

*Alicia Puyana Mutis**

Algunas consideraciones sobre las iniciativas de cooperación trasatlántica y transpacífica desde una perspectiva mexicana

SUMARIO: I. Introducción. II. La importancia de la dirección y el contenido del comercio internacional. III. Las lecciones de México. La economía bajo la zona de libre comercio. TLCAN IV. Conclusiones. V. Bibliografía.

I. Introducción

Este capítulo parte de y desarrolla la presentación de la autora en la mesa redonda ACUERDO TRANSPACIFICO (TPP): UNA VISIÓN CRÍTICA, convocada por Arturo Oropeza en febrero de 2013. Dado que no se conocían en ese entonces, los detalles de estas iniciativas diplomáticas, la invitación explícita fue a especular sobre su naturaleza, objetivos y costos y beneficios para México. Al aceptar, tenía escrúpulos ya que especular no es un ejercicio de buena factura entre el gremio de los economistas, orgullosos por ser los científicos sociales que pueden conocer la verdad y vaticinar el futuro, mediante modelos econométricos que supuestamente todo lo miden y no dan margen al error. Aunque conducen a catastróficas crisis y llevan a millones de ciudadanos a la ruina. Al aceptar la invitación me metí en un predicamento: ¿qué digo? ¿Cómo me acerco al tema y relaciono los efectos del TLCAN, harto conocidos, y los nuevos Mega Proyectos de integración, aun hoy desconocidos y en negociación tras bambalinas, en lo oscuro? Me dije y lo manifesté en la mesa redonda; no había otro camino que el método “Sherlock Holmes”: buscar el motivo, el beneficiario y el arma. Que en este caso se traducen en para qué y por qué se negocia, quién se beneficia, y qué comercia. Estas son las preguntas que esta exploración trata de responder.

* Investigadora de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO.

Parecería que desde 2003 ante el fracaso de las negociaciones de Cancún, todos los países han intensificado las negociaciones unilaterales o regionales. Los analistas de las negociaciones sobre comercio aceptan, o parecen hacerlo, que el punto de partida para este “nuevo activismo comercial” es el colapso de la Novena Ronda de Negociaciones o la Agenda Doha para el Desarrollo. Este nuevo activismo recuerda la ruta seguida por Estados Unidos, EUA y la Unión Europea, UE, ante la prolongación de las negociaciones de la Ronda Uruguay. El cierre de las negociaciones en Cancún, dicen Hufbauer (Hufbauer & Jeffrey J., 2012), no tuvo los visos de optimismo que existía cuando se cerró la Ronda Uruguay de que algo se avanzaría en el GATT. Hoy la Ronda Doha se considera muerta y la OMC herida gravemente, por varias razones, si bien algunos puntos acordados se han implementado así sea provisionalmente. En las raíces del estancamiento se consideran como importantes la renuencia de los países desarrollados a ceder en algunos puntos de interés para los países en desarrollo. Quizás el más importante sea el principio de reciprocidad, defendido por los países en desarrollo en conjunto y que los desarrollados sólo desean conceder a los de menor desarrollo, es decir excluir a China, India, Brasil y otros de desarrollo intermedio, que si bien han crecido recientemente, distan mucho de tener el ingreso medio o el grado de industrialización y generación de tecnología medianamente cercano a los desarrollados. Otros desacuerdos importantes subsisten sin solución y dividen los dos campos negociantes. Mientras los países en desarrollo insistían e insisten en avanzar las negociaciones sobre liberalización comercial en manufacturas y agricultura, terminando las políticas de subsidios y apoyos a este sector por los países desarrollados, los desarrollados prefieren avanzar en liberalizar el sector servicios y en la adopción de nuevas reglas y no avanzar en la liberalización de manufacturas y agricultura que consideran sensible a su economía y políticamente riesgosa. A los anteriores argumentos sobre las dificultades que enfrenta las negociaciones multilaterales, se añade el haberlas vinculado con el desarrollo, lo cual aparta, aparentemente la liberalización comercial como se venía manejando y la subsume a las metas del desarrollo de cada país o grupo de países. Dado que en el marco de la liberalización económica y la globalización hay un gran conjunto de países que han liberalizado con elevada intensidad su comercio sin que registren mayores tasas de crecimiento de las economías, la duda o la reluctancia a proseguir esa ruta son mayores.

Los países desarrollados suelen argüir que su paciencia ante negociaciones sin fin se agotó y dan sus razones para ello: principios como el de reciprocidad, nada está acordado hasta que todo esté acordado y la renuencia a negociar simultáneamente agricultura, manufacturas y servicios, paralizan las

negociaciones y debilitan el multilateralismo. Esos principios hacen de la OMC una institución medieval que necesita un maquillaje a fondo.¹

Si bien se acepta este estancamiento, nadie se atreve a dar a la Ronda Doha el puntillazo final pues indicaría abandonar cualquier esfuerzo por mantener viva la Organización Mundial del Comercio, OMC y se la condenaría a la *enfermedad de Lou Gehrig*,² parálisis total en la cual temas importantes se relegarían total y definitivamente (Hufbauer & Jeffrey J., 2012). Ningún actor, es decir ningún gobierno, acepta cargar la responsabilidad de declarar su defunción. En esta situación, los Estados Unidos y la UE amenazan avanzar solos en negociaciones bilaterales o con regiones o grupos de países, estrategia que secundan los países en desarrollo. Se conformó de esta forma el famoso “Spaguetti bowl”, una enmarañada madeja de acuerdos comerciales, de cooperación o de asociación estratégica.

La voluntad de EUA de avanzar en negociaciones unilaterales fue puesta llana y claramente en 2003, por el Representante de Comercio de EUA, Robert Zoellick en palabras un tanto amenazadoras. “Los Estados Unidos tiene una agenda de frentes múltiples. Mantendremos abiertos los mercados de una u otra forma. La gente conoce la fórmula. Está en la mesa. La gente debe decidir si desea participar en ello o no. Nosotros siempre estaremos dispuestos a negociar, pero no esperemos eternamente. Nos moveremos a otro lugar (Charlotte, 2003). El representante de Comercio culpó por los tropiezos al Grupo de los 21, acusándolos de aplicar tácticas retóricas y propuestas sin soporte para evitar negociar. Por esta ruta, añadió, no obtendrán nada pues es una táctica estéril y serán los únicos responsables de este fracaso (el fracaso de Cancún) (Charlotte, 2003).

No es de extrañar que a 10 años de la reunión de Cancún y sin mucho avance en las negociaciones multilaterales y al no haber logrado el triunfo del candidato preferido por Estados Unidos y la Unión Europea para suceder al Señor Lamy en la cabeza de la OMC, el gobierno de los Estados Unidos y los de la Unión Europea, cumplan sus promesas, se muevan hacia otros escenarios de negociación, releguen los foros multinacionales para esquivar lo que consideran como “la dictadura de las mayorías”.

En este marco y por estas y otras razones de similar naturaleza surgieron los dos mega proyectos actualmente en negociación: el Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP) (Trans-Pacific Partnership TPP) y, el Acuerdo de Cooperación

¹ Extreme makeover, en referencia al famoso programa de televisión de radical cambio quirúrgico de personas no felices con su apariencia física a quienes se garantiza vida feliz y triunfo sin límite si se someten al cambio.

