

# **LA ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA ¿SUPERANDO LA FUERZA CENTRÍPETA ESTADOUNIDENSE?**

ALICIA PUYANA Y JOSÉ ROMERO

## INTRODUCCIÓN

EN LA DIPLOMACIA COMERCIAL MEXICANA SE ENCUENTRA un amplio abanico de objetivos económicos y políticos que responde al carácter de su política exterior tradicional. En primer lugar, un eje central constituido por las relaciones con los Estados Unidos de Norteamérica y, en segundo término, una permanente acción equilibrante expresada en el acercamiento a países antagónicos a Washington, el rechazo a romper relaciones con Cuba o en la defensa de posiciones políticas a contrapelo de las estadounidenses, como el principio de no intervención. El primer elemento responde a los intereses de la economía mexicana, la cual ha estado estrechamente ligada a la de Estados Unidos. Aun en los años sesenta y setenta, cuando América Latina instrumentaba la sustitución de importaciones y la integración económica regional, y diversificaba sus mercados, México registraba intensos nexos comerciales con Estados Unidos, y vínculos tenues con el resto del mundo. El segundo elemento satisface los objetivos políticos y el nacionalismo mexicano, fundado en una historia difícil de olvidar y en el rechazo a la hegemonía estadounidense. Al estrechar los lazos políticos o comerciales con Estados Unidos, el equilibrio debió restablecerse y se intensificaron las acciones en el segundo plano. No debe sorprender que, luego de la firma y puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, México celebrara acuerdos comerciales con varios países latinoamericanos, con la Unión Europea (UE), TLCUE, y con el Área Europea de Libre Comercio, AELC, e iniciara conversaciones con Japón. Tampoco que, cuando se abandonan las posiciones de solidaridad con Cuba, rechace apoyar la guerra en Iraq, y, simultáneamente, aumente en 14% las exportaciones de crudo a los Estados Unidos, para mitigar el efecto del conflicto sobre las cotizaciones internacionales.

A los 20 años de iniciado el proceso de apertura, y a dos lustros del TLCAN, México es una de las economías de tamaño intermedio más abiertas del orbe, e integra una compleja red de acuerdos de libre comercio que son un ejemplo de lo que es el regionalismo abierto, es decir, pactar preferencias comerciales geográficamente discriminatorias y, a la vez, reducir las barreras comerciales multilateralmente. Los aranceles mexicanos en relación con los del resto del mundo se han abatido y el flujo de bienes, servicios y capitales es prácticamente libre. Las reservas y las excepciones incluidas en todos los acuerdos sugieren que la liberalización no es universal y que los objetivos políticos son relevantes.

El ejemplo mexicano es un caso de especial interés analítico. Suministra claves para explorar los probables efectos de la creación del Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA, y respecto del futuro del añejo proyecto de la integración latinoamericana. La experiencia mexicana sugiere hipótesis de trabajo sobre la naturaleza, cuantía y distribución de los efectos de la integración entre países de diferente nivel de desarrollo, y aporta luces sobre las posibilidades de que la integración desencadene un movimiento hacia la convergencia entre los países miembros, como se ha dado en la UE, convergencia que constituye un fin central de los arreglos integracionistas.

Motivaciones políticas y económicas indujeron a los encargados de la formulación de la política comercial externa de México a entablar relaciones más estrechas con los Estados Unidos y a la firma del TLCAN. En cuanto a los acuerdos de libre comercio con Europa, el objetivo más importante era atenuar la dependencia de la economía estadounidense y reducir los aranceles externos, con miras a disminuir la mayor protección de que gozan las exportaciones de los Estados Unidos en el mercado mexicano, y al mismo tiempo asegurar un trato preferencial de parte de los nuevos socios. Por el impacto marginal de los acuerdos firmados con los países latinoamericanos, las motivaciones centrales parecerían ser más de orden político que económico, aunque éstas no están del todo ausentes.

Hasta el momento, todos los acuerdos negociados por el gobierno mexicano constituyen zonas de libre comercio –en lo que se puede interpretar como una continuidad significativa de la política comercial mexicana. Los funcionarios mexicanos toman como punto de referencia el TLCAN para negociar otros acuerdos comerciales, y no pretenden romper con la línea trazada. No existe la voluntad política para avanzar hacia la creación de uniones aduaneras o de mercados comunes. Esto es entendible si se considera que las preferencias del gobierno de los Estados Unidos no apuntan a la negociación de ningún acuerdo que implique cesión de su soberanía en el manejo de políticas macroeconómicas.

En ciertos aspectos el TLCAN es menos que un tratado de libre comercio, mientras que en otros es más que eso, al incluir aspectos característicos de los mercados comunes o de las uniones aduaneras. Al pactar reglas sobre las inversiones, los derechos de propiedad y los acuerdos paralelos sobre políticas laborales y ambientales, el TLCAN abrió una nueva perspectiva, continuada por otros acuerdos y por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Pero, al no lograr el objetivo de la desgravación arancelaria completa, al establecer salvaguardias y normas de origen rígidas, el TLCAN es menos que un acuerdo de libre comercio. El TLCUE sigue los pasos del TLCAN, y el que establece la zona de libre comercio entre México y el AELC es reflejo suyo. Los acuerdos firmados con los países latinoamericanos también siguen el modelo del TLCAN, aunque se diferencian en un punto importante: México concedió a los países centroamericanos el tratamiento diferenciado al que renunció en sus acuerdos con los países desarrollados. En resumen, la diplomacia comercial mexicana tiene como columna medular el TLCAN, y los acuerdos que México ha signado con otros países, o grupos de países, consolidan la centralidad de este proyecto y la posición mexicana en el mercado norteamericano.

El bajo nivel de las tarifas, al negociarse el TLCAN, y la asimetría del proceso negociador restaron peso a los efectos tradicionales de la integración económica y dieron luz verde a la inclusión de nuevos temas, no siempre relacionados con las preferencias comerciales. La asimetría limitó los márgenes de negociación mexicanos. Desde esta múltiple perspectiva se buscará respuesta a las siguientes preguntas: ¿cuáles han sido los incentivos que movieron a sucesivos gobiernos mexicanos a suscribir el TLCAN y posteriormente al intento de diversificar los acuerdos comerciales? ¿Cuáles de esos objetivos originales se han alcanzado a la luz del desempeño comercial del país en los dos últimos lustros? ¿Se ha podido superar el predominio del TLCAN, el acuerdo que más ha influido en la dirección de la política económica y comercial del país, o por el contrario se ha apuntalado el papel clave que en la política comercial representa? La relevancia de este enfoque es que se propone aportar elementos analíticos al intenso debate que ha dividido el pensamiento económico: por un lado, quienes sostienen que hay una relación directa e inequívoca entre apertura económica e incremento de las exportaciones (características del modelo exportador) y el crecimiento económico, y por otro, aquellos que sugieren que dicha relación es a lo sumo ambigua y depende de innumerables circunstancias. Los resultados aquí presentados son una contribución empírica a este debate y otorgan argumentos a los defensores de la segunda postura.

## I. LOS OBJETIVOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL Y LA ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA

*Los objetivos de la integración económica regional.  
De los supuestos teóricos a los intereses nacionales*

Todo país celebra acuerdos de integración económica regional en procura de sus intereses nacionales, económicos, políticos y sociales. Como el librecambismo en la teoría clásica,<sup>1</sup> o la apertura, unilateral o multilateral, también la integración regional<sup>2</sup> se concibe como ruta hacia una mayor productividad de la economía, activada por la reubicación de los factores productivos en los sectores o los países miembros más eficientes, así como por la ampliación de la competencia y el máximo aprovechamiento de las economías de escala. La mayor productividad atrae inversiones hacia los sectores dinámicos. El aprendizaje en la producción y en la comercialización externa genera ganancias adicionales. Todo lo anterior redundaría en mayores tasas de crecimiento económico que aquellas prevalecientes antes de los acuerdos.

Sin embargo, los efectos del librecambismo sobre los países de menor desarrollo no son inequívocos, ya que el libre cambio multilateral puede no ser total ni indiscutiblemente benéfico para ellos: "Consideraciones sobre la ventaja comparativa implican que un país menos desarrollado que comienza con un menor nivel se especializará en bienes relativamente poco elaborados, con menos potencial en cuanto a 'aprender haciéndolo' (*learning by*

<sup>1</sup> Para los clásicos el objetivo central de la economía era el crecimiento, y el comercio internacional constituía una parte subsidiaria de éste. En años recientes se inició un nuevo debate sobre la relación entre el libre comercio y el crecimiento. Este debate no ha sido de ninguna manera concluyente. En efecto, "[...] nuestra discusión teórica indica que es difícil identificar *a priori* el efecto de la política comercial sobre el ingreso per cápita y el crecimiento a largo plazo. Aunque la presunción debe ser que el libre comercio tiene un efecto benéfico sobre el crecimiento y el bienestar, existen ejemplos en sentido contrario. Por tanto, el análisis empírico asume una gran importancia. Mucho del trabajo empírico apoya la idea de que la apertura promueve el crecimiento, pero estos trabajos son muy controvertidos y están sujetos a una amplia gama de críticas" (Aghion y Howitt, 1999, p. 389).

<sup>2</sup> Los teóricos clásicos de la integración económica la consideran una *second best*, o menos buena, en relación con la alternativa óptima del libre comercio multilateral. Los acuerdos preferenciales se adoptan según Viner y Jonson, entre otros, porque el libre comercio multilateral resulta políticamente inviable. Sin embargo, en el caso de los países en desarrollo, la integración económica regional se considera una mejor alternativa frente al proteccionismo o la sustitución de importaciones, y permite combinar los beneficios de la ampliación del mercado y la competencia con los de la protección del mercado a escala regional, siempre que los efectos de creación superen a los de desviación de comercio y no se eleven los aranceles a los países no miembros. Meade (1955), Puyana (1983).

*doing*). Como resultado, dichos países pueden experimentar una reducción en su tasa de crecimiento económico y pérdidas dinámicas de bienestar. En contraste, los países desarrollados con los cuales comercian disfrutaban de mayores tasas de crecimiento y obtienen ganancias dinámicas de bienestar, que se añaden a los beneficios estáticos de la explotación de ventajas comparativas" (Aghion y Howitt, 1999). Estos son, entre otros, los argumentos a favor de la integración económica regional y de las políticas sectoriales.

