

LIBERALIZACIÓN COMERCIAL E INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO*

Por

José Luis Hernández Mota¹

Aura Adriana López Velarde²

NOVIEMBRE 2016

RESUMEN

El objetivo del trabajo es desarrollar un análisis de la incorporación de México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Se revisan las posiciones teóricas respecto a la integración y se selecciona información que muestra algunas de las condiciones económicas subyacentes, antes y después de la incorporación de la economía mexicana al TLCAN. Como resultado, se verifica lo que se puede hacer con los mecanismos e instrumentos de la integración para crear y mantener un ambiente propicio que contribuya, de manera efectiva, a procesos de crecimiento económico sostenidos y generar requisitos mínimos de fortalecimiento competitivo de las industrias nacionales y de consecución de la complementariedad de la inversión extranjera directa.

Palabras Clave: *Integración, TLCAN, Productividad.*

* Este trabajo forma parte del desarrollo del Proyecto de Investigación **Estrategias de Crecimiento y Políticas de Desarrollo en Economías Emergentes** registrado con el No. 1039 y aprobado en la sesión 336 de Consejo Divisional de la División de Ciencias Sociales y Humanidades de fecha 9 de diciembre de 2013.

¹ Profesor-Investigador. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco. Dirección Postal: Av. San Pablo No. 180, Col. Reynosa-Tamaulipas, C.P. 02200, Del. Azcapotzalco, México, D.F., México. Dirección Electrónica: jlhm@azc.uam.mx.

² Profesora-Investigadora adscrita al Área de Sistema Económico Mundial. Departamento de Producción Económica. Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco. Dirección Postal: Calzada del Hueso 1100, Col. Villa Quietud, C.P. 04960, Del. Coyoacán, México, D.F., México. Dirección Electrónica: alopez@correo.xoc.uam.mx.

Introducción

Aun cuando el proceso de globalización no es una tendencia nueva, el hecho incontrovertible es que inicia en forma sistemática en la década de 1990 con el objetivo de fomentar el bienestar de la población mundial y se caracteriza no solo por el aumento de los flujos económicos y financieros a nivel internacional, sino también por el intercambio cultural, político e institucional.

Bajo esta perspectiva, el proceso de la integración de la economía mexicana al bloque norteamericano inicia en forma sistemática en la década de 1980 y culmina con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994. No obstante, dicho proceso de integración ha incitado posiciones extremas. Por un lado, sus críticos han planteado que el proceso ha propiciado la profundización de los problemas estructurales de la economía mexicana, mientras sus defensores apuntan a su reducción. Sin embargo, la conceptualización comúnmente aceptada es la referida a que la integración económica genera procesos de interrelación económica que tienen por objeto la promoción y desarrollo de las ventajas competitivas con efectos macroeconómicos positivos sobre las economías sujetas a la integración³.

En tanto las posibilidades derivadas de la integración resultaban atractivas, después de dos décadas de iniciado el proceso, en los albores del siglo XXI, el crecimiento económico continúa siendo una cuestión central. No obstante, también es cierto que la inserción generó transformaciones económicas, organizativas, tecnológicas, políticas, sociales e institucionales para afrontar una competencia

³ El objeto del debate se concentra en la identificación de los impactos que la integración tiene sobre el comercio, producción y consumo derivados de la variación en los precios relativos, de la reducción y eventual desaparición de aranceles y otras barreras comerciales, así como en los cambios en las direcciones que estos flujos tienen, en términos de la creación y desviación del comercio, entre las economías participantes. Por tanto, el análisis se centra en los efectos estáticos del comercio internacional cuya base seminal se encuentra en Viner (1950) & Balassa (1963 y 1967).

cada vez más fuerte, donde los competidores no siempre están en iguales condiciones.

En este sentido, de forma teórica, si la integración se conduce adecuadamente puede, por un lado, permitir reducir los costos mediante la apertura a un mercado intra-bloque y, por otro lado, contar con mercados regionales seguros para la venta de sus exportaciones. Así mismo, se puede generar o ampliar un mercado tal que garantice el acceso recíproco de productos e intensifique los flujos de inversión, nacional y extranjera, con mejores condiciones y seguridad de acceso al mercado subregional y al trato preferencial. Esto acelera la participación de nuevos exportadores de bienes manufacturados.

De esta forma, el objetivo del presente trabajo es analizar los efectos macroeconómicos de la incorporación de México al TLCAN, sobre las variables de la evolución de la economía real, a saber: la productividad, la inversión y el volumen de producción. Los resultados del análisis muestran que si bien el proceso de integración tiene una influencia significativa en la evolución de la economía mexicana, se encuentra que son sus condiciones iniciales las que influyen sobre la evolución de la productividad, el PIB y la inversión más que el proceso de integración per se.

Así, en primer lugar se revisan los aspectos teórico-conceptuales respecto a la integración. Posteriormente, se realiza un análisis empírico, seleccionando datos y variables que muestren las condiciones macroeconómicas subyacentes de la incorporación de la economía mexicana al TLCAN. Por último, se verificara lo que se puede hacer con los mecanismos e instrumentos de la integración para crear y mantener un ambiente propicio que contribuya, de manera efectiva, a procesos de crecimiento económico sostenidos y generar requisitos mínimos de fortalecimiento competitivo de las industrias nacionales y de consecución de la complementariedad de la inversión extranjera directa, como objetivos macroeconómicos.

1.- Conceptualización de la integración regional

Anterior a los procesos de globalización, las políticas comerciales proteccionistas estaban justificados para alcanzar objetivos nacionales en situaciones de imperfección de los mercados. Sin embargo, en la realidad, este conjunto de instrumentos constituían la esencia de *políticas industriales* basadas en subsidios públicos que respondían, en el mayor de los casos, a las presiones políticas de los grupos de interés más que a fomentar la inversión y/o competitividad de la industria. En cambio, con la globalización, los instrumentos de los gobiernos para el fomento industrial fueron la liberalización comercial y la complementariedad de la inversión extranjera, basados en la idea de aprovechar las ventajas comparativas. Sin embargo, tanto en los procesos previos y posteriores a la globalización, la imperfección de los mercados ha persistido con un agravante adicional: la extensión de economías de escala.

Por consiguiente, con el cambio del paradigma proteccionista por el globalizador, la tendencia mundial ha sido crear uniones comerciales. Las más relevantes son las realizadas por el bloque de países que conforman la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. A la par de ello, se ha desarrollado una literatura que estudia los posibles beneficios derivados del comercio entre países, ya sea por el crecimiento económico, la mejora de bienestar o el incremento del empleo⁴.

La concepción teórica básica en los análisis de este tipo de estudios es el modelo de Hecksher-Ohlin (H-O), el cual postula que el libre comercio lleva a una convergencia de los precios relativos de los bienes y factores productivos, aún cuando se supone que puede haber libre comercio en los primeros pero no necesariamente de los segundos. A partir de este resultado, las implicaciones de

⁴ Para el caso de la Unión Europea destacan los realizados por García-Belenguer & Santos (2011) y Egger & Larch (2011), quienes analizan los efectos macroeconómicos de la Integración Europea. En tanto, para el caso del TLCAN, Romalis (2005), Hernández (2006) y Cooper (2014) explican los efectos del mismo en términos de la creación y desviación del comercio entre los participantes de la Integración Norteamericana.

política económica de los países se reducen a un fomento del intercambio comercial. Este consiste en la eliminación de las trabas al libre comercio y en la especialización de la producción de bienes intensivos en el factor productivo abundante. Así, si hay países con dotaciones de factores diferentes, el intercambio comercial entre ellos puede generar dos efectos: la movilidad implícita de los factores de producción al estar incorporados en los bienes comercializados y la distribución de la riqueza a favor de los poseedores de los factores productivos abundantes⁵.