² Es una parálisis muscular progresiva y mortal por degeneración de las motoneuronas, células del sistema nervioso, cuyo funcionamiento decae gradualmente hasta la parálisis total.

ción Transatlántico (Trans-Atlántic Trade and Investment Partnership TAP). Consideramos que estos dos esquemas deben ser estudiados y ponderados conjuntamente pues forman parte de un proyecto global y unitario de aplicación del músculo político para conformar un nuevo andamiaje institucional que regule el mercado de bienes, capitales, propiedad intelectual, servicios, en línea con los intereses y principios liberales anglosajones. Constituyen el fin del multilateralismo, en términos concretos. Las instituciones pueden sobrevivir en una especie de “Spill Around”, un movimiento de dispersión al ser imposible la profundización de los acuerdos o “Spill over” (Schimtter, 1970).³

Para responder a estas preguntas, este trabajo se desarrolla de esta forma. En la sección siguiente, se explora el motivo, los beneficiarios y qué se negocia: ¿qué buscan las dos iniciativas, por qué razón las lidera EUA y por qué se sumó la UE y ahora Japón? ¿Qué ganan con lo que se puso en la mesa de negociaciones? La sección tercera analiza las opciones para países en desarrollo de sumarse a esas iniciativas y los probables costos de aislarse. Esto se ve al repasar las experiencias de México con el TLCAN y de Brasil sin un acuerdo similar, en términos de crecimiento económico, expansión de la productividad y vinculación de estas variables con el crecimiento. En la tercera sección se exploran los elementos teóricos sobre los beneficios de la industrialización y de arreglos comerciales que la permitan. La sección cuarta concluye:

Las razones y los motivos de las dos mega iniciativas

Sobre los beneficios económicos

Diversas razones de política exterior podrían explicar las estrategias de las políticas comerciales de ambas iniciativas entre las cuales pesa quizá más la estrategia geopolítica que los de orden estrictamente económico. Los Estados Unidos y la Unión Europea son economías muy abiertas al comercio mundial, con intenso intercambio bilateral, regional y extra regional, lo es también Japón la potencia de la iniciativa del Pacífico (Stokes & Paemen, 2009), por lo tanto, las posibles

³ Spill over y spill around, son los términos presentados por Philip Schimtter para describir episodios de la integración económica regional o de las instituciones. El primero, Spill over, señala la profundización de los acuerdos y el fortalecimiento de las instituciones supranacionales. El segundo, spill around, la estrategia de ante la imposibilidad de profundizar acuerdos, de búsqueda de temas y actividades colaterales y que no implican avances de la supranacionalidad.

ganancias en eficiencia productiva, por la liberalización comercial o de inversiones serían menores. En estas condiciones, pocos serán los beneficios para las economías pequeñas y las grandes. Puede ser que las ganancias se reflejen en algunas empresas, inclusive algunas regiones o ciudades, pero no en las economías en conjunto. Por ejemplo: los beneficios del Acuerdo Trans Atlántico incrementan el 0.3% del PIB estadounidense (US Government, 2011). Los beneficios se distribuirán asimétricamente entre las partes negociadoras. Quizás, sólo un crecimiento, en el largo plazo, del 13% del ingreso per cápita estadounidense y un 5% en los 27 miembros de la Unión Europea. Se reducirá el comercio que las dos potencias mantienen con sus socios comerciales: Canadá, Australia, Japón, México y Chile. Y más se reducirá el intercambio con China, afectando su economía. Brasil, por ejemplo, sufriría la merma de su intercambio con China por la desaceleración que el TPP induciría en la economía de este país. Para México, podía suponerse que el TPA podría inducir efectos de creación y desviación de comercio reorientando los flujos desde y hacia países europeos o a países que tienen convenios preferenciales con Europa que compiten con las exportaciones mexicanas tanto en bienes agrícolas como manufactureros, por ejemplo, los países de Europa Oriental, los del Acuerdo de Lomé, Acuerdos con el Norte de África y el Commonwealth. Valorar los efectos de restricción de comercio con China resulta difícil. Según dicen, el contrabando de productos chinos hacia México es muy grande, este no se afectaría, aunque podría subir, pero sí afectaría y negativamente las exportaciones mexicanas a ese país. Beterlsmann Foundation (Politic, 2013).

No encontramos en los reportes oficiales similares estimaciones sobre las ganancias en crecimiento del Acuerdo de Cooperación Trans Pacífico salvo alusiones al peso del intercambio comercial con los países de la región, que al incluir a Japón y Corea, representan una proporción elevada (Oficina del Representante de Comercio del Gobierno de los Estados Unidos, 2013). Los informes oficiales recalcan la importancia de la presencia de los Estados Unidos en una región que avanza aceleradamente en la firma de acuerdos y pactos económicos y políticos diversos, para influir y moldear ese proceso de acuerdo a los principios e intereses de los Estados Unidos (Politic, 2013). Para 2025, las ganancias en bienestar para los Estados Unidos serían algo superiores a los costos por el ajuste en términos de reubicación de factores (Pietri & G., 2011). En total, las ganancias en crecimiento del producto para la región acumularán 104 mil millones entre 2015 y 2025, es decir 1,5 mil millones al año, a distribuir muy desigualmente entre los países participantes, de los cuales, por supuesto, Japón, los Estados Unidos y Corea absorberán el 55%. Los Estados Unidos tendrían 13 mil millones en 10 años y México, 1,7. Nada extraordinario, por cierto. China perde-

ría 16 mil millones, que deberían sumarse a las pérdidas que absorbería de la iniciativa Trans Atlántica. Es razonable preguntar qué tan sensato es afectar negativamente el motor de la economía mundial de los últimos años. Las exportaciones chinas a Estados Unidos han tenido dos efectos importantes: por una parte, reducir presiones inflacionarias y, por la otra, mantener la capacidad de compra de los salarios en condiciones de gran descenso de la participación de las remuneraciones del trabajo del ingreso y reconcentración de su distribución en el 0.1% de la población (Stiglitz, 2012). Si la desaceleración de la economía china es un efecto, buscado o no, parecería reforzar la percepción que antes que acelerar el comercio y el crecimiento de la economía de los países negociantes, se busque aislar a China y a sus vecinos. Por otra parte, se refuerza lo propuesto por Bawghati de dividir el sistema comercial en núcleo y radio y, al margen de la OMC como respuesta a la imposibilidad de completar la Ronda Doha y de encontrar consenso en las negociaciones sobre cambio climático, armas pequeñas y otros. A este respecto, diversos autores que apoyan las dos iniciativas sugieren que éstas no significan la renuncia a la OMC sino “una posición realista para que las cosas se hagan” (Stiglitz, 2012). De todas maneras, es necesario tener en cuenta cuál será la reacción China a la negociación de los dos proyectos, toda vez que el gobierno chino y los empresarios sienten que es una acción para aislarlos y obligarlos a las nuevas reglas. Entonces China aislada y resentida puede optar por no obedecer ni las normas actuales ni las futuras.

Si no económicos, ¿cuáles son los fines de las iniciativas transatlánticas?

Proponemos considerar que las dos iniciativas tienen un mismo objetivo político, geopolítico: enlazar las potencias del Atlántico Norte en acuerdos de cooperación en varias áreas de interés. Se vinculan también con el plan recrear la Organización del Atlántico Norte y adaptarla a los nuevos desafíos de la post guerra fría y del surgimiento de los nuevos centros de poder en el tercer mundo, para lo cual consideran indispensable fortalecer la cooperación entre los Estados Unidos y la Unión Europea y la OTAN, creando en las “alianzas una troyka”.⁴ Se trata de crear el orden post guerra fría a semejanza de las estructuras de Bretton Woods que cimentaron la hegemonía de los Estados Unidos y Europa, aún devastada por la guerra. La gran alianza Europa-EUA implícita en las dos iniciativas apuntan a

⁴ Es el término usado en Hamilton, D.S y Burwell F. C. editors, *Shoulder to Shoulder: Forging a Strategic U.S.-EU Partnership*. Washington, DC: Johns Hopkins University Center for Transatlantic Relations, 2010.

complementar las reformas al Pacto de Cooperación del Atlántico Norte, para reasegurar la vigencia de sus valores políticos, económicos y sociales en las actuales condiciones del mundo, como se colige claramente del documento de un grupo de instituciones y académicos estadounidenses y europeos, se trata de “preservar el Aquis Atlantic, o el legado de principios, normas, reglas y procedimientos que juntos (EUA y Europa), hemos acumulado” (Hamilton & Burwell, 2010, pág. 3). Esta alianza es necesaria por el ascenso a la escena internacional de nuevos países portadores de perspectivas diferentes y portadores de objetivos que pueden contradecir los de los países desarrollados que ha trastocado el eje del poder económico (Hamilton & Burwell, 2010, p. 7).