Los países miembros menos desarrollados aspiran a acelerar su crecimiento en tal medida que se reduzcan sus distancias con respecto a los más avanzados. En aras de lograr la estabilidad de los pactos, o por un objetivo político trascendental (la paz en la Europa del Tratado de Roma), los países ricos aceptan crear las condiciones para que la distribución de los beneficios de la integración asegure un ritmo adecuado de convergencia. La política de la UE es el ejemplo más claro de una voluntad política equilibrante, mientras que el TLCAN representa la ausencia total de este compromiso, ya que en las etapas iniciales de las negociaciones, en agosto de 1990, en la ronda de Houston, México aceptó no demandar ningún tratamiento preferencial en atención a su menor grado de desarrollo, lo cual significó que el "país no recibiría [dicho] tratamiento en factores tales como los periodos de transición para la eliminación de las tarifas" (Maxwell, 2000). Y "[...]de esta manera la participación de México en el TLCAN es otro paso en la dramática liberalización de la economía desde mediados de los ochenta" (Smith, 1993). No obstante, en el objetivo explícito de lograr, mediante la integración, la reducción de la migración hacia los Estados Unidos ("se exportarán bienes, no trabajadores", se aducía en ambos lados de la frontera) subyace inequívocamente la idea de buscar la convergencia, es decir, de reducir la brecha que, en cuanto a bienestar, separa a México de los Estados Unidos, causa principal de la migración.<sup>3</sup>

En los esquemas de integración regional, estos efectos tradicionales son más importantes cuanto mayores hayan sido las tarifas a partir de las cuales se pactaron las preferencias. La baja protección arancelaria existente en los tres países, a la hora de firmarse el TLCAN, implicaba que los precios no se modificarían significativamente, ni se obtendrían los beneficios de la especialización resultante de una variación marginal de los aranceles. Este hecho indujo dos efectos importantes: en primer lugar, abrió las puertas a la introducción en el TLCAN, y en los acuerdos posteriormente firmados por México, a temas y sectores no incluidos en las zonas de libre comercio, que

<sup>3</sup> "El presidente Salinas me ha asegurado claramente que el objetivo, al firmar un acuerdo de libre comercio, es mejorar la vida de los trabajadores mexicanos", *President Bush Letter to the Congress*, US Dpt. of State Dispatch, vol. 2, núm. 18, 1961.

son los convenios de integración comercial más elementales, pero el único esquema aceptable para los Estados Unidos. En segundo término, realzó la importancia de los efectos “no ortodoxos” de la integración regional, mismos que hoy en día se incluyen al evaluar los efectos de la liberación multilateral (en los estudios acerca de los acuerdos en la última ronda del GATT) o la integración entre países desarrollados (los relativos al impacto Mercado Único Europeo (Cecchini, 1992). Según Robson (1994), los beneficios no ortodoxos surgen de: a) La eliminación de las distorsiones del mercado producidas por políticas gubernamentales, como los aranceles, las cuotas, los requisitos de origen. En este caso, los beneficios se obtienen aun en ausencia de diferencias significativas en cuanto a ventajas comparativas y a costos relativos, e incluyen el estímulo a nuevas inversiones y actividades; las ganancias en eficiencia administrativa y la contracción de los costos transaccionales; b) La integración es un factor de credibilidad y estabilidad económica, y la coordinación de políticas macroeconómicas impide los choques y dislocaciones de los flujos comerciales (Devlin *et al.*, 2003); c) La eliminación de los obstáculos al comercio entre países limítrofes reintegra regiones económicas naturales, desarticuladas artificialmente al erigirse las fronteras nacionales, y genera efectos dinámicos que superan el balance entre *creación* y *desviación* de comercio.<sup>4</sup>

Todos los beneficios no ortodoxos, finalmente, se cuantifican en términos de tasas de crecimiento y transformaciones de la estructura productiva que garanticen superiores niveles de productividad y mayor y más eficiente uso de factores productivos domésticos. En una u otra versión, los efectos no ortodoxos coparon el centro de las negociaciones del TLCAN, particularmente algunos de los incluidos bajo el literal b (excepto la coordinación de políticas; en el TLCAN habría una convergencia de las políticas mexicanas hacia las estadounidenses), que fueron los determinantes en la justificación del tratado, y su logro se utiliza para explicar por qué, a diez años de instrumentado, en el TLCAN no se manifiestan los efectos anunciados en relación con el crecimiento del ingreso o del empleo. Estos resultados están ligados a los factores que determinaron que el proceso negociador fuera asimétrico y condujeron a que las prioridades de los Estados Unidos se reflejaran mayoritariamente en la definición de los compromisos, como se presenta a continuación.

<sup>4</sup> La *creación de comercio* es el término utilizado para describir la sustitución de la producción doméstica o las importaciones de alto costo por la de menor costo de un país asociado, inducida por las preferencias arancelarias consignadas en el acuerdo de integración. La *desviación de comercio* involucra el cambio, por efecto de las preferencias arancelarias, de las importaciones desde un productor de bajo costo, que no pertenece a la unión, a una fuente de abastecimiento más costosa ubicada en un país miembro.

*Los objetivos nacionales en el TLCAN*

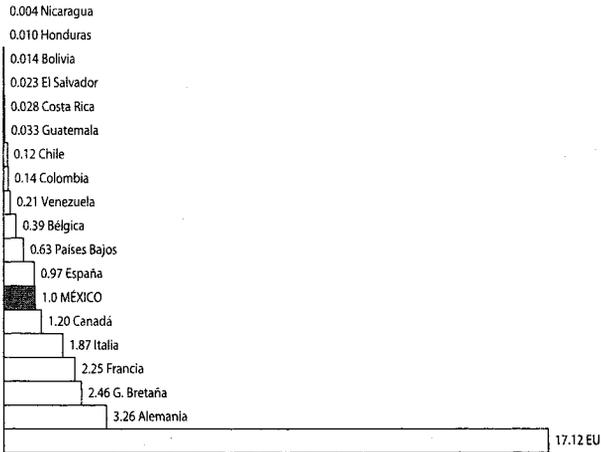
Se ha dicho que la negociación del TLCAN se caracterizó por la asimetría de los actores y que, por diversas razones, México se embarcó en un proceso dispar que limitaría sus objetivos. Dos metáforas describen en qué consiste la asimetría en los procesos de negociación. Bandas de transmisión de diferente amplitud conectan el país grande con el pequeño. Las amplias transportan los intereses y demandas del primero y las estrechas, los del segundo. El bloqueo puede ser fácil para el actor ubicado en la banda ancha. Un segundo enfoque propone que los estados débiles tienen menos fichas para jugar que los estados fuertes.<sup>5</sup> Dentro de los países hay grupos de interés en las negociaciones, de diferente fuerza (banda y número de fichas), deseosos de influir en el resultado de las negociaciones. Cuanto más democrático sea el Estado, habrá mayor participación de los grupos internos. Con menos democracia, la participación es menor y posiblemente sólo cierto tipo de actores sea tenido en cuenta, los que suelen ser consultados en el famoso “cuarto de al lado”. La asimetría no implica que el resultado esté fijado de antemano y sólo favorezca al país fuerte, o a los actores de mayor poder. Depende de cómo juegue cada actor sus fichas. Si es claro que la negociación del TLCAN fue asimétrica, no es evidente en qué forma la asimetría afectó los resultados de la negociación.

La asimetría surge de los elementos relacionados con las estructuras productivas, con elementos políticos externos e internos que marcan la dirección y el ritmo de las negociaciones. Generalmente se señalan como principales las diferencias de desarrollo económico de los países, el peso de cada uno en el mercado regional, la disparidad entre los modelos económicos vigentes en cada país y la brecha con respecto al modelo implícito en el acuerdo, el apoyo político –o la oposición– del público en general y de los actores económicos en cada país, la utilidad subjetiva asignada por cada país a la alternativa de no concretar el acuerdo, y las peculiaridades específicas en cuanto a la creación de instituciones y a las tradiciones sobre el particular (gráficas 1 y 2).<sup>6</sup> México, la economía más pequeña y el Estado más débil, tomó la decisión de iniciar las negociaciones; era el solicitante que buscaba un refugio seguro para sus exportaciones y estaba dispuesto a hacer concesiones abriendo aún más su economía tras la liberalización unilateral de los ochenta.

<sup>5</sup> Robert Keohane (1990): México presentaría dos asimetrías: con los negociadores externos y con los internos. La consulta en el país fue limitada y selectiva, sólo ciertos grupos económicos participaron en ella.

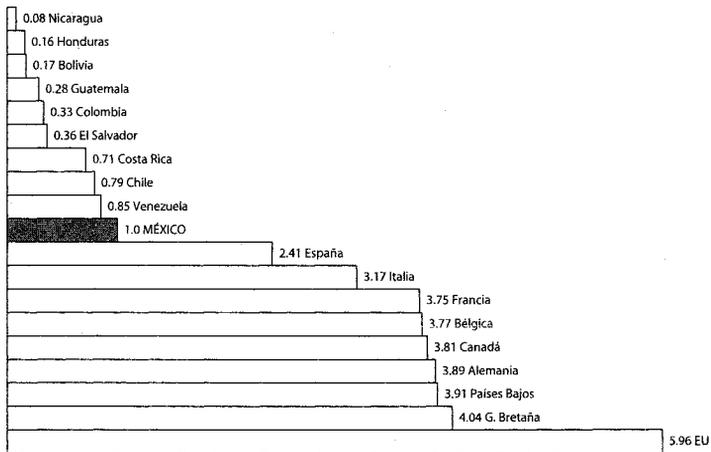
<sup>6</sup> En las gráficas 1 a 3 del anexo se ilustra la asimetría en otras variables.

**GRÁFICA 1**  
**Relación entre el PIB de México y de sus socios comerciales**  
**PIB como proporción del PIB mexicano (2000)**



Fuente: cálculos basados en: WB, *World Development Indicators*, CDR 2002.

**GRÁFICA 2**  
**Relación entre el PIB per cápita de México y de sus socios comerciales**  
**PIB per cápita como proporción del PIB per cápita mexicano (2000)**



Fuente: cálculos basados en: WB, *World Development Indicators*, CDR 2002.

En el TLCAN las distancias son mayúsculas. El PIB de Estados Unidos y el canadiense son 17 y 1.2 veces mayores que el de México, respectivamente. La brecha en el PIB per cápita es considerable. Estados Unidos tiene un PIB/C que es 5.5 veces superior al mexicano, y el de Canadá es 4.8 veces mayor. Las diferencias son igualmente considerables en el PIB manufacturero, en el cual los dos países multiplican por 5 y 4 veces respectivamente el de México. y esto se repite, aunque en menor grado, en el comercio internacional. Las exportaciones y las importaciones de los Estados Unidos son 4.7 y 7.0 veces las mexicanas. Las gráficas presentan también las disparidades en relación con los países europeos y de América Latina con los cuales México ha firmado acuerdos, e ilustran cómo el país ha maximizado las asimetrías negociando, por una parte, con las potencias mundiales y, por la otra, con los países más pequeños, a los que México supera varias veces por su tamaño y potencial.

Cabe señalar varios hechos que servían de telón de fondo al resurgimiento del regionalismo a fines de los años ochenta y principios de los noventa, cuando se iniciaron y perfeccionaron las negociaciones del TLCAN. En primer lugar, las prolongadas negociaciones de la Ronda Uruguay y la percepción de que el regionalismo era la política más eficiente para lograr los objetivos nacionales. La consolidación del Mercado Único Europeo y la desaparición del bloque socialista despejaron el camino a una integración más profunda de los países de Europa Oriental con la UE, y reforzaron la idea de que el mercado mundial se integra en bloques regionales. En ese ambiente se dio la trascendental decisión de iniciar unas negociaciones que México había rechazado enérgicamente en el pasado (Silva Herzog, 1994; Puyana, 1983). Con el presidente Salinas, el proceso adquirió tinte político al hacerlo éste parte de su empeño modernizador.

La firma de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos era el instrumento adecuado para evitar que en los próximos gobiernos se adoptaran medidas radicales de signo contrario y se garantizara la estabilidad económica. (Ros, 1994). Estas fueron, y son aún, las razones aducidas para justificar el que el gobierno quisiera firmar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, rápidamente y a cualquier precio. Así, se limitó el número de fichas para jugar. "Durante meses, en agotadoras sesiones, había analizado con mi gabinete económico los efectos que acarrearía para México un rechazo del TLCAN: salidas de capitales, descalabro cambiario, aumento de precios, irritación social, inestabilidad política (Salinas de Gortari, 1997). A sus dos socios no los apremiaba ninguna razón para negociar con México. Para la estabilidad política y económica de Canadá y los Estados Unidos, ningún pacto con México puede tener el significado estratégico que el gobierno de Salinas le atribuyó al TLCAN. Además, por el bajo nivel de

las tarifas, resultaba evidente que de las preferencias arancelarias no se podían esperar efectos importantes.

