



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

Facultad de Economía

“Análisis Económico del Comercio Bilateral entre
México y Alemania desde la Perspectiva del
Comercio Intra-Industrial”

Tesina

Que para obtener el título de

Licenciado en Economía

Presenta:

Marco Alexandro Ruelas Galindo

Asesor de Tesina

Miguel González Ibarra



México Distrito Federal
Mayo 2009



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradezco:

A mis padres,

Por todo su tiempo, amor y dedicación al momento de educarme, ya que gracias a ellos he llegado a ser quien soy, además de mostrarme el camino al éxito en el cual hay un largo trecho por recorrer, y éste apenas es el comienzo.

A Berenice Barrera,

Por el inmenso apoyo que me ha brindado en todo el tiempo que hemos estado juntos, y por ser una gran motivación en mi vida.

Y a todos los maestros que me apoyaron en la realización de ésta tesina.

Índice

Introducción	2
CAPÍTULO 1	4
Historia y Políticas de Comercio Exterior Mexicano	4
1.1. La economía en el México prerrevolucionario.....	4
1.2. Periodo Posrevolucionario.....	6
CAPÍTULO 2	11
De los Mercantilistas al Comercio Intraindustrial	11
2.1. Teoría de la balanza comercial.....	12
2.2. Teoría de la Ventaja Absoluta.....	13
2.3. Teoría de la Ventaja Comparativa.....	15
2.4. Teoría de la Dotación de Factores.....	16
2.5. Teoría del comercio intraindustrial.....	18
2.5.1. Medición del Comercio Intraindustrial.....	26
CAPÍTULO 3	30
Integración y Tratados de Libre Comercio	30
3.1. Etapas de Integración.....	32
3.2. Creación o Desviación de comercio.....	33
3.3. Ventajas y Desventajas del proceso de integración.....	33
3.4. Una nueva visión de integración.....	41
CAPÍTULO 4	45
Análisis Económico del Comercio IntraIndustrial México – Alemania	45
Conclusiones	58
Bibliografía	60

Introducción

Por el gran número de tratados y acuerdos comerciales a los que se ha adherido México en las últimas décadas se podría afirmar que nuestro país es parte de todo un proceso de integración económica mundial. El comercio internacional es sumamente importante para cualquier economía, esto es debido a que el saldo de la balanza comercial forma parte de la cuenta corriente y esta a su vez de la balanza de pagos. Sin embargo, debido a la fuerte concentración del comercio con los Estados Unidos, que representa el 65.5 %¹ del total de su comercio exterior en 2007, se puede afirmar que el comercio exterior mexicano solo esta dirigido hacia este país. Esto ha creado una dependencia económica crítica hacia este país, no solo por el suministro de bienes sino también porque sus actuales y futuros problemas económicos están repercutiendo fuertemente en toda nuestra economía, como es el caso del actual problema hipotecario en Estados Unidos.

La Unión Europea es uno de los más grandes mercados del mundo, ya que dentro de este existen muchos mercados con diversas y específicas características cada uno. El caso del mercado alemán es ejemplar, considerado como el principal reexportador de bienes hacia las demás naciones europeas, convirtiéndolo en un gran importador. Esta es la razón por la que se decidió tomar como estudio de caso para realizar el análisis desde la perspectiva de la teoría intraindustrial el comercio bilateral entre México y Alemania. Además, debemos destacar que Alemania es el principal socio comercial de México entre los 27 países que constituyen la Unión Europea. Apoyándose de las ventajas que trae el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea que entró en vigor el primero de julio de 2000, estaría ofreciendo una gran variedad de oportunidades para los productores mexicanos.

Los objetivos generales de este trabajo son, analizar los flujos de comercio entre México y Alemania desde la perspectiva de la Teoría del Comercio Intraindustrial a partir de la firma del TLCUEM, documentar el comercio intraindustrial en caso de que exista y conocer los efectos que tiene y tendrá para la economía mexicana. En un plano más particular, éste trabajo pretende conocer como se encuentra constituido el comercio intraindustrial con

¹ Calculo propio con datos del Banco de México.

