

*Alicia Puyana\**

---

---

## **La política comercial de México. El legado de los veinte años del TLCAN**

**SUMARIO:** I. Introducción. II. Los objetivos de las reformas y de la apertura comercial. III. La Estrategia Comercial Mexicana durante los 20 años con el TLCAN. IV. Bibliografía.

### **I. Introducción**

Al igual que los países de América Latina y el Caribe, LAC, México ha desplegado a lo largo de los años, un esfuerzo permanente por consolidar su inserción en el mercado mundial, como fuente de recursos para financiar el crecimiento y la transformación de la economía hacia la modernidad. Tras intentar el libre cambio, el proteccionismo, la integración económica regional latinoamericana, y con los Estados Unidos y la firma de varios Tratados de Libre Comercio, TLC, y acuerdos de diferente naturaleza e intensidad, los resultados no reflejan los esfuerzos. No al menos en términos de crecimiento o de superación del subdesarrollo. El estancamiento económico se reconoce en un horizonte temporal de largo plazo. Entre 1913 y 1980, México experimentó constante crecimiento. Las tasas más elevadas se reportaron entre 1950 y 1980. Esta expansión coincide con la llamada “edad de oro del capitalismo” y con el funcionamiento de *La Industrialización Dirigida por el Estado* y, en México, con el desarrollo estabilizador. La crisis de la deuda, cuyos efectos prevalecieron más allá de la mentada “década perdida”, implicó pérdidas de bienestar social sin precedentes en el Siglo xx.

A partir de 1985, con diferencias en intensidad y velocidad, todos los países instrumentaron las reformas estructurales y liberalizaron sus economías.

\* Profesora investigadora de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO, México

Ejercicios que Chile y Argentina iniciaron en los setenta, en condiciones políticas diferentes a las imperantes desde los años ochenta en la región. Y llegó la crisis de 2007 que, a inicios del 2014, aún amenaza a la economía mundial. Esa crisis golpeó más severamente a América Latina que a ninguna otra región en desarrollo, salvo Europa Oriental y a los más expuestos a la competencia internacional y más dependientes de la economía estadounidense como México y Centro América y algunos países del Caribe más críticamente. En gran polifonía se cuestionan los paradigmas que rigieron las economías durante casi treinta años y se reclama un mayor protagonismo del estado en la conducción económica a la vez que reviven las alertas sobre el peligro de recaer en el proteccionismo (CEPAL, 2012; FMI WEO, 2013). Mientras tanto, en el mundo entero se reivindica la defensa del empleo y de la capacidad productiva domésticas y el fortalecimiento del mercado interno (OCDE, 2012). El calentamiento global y el encarecimiento de la energía amenazan convertirse en un nuevo instrumento proteccionista usado por los países en la frontera tecnológica mientras los consumidores europeos tienden a preferir la producción agrícola local, orgánica y el “comercio justo”. En este vario pinto escenario parecería que la integración económica regional y la política comercial podrían desempeñar un papel importante en la reactivación de las economías. ¿Lo jugará?

En esta atmósfera de búsqueda y cambio, los TLC funcionan como instrumento complementario del modelo económico. En la época del esquema sustitutivo, se visualizó como el conjunto de acuerdos e instrumentos que, al ampliar el mercado para la producción manufacturera, permitiría conjugar los beneficios de la protección al mercado con los de las exportaciones y facilitaría la maduración de la segunda etapa de la sustitución: la producción de bienes industriales sofisticados, con procesos productivos intensivos en capital y economías de escala superiores. En la actualidad, el marco de los TLC, la integración económica, la intra-latinoamericana y con los Estados Unidos, la Unión Europea, forman parte del modelo exportador y de la liberalización multilateral. Sus objetivos, son en esta ocasión, elevar el crecimiento mediante la reubicación de los factores productivos hacia los sectores en los cuales cada país es más eficiente en el mercado globalizado. Y es un mercado que cambia aceleradamente y transforma las relaciones comerciales y las ventajas comparativas estática y dinámicas, es decir la capacidad de competir de cada país. De ahí que el análisis de los efectos del TLCAN y demás acuerdos signados por México, con países de mayor y menor grado de desarrollo debe emprenderse desde la óptica de los alcances y limitaciones de la apertura y demás estrategias del esquema de desarrollo vigente.

La intensa participación de China e India, como exportadores de bienes manufacturados de los más diversos niveles de sofisticación tecnológica y de servicios relacionados con las nuevas tecnologías de comunicación y producción, al amparo del proceso global de fragmentación de los procesos productivos, amenazan el avance de las manufacturas latinoamericanas en el mercado

internacional y han obligado, aún a países con larga experiencia y fuerte presencia, a retroceder en mercados tradicionales, como lo experimenta México en el estadounidense, en los sectores automotriz y electrónica.

Las dos grandes iniciativas comerciales actualmente promovidas por el gobierno estadounidense han puesto un compás de espera en la política comercial a México y a todos los países con acuerdos comerciales con los EUA y Europa, prácticamente toda la región latinoamericana. Tanto el Acuerdo de Cooperación Transpacífico (TPP) (*Trans-Pacific Partnership* TPP) como el Acuerdo de Cooperación Transatlántico (*Trans-Atlántic Trade and Investment Partnership* TAP), 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. Pueden constituir el fin del multilateralismo, en términos concretos. Si bien 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*”,<sup>1</sup> estas iniciativas servirán de cartabón a las negociaciones multilaterales en la OMC, tal como la firma del TLCAN moldeó las negociaciones en la Ronda Uruguay del GATT.

La vinculación con los Estados Unidos está definida por la agenda de política internacional de este país, etiquetada como “liberalización competitiva”, la cual, a partir de los atentados del 11 de septiembre adiciona al comercio, además de los temas tradicionales como democracia y narcotráfico, los de lucha contra el terrorismo y por la seguridad nacional: “el futuro de este hemisferio depende de la fortaleza de tres compromisos: democracia, seguridad y desarrollo basado en el mercado. Estos compromisos son inseparables...”<sup>2</sup> En este ambiente de reforzamiento de la geopolítica post derrumbe del muro de Berlín se consolida Estados Unidos como el eje comercial y financiero hemisférico y se debilitan, o no prosperan, los vínculos intra-regionales y con La Unión Europea y Japón. Para los Estados Unidos, el comercio no es únicamente el intercambio de bienes, es una vía para sostener sus principios políticos y expandir su influencia.

El efecto de la firma de los acuerdos bilaterales parecería ser que el famoso “*spaghetti bowl*” (la tupida maraña de compromisos, reglas de origen, ritmos de desgravación que multiplica los costos de transacción), tendería a desenmarañarse por la vía de la desintegración de facto de los esquemas subregionales de integración o su debilitamiento consensuado. De todas formas, la integración ascendente, de facto, entre las economías de América Latina y de los

<sup>1</sup> *Spill over* y *spill around*, son los términos presentados por Philip Schimtter (1970) 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 ante la imposibilidad de profundizar acuerdos, de búsqueda de temas y actividades colaterales y que no implican avances de la supranacionalidad.

<sup>2</sup> OEA, el 16 de enero del 2002.

Estados Unidos es un hecho que antecede a la firma de los recientes acuerdos bilaterales. Es paradójico que los “acuerdos de tercera generación” que se signan a imagen del TLCAN, constituyan, en efecto, el debilitamiento de los esquemas integracionistas de mayor profundidad.

Dado que el factor esencial en la demarcación de la trayectoria futura de las relaciones comerciales de México será su vinculación con la de Estados Unidos, resulta prioritario entender las características de las relaciones comerciales con este país, signadas por múltiples asimetrías. La reflexión ha de analizar la experiencia próxima pasada con rigor teórico y discutir la validez de los postulados del comercio internacional y libre mercado que fueron esgrimidos durante el diseño de los tratados de libre comercio y basamento conceptual de las reformas. Esta vinculación lleva, por lo demás, a eliminar cualquier posibilidad de usar la política comercial como instrumento de desarrollo, con lo cual el estado pierde todo margen de actuar sobre el mercado. En efecto, los márgenes de política económica han prácticamente desaparecido, ya que en el esquema actual no es factible usar ni la tasa de interés o la de cambio, ni los impuestos, para acelerar el crecimiento o dirigir e indicar preferencias sectoriales o regionales para la ubicación de factores. El mercado internacional, controlado por grandes corporaciones, dicta las señales de mercado. Los gobiernos de países con fuerte base económica, o de gran tamaño, pueden actuar, como lo hacen, además de Estados Unidos, Alemania o Japón, China e India. Los países como México, de menor tamaño, no fuerte base tecnológica, elevada dependencia externa y alta elasticidad ingreso de las importaciones, no pueden romper, en el marco macroeconómico existente, el círculo de bajo crecimiento, bajo ingreso, débil demanda interna.

En nuestra percepción, los acuerdos comerciales con Estados Unidos y los demás TLC firmados por México, son uno de los instrumentos del amplio espectro de reformas para liberalizar la economía tomadas entre el estallido de la crisis de la deuda (1983) la entrada al GATT (1986) y la firma del TLCAN (1993), y las recientemente aprobadas reformas laboral y al régimen petrolero (2013). Aislar el efecto de la apertura y demás variables que afectan el crecimiento, de los exclusivamente atribuibles al TLCAN, y a cada uno de los acuerdos de integración vigentes, es un ejercicio complejo, quizás no fructífero, que no podemos emprender aquí. En efecto, según analistas, el TLCAN, sólo constituyó “... un paso más en la dramática liberalización de la economía mexicana, emprendida previamente a su entrada al GATT (Smith, 1993). Todas estas razones justifican que la valoración de la política comercial externa de México, la instrumentada con el TLCAN y las perspectivas inmediatas y mediatas, considere un espacio temporal mayor a las dos décadas de su vigencia.

Para desarrollar estos puntos y señalar el rumbo que podría seguir la política comercial mexicana, este trabajo se desarrolla así: En la segunda sección presentamos los fundamentos de las reformas estructurales y del modelo exportador vigente, a los cuales se alinean los TLC; la tercera, discute las raíces

del TLCAN y demás acuerdos comerciales firmados por México. Enfatiza la apertura casi total de la economía mexicana y los estrechos márgenes remanentes para utilizar la política comercial como instrumento de desarrollo sectorial y total, dada la prácticamente universalidad de la liberalización. Universalidad en el sentido de cobertura del arancel que no de países, dado el peso gran específico del intercambio con los Estados Unidos, apenas reducido en unos puntos porcentuales en los casi 20 años de firmar acuerdos con otros países. Para identificar esos márgenes se utilizará información pormenorizada de las estructuras arancelarias y del comercio, al mayor grado de desagregación factible.<sup>3</sup> La sección cuarta, plantea algunos efectos en otras áreas de política, de la estrecha integración de México al mercado de estadounidense, como la reducción de márgenes de maniobra de la política. La última sección presenta conclusiones en forma de recomendaciones de acción, a la luz de los hallazgos presentados en las secciones precedentes.

## II. Los objetivos de las reformas y de la apertura comercial

Las reformas estructurales y la apertura al comercio internacional se amalgamaron en un cuerpo único de políticas que induciría beneficios al estimular cambios en la asignación de factores productivos, desde los sectores surgidos bajo la protección del modelo sustitutivo hacia actividades eficientes. El comercio transformaría las funciones de producción y elevaría sostenidamente la productividad de la economía. Por lo tanto, a mayor volumen de comercio exterior, superiores deberían ser las tasas de crecimiento.

Los economistas están divididos entre los que sostienen una relación positiva entre mayor comercio y apertura de la economía y superiores tasas de crecimiento y los que opinan que esa relación no es ni lineal ni unívoca y las evidencias ambiguas.<sup>4</sup> Lo que sí se acepta es que el crecimiento es mayor con comercio exterior que en autarquía plena, situación que no ha existido, ni de ella partió América Latina al reformar sus economías.

No es propósito de este trabajo terciar en el debate teórico ni establecer si las políticas se ajustan o no la teoría. Se limita a señalar empíricamente, en las experiencias acumuladas en México en las casi tres décadas de reformas y liberalización comercial y dos de vigencia del TLCAN, qué tanto se han logrado los objetivos planteados a propósito de la apertura y de la firma de los acuerdos co-

<sup>3</sup> Se han conformado las bases de datos. Está pendiente diseñar el programa para el análisis de tal volumen de datos.