En la negociación del TLCAN, el país más grande consideraba que el grueso de los efectos comerciales fluiría hacia el país más pequeño. En consecuencia, y dado que México estaba decidido a lograr el acuerdo a cualquier precio, el interés de los Estados Unidos fue extraer todas las concesiones posibles, no comerciales e incluso no económicas, que movieran a la opinión pública estadounidense a favor de un acuerdo de libre comercio con México (Ros, 1994; Heillener, 1991). Como su economía estaba más protegida e intervenida, México tuvo que hacer mayores ajustes; era el "precio adicional" del ingreso a los "nuevos temas" que a los Estados Unidos y a Canadá interesaba incluir, a saber, el comercio de servicios, las inversiones extranjeras, las regulaciones y la protección de los derechos de propiedad intelectual. Por otra parte, la falta de oposición doméstica debilitaba los márgenes de negociación mexicana, ya que los negociadores no podían alegar que dicha oposición pondría en peligro la aprobación del acuerdo, pretexto que utilizó al máximo el gobierno estadounidense. En la perspectiva de los gobernantes mexicanos, cualquier otra opción carecía de valor y los negociadores estadounidenses estaban perfectamente conscientes de ello. En consecuencia, México debió hacer concesiones más amplias, pues la utilidad subjetiva del escenario del "no acuerdo" lindaba el cero (Wonnacott, 1994).<sup>7</sup>

Un indicador más de la asimetría fue la inclusión de las normas ambientales y laborales, en respuesta a la oposición al TLCAN de parte de las organizaciones ambientales y laborales de los Estados Unidos, preocupadas por los costos del ajuste y el carácter pro capital del tratado. También puso en evidencia la "brecha en materia de economía política", es decir, las diferencias en la forma en la cual México y los Estados Unidos abordaban la distribución de costos y beneficios entre los estados miembros y en el interior de éstos.

La presencia de Canadá, más desarrollado que México, pero menos que los Estados Unidos, con relaciones mínimas con el primero, acentuó para éste la asimetría en las negociaciones, ya que no hubo espacios para alianzas entre los dos países. Canadá quería lograr el libre acceso al mercado y a los productos mexicanos "en un pie de igualdad con los Estados Unidos" (Wonnacott, 1994). Tenía un interés en que México no recibiese mayores

<sup>7</sup> Los negociadores estaban convencidos de que el TLCAN resolvería los problemas del subdesarrollo. Bhagwati (1999, p. 24) expresa una opinión mucho más cáustica sobre los motivos y la urgencia de los negociadores mexicanos por lograr el acuerdo: miraban los problemas con el mismo prisma del norte del río Bravo. Estaban muy impresionados por los Estados Unidos y querían emularlos. Decían: "a los Estados Unidos les ha ido bien. Si nos unimos a América del Norte se acabarán nuestros problemas".

concesiones que aquellas obtenidas por Canadá en 1988, y buscaba permanecer como el destino atractivo para las inversiones estadounidenses, orientadas a la exportación a toda América del Norte, lo que bloquearía la expansión de la maquila en la frontera septentrional de México. “En términos generales, Canadá logró esos objetivos” (Wonnacott, 1994). Y “fortuitamente [Canadá] pudo negociar con genialidad desde una posición defensiva” (Cameron, 2000). El resultado de este juego con tres participantes, entre los cuales sobresalía uno especialmente por débil, fue un TLCAN en el que se injertó el Acuerdo de Libre Comercio Canadiense-Estadounidense (CUSFTA) y que, en algunos aspectos, consistió en una filigrana de acuerdos bilaterales entre Canadá y los Estados Unidos, México y los Estados Unidos y Canadá y México, amén de toda una gama de reservas sectoriales y estrictos requisitos de origen. El CUSFTA sirvió de molde para el TLCAN, y dio cabida a la ampliación del libre comercio en América del Norte, pero no lo liberalizó, porque se preservaron los diversos intereses proteccionistas de los tres países, si bien sí inició el camino hacia su mayor integración (Whally, 1993).

Un objetivo mexicano no antagonico que aparece en el prólogo del acuerdo, en documentos oficiales y en memorias de negociadores del TLCAN, y de los demás acuerdos comerciales mexicanos, fue concluir la apertura unilateral iniciada en los años ochenta, obteniendo alguna reciprocidad (Salinas de Gortari, 1997; TLCAN, versión en [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx); De Mateo, 2002). Los logros en esta materia son limitados y los márgenes preferenciales magros, ya que los niveles tarifarios mexicanos, de los socios en el TLCAN y de los otros acuerdos eran muy bajos.

## II. LOS RESULTADOS DE NEGOCIACIONES ASIMÉTRICAS

### *Los compromisos del TLCAN*

Quizás los temas más críticos de las negociaciones del TLCAN, en el periodo 1991-1993, y que caracterizan este acuerdo sean el acceso al mercado, la agricultura y las inversiones. Para México, un interés primordial fue garantizar el acceso al mercado norteamericano con reglas fijas, básicas. La agricultura constituye el sector en el cual la brecha en cuanto a productividad existente entre México y los Estados Unidos es mayor, como lo es el monto de las transferencias fiscales hacia los productores de este país. Para Estados Unidos era crucial liberalizar las inversiones y fijar las normas de conducta respectivas.

*Acceso a mercados.* El TLCAN se preveía como el instrumento para reducir los obstáculos a las exportaciones mexicanas, eliminar la incertidumbre

que dominaba el intercambio comercial con los Estados Unidos y ubicar a México a la vanguardia en los procesos de integración económica (Salinas de Gortari, 1997, pp. 47-50). En la práctica, el TLCAN es un paso hacia el libre comercio, que tiene elementos de comercio administrado, porque muchos sectores fueron excluidos de los acuerdos generales. "Los acuerdos en materia de comercio y las inversiones en el sector de la energía, el comercio de los productos agrícolas y el comercio y las inversiones en los servicios culturales son sumamente asimétricos en su aplicación" (Smith, 1993). El cronograma de eliminación de aranceles es muy extenso, con carácter fuertemente bilateral, y los países formularon ampliar reservas y exenciones. Por otra parte, las normas de orígenes son demasiado numerosas, complicadas, "bizantinas" (Smith, 1993), y constituyen una poderosa herramienta de sustitución regional de importaciones. Sin embargo, cuando se le compara con el CUSFTA, el TLCAN es más completo, pues incorpora medidas ambientales, laborales y de propiedad intelectual basadas en el Acta Final Dunkel de 1991.

Los compromisos implicaron eliminar inmediatamente todas las prohibiciones y restricciones cuantitativas al comercio y otorgar a los bienes y servicios provenientes de otro país miembro el trato que se confiere a los nacionales. Existen disposiciones especiales para los sectores agrícola, automotor y textil. Se definieron cuatro grupos de bienes y se acordó a cada uno un proceso de desgravación diferente, de acuerdo con su sensibilidad. Para el grupo A, la desgravación se inició el 1º de junio de 1994, e incluyó 6 800 partidas arancelarias que representan 80% de las exportaciones no petroleras de México a los Estados Unidos. En la lista B se han incluido los productos que se liberará gradualmente a lo largo de un periodo de cinco años. El tercer grupo o la lista C se libera en diez años y comprende 7% y 12% de las exportaciones no petroleras de México a los Estados Unidos y Canadá, respectivamente. El cuarto grupo, incluido en la lista C+, se libera en 15 años y representa 1% de las exportaciones de los tres países. Paradójicamente, fueron los Estados Unidos los que insistieron en crear esta lista, actuando como un país menos desarrollado (Mayer, 1998).

Una mirada más detenida permite comprobar que México no logró un trato preferencial de sustancia en el ritmo de la desgravación. En el conjunto de la desgravación inmediata, abrió su mercado a 30% de las fracciones arancelarias de las exportaciones de los Estados Unidos, que representan 5 500 millones de dólares (del valor de las exportaciones estadounidenses a México en el momento de la firma del TLCAN), mientras ese país desgravó 80% de las partidas arancelarias comprendidas en las importaciones desde México. Esas partidas representaron 5 600 millones de dólares del año de la firma. La diferencia entre el valor concedido en esta lista de desgravación inmediata y el recibido fue de apenas 100 millones de dólares (o sea 1.8%).

En el conjunto de los bienes sensibles (los incluidos en la lista C) la diferencia es a favor de México, ya que reservó su mercado para 280 millones de dólares de importaciones de los Estados Unidos, en tanto que ese país sólo incluyó exportaciones equivalentes a 75 millones (Globerman *et al.*, 1994). En el agregado la ventaja recibida por México es tan pequeña que no permite ser calificada de trato preferencial.

Otro ángulo para analizar el equilibrio, o el trato preferencial en la desgravación, es precisamente el de las ventajas arancelarias que un país concede a otro. Por regla, en los acuerdos de integración económica regional, y en ausencia de un arancel externo común, los países más desarrollados y con más altos niveles de eficiencia productiva otorgan a sus socios menos avanzados mayores preferencias arancelarias que las que reciben. No es el caso del TLCAN. Las gráficas 4 y 5 ilustran claramente que México otorga a los productos provenientes de los Estados Unidos mayor protección en su mercado nacional, respecto de las importaciones de terceros países, que la que sus exportaciones a los Estados Unidos reciben en ese mercado frente a las importaciones del resto del mundo. Los productos de mayor interés para México, tomate, verduras y frutas, atún, jugos y concentrados de naranja, están sujetos a desgravación lenta y a cuotas por estacionalidad (Globerman *et al.*, 1994).

*Agricultura.* Al iniciarse las negociaciones, la agricultura era el sector más protegido en los tres países. La apertura resultaba riesgosa para México dada su baja productividad, casi cuatro veces inferior a la de la economía y de la agricultura estadounidense. El sector agrícola mexicano es dual; tiene un segmento moderno, de gran escala, beneficiado por los estímulos del modelo de sustitución de importaciones para capitalizar la producción agrícola dirigida a la exportación; en el otro extremo, existe un sector campesino dedicado al mercado doméstico. El TLCAN, y las reformas al sector que se introdujeron desde los ochenta, servirían para modernizar el segmento ejidatario, al someterlo a la competencia con la agricultura estadounidense, lo cual favorecería su capitalización y promovería la reestructuración de cultivos y la agroindustria (SARH, 1992). Era ésta una estrategia de choque que complementaba la reforma al artículo 27 de la Constitución. En agricultura, el TLCAN es un ejemplo claro de las dificultades que surgen al compatibilizar tres posiciones divergentes. Canadá y los Estados Unidos “decidieron incorporar al tratado, directamente y sin modificaciones, las cláusulas del acuerdo agrícola vigente entre ambos países y negociar por separado acuerdos bilaterales con México” (Gifford, 2001). Si bien el comercio agrícola entre México y los Estados Unidos debía liberalizarse por completo, los compromisos de acceso a los mercados entre México y Canadá eran idénticos a los que regían entre este último país y los Estados Unidos (Gifford, 2001).

Aquí se produjo uno de los cambios más drásticos en la posición negociadora mexicana, al aceptar eliminar gradualmente y sin excepciones los aranceles ordinarios para todos los productos. En teoría, para ambos países “resultaba más fácil negociar y hacer aceptar un acuerdo de acceso irrestricto a los mercados de todos los bienes agrícolas que elaborar y negociar listas de excepciones” (Gifford, 2001). A la luz de los problemas políticos que ha desatado el TLCAN en el sector campesino mexicano, este razonamiento no parece acertado y da peso a la intención modernizadora.

*Inversiones.* Además de un convenio comercial, el TLCAN representa un compromiso para abrir los mercados de capitales. Todas las partes coincidieron en que “[...] sólo un acuerdo que liberalizara al mismo tiempo los bienes y los mercados de capitales permitiría el pleno desarrollo de las ventajas competitivas de cada una de las economías nacionales” (Borja Tamayo, 2001). Así, los acuerdos sobre inversiones, al liberalizar la movilidad de capitales y cimentar plenas garantías a las inversiones extranjeras directas, constituyen las joyas de la corona que el tratado otorgó a los Estados Unidos, el mayor inversionista del mundo: el trato nacional, la aplicación de la cláusula de nación más favorecida y la garantía de no expropiación (Drache, 2001). En ese mismo sentido actúa la renuncia a exigir ciertos desempeños o topes máximos al inversionista extranjero (Borja Tamayo, 2001). El que las negociaciones sobre comercio e inversiones se realizaran simultáneamente complicó el proceso y magnificó las asimetrías.<sup>8</sup> En algunos sectores la principal fuente de conflictos durante las negociaciones fue el trato que se daría a los inversionistas extranjeros que quisieran aprovechar las ventajas del mercado integrado (Mayer, 2001; Bertarb, 1996).