Alemania, para identificar en que sectores se puede generar éste tipo de comercio y los factores que lo facilitan.

Ante éste escenario introductorio, el trabajo inicia con una semblanza histórica de las políticas del comercio exterior mexicano para conocer el rumbo que ha tomado y las facilidades que ha generado para integrarse al comercio internacional.

A manera de marco teórico, en el segundo capítulo se hace una revisión general de las Teorías del Comercio Internacional, para destacar que elementos son los que establecen los flujos económicos entre países de acuerdo con cada teoría, y poder hacer énfasis, por comparación, en las premisas que propone la teoría del comercio intraindustrial y señalar como se cuantifica el comercio intraindustrial.

En el capítulo tercero se revisa la teoría de la integración de acuerdo con Balassa y Gazol, así como el enfoque que plantea Michel Anglietta. Se menciona las ventajas y desventajas que genera el proceso de integración. También son citados los acuerdos firmados por México y se realiza un pequeño análisis sobre la concentración del comercio con Estados Unidos y la necesidad de disminuir progresivamente esta inmensa concentración del comercio total mexicano.

Para finalizar, en el capítulo cuatro se realiza el análisis de los flujos del comercio bilateral entre México y Alemania resaltando como ha sido su evolución y cuales han sido los principales productos importados y exportados desde 1999 a 2007. A partir de estos productos se medirá el comercio intraindustrial a través del Índice Grubel y Lloyd, para constatar como ha ido cambiando y que efectos ha tenido para la economía mexicana, y si la firma del TLCUEM ha beneficiado el comercio bilateral México-Alemania. También se intentará identificar cuales son los sectores en los que tienen más probabilidad de inserción los productores mexicanos. Y determinar que factores facilitan el comercio intraindustrial en el marco del TLCUEM.

CAPÍTULO 1

Historia y Políticas de Comercio Exterior Mexicano.

“A mayor liberalización comercial mayor prosperidad económica” (Banco Mundial, 2002)².

Las políticas de comercio adoptadas por el gobierno en México han sido sumamente cambiantes, y los efectos o impactos que tuvieron sobre el país y el aparato productivo han sido determinantes para el desarrollo del comercio exterior mexicano. De esta manera, lanzar una mirada al pasado, a manera de marco contextual, permitirá entender la situación económica y comercial actual del país en donde se apuntala el comercio exterior.

1.1. La economía en el México prerrevolucionario

En los inicios del México moderno (1867), la economía del país se encontraba prácticamente igual que a fines de la Colonia. Las actividades económicas se mantenían a un nivel local (manufacturas artesanales), y en muy pocas situaciones se superaba ese nivel. La agricultura era solo de subsistencia, y muy raras veces abastecía mercados locales.

A inicios del Porfiriato, el escaso transporte de la época³ y la misma topografía de México aislaban los puntos de producción y consumo confinando el comercio a muy cortas distancias, lo que hacía que los mercados internos fueran generalmente aislados y reducidos en alcance.⁴

Así, a la economía en su conjunto, de este periodo histórico, le faltaba poco para llegar a considerarse como una economía cerrada. Como bien señala Rosenzweig, *“el comercio exterior mantenía casi intacta su traza colonial, a base de exportar metales preciosos, que formaban con mucho el grueso de las remesas, y uno que otro producto agrícola (ya era importante el henequén, todavía aparecían la grana y las maderas tintóreas y seguía haciendo pinitos el azúcar) e importaba sobre todo bienes de consumo para las minorías*

² Cita realizada por Pacheco López Penélope en “Liberación de la política comercial y crecimiento económico de México” Economía UNAM, VOL.2 Núm. 04, enero abril 2005, p.1.

³ Solo existía la línea Férrea de México-Veracruz, en todas las demás regiones solo se utilizaban las mulas como transporte.

⁴ Rosenzweig Fernando, 1965, p.406.