<sup>4</sup> Algunos trabajos de este grupo son: Bergg y Krueger (2003), Ben-David (1993), Olivera et al (2003), Sachs y Warner (1995). Entre los segundos; Rodríguez y Rodrik (1999), Baldwin (2004), Easterly, Weisbrot y Baker (2002), Polasky (2005), Sheeby (1992).

merciales con los Estados Unidos y demás países. Los resultados parecen inclinar el fiel de la balanza hacia el lado de los escépticos.

Sucintamente, los objetivos que de las reformas se obtendrían al vincular estrechamente los precios internos y externos eran:

- Revertir la pérdida de competitividad en los mercados internacionales y recuperar mayor participación en el intercambio global;
- Avanzar la industrialización con niveles superiores de productividad;
- Superar la ineficiente asignación de factores productivos y reducir el desempleo;
- Establecer un ambiente propicio a las inversiones extranjeras y nacionales e incrementar la formación de capital fijo;
- Contribuir, junto con otras medidas de tipo macro, a mantener la estabilidad macroeconómica y controlar la inflación;
- Intensificar la generación de empleo productivo e incrementar los ingresos.

En principio, se arguyó, según los postulados de la teoría neoclásica, los sectores con ventajas comparativas crecerían más aceleradamente y jalonarían el crecimiento de toda la economía.<sup>5</sup> En ese contexto teórico, un proceso exitoso de liberación comercial, debe generar crecimiento sostenido del coeficiente de las exportaciones y de las importaciones respecto del PIB e indirectamente la productividad. Sería de esperar por lo tanto, que al reducir los niveles de protección y eliminar los impuestos a las exportaciones, los precios relativos serían menores, ya que el grado de apertura de una economía está inversamente relacionado con los precios relativos. Si el sector exportador tiene una productividad mayor que el resto de la economía, cabría esperar que aquellos países que reubiquen sus factores productivos hacia las exportaciones, registrarán aumentos en el coeficiente externo del PIB y mayores tasas de crecimiento del producto.

La apertura generaría ganancias en eficiencia X, gracias a la mayor competencia y superior productividad, cuyo crecimiento se aceleraría por la difusión tecnológica. La disponibilidad de insumos de mejor calidad y menor precio reduciría costos productivos. Los beneficios en bienestar se lograrían por la especialización en bienes intensivos en trabajo de acuerdo a las ventajas comparativas. Estos beneficios redundarían en más empleo y menor migración, punto este que se enfatizó en México. Implícitamente se esgrimían los argumentos de la nivelación de las retribuciones a los factores, por los cambios

<sup>5</sup> “Los efectos de las reformas exitosas (en el sentido de sostenidas), se caracterizan por los siguientes elementos: 1) las exportaciones, especialmente las no tradicionales crecen a mayor velocidad que en el pasado; 2) la productividad crece a mayor velocidad y acelera el crecimiento de toda la economía 3) el comercio no acusa déficits “no razonables” 4) el desempleo se mantiene a tasas moderadas y los salarios reales se elevan, en el mediano plazo (Edwards, 1994) (Nuestra traducción).

en su demanda. Esta nivelación ocurriría entre los países y al interior de ellos, con mayores retribuciones al trabajo y menores al capital.

Los anteriores postulados fueron sustentados en dos estrategias en la liberalización comercial: universalidad y uniformidad. Universalidad implica que todos los países en desarrollo deben seguir el mismo régimen de comercio liberalizado, independientemente de sus niveles de desarrollo y de sus capacidades industriales. La uniformidad requiere que todos los sectores e industrias deben sujetarse a las mismas tasas tarifarias preferentemente cero o tasas muy bajas (ONU, 2005). El programa de reformas incluyó la liberalización de la cuenta de capital, devaluaciones en las primeras etapas de liberalización comercial, para compensar los efectos de la apertura, reforma fiscal y financiera a través de políticas contraccionistas: recortes presupuestales, incrementos en las tasas de interés y privatizaciones. Adicionalmente, se expandió la idea de minimizar el papel del gobierno en la asignación de factores y crear incentivos a las exportaciones. Así, los agentes privados, guiados por las fuerzas del mercado, lograrían los objetivos de crecimiento, diversificación de las exportaciones y una estructura del Producto Interno Bruto, PIB, con gran participación del sector manufacturero.

Los modelos que sustentaron la apertura hicieron abstracción de hechos que limitan los efectos de la liberalización. En primer lugar, la no existencia ni de mercados perfectos ni de pleno empleo de los factores. En segundo término, las pérdidas de ingreso fiscal. Se asumió que estos impuestos serían reemplazados por otros no distorsionantes, transferencias en efectivo, "lump sum taxes", que según Weisbrot y Baker son una creación de los economistas y no existen en el mundo real (Weisbrot y Baker, 2002a y 2002b). Tampoco se consideran los costos del ajuste de las actividades que declinan con la competencia, ya sea de sectores importables ya de exportables. El ajuste se asumió no costoso, rápido y sin impacto sobre el beneficio o el costo neto de la liberalización comercial. Una fuente de pérdidas está en la existencia de agricultura de subsistencia y de pequeña escala que no tiene capacidad de competir internacionalmente y en la cual se concentra buena parte de la población pobre. Esta población, con la apertura pierde empleo e ingreso y es obligada a moverse a la ciudad a engrosar la informalidad y el desempleo disfrazado, efecto contrario al de los modelos que, al asumir pleno empleo, sugieren que se emplearían en las manufacturas en expansión. El movimiento del factor trabajo que ha ocurrido, no eleva la productividad general de la economía y la pérdida de ingreso es superior a las ganancias de los consumidores por la reducción de los precios de los alimentos (de Ingo, 2002; Puyana y Romero, 2005; Polaski, 2006).

El caso mexicano permite sugerir que a la fecha, no se han registrado aumentos de las remuneraciones medias al trabajo, aparejadas con la reducción en las retribuciones al capital; por efecto de las exportaciones de bienes intensivos en mano de obra poco calificada, el factor abundante en México, no se han ele-

vado sus remuneraciones respecto a las remuneraciones de la mano de obra calificada, el factor escaso (Puyana y Romero, 2006). Tampoco se ha comprobado que, de la intensa vinculación de México con la economía de los Estados Unidos las dos economías hayan iniciado la esperada convergencia (Puyana y Romero, 2006; Calva, 2006; Easterly, 2005, Lederman, et al 2003); no se acercan la productividad por trabajador ni la productividad total factorial ni sectorial por lo cual tampoco se evidencia nivelación de retribución de factores. Por estas razones, la migración antes que reducirse se ha elevado.

### III La Estrategia Comercial Mexicana durante los 20 años con el TLCAN

#### *La integración entre países de diferente grado de desarrollo e industrialización*

Respecto de las negociaciones y firma del TLCAN y su relevancia económica y política para la economía mundial, la latinoamericana y la nacional, hay de hecho consenso entre analistas académicos, actores económicos y líderes políticos. En primer lugar, que las motivaciones del gobierno mexicano para plantear las negociaciones al estadounidense fueron en primer lugar políticas: cementar las reformas y evitar que nuevas administraciones las revirtieran; en segundo lugar, modernizar la sociedad mexicana y crear estructuras políticas diferentes a las actuales, con pesados remanentes de la revolución.<sup>6</sup> Sobre el TLCAN nadie duda en calificarlo como un acuerdo comercial de nuevo tipo, una zona de libre comercio que, además de cubrir todo el universo arancelario, incluso el sector agropecuario y los servicios, fue adicionada con compromisos sobre propiedad intelectual, inversiones extranjeras y derechos de autor, propios de uniones económicas y no incluyó ninguna cláusula preferencial a México, en reconocimiento de su menor desarrollo. Este acuerdo de “tercera generación” fue el molde para sucesivos acuerdos comerciales, la culminación de la Ronda Uruguay y las que se emprenderían en la OMC. En este sentido, el de la integración norte-sur, de la cual el ejemplo fundacional es el TLCAN, en el cual: “... a pesar de las diferencias en los niveles de ingreso y las preocupaciones sobre los costos laborales del ajuste, los negociadores del TLCAN desarrollaron un cronograma muy acelerado y México se integrará rápidamente a la economía del resto de la región”. (Smith, 1993 p. 85).

Las razones que alientan a los gobiernos a firmar acuerdos comerciales geográficamente discriminatorios, con países de diverso nivel de desarrollo y grado de industrialización, como el TLCAN, son varias y divergen según el

<sup>6</sup> Para una amplia bibliografía sobre el tema ver: Puyana, (2003).

grado de desarrollo de los países signatarios. De esas disparidades emanan las dificultades para lograr mecanismos que garanticen la distribución equitativa de los efectos de crecimiento atribuibles a la expansión comercial derivada de los acuerdos. Las disputas por la distribución de las ganancias en comercio, están en la base de la inestabilidad de muchos programas de integración comercial. Todos apelan a los acuerdos de integración regional en procura de los intereses nacionales y cuando perciben que ni el libre cambio ni el proteccionismo garantizan su logro. Los países desarrollados buscan, con un acuerdo comercial regional, ganancias en productividad derivadas de los cambios en las tarifas las cuales ya son generalmente muy bajas. Para los países como México, los objetivos son desarrollistas, es decir, promover cambios en las estructuras productivas al estimular nuevas actividades; elevar la formación de capital fijo y la productividad de toda la economía. En definitiva, las razones de política económica y comercial de firmar TLC y hacer las reformas son la promoción de crecimiento económico, incentivar mayores tasas de inversión, creación de empleo y efectos positivos en el ingreso (Frankel y Romer, 1999; Leith y Whalley, 2003).

Esas reformas modernizarían la economía y el libre comercio sería la polea de transmisión del avance científico y tecnológico. México avanzaría finalmente al mundo desarrollado (Puyana, 2010).<sup>7</sup> El comercio con los países desarrollados se consideraba como más efectivo para procurar esa modernización que el intercambio con socios desiguales. Es oportuno aclarar que es un punto de vista avalado por la teoría económica clásica y neoclásica y por los modelos elaborados en base a los postulados de Ricardo. También es necesario recordar que los planteamientos clásicos han sido y son disputados también por escuelas económicas igualmente serias (Helpman, 2004; Chang 2002) Lucas (1988) sostuvo que el libre comercio entre socios con desiguales grados de desarrollo económico y dispar avance del conocimiento, genera pérdidas en bienestar para 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 (*Ibidem*, p. 42). A partir de estas premisas y apoyándonos en

<sup>7</sup> En Puyana (2010) hay amplia bibliografía al respecto.

Kaldor y sus leyes del desarrollo y de Linder sobre la dirección del intercambio, plantaremos nuestro supuesto que los países en 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 nortatlánticas de manera de ampliar el mercado de manufacturas y desencadenar la dinámica del crecimiento propuesta por Kaldor.

Los objetivos de la política comercial de México se relacionan estrechamente con los de las reformas estructurales y los planes de desarrollo del gobierno: acelerar el crecimiento económico combinando los beneficios de la protección del mercado con los de la desgravación negociada y recíproca de ventajas arancelarias y otros tratos no discriminatorios. Estas ventajas recíprocas se traducirían en ganancias en productividad a partir de la reasignación de recursos hacia actividades con ventajas comparativas, la productividad se aceleraría a tasas superiores a las registradas durante la política de sustitución de importaciones a partir de la especialización y eficiencia con un mayor intercambio comercial con el resto del mundo (Edwards, 1993; Ben-David y Loewy, 1998; Krueger, 1999; Meier, 1995). Para Hur y Park (2012), los TLC constituyen un instrumento para fomentar el crecimiento, sólo y solamente si el ALC propicia la transmisión de tecnología. De lo cual se desprende que se debe tener en claro cuál es la estrategia de desarrollo, de la cual el TLCAN, y demás acuerdos comerciales firmados por México en los últimos años, forman parte y contra la cual se los evaluará. No obstante es necesario recalcar que los acuerdos comerciales actúan dentro del marco creado por todo el conjunto de políticas macro económicas que constituyen o dan forma a todo la estrategia de desarrollo. Por lo tanto no es factible atribuir responsabilidad total por los resultados obtenidos de forma exclusiva al TLCAN y demás TLC. Tampoco es fácil imputar a cada una de las políticas macro económicas, la fracción de causalidad que podría corresponderle. Baste entonces aceptar que durante la vigencia del TLCAN y los demás acuerdos comerciales, se detectaron unos u otros resultados y señalar aquellos que la teoría económica suele relacionar más con el comercio internacional y con la liberalización económica.