### *Objetivos y logros políticos y económicos detrás del TLCUE*

Como se mencionó, México ha firmado convenios con un abanico muy disímil de países, cuadros 1 y 2 (y 1 a 3 del anexo estadístico). Por una parte, con la UE, cuya economía y potencial importador y exportador son notablemente superiores a los de México, y, por la otra, con países de entre los más pequeños y menos desarrollados de América Latina. El potencial de cada grupo,

<sup>8</sup> Dar garantías a las inversiones extranjeras y crear las condiciones de estabilidad y confianza requeridas para que fluyan al país son medidas que pueden tomarse independientemente de acuerdos de integración económica, y normalmente así se hace para no discriminar a favor de uno o unos inversionistas ni crear distorsiones en el mercado de capitales doméstico. China es uno de los mayores receptores de inversión extranjera del conjunto de los países en desarrollo y no ha firmado convenios comerciales tipo TLCAN.

para satisfacer los objetivos de la integración antes mencionados, es también diferente. El rango de variación entre los Estados Unidos, la economía más grande, y Nicaragua, la más chica, supera las cuatro mil unidades. No es evidente qué racionalidad haya detrás de alianzas con socios tan dispares, ni qué tanto pueden, uno y otro grupo, contribuir al logro de los objetivos políticos y económicos de México. Trataremos de encontrar dicha racionalidad.

Con el acuerdo comercial con la UE, los que ha signado con países latinoamericanos y posiblemente el que negocia con Japón, además de la apertura con reciprocidad, México busca diversificar los mercados de origen y destino de su intercambio internacional y reducir los desequilibrios comerciales para contraer el de su balanza comercial, como medio para atenuar la dependencia económica con respecto a los Estados Unidos. Los fines políticos son ampliar sus márgenes de acción, cimentar alianzas y dar respuesta a las preocupaciones internas sobre el abandono de las posiciones tradicionales de la diplomacia mexicana y el exagerado acercamiento a los Estados Unidos. Con la UE no buscó un tratamiento diferenciado porque ésta exigió negociar un acuerdo similar al TLCAN, en igualdad de condiciones y con idénticas ventajas. No era fácil reclamar a este grupo de países un tratamiento preferencial al cual públicamente se había renunciado al inicio de las negociaciones con los Estados Unidos. En nuestra opinión, ello carecería de credibilidad y no habría aportado fuerza a la posición negociadora de México.

Por el lado europeo se deseaba aminorar el declive de la participación de sus exportaciones en el mercado mexicano, que se percibía como una tendencia contraria a sus intereses. "Los europeos hemos notado que, desde la instrumentación del TLCAN, las importaciones de México crecieron 260%; sin embargo, las importaciones procedentes de los países de la Unión Europea crecieron únicamente 120%" (Fournier, 2002; Schonwalder 2002). Los inversionistas europeos pedían se les garantizara el acceso al programa de privatizaciones que México se aprestaba a llevar a cabo, especialmente en el sector financiero.

México busca estimular las inversiones y la transferencia de tecnología que afiancen su posición como base exportadora hacia los Estados Unidos. Para tal fin se requerirá que los europeos integren cada vez mayor valor agregado mexicano, para cumplir con los requisitos de origen regional necesarios para entrar en dicho mercado gozando de las preferencias del TLCAN (Puyana, 2002). El efecto multiplicador de las inversiones europeas debe expandir y diversificar la base productiva mexicana, así como reducir costos productivos por el aprovechamiento de las economías de escala, al ampliar las exportaciones a la UE, y por la importación de bienes de capital e insumos a menores precios. Sería una forma de intensificar el comercio

intraindustria en el cual México está rezagado, en relación con otros países de nivel similar de desarrollo (Puyana *et al.*, 2003a). Es factible que con el TLCUE México logre transformar la estructura de sus ventas a la UE elevando el peso de las manufacturas relativamente más elaboradas, que a la fecha ocupan un lugar secundario. Otro logro económico importante puede obtenerse al reducir el efecto del ingreso de los países de Europa Oriental, o de los acuerdos preferenciales con los aún no admitidos, sobre la capacidad de México para competir en los mercados europeo y norteamericano. Con Japón y la UE se obtendrían los efectos dinámicos inducidos por las inversiones y la importación de bienes de capital y productos finales e insumos de complejidad tecnológica. Otro objetivo no explícito es reducir el arancel externo con países no miembros del TLCAN, con miras a eliminar el desequilibrio en las preferencias que México otorgó en su mercado a las exportaciones procedentes de Canadá y de los Estados Unidos, y las que recibió de estos dos países. La cláusula democrática complacía a grupos políticos, ya que veían que la UE exigiría a México la observancia de los derechos humanos y la consolidación de la democracia.

La negociación de los temas de la agenda no estuvo exenta de dificultades; las diferencias existentes entre México y la UE se hicieron manifiestas desde la reunión técnica de ambas partes en octubre de 1996, cuando se abordaron los siguientes asuntos: *a)* el método de negociación que serviría de guía en el proceso, *b)* el contenido de la liberalización comercial y *c)* la cláusula democrática. Una exigencia central de la UE fue obtener la paridad con el TLCAN. Cuánto obtuvo se puede apreciar al examinar los resultados de la negociación del acuerdo en algunos sectores:

*Acceso al mercado* libre de aranceles para los productos europeos en el mismo año que los Estados Unidos, es decir, 2003, para cerca de 52% de los productos industriales, y el restante 48% entre 2005 y 2007. La UE concedió acceso completo a su mercado para los productos industriales mexicanos en el año 2003. En productos agrícolas se observa una tendencia similar de la paridad TLCUE-TLCAN. El periodo de desgravación es de diez años; la apertura completa, en el 2008, al igual que lo establecido en el TLCAN.

*En materia de reglas de origen* se negoció bajo una fórmula basada en un criterio caso-por-caso. En la UE la regla o norma de origen estándar es de 60% de contenido regional, en el TLCAN se estableció en 62.5% para la rama automotriz y en 60% para los textiles y vestidos, mientras que el promedio para otros productos se ubica entre 50% y 60% de contenido regional. El interés de México era una norma de origen baja (cercana a 50%) y flexible, que le permitiera simultáneamente atraer inversiones europeas y fungir como plataforma exportadora hacia los Estados Unidos. La UE insistió en que fuera 60%, al que se arribará en 2005.

*El sentido de los acuerdos con los países latinoamericanos*

Más difícil resulta analizar las motivaciones que hay detrás de los acuerdos con los países latinoamericanos e identificar su racionalidad económica. Tradicionalmente México ha llevado a cabo negociaciones comerciales con América Latina, fuera del contexto del GATT/OMC. Formó parte de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y, a partir de 1980, de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Luego, una vez entrado en vigor el TLCAN, firmó acuerdos con Costa Rica, Colombia, Venezuela, Bolivia y Nicaragua, y en 1999 con Chile, en un tratado del mismo nivel del TLCAN. En 2000 concluyó negociaciones con los países del Triángulo del Norte: El Salvador, Guatemala y Honduras, vigente desde enero de 2001.

Esta proliferación de acuerdos entre México y los países latinoamericanos se considera más una estrategia de carácter político que económico y una respuesta a la preocupación sobre el escaso margen de maniobra y creciente dependencia económica del país, acentuada por la firma del TLCAN. Sin embargo, las características de la mayoría de los países signatarios y su tamaño económico, tal como se ilustra en los cuadros 1 y 2 (y 1 a 3 del anexo estadístico), ponen en duda que la relaciones comerciales con estos países, estimuladas por los convenios correspondientes, aminoren en algo la estrecha vinculación con la economía norteamericana o amplíen el margen de acción mexicano. En efecto, el PIB total y per cápita de Venezuela, el mayor socio latinoamericano, representan 0.21 y 0.85 de los de México, respectivamente. Estas proporciones son considerablemente menores con respecto a los países centroamericanos. No obstante, para México, los países latinoamericanos son importantes en términos de identidad cultural y de una mutua herencia histórica. Por ello, se argumenta, los acuerdos se firmaron para satisfacer las expectativas políticas internas.

Se puede argüir que México buscaba liderazgo y contrarrestar la atracción que en entre los países de Sudamérica ejercen el Mercosur y Brasil. Chile, a su turno, se visualiza como ejemplo de liberalización económica y diversificación de mercados digno de emular, amén de ser un mercado en expansión; con la restauración de la democracia, se restableció la cercanía política que animó las relaciones bilaterales hasta 1973.<sup>9</sup> Colombia, país petrolero, sería tal vez el más dispuesto a aceptar el liderazgo mexicano, más que el brasileño. En el otro extremo se ubicaría Venezuela, también socio del Grupo de los Tres, G-3, manifiestamente inclinado a apoyar la posición

<sup>9</sup> Altos funcionarios de los gobiernos democráticos vivieron en México como exiliados políticos durante el régimen militar de Pinochet.

brasileña con respecto al ALCA. Esta posición, con claros tintes antiestadounidenses, no se atempera con la pertenencia al G-3.

Otro objetivo mexicano puede ser el de crear alianzas y nexos que se reflejen en las negociaciones del ALCA, para evitar que el acuerdo final se aleje de sus intereses. Se buscaría minimizar los conflictos de interés que surjan en este complejo proceso, evitar que se erosionen las prerrogativas que México obtuvo en el TLCAN y debilitar el frente que de facto se ha formado en torno al Mercosur. Cabe preguntar si, efectivamente, el conjunto de países con los cuales México ha firmado acuerdos constituye esa fuerza capaz de contrarrestar el peso del Mercosur y sus vecinos.<sup>10</sup>

Para México, los países latinoamericanos son fuente de productos, insumos o manufacturas, los cuales tienen niveles de eficiencia global. Ampliar las importaciones de esos bienes generaría ganancias por el efecto de creación de comercio. Ante todo, América Latina es un mercado potencialmente importante para los inversionistas mexicanos, cuando sus capitales inician una fuerte expansión.

Los compromisos pactados establecen reglas de acceso al mercado, y sobre inversiones, claras y estables, cercanas a las acordadas en el TLCAN (Romero, 2002). Por esta razón se entiende que los acuerdos de libre comercio con los países de América Latina compartan con el TLCAN un marco normativo, similar en los principios, en las reglas y en la operatividad (Romero, 2002). Sin embargo, se pueden apreciar importantes diferencias en términos del alcance, la reciprocidad y las asimetrías que se derivan de los niveles desiguales de desarrollo económico de los actores firmantes.

*El comercio de bienes.* En cada uno de los acuerdos, la sección de desgravación arancelaria reconoce explícitamente las asimetrías en los niveles de desarrollo de los países firmantes. Esto aparece claramente enunciado en todos los acuerdos, con la excepción del firmado con Chile, en el que las partes se comprometieron a eliminar simultánea y recíprocamente sus aranceles a partir de 1998. México otorgó a Nicaragua y al Triángulo del Norte la apertura de su mercado a los productos de estos países en el año 2013. Los países centroamericanos se negaron a desgravar los automóviles procedentes de México, ya que los impuestos a las importaciones de autos son importante fuente de ingresos fiscales. Por razones similares, Honduras se negó a negociar lo relativo a los textiles.

*Normas de origen.* Existe una diferencia sustancial en cada uno de los acuerdos ya que, al momento de negociarlos, se tuvo en consideración la situación específica de cada actor. Si en el acuerdo con Chile se hubiera pac-

<sup>10</sup> Este conjunto de países tienen un PNB que representa sólo 45% del Mercosur.

tado el 62.5% de contenido regional para la industria automotriz adoptado en el TLCAN, ni México ni Chile podrían comercializar entre sí los autos que se ensamblan en sus territorios.

*Servicios.* Los compromisos superan los del GATT/OMC, GATS y ALADI. Todos los acuerdos cumplen con el artículo V del GATS, el cual establece que el comercio sustancial de servicios no puede ser excluido a priori en las áreas de libre comercio. Salvo el acuerdo con Chile, en el cual se excluyeron los servicios financieros, y el acuerdo con Costa Rica, del que se sustrajeron las telecomunicaciones, todos incluyen el universo entero de servicios.

*Inversión.* En este campo se pactó una estructura normativa similar al TLCAN, de tal forma que el capítulo 11 de este tratado fue incorporado a los acuerdos con América Latina, y por tanto van más allá en sus compromisos que las TRIM (*trade related investment measures*) de la OMC. El elemento novedoso de los acuerdos con América Latina consiste en la liberalización de la inversión extranjera y el establecimiento de un mecanismo transparente de resolución de controversias entre el inversionista particular y el Estado.