No obstante, el intento de estudios empíricos por corroborar el modelo H-O no ha dado resultados satisfactorios, sobre todo a raíz del estudio de Leontieff (1953) para la economía de los Estados Unidos. Pues, de acuerdo con el modelo H-O, cabría esperar que los países desarrollados exportaran bienes intensivos en capital e importaran bienes intensivos en mano de obra.

Sin embargo, en su estudio Leontieff encuentra que las exportaciones son menos intensivas en capital que sus importaciones, mostrando así lo que posteriormente se conocería como la *paradoja de Leontieff*. Aunque estudios, como por ejemplo el de Trefler (1993), han intentado explicar la paradoja en base al capital humano. Su argumento es que los países desarrollados al poseer altos niveles de capital humano y exportar bienes intensivos en el factor trabajo, en realidad su exportación es de bienes intensivos en capital humano, lo cual no ocurre con las exportaciones de los países no desarrollados⁶.

Aunque es a partir de los trabajos de Krugman (1979 y 1980) cuando se resalta la importancia de las economías de escala a nivel empresa, como un estímulo y

⁵ Estos efectos tienen su fundamento teórico tanto en el *efecto Rybczynski* (Rybczynski, 1955) que postula que “un aumento en la dotación de un factor de producción aumenta la producción del bien que utiliza en forma intensiva y disminuye la del otro bien”, como en el *efecto Stolper-Samuelson* (Stolper y Samuelson, 1941): “un incremento (disminución) del precio relativo de un bien aumenta (reduce) la retribución real del factor de producción usado en forma intensiva en su producción”.

⁶ En este sentido el estudio de Trefler concluye que la diferencia comercial entre países se debe a la diferencia entre las productividades de los factores, lo que termina definiendo su variación en sus precios.

definición de los patrones del comercio internacional. Esto implica que los bienes exportables son producidos, mayoritariamente por empresas de gran tamaño, capaces de generar rendimientos crecientes y de deshacerse de competidores. Así, se concluye que la ampliación del mercado, por el incremento de la producción –así sea por oligopolios- provoca un aumento tanto en el intercambio comercial y bienestar como en la estructura productiva de los países que comercian. Por tanto, se deriva la misma opción de política del modelo H-O: liberar las barreras al comercio internacional.

La diferencia del desarrollo de Krugman respecto al modelo H-O, es el añadido del comercio intraindustrial donde se intercambiarían bienes intensivos en capital entre países que puede conllevar a una especialización productiva. En este proceso, las empresas con menor producción son menos competitivas y tenderan a desaparecer. Pero, la existencia de menos empresas y más grandes, con rendimientos crecientes, también presupone una mayor productividad agregada y un desplazamiento laboral. Esto es la esencia conceptual para generar un proceso de integración regional o mercado común, cuya característica es que no sólo exista el libre flujo de mercancías, sino también movilidad factorial, con comercio intra e interindustrial.

Un desarrollo teórico reciente lo constituyen los modelos gravitacionales, los cuales se centran en el comercio bilateral o trilateral y asumen que tanto el nivel de intercambio comercial entre dos países como la especialización productiva en cada uno de ellos, depende de la distancia y barreras geográficas, del tamaño de su economía y de la tecnología disponible, con un enfoque de equilibrio general (Eaton y Kortum, 2002, Helpman et al, 2008, entre otros). No obstante que los modelos gravitacionales son en esencia competitivos, son capaces de generar comercio intraindustrial entre países sin recurrir a la presencia de costos fijos o una estructura monopolista en el mismo⁷.

⁷ Aun cuando no debe omitirse que en las estructuras económicas de los países existen costos fijos y rentas monopólicas, el partir de un modelo competitivo permite, por ejemplo, tratar el problema de las ganancias del comercio y la política arancelaria óptima para un país pequeño de

Por consecuencia, en el plano de la política económica de los países que buscaron una salida a sus problemáticas particulares de economías cerradas, la inserción de estas economías a la dinámica del libre mercado a escala mundial implicó abatir cualquier barrera comercial o financiera. La apuesta se centró en la liberalización de los mercados comerciales y financieros, con la finalidad de que ello posibilitaría mejorar no sólo una asignación de recursos óptima, sino generar crecimiento económico.

Es decir, la inserción a los mercados globales se hacía para generar las condiciones de mejora de la productividad y, con ello, tener una mayor competitividad internacional, generar economías a escala con modernización de la planta productiva, de manera que se posibilitara una nueva era de acumulación (Bhagwati, 1998).

En este sentido, el desarrollo teórico de la integración económica, alentaron la concepción de las bondades del mercado resultantes, siendo muy atractivas tanto para las economías desarrolladas como a las en desarrollo. Sin embargo, los beneficios de la liberalización de mercados no son inmediatos y no para todos.

La inserción a los mercados mundiales implica una competencia cada vez más fuerte, donde los competidores no siempre están en iguales condiciones y, por lo general, las economías más desarrolladas son las más beneficiadas (Di Tella, 2002 y Autor, 2011). Abrir la economía no es garantía para que un país mejore su nivel de desarrollo, dado que la competencia internacional es ejercida por monopolios u oligopolios, por lo que no se puede garantizar que el mercado conduzca a un beneficio social.

manera más fácil y con un análisis más profundo, como lo muestran Alvarez y Lucas (2007). Otro trabajo más reciente que utiliza un modelo de gravedad de comercio bilateral con efectos de equilibrio general es el de Egger y Larch (2011). En este trabajo encuentran, por ejemplo, que los acuerdos de comercio bilateral entre los países candidatos de Europa Central y del Este y la Unión Europea generaron un mayor comercio y un aumento del producto mas que considerables para los primeros y moderados para los segundos.

Ante este escenario, la integración económica regional o los acuerdos de cooperación económica, se constituyeron en una vía para ampliar las potencialidades de desarrollo económico de un país. En parte porque permite reducir los costos mediante la consolidación mercado intra-regional y porque posibilita la integración de aparatos productivos, a fin de contar con una diversificación productiva entre los países socios.

Entre las ventajas derivadas de la integración económica se encuentran: economías de escala, intensificación de la competencia, mejora en los problemas de pagos internacionales, aumento del poder de negociación, aceleración del ritmo de desarrollo e impulso estratégico (Tamames, 2003; Devlin y Ffrench-Davis, 1999).

En el caso de los países de América Latina la integración que comenzó a concebirse como otra vía hacia una mayor apertura; pasó de una concepción de regionalismo cerrado basada en los esquemas del modelo de sustitución de importaciones a una concepción de regionalismo abierto como un instrumento adicional para abrir las economías a la competencia mundial. Sin embargo, también posibilitó hacer frente ante los embates de la interdependencia económica regional.