La apreciación de los efectos dinámicos de la integración económica entre países con distinto grado de desarrollo e industrialización y divergente dotación de factores es muy variada y no hay consenso. Mientras algunos, sugieren puede incrementar sostenidamente la productividad (Edwards, 1993) y el crecimiento del PIB (Baldwin, 1989), otros lo ponen en duda (Rodríguez y Rodrik, 1999; Seade, 1993). Para unos, los efectos resultan de la reasignación de recursos hacia los sectores o actividades con ventaja comparativa; por la competencia con la producción externa y por la especialización, mientras que otros autores sugieren que se ignoran los costos de ajuste a las nuevas modalidades (Weisbrot y Baker, 2002a y 2002b). Los efectos positivos de los TLC se obtendrían también del aprovechamientos de economías de escala y por la transferencia de tecnologías

nuevas (Nordås, Miroudot & Kowalski, 2006), asumiendo que no se presentarían efectos de desviación de comercio (Kruger, 1999). Por otra parte, con la expansión de la producción y la mayor demanda de mano de obra abundante, crecerían los salarios y la demanda interna y la exportación de productos intensivos en mano de obra, habría un efecto multiplicador por la mayor demanda de insumos intermedios, con precios relativamente bajos, y economías de escala (Meier, 1995), siempre y cuando la tasa de cambio real se mantuviera en equilibrio, pues la apreciación estimularía las importaciones de estos insumos y la caída del valor agregado (Rodrik, 2005 y 2007). A largo plazo, se induciría la reducción de la disparidad de los ingresos, es decir, convergencia entre los países signatarios (Ben-David y Loewy, 1998). Nuevamente, los estudios no concluyen en forma definitiva en uno u otro sentido, como se desprende de la amplia bibliografía al respecto en Puyana y Romero (2009). En el caso del TLCAN, no se detecta un acercamiento de Canadá o México respecto a Estados Unidos. La evidencia en estudios como los de Puyana (2008) y Romero (2009a y 2009b) sugieren que no es posible dar una clara respuesta afirmativa a la pregunta si los acuerdos como el TLCAN pueden acelerar la tasa de convergencia, de hecho ésta se inclina más hacia una respuesta negativa (Romero, 2009a, p. 40) en el mismo sentido concluyen Carlton y Slim (2012) y los resultados se acentúan aún más cuando es inexistente la transferencia de tecnología y la tasa de inversión (Helpman, 2004). Peinhardt y Alle (2012) sugieren que el potencial de incrementar la inversión de Estados Unidos hacia los países socios mediante un TLC ha tenido un impacto mínimo, lo cual está relacionado con los obstáculos que tienen las economías poco desarrolladas con sistemas financieros incipientes, razones por las cuales no pueden asimilar positivamente el aumento de los flujos de inversiones externas. En estas condiciones los efectos suelen ser negativos y, antes que incrementar la dotación de capital y estimular la productividad y el crecimiento pueden desestimularlas, al reforzar las tendencias a la revaluación de la tasa real de cambio y aunar el consumo. Estas conclusiones han sido corroboradas por varios estudios de los mercados de capitales y, como Prasad, Rajan y Subramanian (2007) y Gourinchas y Jeanne (2007), descartan que exista complementariedad entre el capital extranjero y el crecimiento económico. Según estos autores hay una relación estrecha e inversa entre la dependencia de los flujos de capital y el crecimiento económico. En efecto se ha constatado, por una parte que han crecido más los países menos dependientes del capital extranjero y por la otra que, contrario a lo supuesto el capital extranjero fluye más a los países de baja productividad. La liberalización de la cuenta de capitales en la actual fase de la globalización ha dado resultados que divergen de la teoría clásica, ya que los fondos financieros van del Sur al Norte y los que tienen dirección Norte-Sur no fluyen a los sectores de mayor productividad. En México, Puyana y Romero (2010) mostraron, de acuerdo con Prasad et al, (2007), que la restricción al crecimiento no viene por el lado del ahorro, si no por la limitación que variables como la apreciación de la tasa de cambio imponen a las inversiones.

Para no repetir ni la argumentación ni los resultados de las evaluaciones del TLCAN y de la política comercial mexicana de los últimos 25 años, se sumarian algunos de los resultados de los estudios, en relación a los objetivos centrales de la liberalización de la economía. En primer lugar, se mantiene la brecha en productividad existente entre México y los Estados Unidos y las distancias que separaban la productividad laboral mexicana de otros países, por ejemplo China o India, se ha estrechado, por avances de éstos (Palma, 2005; Puyana, 2013). No obstante el gran crecimiento de las exportaciones mexicanas, especialmente de manufacturas, el país ha perdido participación en el intercambio mundial de estos productos (Palma, 2010). Tampoco se registra una elevación relevante en la formación bruta de capital fijo respecto del PIB y, más serio, en la dotación de capital por trabajador. Todo lo anterior redundando en el retroceso de las manufacturas, y de la agricultura, en el PIB y el empleo totales (Romero, 2014; Puyana, 2013). Una explicación de estos resultados, es que en el caso de México (y de muchos otros países), no existe esa inequívoca relación directa y fuerte entre la liberación económica, expansión de las exportaciones y el crecimiento del PIB. La relación es inversa y su valor explicativo negligible (Puyana 2014).

Trabajos propios (Puyana 2007) y ajenos (Fairbrother, M. (2004; Hernández L. 2005); Lederman (2004 Sobarzo H. E. XXX; Romero 2009), analizan los efectos de la liberalización y del TLCAN y al reiterar el limitado crecimiento de la economía mexicana a partir de 1983 apuntan a una débil contribución de las reformas y del TLCAN. Encontramos, en un modelo en este sentido que las variables de comercio tienen poca, casi nula influencia en el crecimiento e identificamos que el gasto del gobierno, la formación bruta de capital fijo, el crecimiento del PIB estadounidense, la tasa real de cambio y los precios del petróleo son las de mayor fuerza explicativa. Las tasas de crecimiento del empleo y de la formación bruta de capital fijo, así como la variación de los precios del petróleo, son las variables estadísticamente más significativas, ya que a un aumento del 1% de estas, el PIB mexicano incrementa en un 0.52%, 0.12% y 0.12%, respectivamente. La apertura comercial el gasto público son muy poco significativas y la tasa de cambio real en relación directa, implica un 1% de depreciación del tipo de cambio real incide positivamente en el PIB de México en un 0.3%.<sup>8</sup>

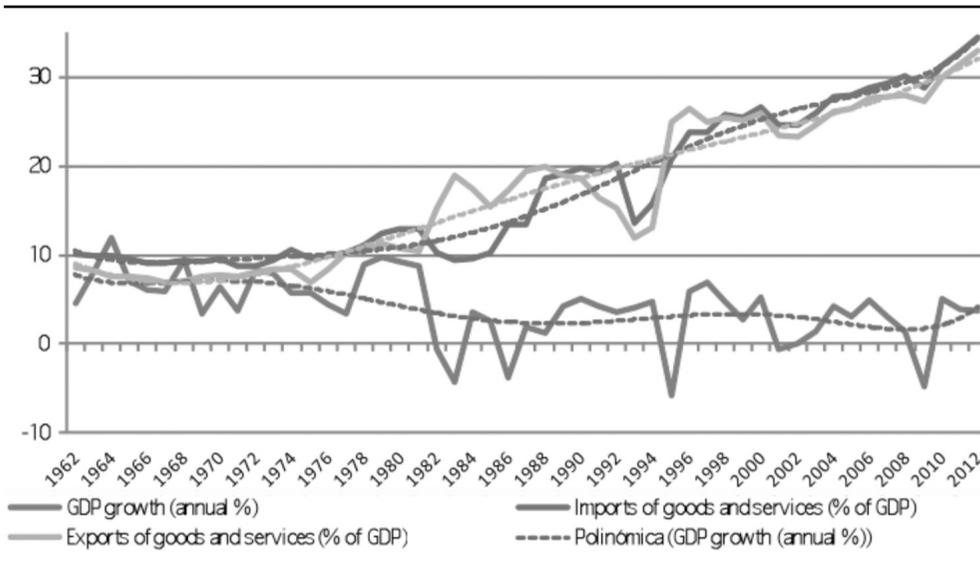
<sup>8</sup> Para identificar los determinantes del crecimiento económico y su relación con el comercio internacional de México se diseñó modelo basado en Solow-Swan, que se amplió siguiendo las propuestas de Makiw, Romer y Weil (1990). Se estimó la siguiente ecuación:

$$\log Y = \beta + \varepsilon \log K + \eta \log H + (1 - \varepsilon - \eta) \log L + \phi \text{ind} + \psi Y_{t-1} + \delta X + \xi_t$$

Las bases de datos y los resultados están a disposición de los interesados y se presentarán como anexo del informe final.

El Gráfico No 1 presenta la evolución de las importaciones y las exportaciones como porcentaje del PIB, la tasa de crecimiento anual de éste y las respectivas líneas de tendencia polinómica, de las cuales resulta evidente la no relación directa entre las exportaciones y el crecimiento de la economía, como lo sugieren los resultados del modelo arriba mencionados.

**Gráfica 1**  
**Tasas de crecimiento del PIB y evolución de las importaciones y las exportaciones como porcentaje del Producto.**

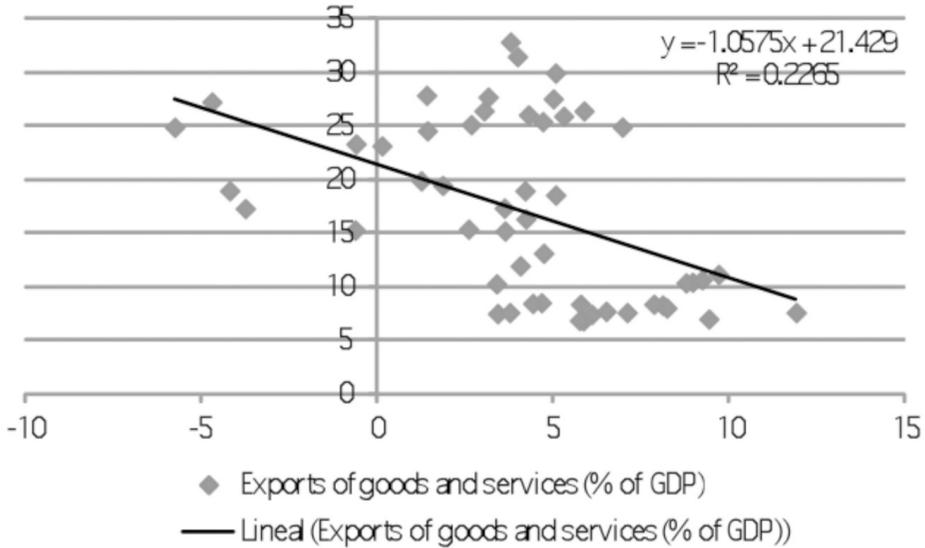


Fuente: Cálculos propios basados en Banco Mundial WDI 2013.

Esta limitada relación indirecta es aún más clara al calcular la regresión entre la razón exportaciones PIB y el crecimiento de éste, que se presenta en el Gráfico No 2. La relación es inversa si bien el poder explicativo es muy bajo a partir del muy bajo valor del R2.

Bajo estas premisas, resulta plausible cuestionar la utilización de la política comercial como la estrategia para garantizar el crecimiento de la economía mexicana e instrumento para reducir la brecha en ingreso y en productividad que la separa de su socio comercial más importante: Estados Unidos. Los resultados a la fecha llaman también a reflexionar con detenimiento la aceptación, sin interrogantes ni reservas, de las negociaciones de los dos grandes esquemas comerciales de los EUA: la transpacífico y la transatlántico.

**Gráfica 2**  
**México: Gráfico de Dispersión entre exportaciones como % del PIB**  
**y tasa de crecimiento del Producto**



Fuente: Cálculos propios basados en Banco Mundial WDI 2013

*Diversificar mercados u homologar el arancel externo*  
*¿De qué se trata el asunto?*

Desde el impulso inicial de la administración de Miguel de la Madrid Hurtado, pasando por los gobiernos panistas y el retorno del Partido Revolucionario Institucional, PRI, México muestra clara continuidad en la política económica liberal, la apertura comercial y promoción del mercado. Una tras otra, las seis administraciones últimas han profundizado la apertura de mercados en el marco multilateral, y, desde la década de los años noventa, optaron por la negociación de acuerdos comerciales regionales, con diferente dirección a la tenida desde los años sesenta y hasta la crisis de la deuda. Después de la entrada al GATT, México inició, con el TLCAN, la ruta de acuerdos de libre comercio con los países desarrollados, pero siempre de acuerdo a la pauta establecida en el TLCAN: pactar zonas de libre comercio, adosadas con compromisos sobre propiedad intelectual, derechos de autor e inversiones extranjeras, entre otros. En las negociaciones multilaterales y en las regionales (ALCA, por ejemplo), su estrategia fue convergencia con TLCAN y defender las ventajas arancelarias obtenidas en éste.