Además de los mencionados en los párrafos anteriores, es importante señalar un objetivo mexicano de carácter político, de seguridad nacional, en los acuerdos con los países centroamericanos, especialmente con los del Triángulo del Norte, que frecuentemente se ha mencionado en círculos oficiales: fortalecer las fronteras del sur de México. Se plantea que los acuerdos permitirán acelerar el desarrollo de estas zonas, de manera que se conviertan en fronteras seguras. Pero esto resultaría de la dinámica del crecimiento general del país y del cambio de las estructuras productivas regionales, más que del intercambio comercial con países tan pequeños. Tales transformaciones no pueden emerger de las exportaciones que se realicen a los países del Triángulo del Norte, cuya demanda es limitada<sup>11</sup> y su estructura productiva compite con la de los estados fronterizos mexicanos. Para desarrollar el sur mexicano se necesitaría que éste lograra tener una dinámica similar a la de las regiones de mayor crecimiento, las más cercanas a la frontera con los Estados Unidos (Romero, 2002); se requeriría que los estados del sur se insertaran en la dinámica exportadora de dichas regiones, lo cual implicaría identificar sus ventajas comparativas en el mercado de los Estados Unidos y aprovecharlas debidamente. En esta estrategia resulta más lógico el Plan Puebla Panamá, que incluye entre sus objetivos la creación de una infraestructura física moderna y masivas inversiones para la explotación de los recursos naturales de la región.

En resumen, México cuenta con una red de acuerdos comerciales con características notables, tanto económicas como políticas. Tiene convenios

<sup>11</sup> Como se presentó en las gráficas 1 y 2.

con los países más ricos y desarrollados del mundo y con países que figuran entre los más pobres y menos industrializados. Con unos y otros se maximizan las distancias en términos de dotación de factores productivos, niveles de productividad y estructura de la demanda. En ese sentido, se tendría un arreglo en línea con los principios de la teoría clásica del comercio internacional y los beneficios para México serían mayores que los obtenibles con cualquier otro. Exportaría, hacia los países ricos, productos básicos y manufacturas no muy elaboradas o con poco valor agregado, procedentes de la industria maquiladora, e importaría bienes de alta tecnología. De los países pequeños importaría productos básicos y sus derivados, en los cuales aquéllos tengan ventajas comparativas internacionales, y les exportaría manufacturas más elaboradas. México estaría desempeñando un doble rol, en un esquema de centro y radio. Funcionaría como radio, por su menor desarrollo, en los acuerdos con el primer grupo de países y como centro con respecto al segundo. En este punto es claro el otorgamiento de un trato preferencial a los países de Centroamérica, mismo al que renunció en el TLCAN y el TLCUE. En esta red, salta a la vista la ausencia de tratados con países de similar nivel de industrialización y capacidad exportadora semejante y estructuras de demanda comprables como, entre otros, Brasil, Argentina, Corea, India o China. Esta ausencia sugiere el deseo de no abrir el mercado a economías competitivas para la mexicana, en el sentido de que producen bienes similares a costos relativos posiblemente diferentes.

### III. APERTURA, INTEGRACIÓN Y DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Se evaluará, en primer lugar, el impacto de la integración en el crecimiento económico mexicano y en la convergencia hacia mayores niveles de ingreso, objetivos centrales de los acuerdos. Por ser el TLCAN el más antiguo y el principal, los resultados sólo pueden ser atribuidos a este esquema. Es metodológicamente imposible aislar los efectos del TLCAN de los atribuibles a la apertura iniciada a mediados de los años ochenta. El TLCAN es en cierta medida sólo un complemento de ésta y su impacto sobre la economía, menor.

*¿Se lograron los objetivos no tradicionales de la integración y de la apertura?*

Sí se han producido muchos de los efectos no tradicionales de la integración, especialmente la estabilidad de las variables macroeconómicas básicas y la cancelación del ciclo sexenal, causa de las repetidas crisis mexicanas. Se ha controlado la inflación y reducido el déficit fiscal, desmontado el

sistema de sustitución de importaciones y achicado el Estado. Sin embargo, parecería ser ésta una nueva realidad en casi todo el mundo en desarrollo, ciertamente en todos los países latinoamericanos, incluidos aquellos recurrentemente afectados por la hiperinflación, o fuertemente intervencionistas, como Brasil, Bolivia o Perú.<sup>12</sup> Ésta podría ser una realidad surgida más de las reformas estructurales, la globalización y el avance en el mundo del modelo económico liberal y menos el fruto exclusivo del acuerdo comercial con los Estados Unidos o de la apertura.

*¿Y los efectos en la productividad, la eficiencia y el crecimiento?*

México ha abierto su economía sustancialmente y registra un coeficiente externo del PIB cercano a 60%, que supera con creces al de los Estados Unidos y de todos los países latinoamericanos de tamaño intermedio y grande (cuadro 1).

CUADRO 1  
Índice de apertura económica: exportaciones más importaciones/PIB.100

	1960*	1970*	1980	1985	1990	1995	1999	2000
El mundo	18.6	20.9	34.2	29.8	31.2	34.6	36.7	41.4
EUA	7.2	13.6	17.1	13.3	15.4	18.1	18.6	20.5
LA	27.9	21.7	25.1	23.2	22.3	27.3	34.1	36.6
Argentina	19.3	14.6	22.6	13.5	11.4	15.5	16.7	17.6
Brasil	18.6	13.1	18.3	17.4	11.2	13.7	18.4	18.6
Chile	27.9	29.3	36.9	40.8	51.0	47.0	43.7	49.4
Colombia	24.4	21.9	24.8	21.0	30.3	25.7	26.3	30.4
Ecuador	27.6	27.7	40.6	28.3	41.5	50.2	40.2	65.3
Perú	40.4	26.6	33.9	25.9	23.8	24.9	24.9	26.9
México	15.6	10.8	17.5	24.5	31.3	53.1	58.1	59.3
Venezuela	45.6	42.9	43.5	35.5	50.5	40.3	32.9	40.3

Fuente: IMF, Direction of Trade Statistics 2001; WB, *World Development Indicators 2002*, UNCTAD, *Handbook of Statistics 2001/2002*.

<sup>12</sup> Nos referimos a estabilidad macroeconómica, es decir, el control de la inflación en niveles bajos y la reducción de los "déficit gemelos", en cuenta corriente y en las cuentas fiscales, lo que sí lograron los países latinoamericanos y el conjunto de los países en desarrollo, aun los arriba mencionados que padecieron hiperinflación de cuatro dígitos (WB, 2002). La disciplina fiscal y el equilibrio macroeconómico deben ser centrales en todo diseño de política macro con o sin acuerdos de integración. Cuando esto se pacta en acuerdos, resulta de compromisos recíprocos y consensuados, como en la UE, con el Acuerdo de Maastricht.

En teoría, este alto coeficiente implicaría ganancias en productividad y competitividad y superiores tasas de crecimiento económico y del ingreso (Rodrik, 1992). En efecto, las exportaciones mexicanas se expandieron 7.9% y las manufactureras 18.8% entre 1982 y 2000. Con el TLCAN, las ventas manufactureras se aceleraron y representan 85% del total de las exportaciones. El 45% de éstas corresponde a bienes de la industria maquiladora. Las importaciones se expandieron a un ritmo superior. Por tanto, toda la producción mexicana compite con la extranjera, con similar intensidad en el mercado interno o en el externo, por lo que la eficiencia productiva debe ser elevada (Berg y Krueger, 2003).<sup>13</sup> Entonces, ¿qué razones existen para que con todo y estas transformaciones tan importantes no se registren ni mayores tasas de crecimiento económico ni la convergencia?

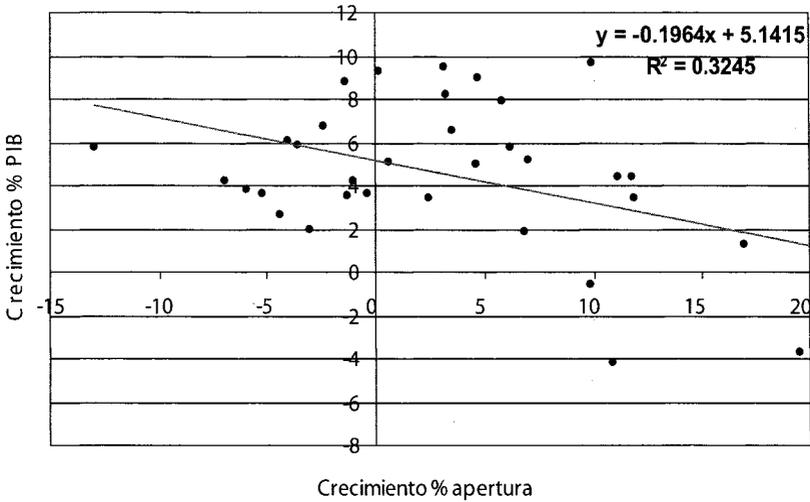
Paradójicamente, y contra los supuestos de la teoría y de las reformas estructurales, en México no se constata la relación directa entre crecimiento económico y apertura, medida como el coeficiente externo del PIB,<sup>14</sup> tal como se ilustra en la gráfica 3. Escapa a este trabajo explorar las causas de esta relación negativa y de la falta de convergencia, que veremos adelante, las cuales tienen que ver con las fuentes de crecimiento y con la absorción de factores domésticos de las exportaciones.

En efecto, México no ha recuperado las tasas de crecimiento del PIB per cápita. Tampoco las tasas de crecimiento registradas durante las décadas de los sesenta y setenta, y el ingreso per cápita es inferior al de 1980 (Romeo, 2003). Tras la entrada en vigencia del TLCAN no se ha registrado ningún cambio notable en la trayectoria del crecimiento.

<sup>13</sup> En la base de la competitividad, criterio en ocasiones empleado para medir el éxito exportador de un país, yace la productividad. Sin aumentos sostenidos en la productividad no es factible penetrar en mercados extranjeros, elevar los salarios sin causar presiones inflacionarias ni incrementar sostenidamente el ingreso per cápita de la población. México ciertamente ha penetrado en el mercado estadounidense y ha ganado en cuanto a participación en las importaciones globales en ese país, lo cual sugiere competitividad. No obstante, y ya que las exportaciones no son un fin en sí mismas, como tampoco lo es la competitividad, ni la productividad, es imperioso plantearse y responder la pregunta acerca del efecto de ese formidable repunte de las ventas mexicanas al mercado estadounidense sobre el crecimiento, el empleo (monto y calidad), los salarios y el ingreso. Ésta es la prueba del ácido del "éxito exportador".

<sup>14</sup> El coeficiente externo del PIB se mide como la sumatoria de las exportaciones y las importaciones, dividida entre el PIB y multiplicada por 100. Ésta es la medición más objetiva de la apertura; un mayor valor del coeficiente sugiere que los factores productivos de una economía están ubicados de acuerdo con las ventajas comparativas.

GRÁFICA 3  
México: relación entre el crecimiento del PIB y de la apertura



Fuente: cálculos basados en INEGI, *Cuentas Nacionales*, varios números.

¿Se evidencia la convergencia económica entre los miembros del TLCAN?