La estrategia de construcción del nuevo orden mundial se compone de 10 iniciativas que van desde: primero, el que se adopte un plan para crear un espacio común de justicia, libertad y seguridad, segundo, crear un mercado transatlántico libre de barreras. Una vez que se adopten los compromisos sobre ese mercado, invitar a otros países a unirse; tercero, perfeccionar la gobernanza mundial, consistente en coordinar las acciones del G2 con las del G20 y unir fuerzas para reformar el Banco Mundial y el FMI; cuarto, promover la seguridad energética y las tecnologías verdes. Las demás iniciativas, se refieren a la seguridad, la proliferación de armas nucleares y la ayuda a los países en desarrollo (Hamilton & Burwell, 2010, cap.2-5). El EU-US High Level Working Group on Jobs and Growth, liderado por el Representante de Comercio del gobierno estadounidense y el Comisionado de la UE para Comercio, ha estudiado y valorado el proyecto en varias ocasiones. En su reporte final (Trade Europa, 2012), se establecen, los principios y los pasos a instrumentar las estrategias arriba señalados para la creación del mercado libre transatlántico y las bases de la gobernanza global. En esta estrategia de gobernanza global se insiste en la necesidad de unir ésta a la iniciativa trans pacífico y así se quedarían incorporados Corea y Japón.

No hay documentos oficiales tan detallados para la iniciativa transpacífico,⁵ salvo el elaborado por Ferguson y Vaughn para él los miembros del congreso estadounidense (Ferguson & Vaughn, 2010) en el cual los autores diseñan la estrategia implícita del proyecto, los beneficios para los Estados Unidos y los conflictos sobre puntos estratégicos. Del documento emana que, la decisión de los Estados Unidos de sumarse tardíamente a este proyecto es terciar en la dinámica regional, no quedar excluido de este escenario y tener voz y voto en los arreglos regionales, en los cuales es creciente la participación e influencia de

⁵ La iniciativa se originó en el interés de Brunei, Chile y Nueva Zelandia. Es un proyecto de libre comercio aun en negociación entre, además de los tres países señalados, Australia, Canadá, Japón, Malasia, México, Perú, Estados Unidos, Vietnam, Corea del Sur.

China. La región tiene ya 39 convenios de cooperación y de libre comercio, que crean una tupida red de compromisos y crean una institucionalidad propia. También es evidente del informe Ferguson que complementa la iniciativa Trans Atlántica en la conformación de un bloque global que definiría las relaciones económicas y políticas globales de acuerdo a los principios estadounidenses. En este trabajo surge que las prioridades estadounidenses son someter a acelerado proceso de desgravación “todo el comercio en bienes y servicios” (Ferguson & Vaughn, 2010, p. 7), dirimir nuevas reglas, más estrictas que las contenidas en el TLCAN y los acuerdos con Chile y Corea, sobre propiedad intelectual y sobre compras estatales, establecer reglas de origen complejas y garantizar la libertad de movimiento de capitales con plenas garantías a las inversiones estadounidenses. Con el ingreso de Japón se garantiza la consecución de dos objetivos aparentemente contradictorios (Pilling, 2013): “disciplinar a China, el gorrón que aún miembro de la OMC, contraviene todas sus reglas: manipula su moneda, no respeta los derechos de autor, en fin, aplica no aceptables políticas mercantilistas, tales como las que siguieron Estados Unidos, el Reino Unido, Japón o Corea, durante décadas si no siglos” (Phillip, 2013).

Estos documentos oficiales avalan las hipótesis de la teoría liberal de las relaciones internacionales que considera política comercial exterior de los países como parte integral de la política externa general. Con la política comercial crean alianzas, forjan nexos y consolidan vínculos en procura de sus objetivos políticos y económicos, que como veremos adelante, son menores (Puyana & Aparicio, ¿Hacia un nuevo orden mundial? Las negociaciones de los Acuerdos de Cooperación Transpacífico y Transatlántico y el margen de los países en desarrollo, 2013). Para esta escuela, la economía es el medio para el fin: la preservación del orden político liberal occidental amenazado por el avance de las economías asiáticas (Stephens, 2013). En efecto, forzar a China a respetar los principios de libre comercio y forjar una gran alianza entre las potencias occidentales para preservar el orden establecido después de la II Guerra Mundial o lo que queda de éste aparecen entre las motivaciones más comentadas de las dos estrategias (Phillip, 2013), este objetivo, entre otros, que uno de los fines de la Comunidad Económica Europea fue contrarrestar la influencia de la URSS en Europa Occidental al concluir la Segunda Guerra Mundial. Años más tarde, ese fin seguía vigente, como lo declarara Margaret Thatcher, para quien la UE era útil para los fines políticos de la Guerra Fría y para preservar la influencia política del Reino Unido en el mundo, pero siempre y cuando se pudiera impedir que la UE fuera la puerta trasera de entrada del socialismo en Europa. Hoy el TPP y el TAP buscan el mismo fin político (Stephens, 2013).

principios afines a los suyos, en los temas que considera de interés nacional generalmente, los socios satisfacen esas esperanzas. Esto en virtud que la garantía o remoción de la elegibilidad de preferencias comerciales al mercado de Estados Unidos es ante todo una decisión de política interna. Si bien los programas unilaterales o ALC han creado comercio e incrementado el comercio, “los intereses políticos y geoestratégicos juegan un papel importante en determinar la probabilidad de tener acceso al mercado de Estados Unidos [por lo que] el país elegido se determina internamente por el interés geoestratégico y, en gran medida, por los vínculos en las alianzas políticas” (Lederman & C., 2007). En la selección de socios comerciales, Estados Unidos considera tanto las potenciales ganancias económicas, como la promoción de valores, la construcción de reformas económicas en el país socio, la importancia para la política comercial y para el conjunto de los objetivos de la política exterior (Bergsten, 1996). Entre estos objetivos de la política comercial (2005). Los políticos y geoestratégicos son los más relevantes (Evenett, 2005). Así, los acuerdos comerciales no se deben analizar desde la óptica exclusiva de las ganancias comerciales ya que el peso de los objetivos políticos es quizás mayor (Mariscal 1991), los ALC no se pueden comprender exclusivamente a partir de las potenciales ganancias de creación de comercio entre los países socios, existen otros intereses y éstos son políticos (Mariscal, 1991).

Es una estrategia que pone a los países a competir en la cantidad e intensidad de las concesiones que están dispuestos a otorgar a EUA a cambio del acceso preferencial estable (al menos en teoría) al mercado estadounidense. Cada nuevo socio, otorga a Estados Unidos concesiones cada vez mayores en apertura de su mercado y en la adopción de diversos rubros, las normas y regulaciones. Los países en desarrollo han dado importantes concesiones comerciales y en áreas no estrictamente relacionadas con el comercio y vinculadas a intereses geopolíticos y han adoptado compromisos en inversiones, servicios, propiedad intelectual, medio ambiente y laboral, transparencia, comercio electrónico, anti-corrupción, compras gubernamentales, entre otros (Puyana & Aparicio, 2013).

Los Acuerdos de Libre Comercio negociados por Estados Unidos responden más a una estrategia geopolítica y beneficia sólo aquellos países aliados o amigos que muestran interés formal en firmar un Acuerdo Comercial, regional o bilateral, y estén dispuestos a estrechar alianzas en varios frentes. Es la ruta para generar esquemas de cooperación en el ámbito internacional, otorgando de incentivos o imponiendo sanciones para perseguir el interés nacional. Si los Estados presentan menor afinidad con las preferencias de Estados Unidos en política internacional, éste último puede utilizar incentivos comerciales para generar coaliciones en el ámbito multilateral (Voeten, 2004, p. 731).