No se puede menos que reconocer que México puso en marcha gran activismo diplomático para negociar y firmar, con una amplia gama de países, un número importante de TLC y de Acuerdos de Complementación Económica de diverso alcance, siempre en el marco del modelo liberal del TLCAN. Este activismo demuestra una gran estabilidad de la política económica mexicana, obstante la alternancia en el poder entre el PRI y el PAN y los gobiernos divididos que han existido desde 1994. En efecto, como lo señala Secretaría de Economía (2012) la administración de Enrique Peña Nieto tiene cinco “agendas estratégicas”, todas vinculadas con la continuidad del proyecto de apertura comercial: “(1) Optimización de la red existente de acuerdos comerciales; (2) Negociación de nuevos acuerdos; (3) Convergencia de Tratados; (4) Fortalecimiento del sistema multilateral del comercio; (5) Defensa legal de los intereses comerciales de México” (Secretaría de Economía, 2012). De ahí que un punto central sea la convergencia de tratados, para eliminar las inconsistencias y para alivianar los costos de transacción en las aduanas. No es tarea fácil dado que a la fecha México cuenta con 12 TLC con 44 países, de los cuales los más importantes son el TLCAN y el TLCUE. Tiene signados 28 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y 9 acuerdos de comercio (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI,<sup>9</sup> Secretaría de Economía, 2013). Ver Cuadro 1.

De la lectura de los acuerdos y los compromisos y al estudiar las especificidades de los países signatarios saltan, casi que naturalmente varias preguntas. ¿cuál es la estrategia general de política que guió las negociaciones?, ¿qué se busca con estos acuerdos?, ¿qué intereses satisfacen los compromisos adquiridos? Y, ¿cómo se verifica el cumplimiento?

En el Cuadro No 2 se sintetiza la dinámica y la estructura del intercambio comercial mexicano desde 1994, año de entrada en vigencia del TLCAN, según los mercados de destino, señalando el comercio con y sin acuerdos comerciales. En primer lugar, el 90.23% de las exportaciones y el 72.4 % de las importaciones se realizan en el marco de acuerdos comerciales. El peso del TLCAN se ha reducido en mayor medida en las importaciones que en las exportaciones, en las cuales representó en 2012 el 81% del total, una caída de sólo 6 puntos en 19 años de firmas de acuerdos. Pero del total de comercio con el TLCAN, Canadá es un socio menor que no avanza ya que, en 2012 este país concentró el 2.7% del comercio total mexicano, un alza de sólo 0.37 puntos porcentuales desde 1994. Lo que indica que ni dentro del mismo TLCAN México ha logrado superar la dependencia de su economía respecto del mercado estadounidense.

<sup>9</sup> Ver Anexo 1. Acuerdos comerciales suscritos por México, 1994-2012.

**Cuadro 1**  
**Tratados de Libre Comercio de México, 1992-2012**

Acuerdo	Países Signatarios	Firmado	Vigencia Desde	Vigencia hasta
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	17 diciembre 1992	1 enero 1994	Indefinida
TLCUE [Unión Europea]	Bélgica, Dinamarca, Alemania, República Helénica, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Australia, Portugal, Finlandia, Suecia y Gran Bretaña	23 marzo 2000	1 julio 2000	Indefinida
TLC México- Triangulo del Norte	El Salvador y Guatemala y Honduras	29 junio 2000	14 marzo 2001 para El Salvador y Guatemala. Para Honduras, 1 junio 2001	Indefinida
TLC México-Asocia- ción europea de Libre Comercio [AELC]	Suiza, Liechtenstein, Noruega e Islandia	27 noviembre 2000	1 octubre 2001	Indefinida
México-Centro- américa	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua	22 noviembre 2011	9 enero 2012	Indefinida
<b>Bilaterales</b>	Colombia	13 de junio 1994	1 de enero 1995	Indefinida
	Costa Rica	5 de abril 1994	1 de enero 1995	Indefinida
	Nicaragua	18 diciembre 1997	1 de julio 1998	Indefinida
	Chile (ACE 41)	17 de abril 1998	1 de agosto 1999	Indefinida
	Israel	10 de abril 2000	1 de julio 2001	Indefinida
	Uruguay	15 de nov. 2003	15 de julio 2004	Indefinida
	Japón	17 septiembre 2004	1 de abril 2005	Indefinida
	Perú	6 de abril 2011	1 de febrero 2012	Indefinida

Fuente: Elaboración propia en base a: Secretaría de Economía, México. En: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos> Accedido 20 de noviembre 2013. Y al Sistema de Información Sobre Comercio Exterior, Organización de Estados Americanos. En: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USAAgreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/ctyindex/USA/USAAgreements_s.asp)

**Cuadro 2**  
**Estructura y dinámica del comercio exterior mexicano según**  
**mercados de origen y destino con los acuerdos de libre comercio**  
**(en miles de dólares y en porcentajes)**

	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES		BALANZA		Crecimiento		Distribución porcentual			
	Miles de dólares		Miles de dólares		Miles de dólares		Tasa anual en %		IMPORTACIONES		EXPORTACIONES	
PAIS	1994	2012	1994	2012	1994	2012	Import.	Expt.	1994	2012	1994	2012
TOTAL Mundial	79346	370752	60882	370706	-18464	-46	19.33	26.78	100.00	100.00	100.00	100.00
<b>Con TLC</b>	<b>43867</b>	<b>268430</b>	<b>35915</b>	<b>345110</b>	<b>-7952</b>	<b>76680</b>	<b>26.94</b>	<b>45.31</b>	<b>55.29</b>	<b>72.40</b>	<b>58.99</b>	<b>93.10</b>
TLCAN	56455	195000	53138	298782	-3317	103782	12.92	24.33	71.15	52.60	87.28	80.60
TLCUE	9199	40711	2875	21823	-6324	-18888	18.03	34.68	11.59	10.98	4.72	5.89
Asociación Europea	530	1656	170	887	-361	-768	11.17	22.26	0.67	0.45	0.28	0.24
Triángulo del Norte	106	1071	417	3011	310	1940	47.69	32.75	0.13	0.29	0.68	0.81
Bilaterales	531	6867	677	9969	146	-11943	62.86	72.27	0.67	1.85	1.11	2.69
<b>Total Neg. TLCAN excl.</b>	<b>10367</b>	<b>50304</b>	<b>4139</b>	<b>35690</b>	<b>-6228</b>	<b>-29659</b>	<b>20.28</b>	<b>40.13</b>	<b>13.06</b>	<b>13.57</b>	<b>6.80</b>	<b>9.63</b>
<b>Total negociado</b>	<b>66822</b>	<b>245304</b>	<b>57277</b>	<b>334472</b>	<b>-9545</b>	<b>74123</b>	<b>14.06</b>	<b>25.47</b>	<b>84.22</b>	<b>66.16</b>	<b>94.08</b>	<b>90.23</b>
<b>Sin TLC</b>	<b>5316</b>	<b>84225</b>	<b>1430</b>	<b>21500</b>	<b>-3886</b>	<b>-62725</b>	<b>78.13</b>	<b>73.88</b>	<b>6.70</b>	<b>22.72</b>	<b>2.35</b>	<b>5.80</b>
Resto del Mundo	2205	23161	891	10208	-1315	-12952	50.01	55.05	2.78	6.25	1.46	2.75

Fuente: Subsecretaría de Comercio Exterior, Secretaría de Economía, México, accedido el 10 de Diciembre del 2013 en: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/informacion-estadistica-y-arancelaria>

Dado el peso del TLCAN, en el comercio mexicano, mayor de los Estados Unidos y poco relevante el de Canadá, no sorprende que un punto central de la política sea la convergencia con el TLCAN en el tema de las desgravaciones. Llama sí la atención que sea tan limitado el resultado. El avance en las ventas o compras mexicanas desde países con acuerdo, excluidos los miembros del TLCAN (cuarto renglón de abajo arriba), es marginal, medio punto porcentual en las importaciones y 2.8 puntos en las exportaciones. Este aspecto amerita una seria reflexión pues sugiere que no se buscó realmente diversificar mercados. Mayor es el avance del comercio con mercados no cubiertos en acuerdos, el que representó el 22.7 y el 5.8% de las importaciones y las exportaciones respectivamente, resultando en un abultado déficit comercial. Por el contenido de estas importaciones y los países de origen, es evidente que buena parte está constituida por piezas y componentes importados temporalmente para la exportación previo procesamiento. Son parte del comercio intra-firma de unidades productivas insertas en las cadenas de valor y cuyas exportaciones desde México tiene como destino primordial el mercado de los Estados Unidos. Esa reducción en el peso los Estados Unidos como mercado de origen de las importaciones mexicanas no es, por lo tanto, indicio de menor dependencia comercial.

La razón principal de esa estrategia de convergencia con TLCAN es acercar los aranceles pactados en cada uno de los TLC con los existentes en

los EUA para terceros países. Así resulta que México negocia con sus socios de fuera del TLCAN, aranceles cercanos al que Estados Unidos tiene como tarifa de Nación más Favorecida (ver Cuadro no. 3) y con ello se crea una especie arancel externo común TLCAN de facto, sin negociarlo con los EUA, lo que es imposible dado este país no acepta ceder espacios de soberanía en la conducción de su política externa, razón por la cual solo negocia zonas de libre comercio. México gana, pues evita dos problemas: que sus ventas a Estados Unidos deban pagar la diferencia de impuestos en la parte de origen extra TLCAN y por la otra, reduce las preferencias arancelarias que otorgó a Estados Unidos en el mercado mexicano, desde la firma del TLCAN, en el cual México, además de renunciar a todo tipo de tratamiento preferencial como país menos desarrollado, otorgó mayores preferencias arancelarias a los Estados Unidos que las que éste le concedió. Se creó así una situación extraña: el país menos desarrollado otorgó tratamiento de menos desarrollado a la potencia económica (Puyana y Romero, 2008).

**Cuadro 3**  
**Aranceles promedio simple NMF aplicado por Estados Unidos y México**  
**Total, manufacturero y productos primarios (%)**

	Estados Unidos			México		
	Nmf. todos Productos	Nmf. P. Manufacturero	Nmf. P. Primarios	Nmf. todos Productos	Nmf. P. Manufacturero	Nmf. P. Primarios
2012	3.4*			7.8*		
2011	3.56	3.43	4.18	8.3*		
2010	3.77	3.68	4.19	9*	7.62	13.7
2009	3.64	3.75	3.32	11.5*	10.33	14.83
2008	3.72	3.88	3.24	12.6*	11.47	16.11
2007	3.61	3.59	3.73	12.6*		
2006	3.64	3.72	3.41	13.62	13.65	13.49
2005	3.64	3.72	3.43	14.45	13.77	16.82
2004	3.65	3.72	3.47	17.47	16.7	20.15
2003	3.77	3.85	3.58	18.1	17.44	20.41
2002	3.87	3.97	3.58	18.03	17.4	20.33
2001	3.96	4.09	3.55	17.87	17.28	20
2000	4.06	4.21	3.57	17.9	17.3	20.04
1997	4.93	5.18	4.11	14.75	14.16	16.83
1995	5.35	5.73	4.08	13.12	13.28	12.58

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial (2013), *World Development Indicators Database* [accedido 15 de diciembre 2013] y OMC (diversos años), *Perfiles Arancelarios del Mundo*, Ginebra: OMC.

Por otra parte, las menores preferencias recibidas por México a la firma del TLCAN se redujeron en un 50% en el primer año de vigencia del TLCAN, por los acuerdos que Estados Unidos firmó con varios países que compiten con México en una amplia gama de productos. En efecto, mientras a la firma del TLCAN, México otorgó en su mercado una protección del 10% a las importaciones desde los Estados Unidos en productos químicos y de metalmecánica, sólo recibió protección del 2% y 1.5% a sus exportaciones de productos químicos y metalmecánicos respectivamente, ver Gráficos A.1 y A,2 del Anexo. En agricultura el desequilibrio fue mayor, pues México otorgó preferencia cercana al 15% contra el 2% que recibió. Como se ve del Cuadro No 2 en 1995, la tarifa promedio de Nación Más Favorecida NMF que aplicaba México era 13.12% y la de Estados Unidos era sólo de 5.35% y se redujo en 50% en 2012 e ilustra acercamiento de la tarifa a terceros países mexicana a la establecida en los EUA. Quizás este sea el efecto más relevante de los acuerdos comerciales mexicanos ya que los de diversificación de mercados de destino de sus exportaciones son todavía poco significativos. Es más importante la diversificación de los mercados de origen de las importaciones y está relacionado la importación de partes y piezas para la producción de bienes exportables ya que al terminar los estímulos aduaneros para la maquila, debían cobrarse los impuestos y la reducirlos al nivel estadounidense, se evita ese cargo.