En este sentido, el regionalismo abierto es un proceso de creciente interdependencia económica regional, impulsando tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región.

Bajo esta perspectiva, es importante destacar que actualmente en la región existen distintas integraciones económicas de diferente nivel. Así mismo, confluyen asociaciones económicas. Entre las primeras destacan el Tratado de

Libre Comercio de América Latina (TLCAN) y el Mercado Común del Sur y entre las segundas la Alianza del Pacífico y el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica, conforme el cuadro siguiente:

Cuadro 1. Integración Económica y Acuerdos de Integración Regional en América Latina

Integraciones y acuerdos	Países		
Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	Estados Unidos	Canadá	México
Comunidad Andina (CAN)	Bolivia Perú	Colombia	Ecuador
Mercado Común del Sur (MERCOSUR)	Argentina Bolivia	Brasil Venezuela	Uruguay Paraguay
Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM)	Antigua y Barbuda Bahamas Barbados Belice Dominica	Granada Guyana Haití Jamaica Montserrat	Saint Kitts y Nevis San Vicente y Granadinas Santa Lucía Suriname Trinidad y Tobago
Mercado Común Centroamericano (MCCA)	Costa Rica Nicaragua	Guatemala El Salvador	Honduras
Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP)	Australia Chile Nueva Zelanda Brunei	Malasia Perú Vietnam Singapur	Japón Canadá Estados Unidos México
Alianza del Pacífico (AP)	Chile Perú	Colombia	México
BRICS*	Brasil Sudáfrica	India Rusia	China

Fuente: Elaboración propia.

*Los BRICS no tiene un acuerdo explícito pero se considera un bloque de economías emergentes.

No obstante, no todas las integraciones han traído los beneficios esperados a sus socios (cfr. Autor, 2014). En el análisis del caso del TLCAN, desde su surgimiento y, al tratarse de una integración desigual entre dos países desarrollados (Canadá y Estados Unidos) y uno no desarrollado (México), merecen tratarse los impactos económicos, tanto positivos como negativos, de esta integración en México.

2.- El proceso de apertura comercial e integración económica de México

Dentro de la economía mexicana, existen dos hechos incontrovertibles en los últimos treinta años: los resultados decepcionantes en materia de crecimiento y los cambios significativos en materia de apertura económica. Una de las causas para llegar a esta situación, lo constituyó el exceso y el manejo ineficiente de políticas económicas expansivas que generó una ineficiente asignación de los recursos y una distorsión en los precios relativos, con fuerte déficit fiscal y alta inflación.

Ante tal escenario, la solución acorde con los desarrollos teóricos fue el transitar de un modelo de economía con pocos flujos comerciales con el exterior, sobre todo en materia de exportaciones, a un modelo económico con orientación externa con mercados auto-regulados con énfasis en la apertura de mercados, tanto comercial como financiera, privatización y cambio en el papel del estado, entre otras directrices.

Por consecuencia, en la década de los años ochenta la economía mexicana emprende una serie de ajustes estructurales, a raíz de la crisis de la deuda. El resultado catastrófico en materia económica se relacionaba, en gran medida, con la protección excesiva a la industria local, el gran número de empresas estatales ineficientes, los altos niveles de inflación y el déficit fiscal. Más merece destacarse que no sólo los factores internos influyeron en la crisis, sino que también los mercados financieros y de capitales internacionales no funcionaron eficazmente (Stiglitz, 2003).

Ante esta situación, se argumentó, en el ámbito de los círculos internacionales y de los decisores de política, que la vía más corta y eficaz para salir de la crisis y mejorar la economía de una nación deudora como la mexicana, era mediante medidas de liberalización de los mercados. El argumento central implicaba transitar hacia una economía más abierta, en la que la apertura comercial permitiría un aumento rápido de las exportaciones dando lugar a aumentos en la producción y promoción de la competencia. Ello dando lugar a incrementos de la

productividad, de manera que esta fuera el soporte de la asignación de recursos, la diversificación productiva e innovación tecnológica, contribuyera a aumentar el ahorro e inversión y atraer inversión extranjera (Reyes, 2001).

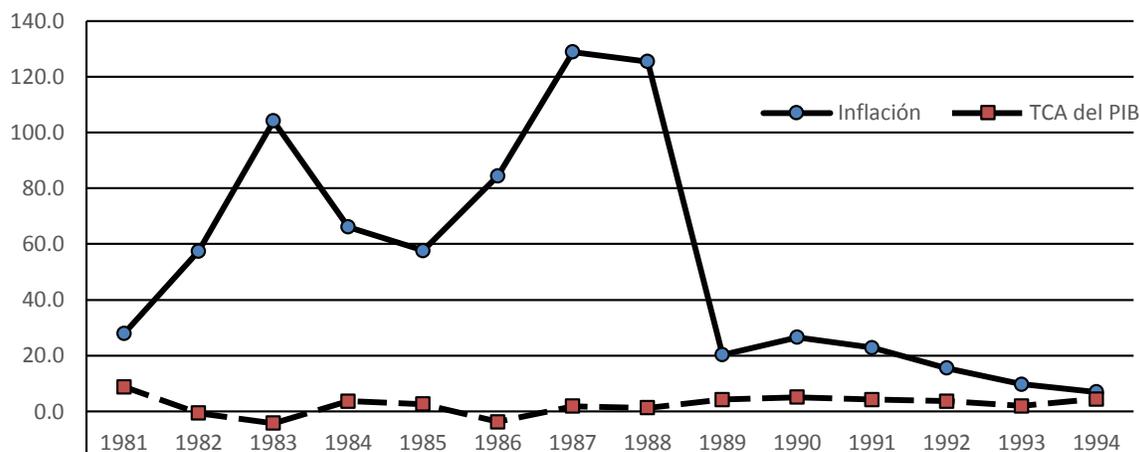
Así, entre las medidas impuestas para realizar el cambio estructural de una economía cerrada a una abierta destacan: la disciplina fiscal, la restricción de la oferta monetaria, la privatización de las empresas públicas, la apertura y desregulación de los mercados de capitales y de bienes, principalmente.

Además de lo anterior, también debe destacarse la eliminación paulatina tanto de aranceles como de subsidios y los permisos de importación, conjuntamente con la acción de dar mayor libertad de acceso a capitales externos, por lo que se eliminaron regulaciones y cargas hacendarías hacía éstos.

Por su parte, el programa de ajuste estabilizador de corto plazo que afrontaría los problemas inflacionario, fiscal y externo, en su primera etapa, tuvo como eje el control fiscal y monetario. No obstante, esta medida no logro estabilizar la economía pues, en los primeros años del ajuste, no se logró mantener el precario equilibrio macroeconómico alcanzado en 1984-1985.

Además, no se contuvo y, por lo contrario, se incrementó aún más el desempleo abierto, el cual pasó en solo dos años de 5.8% en 1982 a 10% en 1984 y, para 1986, por su parte, se registró una contracción del PIB y la tasa inflación fue de 84.4%, la cual se agudizó para 1987, donde la tasa de inflación alcanzó un nivel de 128%, conforme se muestra en la gráfica siguiente:

**Gráfica 1. México: Crecimiento del PIB e inflación
(1981-1994)**



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco de México y de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

Sin embargo, ante la persistencia de los problemas inflacionarios, los controles restrictivos sobre la emisión monetaria no fueron suficientes por lo que se aplicaron medidas heterodoxas para controlar la inflación. La esencia de estas medidas lo constituyó el control salarial y del tipo de cambio. Para hacer efectivas las medidas, se optó por un pacto económico entre los sectores público y privado, así como el movimiento obrero y campesino con objeto de suprimir el componente inercial de la inflación. Esta acción logró reducir la inflación en 1989 a 20% promedio anual.