*urbanas acomodadas, y uno que otro artefacto o material destinado a las minas o las manufacturas”.*⁵

Las alcabalas⁶ existentes en esa época eran un obstáculo tanto para el mercado interno como externo, pues estaban en contra de que los mercados locales se integraran en espacios más grandes y dinámicos. No fue hasta el Congreso Constituyente de 1857 que quedaron abolidas, aunque de hecho siguieron vigentes hasta el Porfiriato.

De 1876 a 1911, periodo en el que Porfirio Díaz estuvo en el poder, el país fue pacificado y se abrieron las puertas a los capitales extranjeros, modernizando la economía, pero acentuando las desigualdades sociales.⁷ Como en esa época estaba en auge el proyecto expansionista estadounidense, Díaz quería privilegiar las relaciones con las potencias europeas para contrarrestar la notable influencia que ya tenía Estados Unidos sobre México, sin embargo, al estallar la revolución, ya no se pudo concretar.⁸ Para que el comercio en México pudiera crecer, teniendo bases económicas sólidas, necesitaba una buena estructura de transportes modernos como el ferrocarril, por lo que buscó establecer a toda costa una red de ferrocarriles⁹.

La construcción de más de 20 mil kilómetros de vías férreas durante el Porfiriato, hizo que la industria minera reviviera y creciera. Se dio una transformación y modernización de la industria gracias al capital extranjero. La producción interna agrícola solo creció a la par de la población, sin embargo las cosechas industriales y de exportación crecieron a tasas aceleradas. La producción artesanal fue desplazada, dando lugar a métodos de producción más eficientes y a mayor escala.¹⁰

⁵ Idem.

⁶ Fue un impuesto que gravaba las compraventas y transferencias.

⁷ Rosas, Cristina María, 1999, p.344.

⁸ Idem.

⁹ “De un poco menos de 700 kilómetros construidos hasta 1877, que correspondían en su mayor parte a la línea de México al puerto de Veracruz, la red de ferrocarriles creció a 6 mil kilómetros en 1885, 10 mil en 1890, casi 14 mil kilómetros en 1900, y un poco menos de 20 mil en 1910.” (Rosenzweig, Fernando, 1965, p.413).

¹⁰ Coatsworth John, 1990, p13.

De esta manera, la creación de líneas ferroviarias generó un incremento de los intercambios internos del país, y también hacia el exterior. Desde ese entonces las exportaciones e importaciones se centraban ya en las aduanas del Norte. Así, de acuerdo con Rosenzweig (1965), el comercio exterior fue un factor decisivo para lograr las nuevas bases en las que se desarrollaba la economía nacional, donde se llevaban a cabo bien el intercambio y los crecimientos dinámicos en la producción.

La favorable demanda extranjera de productos primarios, a la cual el país pudo responder con recursos diversificados, de una manera cada vez más amplia, permitió que a lo largo de los treinta y tres años del Porfiriato el monto de las exportaciones mexicanas aumentaran en un poco más de seis veces, y las importaciones en cerca de tres veces y media. Esta situación originó cambios en la composición del comercio exterior que reflejaron el nuevo rumbo de la economía. Para finales del Porfiriato la cantidad exportada de mercancías y metales preciosos ya se había igualado.¹¹

1.2. Periodo Posrevolucionario

Una vez terminada la revolución y el presidente Álvaro Obregón en turno, se establecieron procedimientos que impulsaron la imputación de granos y la conservación de franquicias para importar maquinaria. También se llevó a cabo la creación de impuestos especiales sobre la exportación de petróleo crudo y sus derivados para igualar el costo de producción mexicano.¹²

En 1930 entró en vigor la ley aduanera y las tarifas de importación, sin embargo al siguiente año fue reformada la ley aduanera en virtud de los problemas económicos que existían en el país, las reformas a la ley se encaminaron a una política franca y altamente proteccionista de la producción nacional, buscando el desarrollo de la industria y en específico el agrícola a través de modificaciones en las tarifas arancelarias que llevaron a la ley de 25 de julio de 1931 que logró la desmonetización del oro.