La estructura general de los aranceles mexicanos, presentada en el Cuadro No 4, sugiere que los márgenes de manejo son limitados, pero pueden usarse para lograr los criterios de política que se determinen: expandir mercados de exportación nuevos, reducir los déficits comerciales relevantes o fortalecer alianzas y reducir precios internos.

**Cuadro 4**  
**Estructura tarifaria de México. 2012**

Tarifas e importaciones: Resumen y rangos de impuestos							
Resumen		Total	Ag	Non-Ag	OMC membresía desde		1995
Promedio simple arancel comprometido		36.1	44.5	34.8	Cobertura pactada	Total	100
Promedio simple NMF aplicado MFN	2012	7.8	21.2	5.8		Non-Agrc	100
Promedio ponderado por comercio	2011	5.4	27.6	3.6	Agrc: Cuotas de impuestos (en %)		6.9
Imports en miles de millones US\$	2011	343.5	26.4	317.1	Agrc: Salvaguardias especiales (en %)		33.2

Fuente: Elaboración propia basada en: OMC (diversos años), Perfiles Arancelarios del Mundo, Ginebra.

En general México tiene una tarifa relativamente alta, 36.1% en promedio, con mayor protección nominal a la agricultura que a las manufacturas. Esa protec-

ción nominal cambia radicalmente al ponderarla por el comercio, es decir al calcular el impuesto recaudado por el valor del comercio, que arroja un valor del 5.4% para el total del universo arancelario, 3.6 y 27% para las manufacturas y la agricultura, respectivamente. Ese drástico cambio se debe al peso del intercambio con los EUA y Canadá, con los cuales las tarifas ya se eliminaron totalmente. La salvaguardia para la agricultura es mayor, pero se refiere a un volumen de comercio reducido.

*Una radiografía del intercambio comercial mexicano.  
Claves para la política industrial*

En este apartado se presenta un cuadro sucinto de la evolución del comercio mexicano desde la firma del TLCAN. Consideramos que el mercado estadounidense es el eje de todo el intercambio externo de México, ya que los demás acuerdos son en cierta forma complementos de éste, por las razones expuestas arriba. Esta descripción del comercio mexicano puede servir de base para identificar líneas de acción para diseñar una estrategia que vincule la estrategia comercial con una de desarrollo manufacturero.

### Los equilibrios sectoriales

El intercambio comercial mexicano creció extraordinariamente. Al 9.1 % anual promedio las exportaciones y las importaciones al 8.4%. De este “milagro exportador”, lo más sobresaliente es el repunte de las manufacturas, las cuales pasaron de representar el 18% del total de exportaciones en 1982 al 72.7% en 1992 y el 79.3% en 2012. El gran empuje se dio previamente a la firma del TLCAN. Hay que tener presente que en 1993 se cambió el registro de las exportaciones de maquila, de la cuenta de servicios a la comercial, lo cual explica parte del gran incremento de las exportaciones. Lo más importante es la transformación en el contenido de las exportaciones las cuales pasaron de ser básicamente de recursos naturales o primarios a manufacturados. Debe anotarse; sin embargo, un repunte de las exportaciones totales de recursos naturales a partir del 2000, si bien inestable, sí es claro. En 2012, las exportaciones de recursos naturales (columna h cuadro No. 5), representaron un quinto del total de las exportaciones expresadas en dólares constantes de 2000. Por el gran peso de las exportaciones en unidades ligadas a las cadenas globales de valor, que en México se agruparon en las maquilas de exportación y en otros esquemas de importación temporal para la exportación, el aporte de las exportaciones de manufacturas al valor agregado es muy reducido, no superando el 3.3% del PIB en 2012 (Puyana, 2014).

**Cuadro 5**  
**Estructura de las exportaciones Mexicanas**

	Petroleras	Extractivas	T. Extrac	No Petroleras	Agropecuarias	Manufacturas	T. R. Nat.
	(a)	(b)	c = (a+b)	(d)	(f)	(g)	h = (c+f)
1980	65.55%	2.33%	67.88%	34.45%	6.94%	25.19%	74.82%
1982	75.83%	1.73%	77.56%	24.17%	4.25%	18.20%	81.81%
1984	61.70%	1.60%	63.30%	38.30%	4.34%	32.37%	67.64%
1986	28.93%	2.34%	31.27%	71.07%	9.62%	59.11%	40.89%
1988	21.87%	2.15%	24.02%	78.13%	5.44%	70.54%	29.46%
1990	24.82%	1.52%	26.34%	75.18%	5.31%	68.35%	31.65%
1992	17.98%	0.77%	18.75%	82.02%	4.57%	76.68%	23.32%
1994	12.23%	0.59%	12.82%	87.77%	4.40%	82.79%	17.22%
1996	12.14%	0.47%	12.61%	87.86%	3.74%	83.65%	16.35%
1998	6.07%	0.40%	6.47%	93.93%	3.23%	90.30%	9.70%
2000	9.71%	0.30%	10.01%	90.29%	2.86%	87.13%	12.87%
2002	9.20%	0.23%	9.43%	90.80%	2.61%	87.96%	12.04%
2004	12.59%	0.48%	13.07%	87.41%	3.01%	83.92%	16.08%
2006	15.61%	0.53%	16.14%	84.39%	2.74%	81.13%	18.88%
2008	17.38%	0.66%	18.04%	82.62%	2.71%	79.25%	20.75%
2010	13.97%	0.81%	14.78%	86.03%	2.88%	82.33%	17.66%
2012	16.28%	1.07%	17.35%	83.72%	3.31%	79.34%	20.66%

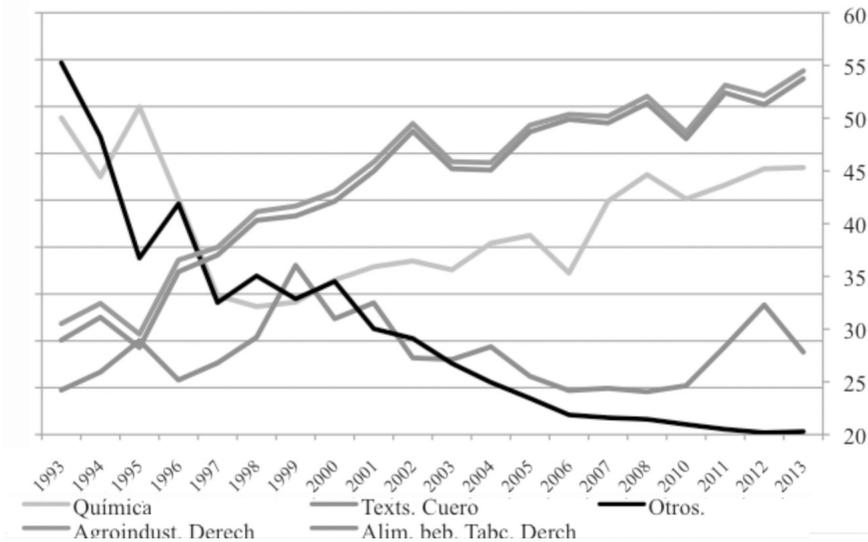
Fuente: Cálculos propios basados en INEGI, Estadísticas de comercio: [http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ece/bcmm.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/exterior/mensual/ece/bcmm.pdf)

### *Cambios en la estructura de la oferta*

Otro hecho a considerar, que ilustra los claro-oscuros de la estrategia comercial mexicana son, primer lugar, los cambios en la estructura del comercio, el avance lento de los sectores agropecuarios y agroindustriales y el déficit comercial en estas ramas. No obstante el crecimiento y el cambio estructural, evidente en las Gráficas 3 y 4, se registra un constante déficit comercial, preocupante, por ser actividades que representan una fracción importante de la demanda interna de los grupos sociales más amplios y por ser las actividades que concentran una fracción mayoritaria del empleo y el PIB totales. Por otra parte son sectores manufactureros con importantes enlaces hacia atrás y hacia adelante, que conforman cadenas productivas importantes y en las cuales el avance tecnológico es importante, por los cambios intensos que cubren desde la producción agrícola, con los alimentos genéticamente modificados, hasta la elaboración de los alimentos ya procesados. La seguridad alimentaria y los programas de “Hambre cero” o “erradicación del hambre y la desnutrición”,

son políticas que van más allá de acciones sociales para paliar la pobreza y constituyen un elemento importante de las políticas de población y de recursos humanos, estrechamente ligados a las políticas de productividad sectorial, bienestar y seguridad social.

**Gráfica 3**  
**Estructura de las exportaciones totales**  
**de productos agroindustriales (%)**



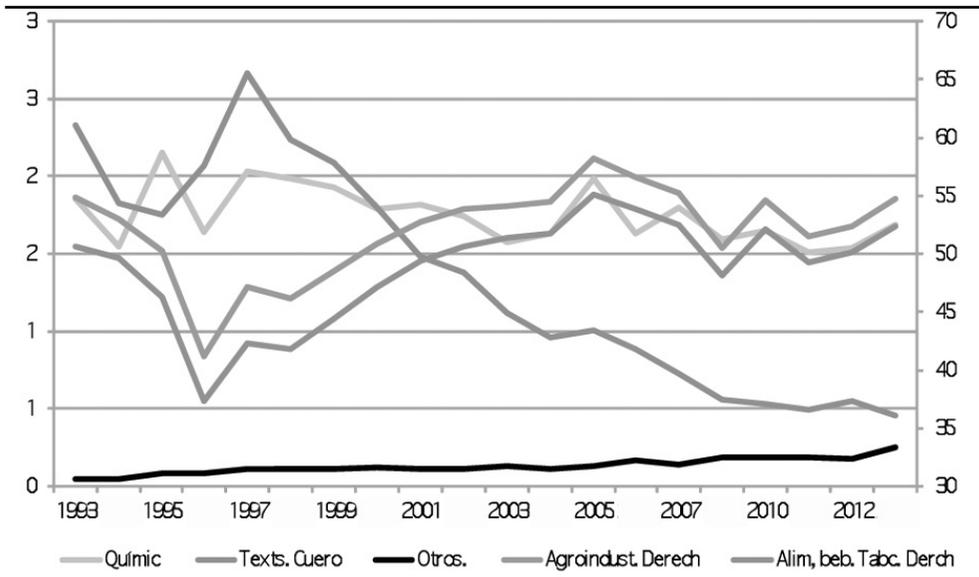
Fuente: Elaboración propia basada en INEGI, <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=23824>

El cambio en la estructura de las exportaciones es notorio, por el avance de alimentos, bebidas y tabaco y los agroindustriales en conjunto y la recuperación de los productos químicos. Si bien las ventas de productos de textiles y cuero se han recuperado un tanto, el descenso es innegable y preocupante, especialmente si se lo compara con la trayectoria de las importaciones, ilustradas en la Gráfica 4.