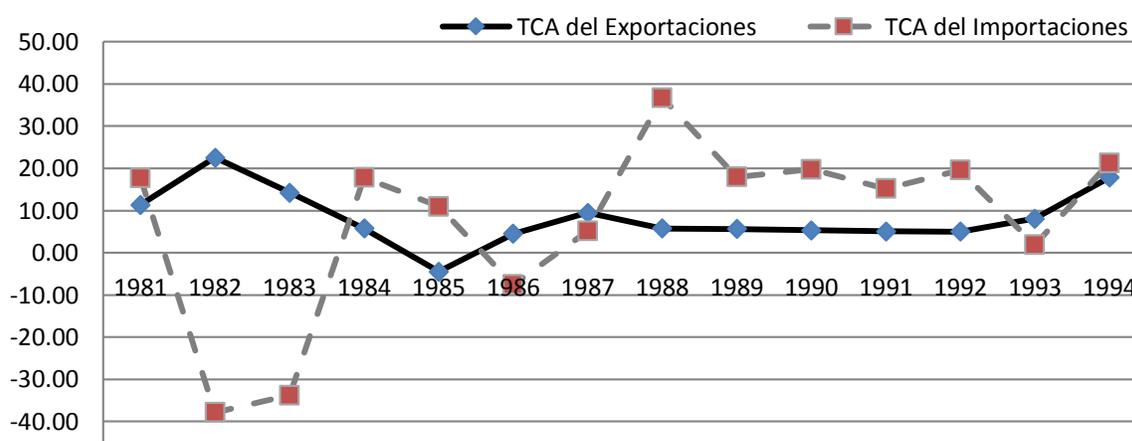
Durante los primeros años de la década de 1990, la política de estabilización comenzó a ser efectiva en el control de la inflación y las expectativas de crecimiento del PIB se mostraban alentadoras. No obstante, dado el imperativo de encontrar una salida al problema económico, en materia comercial se realizaron profundas modificaciones en los años ochenta con la finalidad de eliminar las trabas al comercio que permitiría el incremento de la producción y bienestar.

Así, se inició el proceso de incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1986 y, posteriormente,

a la Organización Mundial de Comercio. Esto significó uno de los procesos de apertura más rápido y profundo que haya sufrido economía alguna en el mundo. Las medidas implementadas fueron la eliminación de los precios oficiales de referencia, la sustitución de controles directos por mecanismos de mercado y la reducción del arancel a 50%. En este sentido, de acuerdo con Pacheco-López (2005), entre 1985-1986 se eliminaron aproximadamente 3,600 aranceles, quedando en 908.

Adicional a lo anterior, con la finalidad de generar incentivos para los exportadores, se creó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX). El objetivo de estos programas consistía en que las empresas podrían importar temporalmente y libre de aranceles para materias primas y maquinaria y, de esta manera, obtener incentivos fiscales para la producción de artículos de exportación.

Gráfica 2. México: Exportaciones e importaciones
Tasa de crecimiento anual



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco de México y de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.

De acuerdo con lo anterior, ello podría dar lugar a una expansión del comercio; sin embargo, del análisis del gráfico anterior se desprenden efectos contrarios a los

esperados en la expansión comercial: las importaciones registraron un mayor ritmo de crecimiento que las exportaciones. No obstante, esta situación más que ser producto de la liberalización, como comúnmente se piensa, tiene como causa a la estructura y tamaño de la estructura productiva mexicana. Por consecuencia, el verdadero dilema de la economía mexicana lo constituía su reconversión productiva para tratar de ser una economía dependiente y la eliminación de las barreras comerciales un solo instrumento para conseguir la salida del posible incremento de la producción.

3.- Análisis de la integración regional de América del Norte

En la década de los noventa el proceso de liberalización de la economía mexicana se profundizó aún más, con una serie de acuerdos y tratados comerciales, que dieron lugar posteriormente a la integración comercial regional de América del Norte. En particular, en 1994, con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México consolida su estrategia de insertarse al mercado global mediante el marco del regionalismo abierto (Guerra-Borges, 2002).

Entre los objetivos del TLCAN destaca la creación de una zona de libre comercio que permita el libre tránsito de bienes y capitales entre las naciones miembro, como se destaca en el cuadro siguiente:

Cuadro 2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte

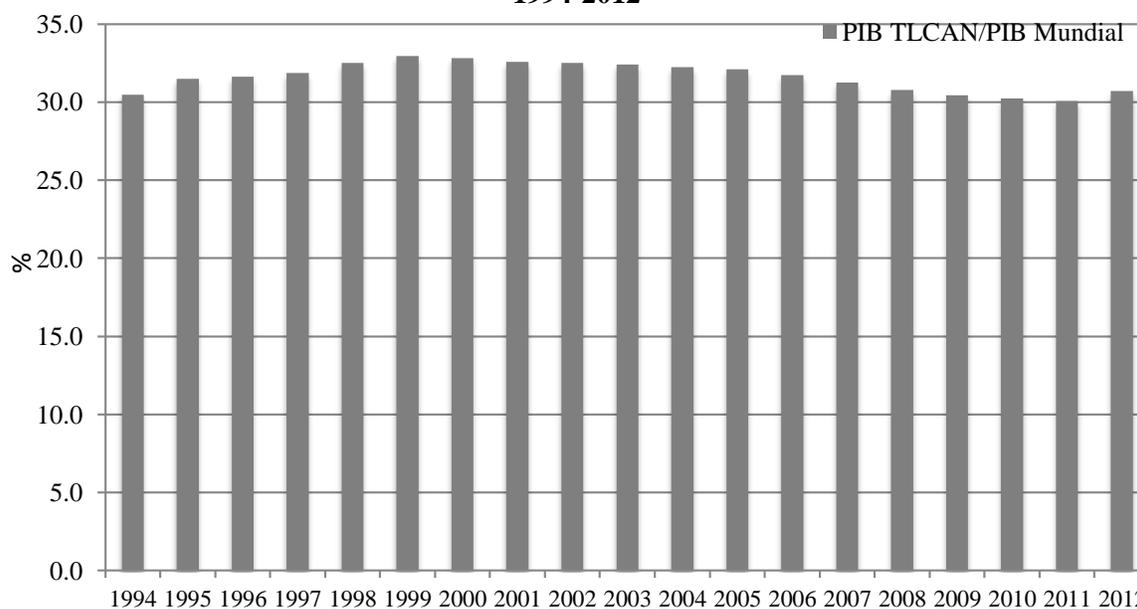
Entrada en vigor	Países	Objetivo	Objetivos Específicos
1 de enero 1994	México, Estados Unidos y Canadá	<ul style="list-style-type: none"> • Formar una Zona de Libre Comercio, que permita el incremento de flujo comercial e inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminar obstáculos al comercio bienes y servicios. • Promover condiciones de competencia leal. • Proteger los derechos de propiedad intelectual. • Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones.