¹¹ Rosenzweig Fernando, 1965, p.421-422.

¹² Quintana Adriano, Elvia Araceli, 2003, p.55-56.

Hacia 1932 se dio una mejora en el comercio y en la industria gracias a las modificaciones de las tarifas de importación, aprovechando la situación de los lazos favorables del comercio mundial.

Durante el periodo de Lázaro Cárdenas se buscaba una racionalización de la política arancelaria para que México aumentara sus exportaciones, y adquirir lo que necesitaba del exterior. Se decreto libre impuesto a la importación de materias y artículos sanitarios para la construcción y adaptación de edificios y para abras públicas, y de igual forma la maquinaria agrícola todo esto para favorecer el desarrollo de la zona fronteriza. También se inició una campaña de terminación de preponderación injustificada de ciertas empresas, como fue el caso de la petrolera “El Águila” y la de telefonía “Ericsson”, las cuales tuvieron que pagar los impuestos de los últimos cinco años.¹³

En 1937 se creo el Banco de Comercio y la Administración General del Petróleo Nacional, que se encargaría de regular el mercado interno y exportación del petróleo y sus derivados. La época de Lázaro Cárdenas, *“suele caracterizarse como la fase de la inflación con fortalecimiento de la agricultura, crecimiento de las exportaciones y desarrollo impulsado por el sector externo”*¹⁴ Además de ser considerada de gran importancia por que se establecieron los medios de política económica más importantes y se generó una relativa menor dependencia del exterior en el comercio exterior.

En la década de los setentas, la dependencia hacia Estados Unidos se vio fortalecida debido a que se encontraron importantes yacimientos de petróleo, lo que ocasionó la petrolización de la economía, y también comenzaron con mayor medida los problemas con la deuda externa. A mediados de los setentas (1976), el modelo de sustitución de importaciones llegaba a su limite con la “crisis de la economía mexicana”, sin embargo se mantuvo hasta 1982 por que México se convirtió en un significativo exportador de petróleo en un periodo de altos precios a nivel internacional, además del endeudamiento externo. En 1982 la frágil estructura del “milagro mexicano” se derrumbo, ya que se redujeron la entrada de divisas por la caída de los precios del petróleo y por ende el acceso a los mercados internacionales

¹³ Ibid. p.60.

¹⁴ Citado por Ibid p.66.

de capital se volvió más difícil.¹⁵ Generando insolvencia para los cumplimientos de la deuda externa, por lo que México se incorporó al grupo de las naciones sin capacidad de pago (20 de agosto de 1982), debido a que las reservas internacionales se acabaron con la gran salida de recursos al exterior, lo que llevo a una de las más graves recesiones de la historia del país.

El modelo económico mexicano después de la crisis de 1982 planteaba que la liberalización comercial llevaría al desarrollo económico del país. Sin embargo los datos estadísticos muestran lo contrario ya que no se genero mayor crecimiento económico, por ejemplo de 1970-1981 la economía creció en 6.8%, de 1982 a 2003 1.9% y de 2001 a 2003 tan solo creció 0.7%¹⁶, siendo que en cada periodo había mayor liberalización. Es impresionante el rápido proceso de apertura comercial unilateral que tuvo México desde la década de los ochentas.

En la década de los ochenta, durante la presidencia de Miguel de la Madrid, se hicieron ajustes económicos estructurales para evitar caer en moratoria ante los pagos de la deuda externa. Estas reformas estructurales fueron sugeridas por organismos como el FMI, el Banco Mundial, además de los gobiernos de los países acreedores. *“La falta de una plataforma de exportaciones diversificada y el deterioro de la planta industrial serían factores decisivos para que se acelerara la reestructuración económica”*.¹⁷ En esa época México contaba con una apertura comercial muy escasa, todas las importaciones estaban sujetas a permiso previo, además de que los aranceles eran sumamente altos. Según Clavijo y Valdivieso, *“la estructura de precios se encontraba claramente distorsionada ante el proteccionismo comercial; en particular, el uso generalizado de barreras no arancelarias (permisos de importación y precios oficiales) acentuó las distorsiones de las señales del mercado.”*¹⁸

¹⁵ López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008, p.91.