La liberalización competitiva ha dado luz a una serie de acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales que se refuerzan y catalizan unos a otros (Bergsten, China, *The Balance Sheet: What the World Needs to Know Now About The Emerging Superpower*, 2006, pág. 94). Muchos países a fin de no quedar excluidos del club, buscarán acceder al mercado norteamericano aunque los costos a pagar sean altos (Gallagher, 2011). Para Gallagher, es evidente que, en esa carrera por tener el acceso al mercado estadounidense, o por no quedar fuera del club, los países latinoamericanos, en negociaciones asimétricas, han pactado tratados comerciales no siempre afines con los intereses del país. En este marco se insertan los dos nuevos acuerdos se encuentran actualmente en proceso de negociación, el Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP)⁷ (Trans-Pacific Partnership TPP) y el Acuerdo de Cooperación Atlántico (Trans-Atlántic Trade and Investment Partnership TAP), entre los Estados Unidos y la Unión Europea.

II. La importancia de la dirección y el contenido del comercio internacional

Lucas 1988 (Lucas, 1988) sostuvo que el libre comercio entre socios con desiguales grados de desarrollo económico y dispar avance del conocimiento, genera pérdidas en bienestar a los menos desarrollados. Esto, por la existencia de círculos virtuosos y viciosos en las economías y relacionados con las diferencias cualitativas de la actividades económicas las cuales divergen en ritmos de avance de la productividad y de generación de conocimiento o capital humano, y en la fortaleza y signo de los encadenamientos y multiplicadores del comercio internacional. Para Lucas, los efectos de la desgravación arancelaria, la remoción de las demás barreras al comercio o de la red tape o la corrupción son de nivel y no de crecimiento (Lucas, 1988, p. 12). Con libre comercio entre socios desiguales, las inversiones en capital humano refuerzan las ventajas comparativas estáticas iniciales y no abre espacio para el desarrollo en los países atrasados para el crecimiento de las ventajas comparativas dinámicas, es decir de actividades intensivas en tecnología y conocimiento (Lucas, 1988, p. 42). A partir de estas premisas y apoyándonos en Kaldor y sus leyes del desarrollo y de Linder sobre la dirección del intercambio, plantaremos nuestro supuesto que los países en

⁷ Hasta la 18 Ronda de Negociaciones del TPP celebrada en Malasia del 15 al 24 de Julio del 2013, los países negociadores son: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda Perú, Singapur, Vietnam.

desarrollo, los de América Latina y México, en particular deben optar por estrategias de vinculación con la economía internacional y de integración regional diferentes a las que se derivarían de la integración norte-sur, propuesta o resultante de las dos estrategias norte-atlánticas de manera de ampliar el mercado de manufacturas y desencadenar la dinámica del crecimiento propuesta por Kaldor.

El aporte de Kaldor al desarrollo económico tiene gran relevancia para estudiar la trayectoria de la economía mexicana y también para entender el relativamente débil e inestable crecimiento de la mayoría de los países de América Latina y de África a varios lustros de las reformas estructurales y la liberalización del comercio. Los lineamientos teóricos sobre el desarrollo de Kaldor parten del reconocimiento de los rendimientos crecientes a escala, las restricciones al crecimiento provenientes de la demanda insuficiente, las relaciones entre el crecimiento de la productividad en la agricultura y de las manufacturas y el multiplicador del comercio exterior, el cual no necesariamente beneficia a todos los participantes por igual, en coincidencia con los argumentos de Lucas presentado arriba. De estos supuestos se deriva su estrategia de desarrollo, sintetizada sus *leyes empíricas* sobre el desarrollo y por qué las manufacturas son su condición necesaria, argumentos sostenidos también por Gerschenkron y Abramovitz, Prebisch y Singer, Rodríguez, Fajnzylber, Krugman, Rodrik, Villareal y CEPAL, entre otros. Enunciamos las leyes, en vista de su relevancia actual:

La primera ley sostiene que las manufacturas han constituido y constituyen el motor del crecimiento de todos los países en todas las etapas de su desarrollo. Para Kaldor, el gran despegue de las economías, (desde mediados del Siglo XVIII) es la expansión del sector manufacturero, el cual, por diversas razones ha fungido como catalizador del crecimiento para cada país en cada etapa del desarrollo (Targetti, 2005, pág. 1187). El crecimiento del sector manufacturero induce mejoras en productividad de toda la economía al proveer a los demás sectores de bienes de capital, insumos y desarrollo tecnológico. Por lo cual, el crecimiento del empleo y la producción de las manufacturas, drena mano de obra de la agricultura y simultáneamente estimula el crecimiento del producto agrícola. Estos factores hacen que el crecimiento del ingreso en las economías industrializadas, sea mayor que en las especializadas en agricultura o en materias primas.

La segunda ley explica la primera: a mayor la expansión de las manufacturas, mayor es el crecimiento de la productividad de toda la economía, ya que *sólo en las manufacturas y sólo en este sector*, hay rendimientos dinámicos y estáticos de escala por la acción de la constante diferenciación de los productos y la creación de industrias subsidiarias, que cobijan a todo el sector manufacturero la agricultura y los servicios los tienen decrecientes.

En efecto, Linder propuso una teoría alternativa a la teoría de Heckscher-Ohlin (H-O) que predice que los flujos del comercio internacional los determinan la dotación relativa de factores de los países y que los mayores beneficios del comercio se logran cuando el intercambio se hace entre países con diferente dotación factorial, es la teoría del comercio basada en la oferta. La evidencia empírica no avala esta teoría como lo demostró Leontief para los EUA. Linder propuso una teoría alternativa basada en la demanda, según la cual, los flujos se determinan por la similitud de la demanda y el nivel de desarrollo. Los países más similares comercian entre sí con productos diferenciados, de ahí que el grueso del comercio se ha hecho en dirección norte-norte, con manufacturas de elevado grado de sofisticación en comercio intra-sectorial. Un segundo segmento bastante menor norte-sur en el cual los países en desarrollo exportan materias primas e importan manufacturas y uno tercero sur-sur, el menos extenso en el cual se intercambian manufacturas que no pueden entrar a los mercados desarrollados. Linder añadió que los países en desarrollo podrían reorganizar su comercio en dos vías: norte-sur para bienes basados en las ventajas comparativas estáticas de cuyo intercambio obtendrían beneficios y recursos para inversión e intensificar el comercio sur-sur, para los bienes industriales. Son bienes con mayor nivel de sofisticación tecnológica que no se ajustan a los parámetros de la demanda en los países en desarrollo y al exportarlos pueden obtener ganancias de economías de escala, de aprendizaje y eficiencia es decir de crecimiento, por las características de las manufacturas, como lo expone Kaldor, en las leyes de crecimiento. Al integrar los aportes de Lucas con los de Kaldor y Linder, se logra un andamiaje teórico argumentar, por una parte, que el comercio entre socios desiguales no permite acelerar el crecimiento ni emprender la ruta de la convergencia pues intensifica las ventajas comparativas iniciales e impide el desarrollo de nuevas actividades intensivas en conocimiento y capital humano y por la otra, que el comercio se desarrolla y brinda mayores beneficios cuando se realiza en función de la demanda y con apertura hacia las manufacturas y se propicia la transferencia de mano de obra hacia actividades con mayor productividad y cambio técnico.

Vale entonces preguntar, primero, qué nos dice la realidad mexicana sobre los efectos derivados del avance de la liberalización comercial y la expansión de las exportaciones de manufacturas y de la zona de libre comercio formada con el TLCAN y por qué razón, dado no se ha generado mayor crecimiento ni las relaciones virtuosas propuestas por Kaldor. Este raciocinio nos permite una aproximación a responder sobre los beneficios esperables para nuestros países de las dos estrategias norte-atlánticas puestas en la mesa de discusión por los EUA y la UE. Veamos:

En primer lugar, los países en desarrollo ganan poco con las zonas de libre comercio con países de mayor desarrollo manufacturero y superior capacidad de desarrollo tecnológico (Helpman, 2004). Estos esquemas ratifican la especialización según las ventajas comparativas y dificultan crear ventajas dinámicas y diversificar la estructura productiva y comercial, como lo lograra Corea durante la sustitución de importaciones. Si las zonas de libre comercio se complementan, como es el caso del TLCAN, con la apertura de la cuenta de capitales y con sanciones a los impuestos para reducir el flujo y la inestabilidad de los capitales gollondrina se eleva la movilidad de los factores móviles e incrementa la rentabilidad relativa del capital y los países pobres en capital se convierten en exportadores de éste hacia los ricos en capital, según la paradoja de Lucas y en contradicción con HO. En estas condiciones se frenan las inversiones en investigación y desarrollo e impide la convergencia en esta área, es decir la difusión del conocimiento, en línea contraria a los supuestos de la teoría neoclásica del comercio internacional (Grossman & Helpman, 1989) (Grossman & Helpman, 1991, 1995). Estos efectos negativos se intensifican si por los acuerdos sobre inversión extranjera se prohíben las condiciones de desempeño a ésta como la absorción de contenido nacional.