		<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de empleo y mejores niveles de vida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo. • Coadyuvar a la creación de empleos.
--	--	--	---

Fuente: Elaboración propia a partir de los bancos de información de la Secretaría de Economía sobre los Tratados y Acuerdos de México.

Considerado en su conjunto, la importancia relativa del TLCAN radica en que éste tiene un coeficiente de participación en el PIB mundial de alrededor de una tercera parte. De acuerdo con el gráfico 3, en el periodo que va de 1994 a 1999 el producto del bloque de América del Norte contribuyó con el 31.5% del PIB Mundial. Esta participación se mantuvo en los años sucesivos, pues de 2000 a 2007 la participación fue del 32.2% y durante el período de recesión económica ha participado con el 30%. Esto último debido a la contracción económica de los tres miembros, provocada por la crisis hipotecaria de Estados Unidos.

Gráfica 3.- Participación del PIB del TLCAN en relación al PIB Mundial, 1994-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco Mundial, *Estadísticas de indicadores de desarrollo mundial*.

No obstante, a pesar de la importante participación del TLCAN en el PIB mundial, hay que destacar que este tipo de integración es asimétrica, en cuanto al tamaño de sus economías, porque dos miembros son economías industrializadas (Canadá y Estados Unidos), en tanto México es una economía en proceso de industrialización.

Por consecuencia, la lección relevante de esta relación asimétrica entre los miembros del TLCAN, radica en que para el mejoramiento del bienestar económico y social del país menos desarrollado, se hace evidente de que se requieren de medidas complementarias a la integración que procuren cambios en su estructura productiva e institucional, en este caso de la economía mexicana.

En términos del comportamiento económico de cada país miembro del TLCAN, la asimetría mencionada se hace patente en el crecimiento económico obtenido por cada uno de ellos. En este sentido, mientras la producción de Canadá, durante los primeros años de la entrada en vigor del tratado (1994-1999), creció a un ritmo de 3.8% en promedio, la correspondiente a los Estados Unidos creció a una tasa del 4%, mientras la de la economía mexicana mostró un crecimiento del 3.2%.

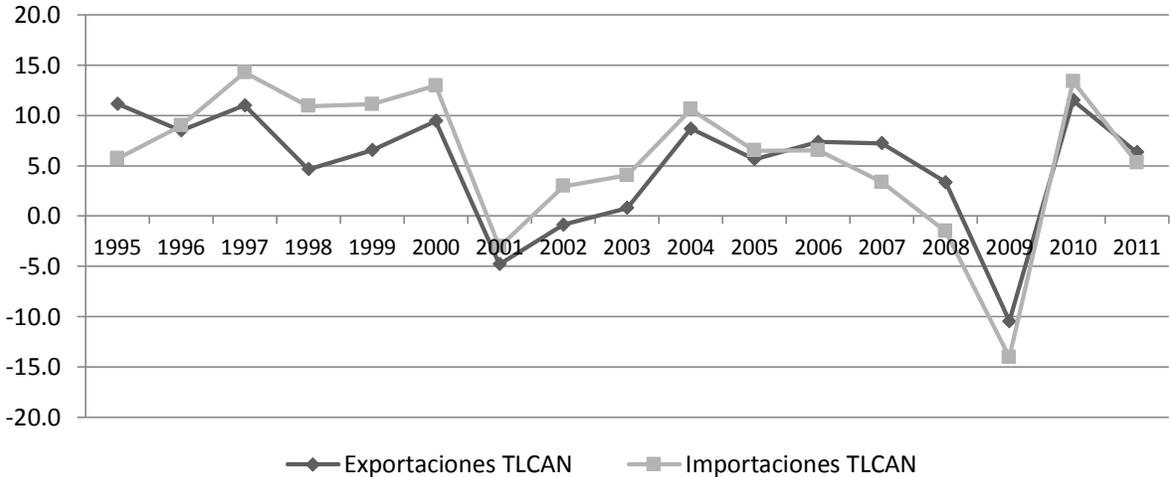
En cambio, para el periodo 2000-2007, mientras Canadá y Estados Unidos mostraron un crecimiento medio en su producción interna de 2.9% y del 2.6%, respectivamente, México creció al 3%. Sin embargo, para el periodo 2008-2012, a las tres economías les afectó de forma negativa la crisis: Canadá muestra una tendencia de crecimiento anual promedio de 1.1%, México de 1.7% y Estados Unidos de 0.6%.

Ahora bien, considerando que entre las metas que persigue el TLCAN para sus países miembros están el incrementar los niveles de comercio, el generar crecimiento económico sólido y constante, la creación de nuevos puestos de trabajo y una mayor variedad de servicios y bienes de consumo a mejores precios, los resultados son ambivalentes.

Respecto al crecimiento económico, aunque en términos de tasas las diferencias no son notables, debe destacarse que no se ha logrado la meta en la magnitud esperada, sobre todo para la economía mexicana cuyos niveles iniciales son menores a los de sus socios comerciales y sus requerimientos son mayores.

Sin embargo, resulta innegable que el comercio inter e intraindustrial entre los países miembros del TLCAN, al crecer considerablemente durante los primeros años, se constituyó en el principal sosten del crecimiento económico (Cfr. gráfico 4). Esto implica que existe una correlación directa entre el comercio y el crecimiento económico para los países miembros del TLCAN, siendo el primero un factor fundamental para el segundo.

Gráfica 4.- Comportamiento de las exportaciones e importaciones del TLCAN, 1995-2011



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco Mundial, estadísticas de indicadores de desarrollo mundial.

Ahora bien, el crecimiento comercial exhibido por el bloque del TLCAN a pesar de contribuir al crecimiento económico, han dejado intacta la característica de dependencia hacia la importación.

Así, aún cuando las exportaciones totales del bloque crecieron a 8.3% anual, entre 1995-1999, registraron después una contracción en su ritmo de crecimiento durante el periodo 2000-2011, creciendo tan solo a un 2.1% promedio anual. Por

su parte, las importaciones del bloque crecieron por encima de las exportaciones. De 1995 a 1999 la demanda de importaciones fue de alrededor del 10% anual, previo a la crisis fue del 5.4% y durante la crisis fue de 0.7%. Esto implica que, durante el período de 1994-2007, la tendencia comercial era deficitaria, no obstante a raíz de la crisis hipotecaria, mejoró el déficit.

Parte de la explicación del comportamiento deficitario se encuentra a que desde 1971, la economía estadounidense ha tenido un déficit crónico y sostenido. Sólo en crisis se ha mejorado la situación crónica del comercio del bloque, la solución no proviene de una mejora en los términos de intercambio, sino por un fenómeno económico externo: la reducción en la demanda por importaciones en los tres países, particularmente la de Estados Unidos.