Salta a la vista de la Gráfica 4, el crecimiento de la participación en las importaciones totales, de las mismas actividades que registraron la mayor expansión de las exportaciones: alimentos, bebidas y tabaco y los agroindustriales, así una participación sostenida de las compras de productos químicos. La relativa simetría de los cambios de la composición de las importaciones y las exportaciones de productos agropecuarios y agroindustriales sugiere que hay, especialmente en los productos agroindustriales, algún margen de co-

mercio intra industria, que amerita un análisis a mayor desagregación para establecer los espacios para ampliar las exportaciones, tal como se desarrolla en Puyana et al 2008).<sup>10</sup>

**Gráfica 4**  
**Estructura de las importaciones totales**  
**de productos agroindustriales (%)**



Fuente: Elaboración propia basada en INEGI, <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=23824>

El desequilibrio comercial en los sectores agropecuario y agroindustrial se presenta en el Cuadro No. 6. Si bien, en términos de las cuentas comerciales mexicanas, el déficit comercial en estas actividades, cinco mil doscientos millones de dólares en 2012 (US\$ 5,200 millones), podría ser calificado como manejable, no deja de ser muy relevante en términos de ingreso y seguridad alimentaria y de empleo de los recursos productivos y por el efecto en la integración de una cadena productiva de gran peso en la economía nacional. Una estrategia de eliminar ese déficit y tornarlo en superávit, implicaría revertir, al menos parcialmente el

<sup>10</sup> Hacemos relación a estudios intra industria para establecer el índice de Grubel horizontal y vertical, ejercicio que se debe hacer a, por lo menos, 4 dígitos de desagregación del Sistema Armonizado. Ver para mayor detalle: Puyana, A. y Horbath, J. 2008 "Maquila y no maquila: margen de sustitución de importaciones de los dos sectores de las manufacturas mexicanas", en Puyana(coord.) 2008, *La Maquila En México. Los Desafíos de La Globalización*. Alicia FLACSO Sede México

retroceso prematuro de la agricultura y las manufacturas en la estructura del PIB y el empleo, o el síntoma de enfermedad holandesa que afecta México, como a tantos otros países ricos en petróleo (Puyana 2014).

**Cuadro 6**  
**Balance comercial de productos agropecuarios**  
**y agroindustriales (millones de dólares)**

Año	Agrope Agroinds	Productos agropecuarios	Productos agroindustriales				
			Total	Alimts, bebs y tabc.	Químicos	Text y cuero	Otras manfs
1993	-2022.0	63.0	-2085.0	-1892.3	-85.0	-136.7	29.0
1994	-2881.5	-428.0	-2453.5	-2260.7	-89.2	-128.7	25.2
1995	1197.7	1940.8	-743.1	-614.4	-68.7	-79.9	19.8
1996	-1324.7	-480.4	-844.3	-620.2	-95.7	-154.0	25.6
1997	-689.9	301.9	-991.8	-667.9	-137.7	-197.9	11.6
1998	-1436.3	-408.5	-1027.8	-707.4	-154.5	-181.0	15.1
1999	-1126.3	-61.5	-1064.8	-775.3	-146.7	-155.3	12.4
2000	-1583.6	-128.0	-1455.6	-1163.1	-149.7	-158.2	15.5
2001	-3065.8	-880.9	-2184.9	-1872.1	-175.1	-144.0	6.3
2002	-3350.7	-1188.5	-2162.1	-1846.7	-171.9	-147.0	3.5
2003	-3380.1	-783.1	-2597.0	-2301.4	-167.0	-126.5	-2.0
2004	-3557.3	-711.9	-2845.4	-2540.4	-186.4	-114.8	-3.8
2005	-3135.2	-259.9	-2875.4	-2482.3	-246.9	-135.8	-10.3
2006	-2856.0	-387.2	-2468.7	-2088.7	-224.2	-133.8	-22.0
2007	-5178.4	-1578.8	-3599.5	-3159.2	-286.9	-131.5	-21.9
2008	-7449.1	-3942.9	-3506.3	-3057.6	-290.3	-119.6	-38.8
2010	-3750.4	-812.5	-2937.9	-2584.3	-235.4	-85.4	-32.8
2011	-5000.5	-2831.5	-2310.0	-1804.8	-291.3	-92.1	-47.6
2012	-5195.3	-2317.1	-3109.5	-2215.4	-298.1	-90.7	-47.9
2013*	-2849.4	-1118.9	-1019.0	-1091.3	-270.2	-69.0	-56.6

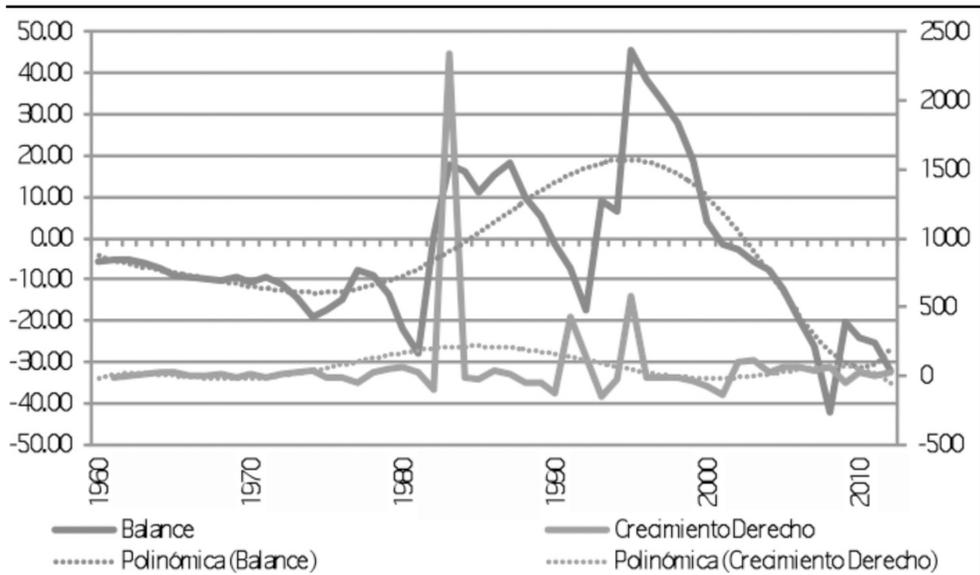
Fuente: Elaboración propia en base a INEGI Balance Comercial, 2013, consultado en:  
<http://www.inegi.org.mx/default.aspx>

En el marco de un déficit comercial creciente, no obstante la expansión de las ventas externa de petróleo, es importante reducir todo desbalance sectorial existente.

El desequilibrio de 5.2 miles de millones de dólares en el sector agropecuario y agroindustrial representa cerca del 18% del déficit comercial total y cerca del 25% del déficit comercial sin petróleo. En la Gráfica 5 presentamos el balance comercial total, entre 1960 y 2012, en dólares constantes de 2005 y tasas de crecimiento. Las líneas de tendencia muestran la trayectoria incremental del desequilibrio comercial y ratifican la necesidad de actual sobre éste, de manera selectiva por sectores y por mercados de destino. Es importante recalcar la conveniencia de estudiar el comercio a la mayor desagregación posible y analizar la conformación de las cadenas de valor, mediante los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, de los productos y sus procesos productivos, mediante

las tablas de insumo producto y los índices de comercio intraindustria, de manera de establecer, con la mayor seguridad, el contenido factorial de las exportaciones y su aporte al crecimiento de los sectores transables al PIB y el empleo.

**Gráfica 5**  
**Balance comercial total, tasas de crecimiento y líneas de tendencia.**  
**(dólares constantes de 2005)**



Fuente: Elaboración propia en base a INEGI Balance Comercial, 2013, consultado en: <http://www.inegi.org.mx/default.aspx>

### *Sobre las ventajas comparativas de México en su primer mercado de destino*

Como se expuso arriba, con la firma del TLCAN, México ganó ventajas arancelarias en el mercado estadounidense, respecto a los muchos países que exportan a este mercado. Estas no fueron particularmente relevantes, ya que el grueso de sus exportaciones a ese país entraban con ventajas concedidas en varios programas como el Sistema General de Ventajas Arancelarias, el acuerdo automotriz y los esquemas de importaciones temporales. Como lo sugirió el presidente Clinton, los niveles de protección respecto de los cuales los Estados Unidos concedieron ventajas eran bajos. A la firma del acuerdo, la tarifa media para las importaciones desde México era del 10% y el arancel estadounidense promedio del 2.1%. Casi todas las importaciones entraban libres de impuestos por el GSP, del cual era México el mayor beneficiario. El resto tenía un gravamen del 4%.

Con el TLCAN, los impuestos a las importaciones desde México cayeron en un 0.6% mientras las mexicanas en un 3%, (Clinton 1997, p.1). Las pequeñas ventajas se difuminaron con la firma de acuerdos bilaterales entre USA y varios países que compiten con México<sup>11</sup> y por los efectos de la revaluación del peso.

### *Sobre la pérdida de las ventajas y la inconveniencia de competir con China*

Así, la fracción de las importaciones estadounidenses mundiales, concentrada en México avanzó hasta 2002 y luego osciló en torno al 11% y en 2012 repuntó, en parte gracias a la subida de los precios del petróleo. China ha desplazado a México claramente. Por el lado de la participación en las exportaciones mundiales estadounidenses, el cuadro sugiere un ascenso sostenido para llegar al 14% en 2012, proporción que contrasta con la de China de sólo el 14%. Es importante resaltar que siendo la economía china, cerca de 4.4 veces mayor que la mexicana, absorbe una proporción en 50% menor de las exportaciones totales de los Estados Unidos y vende a ese país bienes por un valor 53% mayor que México. Esta disparidad señala a la mayor apertura importadora de México que de China y, en términos de la teoría clásica y neoclásica debería apuntar a mayor crecimiento del PIB y de la productividad mexicana, tendencia que no se verifica en los datos empíricos (Puyana 2012). En el Cuadro No 7 se ilustran esas disparidades en 2012.

**Cuadro 7**  
**Exportaciones e importaciones de Estados Unidos a y desde México y China, 1990-2012. En miles de Millones de dólares.**

	1990	1994	1996	2000	2002	2004	2006	2008	2012	Razón Ch/Méx. 2012
IMP desde China	15.22	38.79	51.51	100.02	125.19	196.68	287.77	337.77	425.58	Exp CH/MX 1.53
IMP desde Mexico	30.17	49.49	74.30	135.93	134.62	155.90	198.25	215.94	277.57	
EXP a Mexico	28.38	50.84	56.79	111.35	97.47	110.73	133.72	151.22	215.93	
EXP a China	4.81	9.28	11.99	16.19	22.13	34.43	53.67	69.73	110.48	IMP CH/MX 0.51
PIBCH/PIBMX	0.93	1.27	1.56	1.77	2.10	2.40	2.78	3.33	4.38	PIBCH/MX 4.38

Fuente: Elaboración propia basada en datos de: USA, Department of Commerce, International Trade Administration, ITA, 2013

Esta trayectoria del intercambio estadounidense con China e India, permite sugerir algunos aspectos a considerar sobre el comercio exterior mexicano. En pri-

<sup>11</sup> Los Estados Unidos han firmado acuerdos de libre comercio con 20 países. Para ver la lista de los países y el contenido de los acuerdos, ver: [http://www.trade.gov/mas/ian/tradeagreements/fta/tg\\_ian\\_002401.ssp](http://www.trade.gov/mas/ian/tradeagreements/fta/tg_ian_002401.ssp)

mer lugar, que la suerte de las ventas mexicanas a los Estados Unidos, determina en mayor medida lo que ocurra a los productos que componen las exportaciones a Estados Unidos, alterando la competitividad mexicana y, en segundo lugar otro factor que afecta esa trayectoria es la similitud en la composición de las exportaciones mexicanas y chinas e ese mercado, y la relación de precios y productividad en los dos países. El índice de similitud de las exportaciones mexicanas y chinas a los Estados Unidos creció desde el ingreso de China como pleno exportador mundial, compitiendo en productos de muy diversa tecnología y con costos variados (Horbath, 2008). Esta similitud se mantiene sin grandes cambios, aunque con tendencia decreciente, como lo constata Romero, 2009, el cual confirma el ascenso del valor del índice desde 1970, cuando se inició el proceso de reformas económicas de China y su agudización a partir de 1983-4 cuando México inició el suyo. A la fecha México ha competido abatiendo costos laborales, en primer lugar, una estrategia de estrechos márgenes los cuales parecen haberse agotado y depende ahora del alza salarial en China y la trayectoria de su productividad sectorial y por productos específicos.