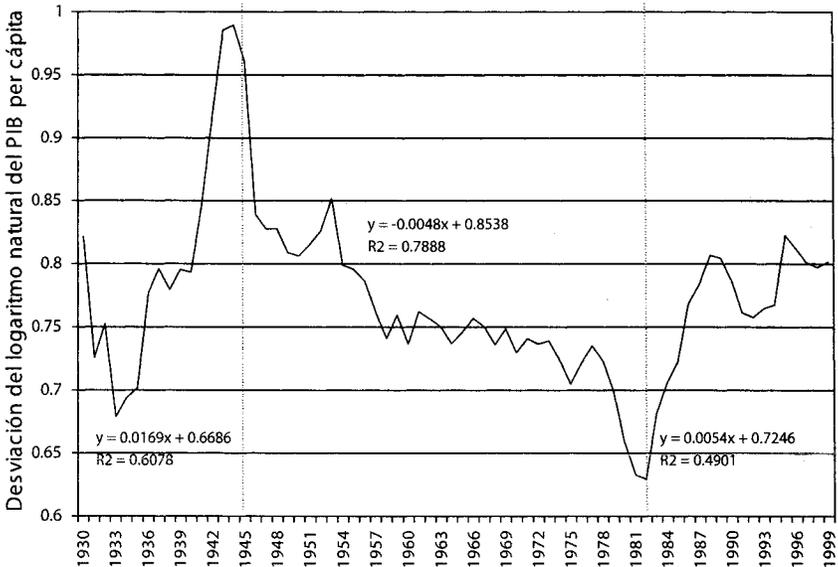
En estas condiciones, no sorprende que tampoco se registre la convergencia con los Estados Unidos ni con Canadá, como se observa en la gráfica 4. Una medida de convergencia es la reducción de las distancias o diferencias del PIB per cápita entre los diferentes países.<sup>15</sup> Hay tres periodos en la relación de los PIB/C de los tres países: un ascenso muy marcado entre 1933 y 1945, cuando, durante la guerra, la economía estadounidense creció rápidamente. El segundo periodo, de 1945-1982, se inicia con la reconstrucción de las economías europea y japonesa, y culmina con el estallido de la crisis de la deuda. Es un periodo de convergencia pronunciada. Nunca antes, ni posteriormente, fue menor la brecha entre México, los Estados Unidos y Canadá. En el periodo 1983-2000 se revirtió la tendencia hacia la convergencia entre Estados Unidos y México. Luego de la firma del TLCAN no se aprecia cambio importante en esta tendencia divergente.

<sup>15</sup> El aumento de las diferencias se toma como mayor dispersión o no convergencia y se señala en la gráfica con el ascenso de la curva que mide esas distancias.

¿Se diversifican los mercados y se reduce el déficit comercial con otros países?

El análisis de la diversificación de los mercados y de los equilibrios comerciales debe hacerse desde varios puntos de vista y no exclusivamente del geográfico. Resulta insuficiente anotar que sólo el intercambio con los Estados Unidos, gracias a los efectos del TLCAN, arroja un balance positivo. Sectorialmente se encuentra que el superávit comercial se concentra en el petróleo y la maquila, ambos poco relacionados con los mecanismos del acuerdo. Por otra parte, el déficit con ciertos países se vincula con las cuentas comerciales de la industria maquiladora, en la cual una proporción muy considerable tiene diferentes mercados de origen (de los componentes que importa México) y destino (de los bienes que exporta). Otro elemento que hay que considerar es el papel que desempeñan las inversiones extranjeras en la determinación de la orientación geográfica del intercambio y los efectos de la tasa cambiaria.

GRÁFICA 4  
Dispersión del PIB per cápita en el TLCAN y tendencias según periodos, 1930-1999



Fuente: cálculos basados en Madisson, 2001, y WB, *World Development Indicators* 2002.

Al año 2001, los cambios en la estructura del comercio exterior mexicano, según mercados de origen y destino, sugieren que la fuerza gravitacional de los Estados Unidos opera plenamente y que se ha producido la reconcentración del intercambio externo total en ese mercado. La UE y Japón han perdido participación en las compras y en las ventas externas mexicanas, proceso que ha significado también que el peso de México en el intercambio total de estos países haya retrocedido, en 2000, a menos de 0.25%, nivel comparable al que existía a principios de la década de los ochenta. No obstante, es muy temprano para concluir que no ha funcionado el TLCUE o el acuerdo con el AELC. En el caso de América Latina, como existen acuerdos en operación desde hace ya varios años, sería factible sugerir que los vínculos se han debilitado a pesar de la existencia de los convenios comerciales. La fuerza del mercado estadounidense se reafirma con el cálculo de los índices de “intensidad exportadora” y de “propensión a exportar”, que señalan el progresivo distanciamiento de México respecto de los mercados distintos del de los Estados Unidos y un marcado sesgo gravitacional hacia el de éste. Es decir, por el lado mexicano no parece que la “fortaleza o muralla TLCAN” se haya agrietado (Puyana, 2003b).

Mientras se detecta una cierta diversificación, por el lado de las importaciones, en las cuales se evidencia el descenso de las provenientes de los Estados Unidos y el ascenso de las de Canadá, los países de reciente industrialización (NIC, por sus siglas en inglés: *new industrializing countries*), China y el resto del mundo, se registra mayor concentración de las exportaciones mexicanas hacia el mercado norteamericano, en detrimento de todos los otros mercados de destino (cuadro 2).

Varias razones pueden explicar esa dinámica. En primer lugar, las exportaciones mexicanas a otros mercados guardan gran simetría con respecto a las que se hacen a los Estados Unidos.<sup>16</sup> Es factible que cuando se contraen las ventas a éste se exporten excedentes a los otros mercados. En segundo término, los mercados de origen que ganaron participación en las importaciones son proveedores de insumos para la maquila, como los NIC o China, insumos para bienes que se exportarán luego a los Estados Unidos. Por esta razón el superávit comercial en este mercado se ve correspondido, en relación directa, con el déficit en los otros mercados. Por tanto, la disminución del déficit comercial con los NIC ocurriría sólo cuando la maquila integre mayor valor agregado nacional o regional y se reduzcan las importaciones de componentes. El cambio del mercado de origen de los compo-

<sup>16</sup> En otro trabajo encontramos un elevado coeficiente de correlación entre las estructuras de las ventas mexicanas a los Estados Unidos y a otros mercados importantes. Los resultados de este ejercicio están a disposición de quien los solicite.

CUADRO 2  
Comercio exterior mexicano según mercados de origen y destino,  
en porcentajes

<i>País de origen</i>	<i>Importaciones</i>					<i>Exportaciones</i>				
	1993	1994	1995	2000	2001	1993	1994	1995	2000	2001
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
TLCAN	71.1	71.1	76.2	75.4	70.1	85.7	87.4	85.8	90.7	90.5
Estados Unidos	69.3	69.1	74.3	73.1	67.6	82.7	84.9	83.3	88.7	88.5
Canadá	1.8	2.0	1.9	2.3	2.5	3.0	2.4	2.5	2.0	1.9
ALADI	3.3	3.3	2.0	2.3	2.8	3.1	2.6	3.6	1.6	1.8
América Central	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	1.0	0.9	0.9	0.8	0.9
Unión Europea	11.9	11.4	9.3	8.5	9.6	5.4	4.6	4.2	3.4	3.4
EFTA	0.8	0.7	0.6	0.5	0.5	0.3	0.3	0.8	0.4	0.3
NIC	3.4	3.5	3.0	4.0	4.9	0.5	0.5	1.0	0.4	0.5
Japón	6.0	6.0	5.5	3.7	4.8	1.3	1.6	1.2	0.6	0.4
China	0.6	0.6	0.7	1.7	2.4	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2
Resto del mundo	2.8	3.2	2.8	3.9	4.7	2.6	2.0	2.4	2.0	2.0

ALADI: Argentina, Brasil, México, Chile, Colombia, Perú, Uruguay, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Paraguay.

América Central: Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia.

EFTA (Zona Europea de Libre Comercio): Islandia, Noruega y Suiza.

NIC: Corea, Taiwan, Hong Kong y Singapur.

Fuente: Romero, 2002.

nentes para la industria maquiladora es un proceso que escapa a las decisiones de política mexicana, ya que pertenece al terreno de la estrategia global de fragmentación de los procesos productivos de las empresas multinacionales y es parte de su estrategia competitiva (Arndt, 1998). No obstante, las acciones encaminadas a fortalecer las cadenas productivas y crear proveedores eficientes para la maquila existen y deben estimularse. Hay un margen relativamente amplio de sustitución de proveedores dentro del mismo sector maquilador, evidenciado por la existencia de comercio intraindustria en esta actividad.<sup>17</sup> Se cuenta con un mayor potencial para sustituir impor-

<sup>17</sup> El comercio intraindustria se define como el intercambio de doble vía, con un mismo socio comercial, de bienes clasificables en la misma categoría arancelaria. (Puyana, 2003a).

taciones de la maquila por productos del sector manufacturero no maquilador (Puyana y Horbath, 2004).

Tampoco es claro que los acuerdos comerciales con los países latinoamericanos o con los europeos contribuyan a la reducción de los desequilibrios comerciales. Esta meta implicaría incrementar las exportaciones mexicanas a esos mercados, sin elevar considerablemente sus importaciones, o reducir las importaciones, si no se logra expandir las ventas. Las dos estrategias resultan limitadas. En primer lugar, por la reducida capacidad importadora de los países latinoamericanos (absorben 0.9% de las exportaciones mexicanas); esto significa que si México ampliara sus ventas en medida tal que se afectara su déficit global, dichos países deberían alterar totalmente el origen de sus compras externas. En segundo término, por las expectativas que se crean los países al ingresar en los acuerdos, de ampliar sus exportaciones más aceleradamente que sus importaciones, como lo expresa la UE.

#### *Las inversiones extranjeras y la geografía comercial mexicana*

El peso de los Estados Unidos en las inversiones extranjeras en México es una de las razones que permitirían comprender las dificultades que hay en reorientar los flujos comerciales, diversificar los mercados y subsanar el déficit comercial. Las inversiones extranjeras crecieron luego de la firma del TLCAN, pero paradójicamente a un ritmo menor que las domésticas (Romero, 2002). Las de origen estadounidense explican casi todo el crecimiento, pues llegaron a representar, en 2000, 79.21% del total, cuando que en 1994 concentraron 46 por ciento (cuadro 3).

Las empresas con inversión extranjera orientan sus exportaciones a los Estados Unidos (92%) más que la participación de este mercado en las ventas externas totales mexicanas (88.5%). El resto de los socios comerciales mexicanos perdió representación en el total exportado por estas empresas (cuadro 4).

#### *La revaluación del peso y el contenido nacional de las exportaciones*

El manejo de la tasa de cambio ha afectado el comportamiento de las ventas externas mexicanas y ha agravado el déficit comercial. En los años previos a la firma del TLCAN, se esperaba que el desequilibrio comercial se financiara con los flujos de recursos externos de inversión directa y de cartera, que acudirían al país estimulados por las expectativas del acuerdo. En diciembre de 1994 el retiro del gobierno del mercado cambiario convirtió la devaluación

CUADRO 3  
País de origen de la inversión extranjera directa en México  
(en porcentajes)

<i>País</i>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	46.3	65.5	67.4	61.3	66.1	55.5	79.1
Holanda	7.2	9.1	6.4	2.6	13.9	7.5	13.7
España	1.4	0.6	0.9	2.6	3.5	3.9	13.5
Canadá	7.0	2.1	6.7	1.9	2.4	5.0	4.8
Japón	6.0	1.9	1.8	3.0	1.3	10.3	3.2
Reino Unido	5.6	2.6	1.0	15.0	2.4	-1.8	2.1
Alemania	2.9	6.7	2.6	4.1	1.8	6.5	1.6
Suiza	0.5	2.4	1.0	0.2	0.2	0.8	0.9
Italia	0.0	0.1	0.2	0.2	0.2	0.4	0.2
Suecia	0.1	0.7	1.3	0.1	0.8	5.8	-2.8
Francia	0.9	1.5	1.6	0.5	1.7	1.3	-21.6
Otros	22.2	6.8	9.1	8.0	5.7	4.8	5.2

Fuente: Romero, 2002.