4.- Análisis de la integración de México al TLCAN

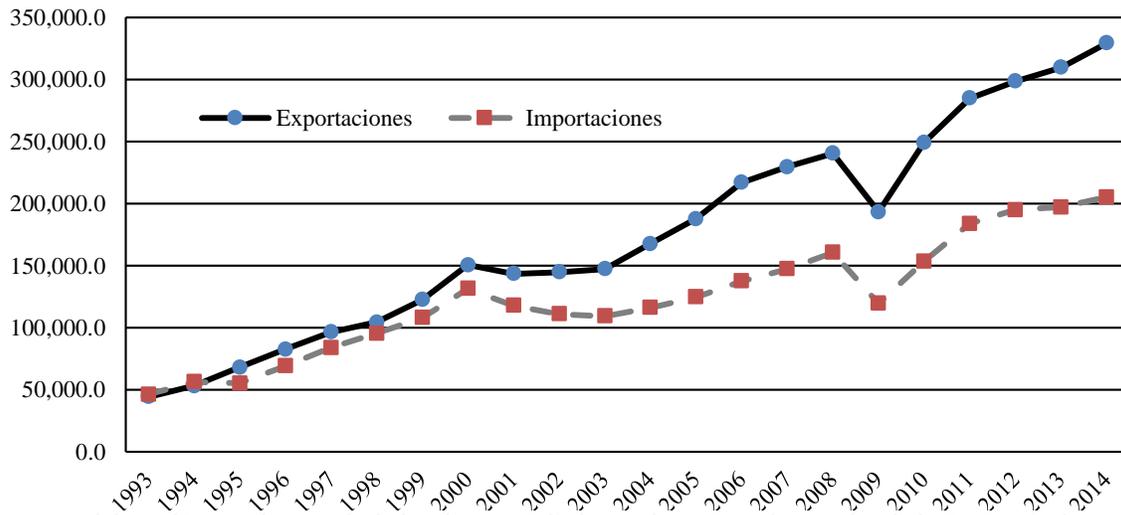
Para las circunstancias de la economía mexicana, el TLCAN significaba una nueva etapa de acumulación de capital y un mayor dinamismo económico en el país, mediante la posibilidad del incremento sustancial de los flujos de comercio entre las tres naciones.

Sin embargo, a inicios de 1995 el país sufrió una severa crisis financiera, lo que puso en entredicho los programas de ajuste macroeconómico, dejando dudas respecto a las expectativas de crecimiento económico generadas por el TLCAN (Guillen, 2001). En este sentido, con la integración de México al TLCAN, las exportaciones mexicanas intra-bloque aumentaron significativamente.

De acuerdo con la gráfica siguiente, durante el periodo 1996-2014, las exportaciones pasaron de un nivel de 67,550 a 249,050 millones de dólares, teniendo como resultado un saldo de la balanza comercial positivo. Sin embargo, a pesar de lo anterior, el acceso de México al mayor mercado externo para colocar

sus bienes exportables, ha implicado para este la concentración del 86% de sus ventas en el exterior, en promedio anual, en tal mercado.

Gráfica 5. México: Exportaciones e importaciones intra TLCAN
(millones de dolares)



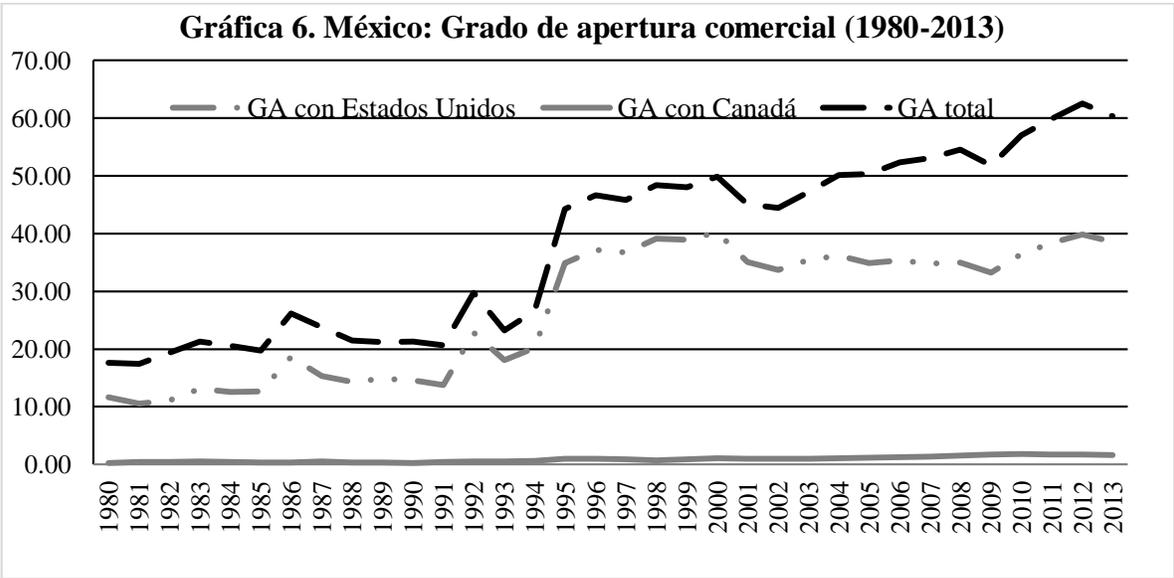
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos sobre comercio exterior de la Secretaría de Economía.

Lo anterior ha generado una dependencia estructural, sobre todo con la economía de los Estados Unidos, dada la relación comercial relativamente ventajosa que se tiene con respecto a ella, en términos de saldo de la balanza comercial, mientras que con Canadá es lo contrario.

En el caso del comercio con Estado Unidos, las exportaciones hacia dicho país han crecido a una tasa promedio anual de 11.4%, durante 1994-2010. Aunque con la crisis financiera, entre el 2008 y 2009, la exportaciones registraron una caída drástica de -21.6%, derivado de la fuerte contracción que sufrió la economía estadounidense y de la dependencia señalada. Mientras que, las importaciones provenientes del EU hacia México han mostrado un crecimiento promedio de 8%. Este desempeño ha permitido mantener una balanza comercial superavitaria con Estados Unidos.

Respecto a la relación comercial entre México y Canadá, la evidencia muestra que durante el periodo antes de la crisis financiera, prevaleció un saldo comercial deficitario del primero y, posterior al periodo de crisis, por cuestiones coyunturales más que estructurales, la relación fue superavitaria. Esto implica que la mejora no fue en términos de productividad o competitividad de los productos exportables, como podría esperarse.

Así mismo, aún cuando el 64% promedio de las importaciones anuales de México son intra-TLCAN, este comportamiento no es generalizado. Con la economía estadounidense se mantiene una relación de intercambio favorable, causado por el fuerte vínculo y dependencia que se tiene con dicho mercado, siendo éste el primer socio comercial del país y con quién se tiene un fuerte grado de apertura.



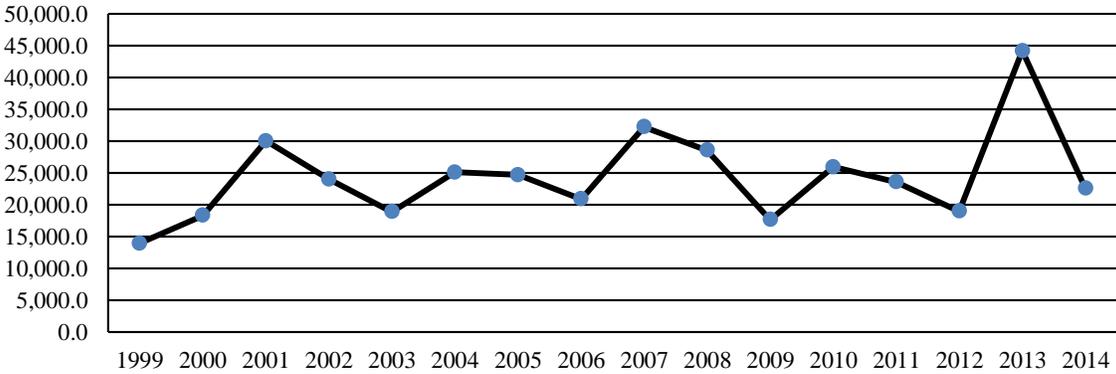
Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos del Banco Mundial, *Estadísticas de indicadores de desarrollo mundial*.