*La pérdida de capacidad de mantenerse en el mercado estadounidense  
(o la caída del índice de ventaja comparativa revelada  
o índice de especialización)*

El segundo aspecto a considerar es la capacidad de México de desplazar competidores en los mercados de destino de sus ventas, en primer lugar el estadounidense. La pérdida de la capacidad de competir en un mercado se mide por el índice de Ventaja Comparativa Revelada o índice de especialización, desarrollados por Balassa. Este cálculo muestra el desarrollo de las exportaciones mexicanas en el mercado de destino y permite establecer en qué productos ha sido desplazado por sus competidores o ha ganado fracciones de ese mercado a expensas de otros proveedores. Es una buena aproximación para establecer las líneas de producto que deben ser atendidas con el fin de prevenir mayores deterioros o, en el caso de elevada y creciente competencia relativa revelada, aventurarse a penetrar nuevos mercados, así sean de los países más desarrollados. También permite identificar a los principales competidores y la evolución de los precios unitarios para establecer si estos explican las pérdidas o ganancias de la participación mexicana en el mercado estadounidense. Este concepto mide la competitividad de un producto, o su ventaja comparativa, mediante el crecimiento de su participación en el mercado de destino, ponderada por el peso de cada producto en el intercambio bilateral total. Evita la complicación de los precios relativos, que implicaba el cálculo de las ventajas comparativas clásicas. Valores igual a la unidad sugieren que no hay especialización en determinado producto y la ventaja comparativa sería neutra. Valores superiores indican ven-

taja comparativa, en relación a otros competidores. El descenso del valor obtenido en un año, implicaría pérdida de ventaja comparativa. La expresión algebraica de la *ventaja comparativa revelada (VCR)* es:

$$\frac{\frac{M_j^{Mex}}{M_0^{Mex}}}{\frac{M_j^{Rest}}{M_0^{Rest}}} = VCR$$

Donde:

$M_j^{Mex}$  Importaciones que Estados Unidos hace del producto  $j$  provenientes de México

$M_0^{Mex}$  Importaciones totales de EUA provenientes de México

$M_j^{Rest}$  Importaciones globales de EUA del producto

$M_0^{Rest}$  Importaciones globales de EUA del resto del mundo en todos los productos.

Los aportes más recientes en el análisis empírico de la ventaja comparativa de los países, buscan identificar las consecuencias de los cambios en las políticas comerciales sobre el bienestar económico, para establecer cuáles podrían ser los patrones de especialización más racionales. Según Balassa, no se trata de enunciar principios generales, para ver luego cómo a éstos se ajusta o no el mundo real, si no de tomar los flujos reales de comercio, como punto de partida. Según este autor la ventaja comparativa, puede ser “revelada”, por medio del examen de los flujos (país y productos) reales de comercio, ya que el intercambio efectivo refleja costos relativos y las diferencias en los precios no factoriales y no solamente variaciones en los costos de producción. El aporte importante de este método es que acercan la realidad del intercambio externo y los conceptos de la teoría del comercio internacional, que parten de las diferencias pre-comercio en los precios relativos de los factores y bajo los supuestos de mercados perfectos, no intervenidos, para arribar a la posibilidad de estudiar el comercio efectivo, que necesariamente considera los datos generados en situaciones de equilibrio post comercio. Resuelve otro problema importante: el comercio real se aparta de los modelos teóricos de dos o tres países y dos o tres productos de intercambio. Normalmente los países comercian con un conjunto muy amplio y diverso de países e intercambian toda una gama extremadamente diversa de productos. Pero subsiste el peligro de que se confunda la ventaja comparativa con lo que

“trivialmente” los datos de comercio muestran. Por esta razón los trabajos sobre las ventajas comparativas a partir de los flujos comerciales efectivos, deben ser complementados con estudios sobre la composición factorial de las ventas externas, el valor retorno de las exportaciones, la elasticidad y sustitución de las exportaciones y los efectos de la información incompleta, entre otros.

En muchos productos agrícolas en los cuales México fue exportador importante, como el tomate y muchas frutas, México fue desplazado por los competidores (Puyana 2012, Puyana y Romero 2009) y también lo ha sido en un buen número de productos manufactureros. Han desplazado a México, diferentes países, como se constató en Puyana (2008) y Puyana y Romero, 2005 y en Romero (2009), A forma de ejemplo, se presenta la evolución del índice de ventaja comparativa de Puyana y Romero, 2005 , actualizado al 2006, para el sector electrónico a 10 dígitos de desagregación, ver Cuadro No. 8. En la mayoría de los casos la pérdida del índice de especialización se explica por el avance de China.

**Cuadro 8**  
**Evolución del índice de especialización de las exportaciones mexicanas de productos electrónicos a los EUA**

		1990	2006	Crecimiento
8501 - Motores y generadores, eléctricos (excepto los grupos electrógenos)	8501	2.95	3.63	22.77
8544 - Hilos, cables, incluidos los coaxiales y demás conductores aislados pa	8544	9.27	5.83	-37.03
8542 - Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	8542	0.27	0.18	-33.91
8536 - Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme d	8536	4.62	2.86	-38.18
8528 - Aparatos receptores de televisión, incluso con aparato receptor de radio	8528	6.66	4.03	-39.49
8527 - Aparatos receptores de radiotelefonía, radiotelegrafía o radiodifusión, inc	8527	2.61	2.44	-6.68
8525 - Aparatos emisores de radiotelefonía, radiotelegrafía, radiodifusión o tele	8525	0.85	1.06	24.82
8517 - Aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía con hilos, incluidos los telé	8517	0.28	2.05	633.57
8516 - Calentadores eléctricos de agua de calentamiento instantáneo o acumu	8516	1.25	1.29	3.11
8512 - Aparatos eléctricos de alumbrado o señalización (excepto los artículos	8512	3.49	3.45	-1.36
8511 - Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque, para mo	8511	0.83	2.08	151.30
8509 - Aparatos electromecánicos con motor eléctrico incorporado, de uso dor	8509	4.80	2.02	-57.88
8507 - Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuad	8507	3.71	2.23	-39.89
8506 - Pilas y baterías de pilas, eléctricas	8506	0.15	0.29	96.97
8505 - Electroimanes; imanes permanentes y artículos destinados a ser imant	8505	1.40	1.47	4.82
8503 - Partes identificables como destinadas, exclusiva o principalmente, a la	8503	3.41	2.90	-15.02

Fuente: Elaboración propia basada en Puyana y romero (2005) y WTO, 2010.

#### IV. Bibliografía

Aparicio, M. (2013). *Efectos en Política Exterior de los Acuerdos de Libre Comercio de Estados Unidos con América Latina: El caso de México bajo el TLCAN (1990-2008)*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, México: FLACSO.

- Balwin, R. (1989). Measurable Dynamics Gains from Trade, *NBER Working Paper*, Num. 3147, Octubre, Cambridge MA.
- \_\_\_\_\_ (2004), *The Spoke Trap: Hub and Spoke Bilateralism in East Asia*, Korean Institute for International Foreign Policy, RS 04/02.
- Banco Mundial (2013). *World Development Indicators*. Accedido el 10 de enero del 2013. En:[http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#s\\_i](http://databank.worldbank.org/data/views/variableSelection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators#s_i)
- Ben-David, D. y M.B. Loewy (1998). Free Trade, Growth, and Convergence, *Journal of Economic Growth*, no. 3, pp. 143-170.
- Bergg, A. y Krueger, A. (2003). *Trade Growth and Poverty: A selective Survey*, IMF WP/03/30.
- Bergsten, F.C. (1996). Competitive Liberalization and Global Free Trade A Vision for the Early 21st Century. *IIE Working Paper*, núm. 15.
- Carlton, C. y S. Slim (2012). Regional Integration and Growth. An Empirical Assessment for Latin American Countries. En Punzo, L.F., C. Aparecida y M. Puchet, *Beyond Global*
- Clinton, W. J., 1977, *To the Congress of the United States: Study on the Operation and Effect of the North American Free Trade Agreement*, Washington, D.C.
- Grether and de Melo, 2006, "Globalization and Pollution Industries in Asia" CIRJE-F-394, to be found at: <http://www.e.u-tokyo.ac.jp/cirje/research/dp/2006/2006cf394.pdf>
- Crisis. Structural Adjustments and Regional Integration in Europe and Latin America*, Londres: Routledge.
- Chang, H.J (2002). *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Londres: Anthem.
- De la Mora, L.M. (2011). Opening Markets without Reciprocity: Explaining Mexico's Trade Policy, 2000-2010. *Documentos de Trabajo del CIDE*, núm. 213, México: Centro de Investigación y Docencia Económicas.
- Edwards, S. (1993). Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*, vol. 31, núm. 3, pp. 1358-1393.
- Edwards, S. (1994). Trade Liberalization Reforms in Latin America. En G. Bird y A. Helweg (coop.), *Latin America's Economic Future*, Londres, Academic Press, pp. 11-50.
- Easterly, W. (2005). National Policies and Economic Growth: A Reappraisal. En P. Aghion y S. Durlauf (Eds.) *Handbook of Economic Growth*, edition 1, vol. 1, chapter 15, pp. 1015-1059, Elsevier.
- Easterly, W., Fies, N. y Lederman, L. (2003). NAFTA and Convergence in North America: High Expectations, Big Events, Little Time, *Journal of LACEA Economía*, vol. 4, núm. 1.
- Easterly W., Weisbrot, M. y D. Baker (2002). *Getting Mexico to Grow With NAFTA: The World Bank's Analysis*, Center for Economic and Policy Research, Issue Brief.
- Evenett, S. y M. Meier (2008). An Interim Assessment of the US Trade Policy of 'Competitive Liberalization'. *The World Economy*, núm. 1, pp. 31-66.

- Fairbrother, M. (2004). "Why Did Labor Lose the NAFTA Debates? States, Capital, and Pop Internationalism". Department of Sociology, University of California, Berkeley. ILE Grad Student Conference 20–21 February 2004, obtained from iir.ucla.edu.
- FMI (2013), *World Economic Outlook. Hopes, Realities, Risks*, Washington, D.C.: FMI.
- Frankel, J.A. y D. Romer (1999). Does Trade Cause Growth?". *The American Economic Review*, vol. 89, núm. 3, junio, pp. 379-399.
- Gourinchas, P.O. y Olivier, J. (2007). Capital Flows to Developing Countries: The Allocation Puzzle. *NBER Working Paper*, núm. 13602, Noviembre.
- Helpman, E. (2004). *The Mystery of Economic Growth*, Estados Unidos: MIT Press.
- Hernández Laos, E., (2005). "Desempeño de la Productividad en la Economía Mexicana". Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.
- Hur, J. y C. Park (2012). Do Free Trade Agreement Increase Economic Growth of the Members Countries?. *World Development*, vol. 40, núm. 7, julio, pp. 1238-1294.
- IMF Data, Direction of Trade Statistics (DOTs) Query Builder.
- Kahler, M. (1997). *Liberalization and Foreign Policy*. Estados Unidos: Columbia University Press.
- Krueger, A.O. (1999). Trade creation and trade diversion under NAFTA. *Working Paper 7429*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Lederman D. y Ç. Özden (2007). Geopolitical interest and Preferential Access to U.S. Markets, *Economics & Politics*, vol. 19, núm. 2, pp: 235-258.
- \_\_\_\_\_, Maloney, W.W. y Servén, L. (2003). *Lessons from NAFTA for Latin American and Caribbean (LAC) Countries: A Summary of Research Findings*, Washington, D.C.: World Bank.
- \_\_\_\_\_, (2004) "Mexican Corn: The Effects of NAFTA", World Bank Trade Note, No. 32109, 24 September, Washington, D.C.
- Leith, J. Clark y John Whalley (2003). Competitive Liberalization and a US-SACU FTA. En J. Schott (ed.), *Free Trade Agreements: US Strategies and Priorities*, Estados Unidos: Institute for International Economics.
- Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics* vol. 22, núm. 1, pp. 3–42.
- Manger, M.S. y K.C. Shadlen (2011). Political Trade Dependence and RTA Formation. Ponencia presentada en el Annual Meeting of the American Political Science Association, Seattle, 1-4 septiembre.
- Meier, G.M. (1995). *Leading Issues in Economic Development*, Sexta Edición, UK: Oxford University Press.
- Nordås, H.K., S. Miroudot and P. Kowalski (2006). Dynamic Gains from Trade, *OECD Trade Policy Papers*, No. 43, OECD Publishing.
- Palma, J.G., (2010). Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms?, *Cambridge Working Papers in Economics*, núm. 1030, Faculty of Economics, University of Cambridge.