CUADRO 4  
Mercado de destino de las exportaciones de las empresas con inversión  
extranjera directa (en porcentajes)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
América	95.1	95.0	94.8	94.5	94.8	94.3	93.7	95.4	95.0
Norteamérica	90.9	91.0	89.6	89.0	89.7	90.4	90.7	92.5	91.9
Estados Unidos	86.0	87.5	85.9	85.9	87.3	89.0	88.6	89.0	89.2
Canadá	4.9	3.5	3.7	3.1	2.4	1.4	2.1	2.7	2.7
América Central	0.9	0.9	0.8	0.9	1.0	1.1	0.8	0.7	0.7
América del Sur	2.8	2.7	3.8	4.0	3.6	2.3	1.7	1.6	1.8
Antillas	0.5	0.4	0.6	0.6	0.6	0.5	0.6	0.5	0.5
Europa	2.7	2.9	2.9	2.8	2.9	3.4	4.4	3.3	3.5
Asia	2.1	2.0	2.2	2.5	2.2	2.2	1.8	1.2	1.4
África	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Oceanía	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1

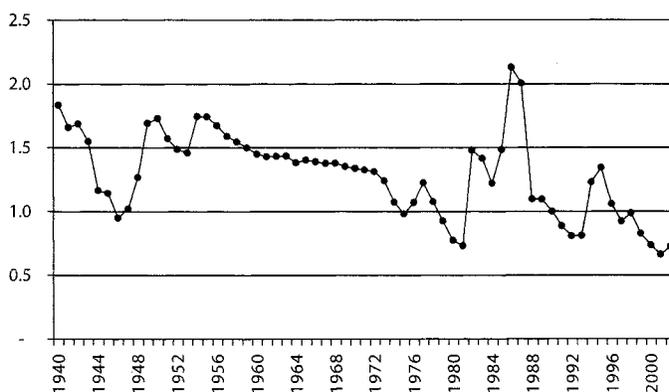
Fuente: Romero, 2002.

ción inicialmente calculada en 15% en una masiva superior a 100%. Paulatinamente se retornó a la política de peso caro con el efecto inevitable sobre la capacidad de los bienes transables para competir con la producción foránea en el mercado interno y en el externo. Para fines de 1995, la inflación había reducido la devaluación real en 50% y en 1998 la revaluación alcanzó 23%, y ha continuado ganando precio. Como se observa en la gráfica 5, en el año 2002 la revaluación del peso era similar a la de 1982.

Es factible que la relación normal entre la dinámica de las variables externas y la tasa de cambio se debilite por el elevado contenido externo de la producción nacional, así como por el creciente peso de la industria maquiladora en las exportaciones manufactureras.

Mantener la revaluación cambiaria durante largos periodos, como instrumento de control de la inflación, explica la persistencia del déficit comercial con la mayoría de los países a los que no se exporta bienes de la industria maquiladora. Por el bajo contenido de valor agregado nacional y el limitado peso de los costos locales en el valor final del producto, este sector se perjudica menos con la revaluación cambiaria que el resto de los sectores transables. Para el contenido importado, la revaluación es neutra, mientras que para el contenido doméstico es negativa. Hasta 2001 los Estados Unidos gravaron el valor agregado mexicano, contenido en los bienes exportados por la maquila mexicana, reforzando el efecto negativo sobre éste de la revaluación cambiaria.

GRÁFICA 5  
Tipo de cambio real: 1940-2002\* (1990=1)



\* $(CPI^*E)/INPC$ ; CPI: índice de precios al consumidor de los Estados Unidos; INPC: índice nacional de precios al consumidor; E: tipo de cambio nominal.

Fuente: Romero, 2003.

Finalmente, veamos la estructura del intercambio mexicano con los diferentes mercados, para explorar si, al firmar los acuerdos con otros países, hay la estrategia de diversificar la oferta exportable de acuerdo con el nivel de desarrollo de los socios comerciales.<sup>18</sup>

La mayoría de los 15 principales productos de venta de México en el TLCAN concentran alrededor de 80% del total exportado por el país al mundo; es decir, son bienes con un mercado prácticamente exclusivo. Se trata mayoritariamente de bienes clasificados en las secciones 85, 87, 84 y 39 del Sistema Armonizado, que corresponden a telecomunicaciones, rama automotriz, motores y máquinas para procesamiento de datos y productos plásticos. Las importaciones, dado el comercio intraindustria, repiten las secciones 85 y 87.

Las exportaciones a la UE contienen manufacturas similares a las que se exportan al TLCAN, excepto aquellos rubros del Sistema Armonizado en los cuales el peso de la maquila es preponderante, como el de la electrónica, los productos eléctricos y los productos del sector de los textiles. La UE importa una buena proporción de calzado, plata y café.

En la estructura del comercio con los países latinoamericanos emerge una racionalidad económica clara: abastecerse de los bienes en los cuales estos países son productores eficientes a escala mundial, posiblemente con un efecto de creación de comercio gracias a la reducción de las tarifas. Por el tipo de bienes que componen las ventas mexicanas, es factible sugerir que se hayan beneficiado ramas y productores que no tienen acceso a los mercados norteamericano y europeo. Con las importaciones, México se beneficia de menores costos de materias primas y algunos productos de consumo final, y con las exportaciones, al abrir nuevos mercados a otros sectores o productos no competitivos en los mercados más avanzados.

## CONCLUSIONES

México ha completado una fase importante de las transformaciones en materia de política económica emprendidas a partir de la crisis de la deuda y se ha convertido en una economía liberal; los bienes, los capitales y los servicios gozan de garantías y libre movimiento. En el camino, ha firmado una

<sup>18</sup> En el anexo, cuadros 1 al 4, incluimos los datos sintetizados que respaldan esta sección. Se trabajó la estructura del intercambio de México con todos los países con los cuales ha firmado convenios, a seis dígitos del Sistema Armonizado, y se calculó para 1993 a 2000 el peso de cada producto en el total importado o exportado por el país. La información detallada está disponible para quien se interese en ella.

serie de acuerdos de libre comercio con los países más desarrollados del orbe y con países latinoamericanos de tamaño intermedio y los más pequeños de la región.

Luego de dos lustros de vigencia del TLCAN, resulta necesario hacer una evaluación de la estrategia económica y comercial adoptada por México. La evaluación debe hacerse poniendo en un lado de la balanza los objetivos y supuestos explícitos e implícitos que respaldaron tanto las reformas como los acuerdos, y, en el otro lado, los logros obtenidos.

México se embarcó en una negociación del TLCAN claramente asimétrica, luego de la intensa liberalización de los años ochenta. Para lograr un acuerdo en el que estaba más interesado que los otros socios participantes debió asumir el grueso de los costos de la integración, en la forma de *side payments*, que incluyeron compromisos fuera del área comercial. A este resultado contribuyó el limitado efecto esperable de rebajas marginales en la ya de por sí reducidas barreras arancelarias y la certeza de los Estados Unidos de que la mayor parte de los efectos comerciales fluirían hacia México. Los acuerdos firmados con los países europeos y con los latinoamericanos reflejan el espíritu del TLCAN y refuerzan la centralidad de este convenio para la estrategia comercial de México.

Las experiencias mexicanas, a la luz de los resultados de la evaluación aquí presentados, sugieren que los efectos de la apertura comercial y de los acuerdos de integración regional sobre el crecimiento económico, la productividad, los salarios y la convergencia económica entre los miembros del TLCAN son muy limitados, si no escasos. Estos resultados suministran importantes argumentos al debate sobre si existe o no una relación entre la liberalización de las economías y el crecimiento, que por años ha dividido a la comunidad de economistas y refuerza las posiciones que abogan por complementar la apertura con toda una serie de políticas macro y microeconómicas.

En el TLCAN, no sólo no se ha inducido ninguna dinámica hacia la convergencia, si no que desde su implementación no se ha revertido la divergencia iniciada con la crisis de la deuda. Más aún, en el caso de la economía mexicana se evidencia una fuerte y negativa relación entre crecimiento del coeficiente externo del PIB, o la formidable expansión de las exportaciones totales y de manufacturas, y el crecimiento de la economía total o del PIB/C. Tampoco ha logrado México reducir la dependencia respecto de la economía de los Estados Unidos ni bajar la presión importadora. Entre las razones que explican estos desequilibrios, se sugieren el mantenimiento de la revaluación cambiaria, la estrategia comercial de las empresas y el peso de las exportaciones de la actividad maquiladora en el total de las exportaciones, pero principalmente en las ventas externas manufactureras.

Los logros en el TLCAN dan pie a serias reflexiones sobre los probables contenidos y efectos de los acuerdos que se pacten en el marco de las negociaciones del ALCA, en las cuales se repiten muchos de los fenómenos que marcaron las negociaciones y dieron su contenido final al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

#### BIBLIOGRAFÍA

- Aghion, P. y Peter Howitt (1999), *Endogenous Growth Theory*, Boston, The MIT Press.
- Anderson, K. *et al.* (eds.) (1993), *Regional Integration in the Global Trading System*, Londres, Harvester Wheatsheaf.
- Arndt, S.W. (1998), "Globalization and the Gains from Trade", en K.J. Koch y K. Jaeger (eds.), *Trade Growth and Economic Policy in Open Economies*, Nueva York, Springer Verlag.
- Berg, A. y A. Krueger (2003), "Trade Growth and Poverty: A Selective Survey", IMF WP/03/30.
- Bertab, Hermann von (1996), *El redescubrimiento de América. Historia del TLC*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Bhagwati, J.N. (1999), entrevista publicada en *El Financiero*, 22 de noviembre. Gráfica 1.
- Borja Tamayo, A. (comp.) (2001), *Para evaluar al TLCAN*, México, Instituto Tecnológico de Monterrey/Editorial Porrúa.
- Brour, D. (1992), "Deardurff Agreement: Analytical Issues", *The World Economy*, enero.
- Burfisher, M. *et al.* (2001), "Nafta Trade Dispute Resolution: What Are the Mechanisms?", en R.M.A. Loyns *et al.* (comps.), *Trade Liberalization under NAFTA: Report Card on Agriculture*, Texas, Agricultural and Food Policy Center, A&M University.
- Cameron, M. (2000), *The Making of NAFTA. How the Deal Was Done*, Nueva York, Cornell University Press.
- Cecchini, P. (1992), *The European Challenge: 1992*, Londres, Wildwood House.
- 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.
- De Mateo, F. (1998), *A Treatise for Legal Practitioners and International Investors*, vol. IV, Wets Group, N.
- (2002), entrevistas con los autores, mayo de 2002.
- Devlin, R. *et al.* (2003), "Área de Libre Comercio de las Américas. Expectativas a largo plazo", en A. Puyana (2003).

- Drache, D. (2001), "Pensar desde afuera de la caja: una perspectiva crítica del quinto aniversario del TLCAN", en Borja Tamayo (comp.), *Para evaluar al TLCAN*, *op. cit.*
- Fournier, F., 2002, "El TLCUEM desde la óptica de las negociaciones", en R.M. Piñón (comp.) (2002), *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, México, DF, UNAM/Delegación de la Comisión Europea en México.
- Gifford, M.N. (2001), "Agricultural Liberalization under NAFTA: The Negotiation Process", en R.M.A. Loyns *et al.*, *op. cit.*
- Globerman, S. y M. Walker (comps.) (1994), *El TLC, un enfoque trinacional*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Heillener, G. (1991), "Consideraciones sobre un área de libre comercio entre Estados Unidos y México", en G. Vega (comp.), *México ante el libre comercio con América del Norte*, México, El Colegio de México/Universidad Tecnológica de México.
- Hume, David (1978), *A Treatise of Human Nature*, Oxford, Clarendon Press.
- Keohane, R. (1990), "El concepto de interdependencia y el análisis de las relaciones asimétricas", en Blanca Torres (coord.), *Interdependencia. ¿Un enfoque útil para el análisis de las relaciones México-Estados Unidos?*, México, El Colegio de México.
- Loyns, R.M.A. (2001), *Trade Liberalization under NAFTA: Report Card on Agriculture*, *op. cit.*
- Madisson, A. (2001), *The World Economy. A Millennium Perspective*, París, OECD.
- Maxwell, C. y T. Brian (2000), *The Making of NAFTA. How the Deal Was Done*, Nueva York, Cornell University Press.
- Mayer, F.W. (1998), *Interpreting NAFTA. The Science and Art of Political Analysis*, Nueva York, Columbia University Press.
- (2001), "Juego de dos niveles: las negociaciones del TLCAN", en Borja Tamayo (comp.), *Para evaluar al TLCAN*, *op. cit.*
- Meade, J.E. (1955), *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, North Holland.
- Piñón, R.M. (comp.) (2002), *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, México, UNAM/Delegación de la Comisión Europea en México.
- Puyana, A., (1983) *Economic Integration amongst Uneven Countries. The Case of the Andean Group*, Nueva York, Pergamon Press.
- 2001, "Petroleum in the North American Integration Process", en J. Bailey (ed.), *US-Mexican Economic Integration. NAFTA and Grassroots*, Texas, Lyndon B. Johnson School of Public Affairs, University of Texas.
- 2002, "The Mexican Road to Open Nationalism. Mexican Trade Agreements with Developed Countries", trabajo elaborado para la CEPAL, Santiago de Chile.