En su mayoría, las exportaciones mexicanas se dirigen hacia el mercado estadounidense, con una participación porcentual de 84.6% promedio anual, sobre las exportaciones totales. En tanto las importaciones provenientes de Estados Unidos representan en promedio el 62% de las importaciones anuales que adquiere el país del extranjero. Sin embargo, las ventas de bienes exportados a la

economía vecina han disminuido en los últimos años, así como las importaciones de bienes provenientes de dicho país. Esto en parte por la crisis financiera, pero, también, debido a los tratados comerciales que ha firmado México con países europeos lo que ha representado una relativa apertura de otros mercados.

En lo que respecta a los flujos de inversión, éstos han permitido a México captar de 2000 al 2007, Inversión Extranjera Directa (IED) por un monto acumulado de 192,831.7 millones de dólares, de los cuales 102,460.1 corresponden a nuevas inversiones, 30,592.2 a reinversiones y 59,779.4 a cuentas entre compañías (gráfica 7). Durante el periodo de crisis, pese a la recesión económica y a los pronósticos negativos respecto a la economía mexicana, la IED realizada en México fue de 17,600 millones de dólares.

Gráfica 7. México: Total de Flujos de Inversión Extranjera Directa
(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos estadísticos sobre IED de la Secretaría de Economía

De acuerdo con el informe de la Secretaría de Economía, la IED se concentra en las actividades financieras y manufacturas, sobre todo en maquiladoras o plantas de ensamble, particularmente en el caso de la IED de Estados Unidos. Durante el 2000-2007 la IED provino principalmente de Estados Unidos (54.8%), En periodo de crisis, la IED proveniente de Estados Unidos fue de 7,756.33 millones de

dólares en promedio, lo que representa el 37.4% de los flujos de IED. En tanto los flujos de inversión extranjera directa provenientes de Canadá, aun cuando han aumentado su participación en los últimos años, continúa siendo baja comparativamente con la proveniente de los Estados Unidos.

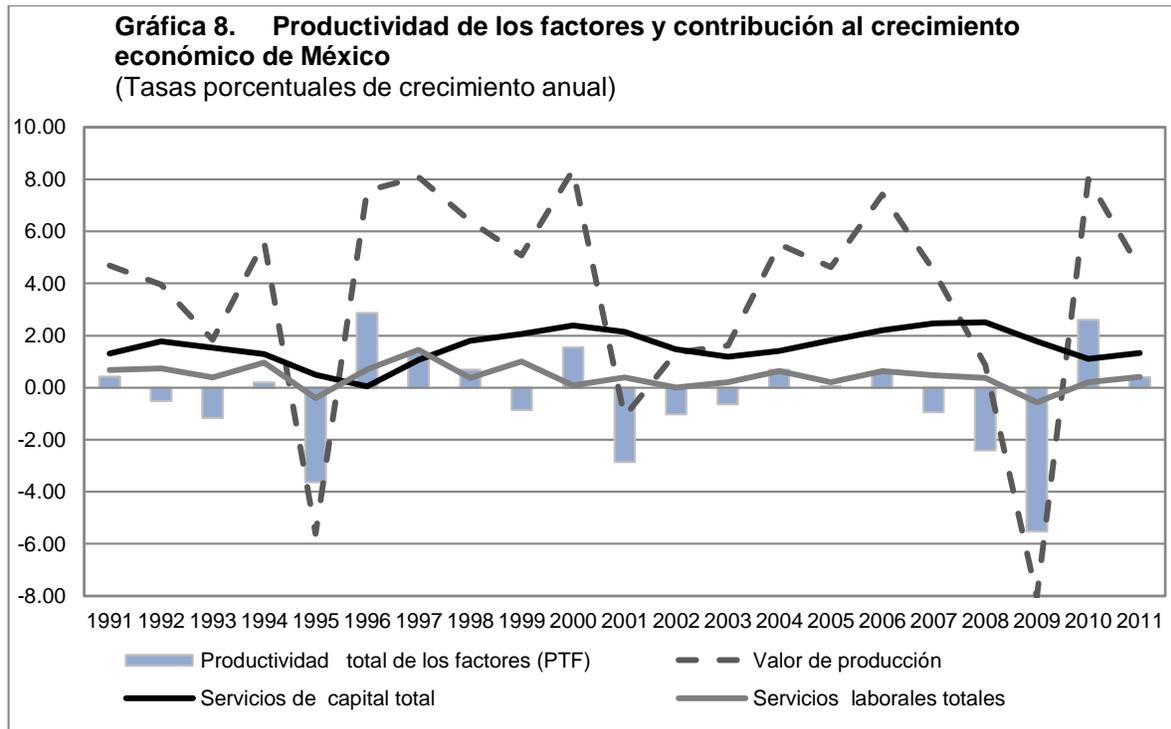
El alto grado de participación y la evolución de la IED proveniente de los Estados Unidos, tiene una estrecha relación con la evolución del grado de apertura de la economía mexicana que guarda respecto al comercio norteamericano: aumentan con la integración y disminuye después. En este sentido, el efecto de la IED sobre la actividad económica es positivo, en tanto que contribuye a financiar las actividades económicas, sobre todo de exportación, contribuyendo con el dinamismo creciente de la producción exportable.

En términos de la productividad la contribución que produce la integración y su derrama de IED no es notoria y si ocurre un fenómeno ambivalente, en tanto que se mantiene la productividad de los servicios del capital, pero disminuye la de los servicios laborales.

Esta situación contrasta con las predicciones teóricas de la integración, que presupone que un país escaso en capital, como México, la apertura e integración comercial lleva a un incremento de la actividad en los sectores intensivos en mano de obra y a su reubicación en sectores más competitivos, conforme los flujos de capital (IED) entran provocando mayor productividad laboral. Ello debido a que se presupone que la IED conlleva a la adopción de modos de producción más modernos que facilitan el aumento de la producción por trabajador.

Sin embargo, en el caso de la economía mexicana, el resultado teórico predicho sólo es aplicable y encuentra sustento en las actividades dinámicas del sector exportador: automotriz, aeronáutica, electrónica, entre otras. En cambio, lo que tenemos son ciclos constantes y crecimientos bajos de la productividad laboral y un poco más altos de la productividad del capital, lo que se refleja en bajas

contribuciones al crecimiento económico y una destrucción del tejido productivo. Esta destrucción ha implicado el constante cierre de empresas de tamaño medio-pequeño, lo cual ha servido de freno al crecimiento del empleo y de las remuneraciones promedio.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Productividad total de los factores, 1990-2011.*

No obstante, aunque hay que reconocer que lo anterior, conjuntamente con los efectos sobre el bienestar son negativos, es imprescindible analizar las características estructurales de la economía mexicana como la fuente del problema.