Estas consideraciones permiten entender, o proponer interpretaciones sobre la evolución de la economía mexicana post reformas y con TLCAN y responder, así sea parcialmente la interrogante, el crecimiento es tan débil no obstante la dramática expansión de las exportaciones manufactureras, lo cual parecería contradecir los efectos propuestos por Kaldor. Varias podrían ser las razones y expondré sólo algunas.

III. Las lecciones de México. La economía bajo la zona de libre comercio TLCAN

Algo evidente en la avance de la economía mexicana con el TLCAN, es la dramática expansión de las exportaciones de manufacturas de cerca de 6 mil millones de dólares en 1980 a 297 mil millones en 2011. En ese período las manufacturas pasaron de participar con el 25 al 79 por ciento de las exportaciones totales. Dada esta realidad, deberíamos esperar, a partir de Kaldor, Rodrik y tantos otros, que el PIB total y per capita, y la productividad laboral sectorial y la total registraran crecimientos similares, al menos. De esta forma, la participación de las manufacturas en el PIB y el empleo totales debería ser superior y anterior a esta bonanza exportadora. ¿Es así? Veamos

En primer lugar, la economía mexicana no ha recuperado el ritmo de crecimiento registrado con anterioridad a las reformas tomadas a raíz de la crisis de la deuda situación que no revirtió la instrumentación y puesta en marcha del TLCAN, hace cuatro lustros.

En efecto, desde 1900 a 2011, en dólares constantes de tipo de cambio paridad, 1990, México registró su mayor crecimiento, entre 1945 y 1982 y el menos positivo de 1982 a la fecha. En el período TLCAN el crecimiento fue el 60% inferior al de 1945-1982 y el menor entre los 8 países latinoamericanos con economías más grandes y similar sólo al venezolano. Recientes proyecciones del Banco Mundial (The World Bank, 2013) mantiene esa tendencia sugieren que el PIB mexicano crecería entre 2013 y 2015 al 3.0% anual tasa ligeramente superior a la de 1945-82 e inferior a todos los 8 países mencionados salvo Venezuela (1.9%). El Cuadro 1 muestra los efectos de la crisis económica de 2008 en América Latina y otros países de la región. México recibió el impacto más severo y su recuperación es menos favorable. Las razones de ello, según el FMI, son su intensa integración con un solo mercado, el estadounidense, la composición de sus exportaciones, basadas en las manufacturas intensivas en valor agregado importado, la dependencia de las inversiones extranjeras de los Estados Unidos y la caída de las remesas. No se benefició de la expansión de las importaciones de China y otros países del Sud Este Asiático, como Brasil o Argentina. Dicho en otras palabras, la gran integración de la economía mexicana a la estadounidense y la estructura de sus ventas externas explican que la crisis financiera global haya golpeado, en el 2009, con mayor severidad a la mexicana que a ninguna otra de la región y que su recuperación vaya a ser más lenta y de menor intensidad, según el Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009). Tampoco se logró la convergencia entre la economía estadounidense y la mexicana, uno de los objetivos explícitos del TLCAN y de la economía neoclásica a partir de los modelo de crecimiento exógeno a la Solow. Es más lo ganado en cerrar la brecha entre los años cincuenta y ochenta del pasado siglo se borró desde la crisis de la deuda y 2013 (Puyana, La industrialización como factor de desarrollo, 2013).

Proponemos que las causas de este lento crecimiento de la economía mexicana radican en las políticas adoptadas desde los años ochenta, basadas en algunos supuestos no reales y erróneos, como ha resultado evidente del debate que la actual crisis desencadenó y de las políticas que varios países han adoptado para solventarla. En primer lugar se legisló para bajo el supuesto de mercados libres y perfectamente competitivos, en los cuales los factores se mueven libremente y sin costos y se adoptaron políticas que se contradicen mutuamente. Por ejemplo: promover las exportaciones y la generación de empleo, de forma que se reduzcan las distancias salariales entre la mano de obra escasa y la

abundante y se mantuvo por largo tiempo la revaluación del peso, como ancla de precios. Con esta política de estabilización, complementada con la astringencia fiscal y total apertura de la cuenta de capitales, se desestimularon las inversiones productivas, el empleo y el crecimiento de la productividad de la economía. En resumen se desechó la evidencia que el desarrollo consiste en la transformación de la estructura productiva y la estructura social y política, en un proceso que nunca fue automático y que demanda diseño y construcción cuidadosa. Y el desarrollo de los sectores transables en general, y de las manufacturas muy especialmente, requiere aún de mayor cuidado y atención. Los sectores transables son más sensibles a las fallas del mercado (Rodrik, 2009), muy especialmente a la revaluación de la moneda y causada por los flujos de recursos externos ya de bonanzas de precios de las materias primas (petróleo en nuestro caso) ya por flujos de capitales golondrina (Prasad et al 2007 y Puyana y Romero, 2010) (Puyana & Romero, México: De la crisis de la deuda al estancamiento Económico, 2009). Por otra parte se predicó sin restricciones el supuesto de HO, de los cuales el máximo exponente fue Samuelson, que el libre comercio, en el marco de los presupuestos neoclásicos conduce necesariamente a la nivelación de los precios de los factores en todo el mundo. Europa, es una clara refutación de ese postulado y México con el TLCAN.

Cuadro 1
El impacto de la crisis financiera global en las Economías
de los países estudiados

	PBI								
	2000/07	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2010/13
Argentina	5.10	7.59	5.71	0.00	8.20	5.40	3.30	3.40	5.08
Brasil	3.85	5.06	4.21	-1.70	6.40	3.10	3.00	2.70	3.80
Chile	3.62	3.54	2.63	-2.70	4.20	5.10	4.00	3.40	4.18
México	2.10	2.22	0.48	-7.40	4.10	3.00	1.80	2.00	2.73
A. Latina	3.29	4.70	3.22	-3.50	4.60	3.30	2.90	2.80	3.40

Fuente: Elaboración propia con información del Word Bank; Global Economic Prospects, 2013.