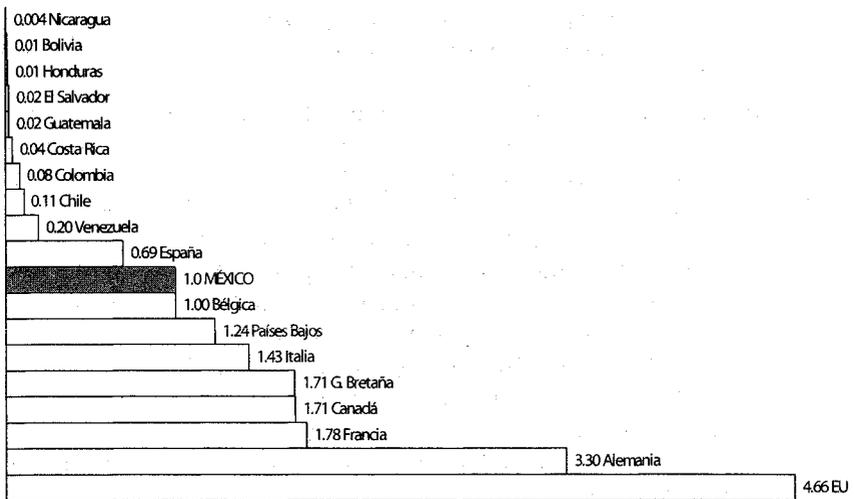
- (coord.) (2003a), *La integración económica y la globalización. Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano*, FLACSO, Plaza y Valdés.
- (2003b), “Las relaciones de América Latina en el umbral del siglo XXI. Entre la globalización y la fuerza centrípeta de los EUA, pensando en el ALCA”, *Perfiles Latinoamericanos*, núm. 22.
- (coord.), *La maquila en México. Enfrentando los desafíos de la globalización*, México, FLACSO, Plaza y Valdés, en prensa.
- y J. Horbath (2004), “Comercio intra-industria de México, a los cinco años de vigencia del TLCAN”, en A. Puyana (coord.) (2003a), *La integración económica y la globalización. Nuevas propuestas para el proyecto latinoamericano*, FLACSO, Plaza y Valdés.
- Robson, P. (1994), “New Regionalism and the Developing Countries”, en *Economic and Political Integration in Euro, Internal Dynamics and Global Context*, Reino Unido, Oxford University Press.
- Rodrik, D. (1992), *The Rush to Free Trade in the Developing World: Why so Late? Why Now? Will It Last?*, NBER, Working Paper núm. w3947.
- Rohh, C. (2001), comentario, en F.W. Meyer, “Juego de dos niveles”, en A. Borja Tamayo (ed.), *Para evaluar al TLCAN, op. cit.*
- Romero, J. (1991), “La teoría económica de la Unión Aduanera y su relevancia para México ante el Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá”, *Estudios Económicos*, vol. 6, núm. 2, julio-diciembre (El Colegio de México).
- (2002), “Free Trade Agreements between Mexico and Latin American Countries”, trabajo elaborado para la CEPAL, Santiago de Chile.
- (2003), “Sustitución de importaciones y apertura comercial: resultados para México”, en A. Puyana, 2003.
- Ros, J. (1994), “Mexico and NAFTA: Economic Effects and the Bargaining Process”, en V. Bulmer-Thomas *et al.* (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, Londres, Instituto de Estudios Latinoamericanos, Universidad de Londres/Macmillan.
- Salinas de Gortari, C. (1997), *El largo camino a la modernidad*, México, FCE.
- SARH (Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos) (1992), “El sector agropecuario en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-México-Canadá”, en V. Bulmer-Thomas *et al.* (comps.), *México and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, *op. cit.*
- Schonwalder, G. (2002), “El TLC-UEM desde la perspectiva europea”, en R.M. Piñón (comp.) (2002), *La economía global: márgenes de maniobra para México y América Latina*, México, UNAM/Delegación de la Comisión Europea en México.
- Silva Herzog, J. (1994), “Introduction”, en V. Bulmer-Thomas *et al.* (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, *op. cit.*

- Smith, Adam (1997), *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, FCE.
- Smith, M. (1993), "The North American Free Trade Agreement", en K. Anderson y R. Blackhurst (comps.), *Regional Integration in the Global Trading System*, Londres, Harvester Wheatsheaf.
- Viner, J. (1950), *The Customs Unions Issue*, Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace.
- WB (World Bank) (2002), *World Development Indicators*, CDR 2002.
- Whally, J. (1993), "Regional Trade Arrangements in North America: CUSFTA and NAFTA", en Jaime de Melo y Arvind Panagariya (comps.), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Wonnacott, J. (1994), "Canada's Role in NAFTA: To What Degree Has It Been Defensive?", en V. Bulmer-Thomas *et al.* (comps.), *Mexico and the North American Free Trade Agreement. Who Will Benefit?*, *op. cit.*
- Zahniser, E. y M. Gehlnar (2001), "North American Agricultural Trade during 1975-98", en R.M.A. Loyns *et al.*, *Trade Liberalization under NAFTA: Report Card on Agriculture*, *op. cit.*

## ANEXO

### GRÁFICA 1

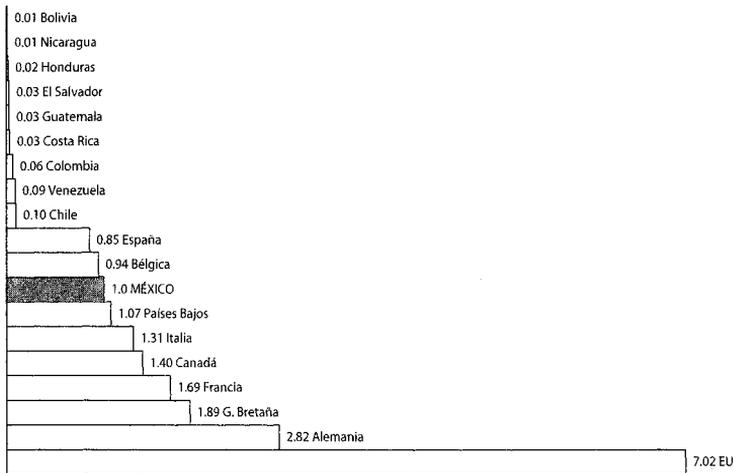
Exportaciones como proporción de las exportaciones mexicanas (2000)



Fuente: cálculos basados en: WB, *World Development Indicators*, CDR 2002.

GRÁFICA 2

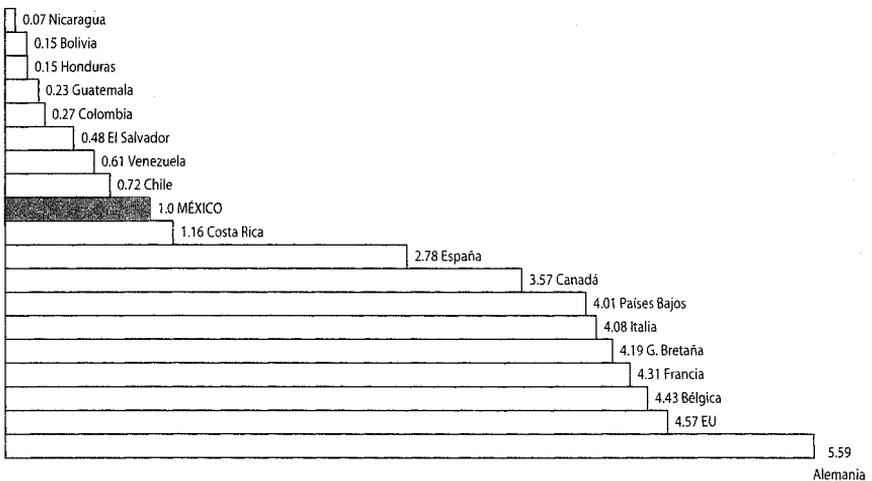
Importaciones como proporción de las importaciones mexicanas (2000)



Fuente: cálculos basados en: WB, *World Development Indicators*, CDR 2002.

GRÁFICA 3

V A manufacturero per cápita como proporción del V A manufacturero per cápita mexicano (1999)



Fuente: cálculos basados en: WB, *World Development Indicators*, CDR 2002.

CUADRO 1  
Principales productos exportados a la UE, proporción del total  
de exportaciones mexicanas (%)

<i>Descripción</i>	<i>Unión Europea</i>	
	<i>1993</i>	<i>2000</i>
Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	17.74	10.24
Coches de turismo y demás vehículos automóviles		3.46
Partes y accesorios de vehículos automóviles	3.53	2.47
Motores de émbolo (pistón) alternativo o rotativo	21.25	6.66
Máquinas automáticas para el procesamiento de datos		2.79
Aceites de petróleo o de minerales bituminosos	17.68	
Hormonas, naturales o reproducidas por síntesis		56.66
Juguetes, modelos a escala		31.56
Partes y accesorios (excepto los estuches, fundas)		5.41
Cobre sin refinar; ánodos de cobre para refinado	52.50	
Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara	7.88	13.45
Aparatos eléctricos de telefonía o de telegrafía		1.49
Ácidos policarboxílicos, sus anhídridos, halogenuro	10.58	38.66
Partes identificables como destinadas		8.46
Productos semifabricados de hierro o de acero		21.80
Plata (incluida la plata dorada y la platinada)		20.89
Tubos y perfiles huecos, "sin soldadura"	27.11	
Ácidos monocarboxílicos acíclicos saturados		58.27
Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural	24.43	
Oro (incluido el oro platinado, en bruto)	58.62	
Miel natural	89.09	
Menas de cinc y sus concentrados	48.89	
Motores de émbolo (pistón) de encendido por compresión	100.00	
Cerveza de malta	11.45	
Antibióticos	34.73	

Fuente: *World Trade Atlas*, México, 1993-2000.

CUADRO 2  
 Productos mexicanos exportados a los países centroamericanos como  
 porcentaje del total de exportaciones mexicanas

SA 4 dígitos	Descripción	Exportaciones en % por productos	
		1993	2000
2709	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos	0.75	0.39
8703	Coches de turismo y demás vehículos automóviles	0.35	
8544	Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores	0.25	
8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles		0.33
8704	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías	1.71	
2710	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos	1.35	1.78
8517	Aparatos eléctricos de telefonía o de telegrafía	9.81	0.68
7321	Estufas, calderas con hogar, cocinas	3.07	
8418	Refrigeradores, congeladores-conservadores	3.33	
5402	Hilados de filamentos sintéticos	14.67	
3904	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas	7.59	
2711	Gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos	19.69	60.15
4901	Libros, folletos e impresos similares	12.86	
3004	Medicamentos	26.38	10.41
1704	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate)	11.31	11.66
5209	Tejidos de algodón con un contenido de algodón bajo	22.32	
6203	Trajes o ternos, conjuntos, chaquetas (sacos)		2.76
6204	Trajes sastre, conjuntos, chaquetas (sacos), vestidos		1.54
3923	Artículos para el transporte o envasado, de plástico		3.05
4818	Papel higiénico, pañuelos, toallitas para desmaquillar		5.93
3305	Preparaciones capilares		18.23
1901	Extracto de malta; preparaciones alimentarias		36.78
7612	Depósitos, barriles, tambores, bidones, cajas		75.85
402	Leche y nata (crema), concentradas o con adición		66.31

Fuente: *World Trade Atlas*, México, 1993-2000.