Consideraciones Finales

Del análisis, teórico y práctico, se reconoce que la apertura económica, dada la conformación de los mercados, nunca ha sido garantía para que un país logre colocar sus exportaciones en los mercados extranjeros. El pasado reciente de la

economía mexicana ha puesto de manifiesto que la apertura económica per se no conduce a un crecimiento uniforme con incremento de la productividad, de manera tal que se propicie una mejora generalizada del bienestar. El hecho está en que los ritmos de crecimiento y los niveles de bienestar dependen de la interacción de las fuerzas del desarrollo (Vázquez, 2005) que es el motor principal que impulsa el crecimiento económico por medio de la acumulación del capital y de conocimiento. Esto implica entonces un escenario creciente de interdependencia.

En este sentido, los efectos de la integración de la economía mexicana sobre su nivel de empleo y productividad no son apreciables a pesar de los flujos de IED, al contrario de lo que establece a partir de la teoría del comercio internacional. Una posible razón puede estar en el elevado grado de apertura que la economía mexicana adoptó al momento de su integración y que distorsionó, en lugar de integrar, las cadenas productivas, pues la integración no se debe reducir sólo a la eliminación de obstáculos al libre intercambio entre socios, sino que también implica la posibilidad de integrar aparatos productivos. Por consecuencia, los efectos sobre el crecimiento económico de México, aun cuando son positivos y en algunos años superiores a los obtenidos por sus socios comerciales, el producto per capita se encuentra muy por debajo de los de ellos. La causa que encontramos a la no convergencia es estructural, que se manifiesta por el escaso crecimiento de la productividad de los factores y la cohesión productiva de la economía mexicana. En este sentido, era de esperarse que el comportamiento salarial se comportara de manera similar a la de la productividad.

Así, ante los resultados no tan claros de la integración, una de las razones para sostenerla es la necesidad de defenderse contra una amenaza externa, ampliando al mismo tiempo el mercado. Esto implica tener acceso privilegiado a bienes manufacturados o materias primas que se producen de mejor manera que en otros lados, a fin de generar ventajas comparativas dinámicas. Estas tienen su fundamento en la existencia de la imperfección de los mercados y por la extensión de economías de escala.

Sin embargo, no pueden soslayarse las condiciones productivas, tecnológicas, políticas e institucionales, las cuales son determinantes para la consecución de sus objetivos de crecimiento y desarrollo económico. Es es el desafío por venir y al que hay que enfrentar con la posibilidad de que se tengan los mecanismos e instrumentos que conformen una *política comercial estratégica* capaz de generar los requisitos mínimos de gobernanza nacional y regional, de fortalecimiento competitivo de la industria nacional y de consecución de la complementariedad de la inversión extranjera directa, como objetivos necesarios para enfrentar la competencia internacional.

Referencias Bibliográficas

- Alvarez, F. & Lucas, R. E. (2007). "General equilibrium analysis of the Eaton-Kortum model of international trade". *Journal of Monetary Economics*, 54, pp. 1726-68.
- Balassa, B. (1963). "An Empirical Demonstration of Classical Comparative Cost Theory". *The Review of Economics and Statistics*, 45(3), pp. 231-238.
- Balassa, B. (1967). "Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market". *The Economic Journal*, 71.
- Bhagwati, J. N. (1988). "Export-Promoting Trade Strategy. Issues and Evidence". *Research Observer*, 3(1), pp. 27-57.
- Cooper, W. H. (2014). *Free Trade Agreements: Impact on U.S. Trade and Implications for U.S. Trade Policy*, Congressional Research Service, Washington.
- Devlin, R. y French-Davis, R. (1999). "Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina". *Comercio Exterior*, 49 (11), pp. 955-966.
- Di Tella, T. (2002). "Bases Sociales para una Comunidad Sudamericana" en F. Solana (Coord.). *América Latina XXI: ¿Avanzará o Retrocederá la Pobreza?*. FCE, México, pp. 94-121.
- Eaton, J. & Kortum, S. (2002). "Technology, geography and trade". *Econometrica*, 70, pp. 1741-79.

- Egger, P. & Larch, M. (2011). "An assessment of the Europe agreements effects on bilateral trade, GDP, and welfare". *European Economic Review*, 55, pp. 263-79.
- García-Belenguer, F. & Santos, M. (2011). "Efectos macroeconómicos de la Integración Europea". *Cuadernos de Economía*, 34(96), pp. 128-136.
- Guerra-Borges, A. (2002). *Globalización e Integración. Latinoamericana*. Siglo XXI Editores, México.
- Guillén, H. (2001). "De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina". *Comercio Exterior*, 51 (5), pp. 359-369.
- Helpman, E., Melitz, M. & Rubinstein, Y. (2008). "Estimating trade flows: trading partners and trading volumes". *Quarterly Journal of Economics*, 73, pp. 441-87.
- Hernández Bielma, L. (2006). "El TLCAN y los efectos de creación o desviación del comercio", *Revista Comercio Exterior*, 56(5), pp. 382-390.
- Krugman, P. R. (1979). "Increasing returns, monopolistic competition and international trade". *Journal of International Economics*, 9, pp. 469-79.
- Krugman, P. R. (1980). "Scale economies, product differentiation and pattern of trade". *American Economic Review*, 70, pp. 950-59.
- Leontieff, W. W. (1953). "Domestic production and foreign trade: The American capital position re-examined". *Proceedings American Philosophical Society*. pp. 332-49.
- Autor. (2011). "Impactos de la Apertura Comercial en México: Tratados y Acuerdos". en F. Novelo (Coord.). *La UAM ante la Sucesión Presidencial*. UAM, México, pp. 581- 628.
- Autor. (2014). "México y el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica". en F. Novelo (Coord.). *Instituciones y Desarrollo*. UAM, México, pp. 211-242
- Pacheco-López, P. (2005). "The Impact of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Payments and Growth: The Case of Mexico". *Journal of Post Keynesian Economics*, 27 (4), pp. 595-619.
- Reyes, G. (2001). "Exportaciones y crecimiento económico en América Latina: la evidencia empírica". *Comercio Exterior*, 51 (11), pp. 975-984.

- Romalis, J. (2005). "NAFTA's and CUSFTA's impact on international trade", *NBER working paper series*, Working Paper 11059.
- Rybczynski, T. M. (1955). "Factor endowments and relative commodity prices". *Economica*, 22, pp. 336-41.
- Stiglitz, J. E. (2003). "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina". *Revista CEPAL*, 80, pp. 7-40.
- Stolper, W. F. & Samuelson, P. A. (1941). "Protection and the real wages". *Review of Economic Studies*, 9, pp. 58-73.
- Tamames, R. y Huerta, B. (2003). *Estructura económica internacional*. 20ª Edición, Alianza Editorial, Madrid.
- Trefler, D. (1993). "International factor price differences: Leontief was right!". *Journal of Political Economy*, 101, pp. 961-87.
- Uculmana, P. (2008). *Los procesos de integración en las Américas*. Universidad de San Martín de Porres, Fondo Editorial, Lima.
- Vázquez B., A. (2005). *Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo*. Antoni Bosch, Barcelona.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.