En fin, nuestros gobernantes, ignoraron los consejos sobre la necesidad de proteger el mercado nacional para desarrollar la economía, como el de Alexander Ha-

milton, Secretario de Finanzas de J. Washington “no hagas lo que los ingleses prescriben hacer, haz lo que los ingleses hacen” (Hamilton 1791, citado en Jomo et al 2005). Pero sobre todo hicieron caso omiso de Friedrich List, reconocido economista liberal: Es un recurso inteligente muy corriente que, cuando alguien ha alcanzado la cumbre de la grandeza, patea la escalera por la que ascendió, con el fin de privar a otros usar los medios que les permitan darle alcance. Este es el secreto de la doctrina cosmopolita de Adam Smith y de las tendencias cosmopolitas de su gran contemporáneo William Pitt, así como de todos sus sucesores en las administraciones del gobierno británico (Ha-Joon, 2002). Hay que tener en cuenta que Smith no recomendó el libre comercio y la especialización internacional ni Ricardo planteó que éste se debía organizar según las ventajas comparativas de cada país, en función del bienestar global, lo hicieron para promover el desarrollo de Inglaterra y consolidar su puesto como potencia económica mundial, basada en la industria. Así aseguraban el liderazgo inglés en las actividades productivas con rendimientos crecientes. Smith y Ricardo dieron sustento teórico y fundamento moral a la división colonial del trabajo. Smith, consagró a los Estados Unidos a ser una economía agraria, como Polonia y les advirtió que interrumpir el comercio con Inglaterra, sería la ruina perpetua de la economía y de la población de la nueva nación. Para List, los Estados Unidos, debían cerrar el comercio, proteger su mercado y posibilitar el traslado de recursos desde la agricultura hacia las manufacturas, en una versión temprana de la industria incipiente (Reinert, 2009). Mi presunción es que ni el modelo exportador ni la liberalización del mercado de capitales, han permitido a los países en desarrollo, no lo podían hacer, avanzar en la industrialización precisamente porque el nuevo modelo eliminó muchas, casi todas, las medidas que durante décadas, si no siglos, instrumentaron para avanzar los países hoy países industrializados. Las nuevas políticas económicas abogadas por el Consenso de Washington, constituyen de hecho, “retirar la escalera” que en la muy citada frase de List, permitió a Inglaterra los EUA y a otros países ascender en la industrialización y en el desarrollo de las actividades con mayor potencial de rendimientos crecientes y economías de escala y constituyen una vía para la desindustrialización. Que el caso de México ocurre no obstante las exportaciones de manufacturas, o a causa de la naturaleza de las manufacturas exportadas, que algunos denominan como de punto muerto en tecnología. El Cuadro 2 presenta en comparación con los Estados Unidos y con el Reino Unido, la trayectoria de las manufacturas y el PIB per cápita de México. Es evidente que en México la participación actual de este sector es mucho menor a la de los dos países desarrollados. Es decir, México no ha seguido la ruta de transformación estructural de éstos.

Cuadro 2
PIB per cápita y participación de las manufacturas en el PIB total

	1970	1980	1990	1992	1999	1996	1997	2011
RU PIB per capita (2000 US\$)	13042	15618	20087	19722	24125	22062	22738	28230
RU Manufact (% of PIB)	26	25	23	21	18	21	20	11
EUA PIB capita (2000 US\$)	18229	22631	28298	28401	34053	30628	31831	37330
EUA Manufact (% of PIB)	25	24	20	18	17	18	18	13
MX PIB per capita (constant 2000 US\$)	3489	5024	4903	5100	5536	4994	5244	6125
MX Manufact. (% of PIB)	23	22	21	20	21	21	21	18

Fuente: elaboración propia basada en Banco Mundial WDI accedido el 23/05/2013 en: <http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#>

Llama la atención que Kaldor comprobara el rezago en tasas de crecimiento del RU frente a EUA, es decir la convergencia entre éste y aquel se debió por el retroceso prematuro de las manufacturas en el PIB y en el empleo del RU. Es necesario entonces indagar qué tan prematuro es este retroceso en México. Nos apoyamos en la Norma Chenery,⁶ la cual desarrollada por (Chenery Hollys, Syrquin, Moshe, Robinson, & Sherman, 1986) quienes establecieron la estructura de normal participación sectorial en el PIB y el empleo, de acuerdo al nivel de desarrollo de cada país, medido por el PIB por habitante Cuadro 3. La diferencia entre la participación de los sectores transables y la observada muestra el índice de la enfermedad holandesa, es decir mide el retroceso prematuro de los sectores transables (Chenery Hollys, Syrquin, Moshe, Robinson, & Sherman, 1986). El índice de enfermedad holandesa de México creció, entre 1993 y 2011, en un 61%, lo cual se traduce en la incapacidad de los sectores transables de absorber empleo y contribuir sensiblemente al crecimiento de la productividad. Como veremos.

En estas condiciones deseo recalcar algunos elementos característicos de la economía mexicana de las últimas dos décadas, por lo menos, relacionados con el empleo, la productividad y el contenido factorial del producto.

La trayectoria de la economía sugiere que el crecimiento ha sido débil y no suficiente para mantener la menor tasa de desempleo de las décadas anteriores. A partir de los cálculos de los factores de crecimiento⁸ se calculó el crecimiento del PIB necesario para lograr estabilidad del mercado laboral, es decir tasas pro-

⁸ Estos factores se analizaron en sendos modelos de crecimiento del PIB y del empleo en los que se identifican las variables que en mayor grado explican las pautas de crecimiento de las dos variables, los cuales pueden ser solicitados a la autora, para análisis.

medio registradas en todo el período 1980-2006, manteniendo constantes las tasas de participación y crecimiento de la productividad. Por lo tanto tampoco se afecta la estructura del empleo: el peso del trabajo informal o la distribución sectorial del empleo (Cuadro 4). Este es un ejercicio muy básico no obstante representativo. En la columna A* aparecen las tasas de crecimiento observadas en los diferentes períodos y en la B** las que se requieren para lograr las tasas de empleo más altas registradas en cada período. Como se ve las diferencias son importantes. Así, el crecimiento de Argentina debió ser 5.3 veces superior al registrado y el de México 7.3 veces. Los resultados sugieren tasas de crecimiento superiores y, quizás, insostenibles, en virtud de la apertura que implica que el mercado internacional debe absorber mayores exportaciones.

Cuadro 3
La desindustrialización progresiva de la economía mexicana

	Nacional						Norma		
	1980	1993	1999	2000	2005	2011	US \$*	US\$*	
	Valores Observados para México						Norma de Chenery		
PIB/CÁPITA	6059	5914	5232	6489	6495	6288	4366	6204	10914
Agricul.Silvic.	8.2	6.8	5.3	3.71	3.79	3.8	15.4	11.6	7
Minería	3.2	1.7	1.4	5.75	5.82	5			
Manufacturas	22.1	20.1	21.3	19.76	18.81	18.05	21	23.1	28
Construcción	6.4	5.3	4.7	6.37	6.68	6.70	6.1	6.4	7
Servicios	61.1	66.1	68.4	64.41	64.90	62.99	41.2	43	47
Total transabl	33.5	28.6	28.0	29.2	28.4	26.9	36.4	34.7	35.0
Índice de E.H.	4.4	7.8	8.1	11.2	12.1	12.8			

Fuente: elaboración propia basada en Banco Mundial WDI accedido el 23/05/2013 en: <http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#>

Otro problema de este cálculo es que, dada la elevada elasticidad PIB de las importaciones, las mayores tasas de crecimiento del PIB demandarían incrementos superiores de las importaciones y desequilibrarían la cuenta corriente. Sin crecimiento importante de la productividad en los sectores transables es impensable este mayor crecimiento lo cual demandaría elevar la FBCF y alterar la dirección de la apertura, en el sentido de reducir el coeficiente exportador que es superior al de exportaciones. En efecto, la propensión a importar creció notablemente en

los últimos 20 años y elevó las restricciones externas del crecimiento. Las exportaciones crecieron al 8.7 y la elasticidad ingreso de las importaciones escaló al 4.5, de lo cual resulta una restricción externa al crecimiento muy elevada que explica que desde la apertura y el TLCAN se incrementó el contenido importado de la economía al 4.5% de lo cual se deriva que, en el patrón actual, para crecer al 4%, las exportaciones deberían crecer sostenidamente al 18% durante un largo período de tiempo. De allí, que para mantener el equilibrio en la cuenta corriente, el crecimiento de largo plazo del producto no sea superior al 1.6%, con secuelas sobre el empleo conocidas. Desde esta perspectiva no es difícil comprender el crecimiento del sector informal ni el decaimiento de las inversiones por trabajador así como la caída de la intensidad laboral del producto.

