winegarden, W., & Itchon, R. (2025). Free trade myths and realities. En M. Rangeley & D. Hannan (Eds.), Free trade in the twenty-first century (pp. 643–658). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-67656-7_35

Witker, J., & Jaramillo, A. (1996). El comercio internacional y los tratados de libre comercio. McGraw-Hill Interamericana

World Bank. (2020). World development report 2020: Trading for development in the age of global value chains.

World Bank. (2023). Logistics Performance Index (LPI): Methodology and dimensions.

World Bank. https://lpi.worldbank.org/en/about/methodology

World Justice Project. (2023). WJP Rule of Law Index® 2023: Methodology. World Justice Project. https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/downloads/Index Methodology-2023.pdf

World Trade Organization. (2023). Understanding the WTO (6th ed.). WTO Publications. https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/tif_e.htm

World Trade Organization. (2025). Mexico and the WTO. https://www.wto.org

Wright, K. B. (2014). Researching internet-based populations: Advantages and disadvantages of online survey research, online questionnaire authoring software packages, and web survey services. Journal of Computer-Mediated Communication, 19(1), 1–18. https://doi.org/10.1111/jcc4.12059

Xiaotong, Z. (2017). From wealth to power: China's new economic statecraft. The Washington Quarterly, 40(1), 185–203 https://doi.org/10.1080/0163660X.2017.1302746

Yakop, M., & van Bergeijk, P. A. G. (2011). Economic diplomacy, trade and developing countries. Cambridge Journal of Regions, Economy and Society, 4(2), 253–267

Yang, J. (2013). The effect of international trade on rule of law. Journal of East Asian Economic Integration, 17(1), 27–53 https://doi.org/10.11644/KIEP.JEAI.2013.17.1.258

Yaselga, E., & Aguirre, I. (2018). Modelo gravitacional del comercio internacional para Ecuador 2007–2017. Cuestiones Económicas, 28(2), 135–176

Yin Ho, C. (2021). Decolonization and trade: Evidence from Hong Kong and Macao. Journal of International Economics, 131, 103472 https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2021.103472

Zhang, Y. (2022). Internet development, trade balance and geopolitical power: Evidence from China. Journal of Asian Economics, 81, 101519 https://doi.org/10.1016/j.asieco.2022.101519

Zwinkels, R. C. J., & Beugelsdijk, S. (2010). Gravity equations: Workhorse or Trojan horse in explaining trade and FDI patterns across time and space? International Business Review, 19(1), 102–115. https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.03.001