¹⁶ Datos obtenidos de Pacheco López Penélope 2005 p.1.

¹⁷ Rosas, Cristina María, 1999, p.348.

¹⁸ Citado por Velasco, Torres Mariano, en “La política comercial en México: alcances y limitaciones en los objetivos de las llamadas reformas de primera generación, 1982-2002”. 2004, p.100.

A finales de los ochentas la apertura comercial de México aumento, al incorporarse al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT-1986), *“bajo las condiciones de eliminar los precios oficiales de referencia, continuar con la sustitución de controles directos por aranceles y reducir el arancel máximo a 50%.”* [Clavijo y Valdivieso, 2001:16].¹⁹ Sin embargo, la incorporación al GATT no significó un gran cambio en la apertura comercial, ya que la mayor parte del comercio se liberó previamente a la firma de éste. Las modificaciones que se exigían para poder formar parte del GATT ya se habían efectuado, gracias al programa unilateral de liberación comercial (1985) incluso con mayor alcance de las demandadas.²⁰ Como dice Ten Kate, *“la entrada de México al Acuerdo no implicó una intensificación del proceso de liberación, sino que más bien fue considerada como una señal del gobierno de continuar con una política de ese tipo.”*²¹

Como complemento de todas las medidas adoptadas (reducción de aranceles y cuotas de importación) existe un proceso de integración en el cual, México, ha participado muy activamente en los últimos años, uno de los más importantes fue el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado el 20 de diciembre de 1993. De acuerdo con Pacheco (2005, p.84-85), el sector externo es una limitante para el crecimiento económico mexicano, debido a que la balanza comercial es deficitaria, ya que el aumento en las exportaciones es menor al aumento de las importaciones y esto se ha visto más a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

Así, se podría decir que el acelerado proceso de liberalización de la economía mexicana, se aprecia básicamente en el creciente coeficiente de apertura y en las reducciones arancelarias, como también la disminución de barreras no arancelarias. En 1984 fue cuando realmente empezó el proceso de apertura comercial, y dos años después adquirió un carácter institucional con el ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y

¹⁹ Idem.

²⁰ Pacheco, López Penélope, 2005 p.85.

²¹ Idem.

Comerciales, finalizando con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994).²²

Sin embargo todo este proceso de apertura comercial aparente esta ocultando el retorno a una fase proteccionista, esto de acuerdo con *Gazol* “*quien señala que desde mediados de los noventa se ha tendido a incrementar los permisos previos, elevándose en el valor de las compras al exterior de 2.2% en 1995 a 10 y 11% en 2005 y 2006 respectivamente*”²³

²² López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008, p.92-93.

²³ *Ibid.* p.91.

CAPÍTULO 2

De los Mercantilistas al Comercio Intraindustrial

“El comercio se halla presente en todos los aspectos de la vida, ya sea en el comercio de la fuerza de trabajo (salario), del dinero (tipo de interés), del comercio de mercancías (precio) o del comercio de divisas (tipo de cambio). Toda operación comercial implica la confrontación de dos magnitudes: una oferta y una demanda, a las que se añade su resultante: el precio.”²⁴

Antes de adentrarnos a las principales teorías del comercio internacional es necesario delimitar el concepto de *comercio*. Para Torres Gaytan (1987), el comercio es considerado como una rama de la actividad económica que hace referencia al intercambio de mercancías y servicios, a través del trueque o dinero, buscando la satisfacción de necesidades o fines de reventa. Y de acuerdo con Álvaro de la Helguera y García (2006) el origen del comercio data desde la época antigua incluso antes del impero Romano, sin embargo la fecha exacta se pierde en el tiempo.