Cuadro 4
Tasas de crecimiento del PIB observadas y necesarias para estabilizar el mercado laboral al mayor crecimiento

Año	Argentina		Brasil		Chile		Colombia		México	
	A*	B**	A*	B**	A*	B**	A*	B**	A*	B**
1961-1982	1.14	5.39	3.83	5.79	1.12	6.00	2.39	4.68	3.39	3.36
1983-1987	0.34	6.22	2.09	5.48	2.99	5.75	1.71	4.96	-2.04	3.12
1988-1994	1.99	4.57	-0.32	6.15	5.90	5.99	2.18	5.14	1.62	5.75
1995-2006	1.46	4.83	1.19	6.41	3.44	20.21	1.17	5.32	1.61	5.85
2007-2012	-2.31	24.81	6.34	8.54	8.91	8.19	12.46	3.39	4.86	13.24
1961-2012	0.86	7.08	2.79	6.23	3.38	9.54	3.17	4.81	2.39	5.23
1982-2012	0.42	7.30	1.90	6.51	4.49	11.96	3.59	4.90	1.51	6.53

Notas: (*) Observado.

(**) Necesario obtener mayores tasas de crecimiento registradas en el periodo.

Fuente: cálculos propios basados en el Cuadro 2.

En resumen podríamos sugerir que el nuevo modelo de crecimiento olvidó o no observó las leyes empíricas del desarrollo kaldorianas. Por la evolución de la estructura del PIB podemos concluir que la primera ley no se respetó en el sentido de no alentar el crecimiento del sector manufacturero por arriba del PIB ni su mayor absorción de empleo, con mayor productividad. La política de apertura indis-

criminada, la renuncia a instrumentar políticas sectoriales y el muy bajo escalonamiento arancelario en favor del valor agregado nacional impidió o truncó el avance de las manufacturas y sus efectos multiplicadores. Vemos por ejemplo una distancia creciente entre el peso de las exportaciones manufactureras en las totales (85%), y la estancada participación del sector en el PIB (22%) y declinante en el empleo total (14%). De esta forma, las ganancias en productividad sectorial se explican más por la pérdida en la participación en la ocupación que por avances en el producto (Puyana, *La industrialización como factor de desarrollo*, 2013). Estos resultados están relacionados con el incumplimiento de la segunda ley en virtud de la especialización en manufacturas insertas en las cadenas de valor globales que no dan espacio para aprendizaje ni integración tecnológicas, son productos de fines tecnológicos muertos, poco valor agregado y limitado crecimiento de la productividad, en los cuales el país es más consumidor que generador de tecnología. En 2011, la contribución neta de las exportaciones de manufacturas generadas en la maquila y demás esquemas de importación temporal de insumos para las exportaciones fue solamente del 2.3%, mientras el peso de sus importaciones fue del 10.6% del PIB. México no ha avanzado a un sistema Schumpeteriano de competencia en los sistemas productivos nacionales y parece estacando en un estado de consumidor de tecnologías avanzadas. La baja expansión del sector manufacturero es resultado del incumplimiento de la tercera ley: la falta de una transformación de la agricultura al no haber incrementado, que según algunos debía crecer al doble de las manufacturas, para garantizar alimentos y materias primas baratas y elevar su ingreso y garantizar demanda interna para las manufacturas. Con una revolución de la agricultura habría migración, pero por mayores ingresos y no por falta de estos. El equilibrio se estableció con las importaciones y a bajo nivel de ingreso y consumo, incrementando el abastecimiento importado de la demanda aparente de bienes agrícolas (Puyana, *Reveiw of Agrarian Studies*, 2012). La liberalización de la agricultura mexicana fue drástica, se inició como paso previo al ingreso del país al GATT y profundizó con el TLCAN. Estos cambios no resolvieron la discriminación negativa de la sustitución de importaciones antes se agudizó al someter el sector a la competencia con las exportaciones a bajos precios y con subsidios de los EUA. Como lo sugiere Wise (Wise, 2010), el margen de “dumping”, de los Estados Unidos que varía entre el 19 y el 38 % de los costos de producción para el maíz y el algodón respectivamente, explica el enorme crecimiento de las importaciones mexicanas de cereales y, durante 1990 y 2008, infligió a los productores nacionales pérdidas por 12.8 mil millones de dólares, de los cuales, el 50% se concentró en los productores de maíz. Las pérdidas las asumieron en gran parte los pequeños y medianos productores mientras los consumidores no se beneficiaron de los bajos precios externos dada la alta concentración del mercado (Puyana,

Reveiw of Agrarian Studies, 2012). La productividad por trabajador no creció al ritmo demandado por el crecimiento de la población y el rápido proceso de urbanización y se ha mantenido en un tercio de la productividad manufacturera y de la total. El valor agregado por trabajador ha crecido lentamente, a menor velocidad que la población, sobre todo de la población urbana y los ingresos rurales se deterioraron estimulando la migración, con lo cual se deprimieron los salarios urbanos. Los términos de intercambio internos y externos de la agricultura mexicana, han sido negativos por décadas, los cuales responden parcialmente la lenta expansión de la productividad sectorial, el descenso acelerado del empleo agrícola en el total y su retroceso como fuente de PIB. Las políticas de gasto público y la falta de financiación al sector, junto con los otros factores, responden por el estancamiento de la agricultura y el incumplimiento de la tercera ley del desarrollo.

Tampoco se respetó la cuarta ley de Kaldor y se ignoraron las advertencias de Lucas y otros ya citados, sobre la necesidad de apertura estratégica, con protección a las manufacturas nuevas y con mayores encadenamientos y tasas de aprendizaje y acumulación de conocimiento. Como lo comentamos, crecieron más las importaciones que las exportaciones e intensificó la propensión a importar, creando un círculo vicioso difícil de cerrar, por el cual a mayor crecimiento del PIB superior la expansión de las importaciones y a más exportaciones la demanda por importaciones es superior. La revaluación del peso multiplicó la desgravación y redujo a cero la protección efectiva.

Con estos resultados y considerando que el esquema de relaciones económicas y de vinculación de las economías en torno al núcleo EUA-UE-Japón, sería una réplica a una escala más grande de la establecida en el TLCAN, la sugerencia obvia es que se deben buscar alternativas complementarias y que morigeren la severidad de estos efectos. Las experiencias, si bien no totalmente replicables de Brasil, China y las anteriores de Corea y del mismo México lo avalan. En efecto, estos países (y México antes de 1982 (Puyana & Romero, México: De la crisis de la deuda al estancamiento Económico, 2009)), crecieron más, elevaron su productividad laboral total y sectorial a tasas superiores y han padecido menos por las crisis económicas en los países desarrollados.

III. Conclusiones

En las raíces de la Iniciativa de Cooperación Transpacífica, están los intereses geopolíticos de los Estados Unidos los que, en alianza y comunidad de intereses buscan establecer las nuevas normas que servirán de estructura al andamiaje

del orden post Guerra fría. La intensión que los alienta es establecer como fundamentos de ese orden sus principios y prioridades y salvaguardar el *acquis Atlantique* o el conjunto de normas, reglas y procedimientos que acumularon juntos, desde la Segunda Guerra Mundial.

Los dos esquemas buscan echar esos cimientos en vista del surgimiento en la escena política y económica mundial de países cuya fortaleza económica da derecho a exigir mayor peso en la toma de decisiones multilaterales. Muchos de estos países no comulgan totalmente con los principios liberales y de economía neoclásica que han regido el mundo en las últimas seis décadas, por lo menos.

La política comercial es un instrumento de la política general en forma muy particular de la política exterior. La usan los países, según su poder negociador, económico y político, para forjar alianzas, dar incentivos o imponer sanciones a los países, según se alineen o no con los principios de los países fuertes.

Los esquemas en negociación, en lo económico al menos buscan plena liberalización de todo el intercambio de bienes y servicios, en zonas de libre comercio que se adicionan con reglas sobre propiedad intelectual, inversión extranjera, compras estatales, patentes sanitarias, política energética y ambiental, entre otros. Las negociaciones, país por país, primero con los Estados Unidos y luego los demás, con lo cual ese primer acuerdo marca el alcance que deben tener los demás. Las ganancias en expansión del comercio no son muchas porque ya las economías están muy abiertas e integradas. Tampoco son relevantes los beneficios en términos de crecimiento y bienestar, los cuales se distribuirán muy desigualmente, favoreciendo en mayor grado a los países con mayor grado de desarrollo y avance tecnológico. Son los efectos sugeridos por la teoría del comercio, que sugiere que a más libre el intercambio, mayor es la fuerza centrípeta que tiende a concentrar los beneficios en los países más avanzados.