- Palma, J.G. (2005). The seven main “stylized facts” of the Mexican economy since trade liberalization and NAFTA, *Industrial and Corporate Change*, Oxford University Press, vol. 14, núm. 6, pp. 941-991.
- Peinhardt, C. y T. Alle (2012). Failure to Deliver: The Investment Effects of US Preferential Economic Agreements, *The World Economy*, vol. 35, núm. 6, pp. 757-783.
- Polaski, S. (2006). *Winners and losers. Impact of the Doha Round on Developing Countries*, Washington: Carnegie Foundation.
- Prasad, E., Rajan, R.G. y A. Subramanian (2007). Foreign Capital and Economic Growth, *Brookings Papers on Economic Activity*, núm. 1, pp. 153-209.
- Puyana, A. (2014). La desindustrialización de la economía mexicana. ¿Un efecto del “milagro” Cantarell?. En C. del Valle (Ed.) *El desarrollo hoy. Nuevos paradigmas*, México: IIE-UNAM (en publicación).
- \_\_\_\_\_ (2013). Algunas lecciones de México y América Latina sobre liberalización económica y reformas estructurales. Ponencia presentada en el seminario: Lecciones de Desarrollo para América Latina. Teoría y Práctica, organizado por el *International Bureau of Social and Economic Research y el Comité Inter-gremial de Antioquia*, Medellín, Junio 17-19.
- \_\_\_\_\_ (2010). The Impact of Trade Liberalization and the Global Economic Crisis on the Productive Sectors, Employment and Incomes in Mexico, *International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD)*. Estados Unidos.
- \_\_\_\_\_ (2008). Los nuevos senderos de la integración económica regional de América Latina y el Caribe: impactos sobre su desarrollo económico. En J. Hernández y A.C. Lizano (Edits.) *América Latina y la Segunda Administración Bush: un debate sobre comercio*, (pp. 37-107). Costa Rica: Editorial Juricentro y FLACSO, Secretaría General.
- \_\_\_\_\_ (2007) “Mexican Economic Liberalization: The Project and the realities”, *International Development Economics Associates (IDEAS)*, New Delhi, 28 diciembre.
- \_\_\_\_\_ y J. Romero (2010). ¿De que sufre la economía mexicana? ¿Falta de recursos u oportunidades de inversión?, *Economía Informa*, UNAM- Facultad de Economía, Marzo-Junio, núm. 363, pp. 5- 33.
- \_\_\_\_\_ y J. Romero (2008). ¿De qué sufre la economía mexicana? ¿De falta de recursos o de oportunidades de inversión?, *Economía Informa*, núm. 363, México: UNAM.
- \_\_\_\_\_ y J. Romero (2005). *Diez años del TLCAN. Las experiencias del sector agropecuario mexicano*, México: El Colegio de México, FLACSO-México.
- \_\_\_\_\_ y Romero, J. (2005), *Elementos de Política Comercial para México. Una estrategia integral para elevar la productividad*, Estudio para la Secretaría de Economía, México, Octubre de 2005
- \_\_\_\_\_ y Horbath, J. 2008 “Maquila y no maquila: margen de sustitución de importaciones de los dos sectores de las manufacturas mexicanas”, en

Puyana(coord.) 2008, *La Maquila En México. Los Desafíos de La Globalización*. Alicia FLACSO Sede México

Rodrik, D. (2005). Growth Strategies. En P. Aghion y S. Durlauf (Eds.) *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, North-Holland.

\_\_\_\_\_ (2007). *The Real Exchange Rate and Economic Growth: Theory and Evidence*, Estados Unidos: Harvard University.

En: <http://online.wsj.com/public/resources/documents/rodrick.pdf>

Rodrik, D. y A. Subramanian (2008). Why did financial globalization disappoint?, *Peter Institute for International Economics*, Marzo.

En: <http://www.iie.com/publications/papers/subramanian0308.pdf>

\_\_\_\_\_, F. y D. Rodrik. (1999). *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*, NBER Working Paper, núm. 7081.

Romero, J. (2009a). *Medición del impacto de los acuerdos de libre comercio en América Latina: el caso de México*, Serie Estudios y Perspectivas, núm. 114, México: CEPAL.

Romero, J. (2009b). Crecimiento y comercio. En I. Bizberg y L. Meyer (Coord.) *Una historia contemporánea de México. Tomo 1: Transformaciones y permanencias* (pp. 155-220). México: Editorial Océano.

Sachs, J. y A. Warner (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration, *Brookings Papers on Economic Activity*, núm 1, pp. 1-118.

Schmittter, P. (1970). A Revised Theory of Regional Integration, *International Organization*, vol. 24, núm. 4, pp 836-868.

Seade, J. (1993). Discusión del trabajo: J.J. Nogués y R. Quintanilla: "Latin America's Integration and the multilateral system. En J. de Melo y A. Panagariya (Eds.) *New Dimension in Regional Integration*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 314- XX.

Secretaría de Economía, México. <http://www.economia.gob.mx/>

Sheeby, E.J. (1992). Exports and Growth: Additional Evidence, *Journal of Development Studies*, vol. 28, núm. 4, pp. 730-734.

Smith, M. "The North American Free Trade Agreement", en Kym Anderson y Richard Blackhurst, *Regional Integration and the Global Trading System*, New York, St Martin Press, 1993.

USA, Department of Commerce, Interntional Trade Adminatratio, ITA, 2013  
<http://tse.export.gov/TSE/HTMLOnlyTableDisplay.aspx?COL=24&DESC=true>,  
accedido diciembre 16 de 2013

Weisbrot, M. y Baker, D. (2002a). Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank's Analysis. *CEPR policy Brief*.

En: <http://www.cepr.net/index.php/publications/reports/getting-mexico-to-grow-with-nafta-the-world-banks-analysis>

Weisbrot, M y Baker, D (2002b). *The Relative Impact of Trade Liberalization on Developing Countries*. Washington, D.C.: Center for Economic and Policy Research, June.

---

## Anexo 1

### Acuerdos Comerciales de México, 1983-2012

---

**Acuerdo:** *Acuerdo para el fortalecimiento de la Asociación Económica*  
**Países Signatarios:** México-Japón  
**Firmado:** 17 septiembre 2004  
**Vigencia desde:** 1 abril de 2005  
**Vigencia hasta:** Indefinida

**Acuerdo:** *Acuerdo de Integración Comercial México-Perú*  
**Países Signatarios:** México-Perú  
**Firmado:** 6 abril 2011  
**Vigencia desde:** 1 febrero 2012  
**Vigencia hasta:** Indefinida

**Acuerdo:** *Acuerdo de Complementación Económica, México-Bolivia, No. 66*  
**Países Signatarios:** México-Bolivia  
**Firmado:** 17 mayo 2010  
**Vigencia desde:** 7 junio 2010  
**Vigencia hasta:** Indefinida

**Acuerdo:** *ACE-55*  
**Países Signatarios:** México-MERCOSUR (Sector Automotor). Primer Protocolo adicional al Apéndice 1 del ACE 55 (México-Argentina)  
**Vigencia desde:** A partir del 1 enero 2003. Primer Protocolo: Indefinido a partir del 28 de mayo de 2004  
**Vigencia hasta:** Hasta que sea sustituido por acuerdo entre México y MERCOSUR

**Acuerdo:** *ACE-53*  
**Países Signatarios:** México-Brasil. Primer Protocolo adicional (Solución de Controversias). Segundo Protocolo Adicional (Certificados de origen-cupos).  
**Vigencia desde:** A partir de 2 mayo 2003  
**Vigencia hasta:** Hasta que sea sustituido por acuerdo entre México y MERCOSUR

**Acuerdo:** *ALADI-ACE 6*  
**Países Signatarios:** México-Argentina  
**Firmado:** 13 marzo 2001  
**Vigencia desde:** 1 junio 2001

**Acuerdo:** *ALADI-ACE 5*  
**Países Signatarios:** México-Uruguay  
**Firmado:** 7 mayo 1986  
**Vigencia desde:** 29 diciembre 1999. En vigor  
**Vigencia hasta:** Prorrogado al 31 diciembre 2000. 1 marzo 2001

**Acuerdo:** *ALADI-APP 9 Automotriz*  
**Países Signatarios:** México-Brasil  
**Vigencia hasta:** 27 julio 2000

**Acuerdo:** *ALADI-APP 29*  
**Países Signatarios:** México-Ecuador  
**Firmado:** 1 mayo 1983  
**Vigencia hasta:** Indefinida

**Acuerdo:** *ALADI-APP 29*  
**Países Signatarios:** México-Paraguay  
**Firmado:** 1 mayo 1983  
**Vigencia hasta:** Prorrogado

**Acuerdo:** *ACE-51*  
**Países Signatarios:** México-Cuba  
**Firmado:** 11 marzo 1985  
**Vigencia:** Prorrogado al 27 mayo 2002

**Acuerdo:** *APP*  
**Países Signatarios:** México-Panamá  
**Firmado:** 22 mayo 1985  
**Vigencia:** Prorrogado al 23 abril 2001

**Acuerdo:** *APP, c/5, Química*  
**Países Signatarios:** México-Uruguay  
**Vigencia:** Prorrogado al 31 diciembre 2000

**Acuerdo:** *APP, c/13, Fonográfica*  
**Países Signatarios:** México-Uruguay  
**Vigencia:** Prorrogado al 31 diciembre 2000

**Acuerdo:** *APP, c/18, Fotográfica*  
**Países Signatarios:** México-Uruguay  
**Vigencia:** Prorrogado al 31 diciembre 2000

**Acuerdo:** *APP, c/19, Electrónica*  
**Países Signatarios:** México-Uruguay  
**Vigencia:** Prorrogado al 31 diciembre 2000

**Acuerdo:** *ALADI-Apertura de Mercados*  
**Países Signatarios:** México, Ecuador y Paraguay  
**Firmado:** 30 abril 1983  
**Vigencia:** Indefinida

**Acuerdo:** *ALADI-APP 4 (PAR)*  
**Países Signatarios:** México, Argentina, Brasil, Cuba, Ecuador, Paraguay y Uruguay  
**Firmado:** 27 abril 1984  
**Vigencia:** Indefinida

**Acuerdo:** *Culturales*  
**Países Signatarios:** ALADI  
**Firmado:** 27 octubre 1989  
**Vigencia:** Prorrogado al 31 diciembre 2003

---

**Anexo 2**  
**Importaciones de México con socios con TLC, 1994-2012**  
**(En miles de dólares)**

	Regionales		Bilaterales						
	TLCAN	TLCUE	Colombia	Costa Rica	Nicaragua	Chile	Israel	Uruguay	Japón
1994	64469774.60	9930374.30	133071.40	30275.30	11812.90	250495.30	93560.50	61664.90	4192680.80
1995	60905719.60	7483074.50	107203.80	17145.70	9237.80	548160.80	51329.30	19193.90	3968847.30
1996	76309816.00	8583364.90	106723.10	63409.50	13406.80	442248.40	86984.70	39373.40	4290906.40
1997	92564586.40	11033286.00	136659.60	85099.30	12589.50	409623.50	123322.10	38661.70	4767042.50
1998	105098067.80	13050295.50	166444.30	96168.60	14967.70	607148.30	151166.40	33900.90	5008744.40
1999	119037826.43	14208962.40	242416.55	210508.78	16246.89	751811.83	189969.28	46378.55	5591442.81
2000	144706105.58	16482280.13	300766.46	198129.51	29614.29	983099.69	326192.67	91541.32	7112257.32
2001	129801814.10	18124575.04	378843.71	202634.74	34549.12	1072488.60	283475.06	93050.79	8894268.00
2002	122140736.32	18426499.17	387679.24	457938.45	29796.93	1111260.65	275115.62	100724.01	10283410.71
2003	120429269.54	19835177.81	446217.15	642634.90	41858.13	1190049.92	344797.69	111634.12	8354559.15
2004	127769618.06	23208239.27	698884.91	937499.35	57636.07	1610211.80	442328.20	149418.09	11641743.00
2005	137188342.82	27804496.96	742642.28	971568.33	174445.16	1929533.22	407720.68	289130.59	14385563.36
2006	151455973.91	31281353.87	818648.51	868038.95	85901.26	2716739.67	471784.29	288511.04	16824679.99
2007	162173205.59	36561932.75	840445.15	814514.14	100293.24	2853361.84	485206.28	366577.17	17977282.82
2008	176854779.13	42162853.04	1178701.26	853481.18	131302.21	2851519.13	575876.38	358365.58	17910698.94
2009	131711324.71	29330383.60	680985.69	1015661.40	116921.41	1815609.11	457475.04	287573.74	12536822.11
2010	168976322.26	34909126.76	874876.49	2092156.13	136476.91	2147562.13	561186.21	256507.55	16516159.64
2011	202401631.67	40340488.44	906963.09	2915137.99	163301.02	2311526.90	595913.17	304981.40	18142848.48
2012	214499631.35	43693534.05	964778.79	3585305.82	169028.39	1652874.27	809519.43	317605.73	19420726.32

Fuente Anexo 1 y 2: Elaboración propia en base a: Secretaría de Economía, México.

En <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos> Accedido 20 de noviembre 2013.

En: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior/tlc-acuerdos> Accedido 20 de noviembre 2013.