Las experiencias de México y otros países sugieren que el espacio que estas zonas de libre comercio, dejan poco margen para el desarrollo de las actividades con mayores posibilidades de crecimiento de la productividad, generación de conocimiento científico y tecnológico y superiores multiplicadores. Esas actividades son, en primera instancia, las manufacturas y los servicios que les sirven de apoyo. México y los países en desarrollo que adoptaron el nuevo modelo con mayor celeridad e intensidad, parecen entrampados en un equilibrio de baja productividad, bajo ingreso, bajo consumo y limitada capacidad del mercado interno para estimular la economía al haberse embarcado en un esquema de comercio típicamente ricardiano, con exportaciones de bajo contenido tecnológico y limitado valor agregado nacional, por lo cual dependen casi exclusivamente del empuje de la demanda externa, que para México es un solo mercado y para todos un factor exógeno fuera del alcance de las decisiones de política propia.

Por estas razones, consideramos que es poco lo que puede ganar México de estas iniciativas, en las cuales su voz tendrá poca resonancia. Es lógico que no desee el gobierno estar ausente de este escenario, pero su participación no será muy relevante, para no decir, será la de un espectador pasivo.

IV. Bibliografía

- Bergsten, F. (2006). *China, The Balance Sheet: What the World Needs to Know Now About The Emerging Superpower*. Massachusetts: Peterson Institute for International Economics.
- Bergsten, F. (1996). *Competitive Liberalization and Global Free Trade: A Vision for the Early 21st Century*. Obtenido de Peterson Institute for International Economics: <http://www.iie.com/publications/wp/wp.cfm?ResearchID=171htm>
- Charlotte, D. (16 de Septiembre de 2003). *MailGuardian*. Recuperado el 19 de Julio de 2013, de The Guardian: <http://mg.co.za/article/2003-09-16-european-union-urges-shakeup-of-medieval-wto>
- Chenery Hollys, B., Syrquin, Moshe, Robinson, & Sherman. (1986). *Industrialization and growth: a comparative study*. New York: The World Bank.
- Evenett, S. (2005). *Competitive Liberalization: A tournament Theory-Based Interpretation*. Estado Unidos: Universidad de Notre Dame.
- Ferguson, I., & Vaughn, B. (1 de 11 de 2010). *Washington D.C Congressional Research Service*. Obtenido de The Trans-Pacific Partnership Agreement: http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/793
- FMI. (2009). Obtenido de Fondo Monetario Internacional.
- Gallagher, K. P. (Septiembre de 2011). *GDAE*. Obtenido de Trading Away Stability and Growth: United States Trade Agreements in Latin America: http://www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/tradingawaystability.html
- Gilpin, R. (2001). *Global Political Economy; Understanding the International Economic Order*. Estados Unidos: Princeton University Press.
- Grossman, G. M., & Helpman, E. (1989). *Endogenous Product Cycles*. Obtenido de National Bureau of Economic Research Inc.
- Grossman, G., & Helpman, E. (1991, 1995). *CEPR Discussion Papers*. Obtenido de Technology and Trade.
- Ha-Joon, c. (2002). *Kicking Away the Ladder-Development Strategy in historical Perspective*. En F. List, *The National System of Political Economy*. London: Anthem Press.

- Hamilton, D., & Burwell, F. (2010). *Shoulder to shoulder: Forging a strategic U.S.-E.U partnership*. Washington D.C: Johns Hopkins University Center for Transatlantic Relations.
- Helpman, E. (2004). *The mystery of Economic Growth*. Massachusetts: Harvard U.P.
- Hufbauer, G. C., & Jeffrey J., S. (2012). *Will the World Trade Organization Enjoy a Bright Future*. Washington D.C: Peterson Institute.
- Lederman, D., & C., Ö. (2007). Geopolitical interest and preferential access to U.S Markets. *Economics & Politics*, 19 (2), 235-258.
- Lucas, R. (1988). *Journal of Monetary Economics*. Obtenido de On the Mechanics of Economic Development.
- Mariscal, J. (1991). *Estrategias de la política comercial estadounidense*. México D.F: CIDE/Instituto Estudios de Estados Unidos.
- Oficina del Representante de Comercio del Gobierno de los Estados Unidos*. (2013). Recuperado el 22 de agosto de 2013, de Engagement with the Trans-Pacific Partnership to increase exports, support jobs”: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2011/february/engagement-trans-pacific-partnership-increase-export>
- Phillip, S. (2013). *Financial Times*. Obtenido de The real reward of US-EU free trade area would be geopolitical: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/de81b668-753b-11e2-b8ad-00144feabdc0.html#axzz2aeoTC8mT>.
- Pietri, P. P., & G., Z. F. (2011). The transpacific initiative and Asia Pacific Integration. A Quantitative Assesment. *Waesr-Eas Center Working Papers, Economic*.
- Pilling, D. (12 de Julio de 2013). *The financial times*. Obtenido de The unstated aim of the TPP is a deal to bar the second-largest economy. It won't be easy to build and anyone but China club: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/08cf74f6-c216-11e2-8992-00144feab7de.html#axzz2TvQ65Chl>
- Puyana, A. (2013). La industrialización como factor de desarrollo. *La industrialización como factor de desarrollo*. México D.F: II-UNAM, CEPAL, IDIC, Cámara de Diputados.
- _____ (2012). *Reveiw of Agrarian Studies*. Obtenido de Mexican Agriculture and NAFTA: A 20 Year Balance Sheet: http://ras.org.in/mexican_agriculture_and_nafta
- _____, & Aparicio, M. (2013). ¿Hacia un nuevo orden mundial? Las negociaciones de los Acuerdos de Cooperación Transpacífico y Trsatatlántico y el margen de los países en desarrollo. México D.F: Congreso AMECIP.
- _____, & Romero, J. A. (2009). *México: De la crisis de la deuda al estancamiento Económico*. México D.F: COLMEX.

- Reinert, E. S. (2009). *Technology Governance*. Obtenido de Emulation versus Comparative Advantage: <http://www.yumpu.com/en/document/view/5550636/erik-s-reinert-emulation-versus-comparative-advantage>
- Rodrik, D. (2009). *Growth after the Crisis*. Massachusetts: Harvard.
- Schmittter, P. (1970). A revised theory of regional integration. *International Organization*, pp. 836-868.
- Stephens, P. (2013). *Financial Times*. Recuperado el 14 de Febrero de 2013, de The real reward of US-UE free trade area would be geopolitical: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/de81b668-753b-11e2-b8ad-00144feabdc0.html#axzz2aeoTC8mT>.
- Stiglitz, J. (2012). *El precio de la Desigualdad*. México D.F: Taurus.
- Stokes, B., & Paemen, H. (September de 2009). CSIS. Obtenido de The Transatlantic Economic Challenge: http://csis.org/files/publication/090917_Stokes_TransatlanticEconChallenge_Web.pdf
- Targetti, F. (2005). *Key contributions to development economics*. Obtenido de <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.0012-155X.2005.00456.x/pdf>
- The World Bank. (Junio de 2013). Obtenido de Global Economic Prospects: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTDECPROSPPECTS/EXTGBLPROSPECTS/0,,menuPK:615470~pagePK:64218926~piPK:64218953~theSitePK:612501,00.html>
- Thirlwall, A. P. (2003). *La naturaleza del crecimiento económico, un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*. México D.F: Fondo de Cultura Económica.
- Trade Europa. (11 de February de 2012). Recuperado el 20 de julio de 2013, de High Level working group on jobs and growth final report: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf
- Wise, T. (2010). *Agricultural Dumping under NAFTA: Estimating the costs of U.S. Agricultural Policies to Mexican Producers*. MA.: Global Development and Environment Institute.