El comercio que se analiza en este trabajo es el comercio internacional, entendido como aquel que se lleva a cabo entre dos países. Históricamente se ha tratado de explicar los comportamientos y los factores que rigen éste comercio, lo que ha ocasionado el surgimiento de diversas teorías, incluso contradictorias, ya que siempre existen puntos de vista diferentes al analizar u observar un fenómeno. Sin embargo, las características actuales del comercio internacional lo configuran como un nuevo fenómeno con aspectos determinantes que han llevado a plantear nuevas teorías del comercio internacional, sobre todo enfocadas a explicar el comercio intraindustrial.

Así, se puede diferenciar dos tipos de comercio internacional, el interindustrial y el intraindustrial.

El comercio interindustrial es definido como el comercio existente entre dos países que exportan e importan productos que proviene de diferentes industrias (Moscoso, 2006) y el

²⁴ Torres Gaytan, 1987, p.10.

comercio el intraindustrial definido por Grubel y Lloyd (1975), como *“el comercio internacional de productos diferenciados, ya que los esquemas de clasificación comercial utilizados comúnmente muestran las exportaciones e importaciones simultáneas de productos que pertenecen a una misma industria. Entonces, representa el intercambio de bienes y servicios al interior, más que entre las diferentes industrias”*²⁵.

Algunos ejemplos del comercio interindustrial pueden ser el intercambio de computadoras y trigo o el intercambio de whisky por bolsas de piel. Éste tipo de comercio, supone el intercambio de bienes con necesidades de factores diferentes. Por ejemplo, las naciones con grandes inversiones en trabajo calificado estarán especializadas en la producción de productos manufacturados con un alto grado de complejidad y por lo tanto esos productos serán los principales productos exportados de esa nación, mientras que las naciones con grandes provisiones de recursos naturales, producen y exportan bienes en los cuales los recursos naturales sean utilizados de forma intensiva.²⁶ Este comercio se realiza por lo general entre dos naciones con dotaciones de recursos altamente diferentes, por lo general y más común entre naciones desarrolladas²⁷ y en desarrollo. La explicación central de este tipo de comercio se centra en la teoría de las ventajas comparativas explicadas por David Ricardo y Heckscher-Ohlin.

Si seguimos aproximadamente de manera cronológica la historia del comercio internacional y las teorías que se fueron desarrollando encontramos las siguientes:

2.1. Teoría de la balanza comercial

Esta teoría fue el centro del pensamiento mercantilista, además de ser la primera corriente de pensamiento que tomó como objeto de estudio al comercio internacional. Esta corriente fue consecuencia del movimiento comercial a la vez que luego contribuyó a impulsarlo. Su principal objetivo era crear un estado económicamente rico y políticamente poderoso, su política se basaba en el desarrollo de la fuerza productiva.²⁸ Todo esto se lograba a través de una balanza comercial favorable, estableciendo una relación muy estrecha entre la

²⁵ Citado por Moscoso y Vásquez, 2006, p.3.

²⁶ Carbaugh J. Robert, 1998, p.81.

²⁷ También mencionados como “países industrializados”.

²⁸ Véase Torres Gaytan, 1987, p.35-38.

balanza comercial y los movimientos de metales preciosos (oro y plata). El atesoramiento de estos metales constituía la riqueza del país por lo que se buscaba un superávit de la balanza comercial con fomentos a las exportaciones y restricciones de las importaciones, utilizando duras barreas proteccionistas (altos aranceles, monopolio).²⁹

Sin embargo David Hume a mediados del siglo XVIII, estableció las bases de la teoría de los precios internacionales y de la autorregulación de los metales preciosos, cosa que los mercantilistas no lograban comprender ya que decían que si los precios de un país eran menores al suyo, eso los obligaría a vender barato y comprar caro perdiendo metales preciosos. Hume también creyó que si en un país llegaba a entrar más cantidad de metal precioso del necesario para realizar el pago de las importaciones, generaría un alza de los precios internos con respecto a los del exterior. Haciendo que las exportaciones disminuyan y las importaciones aumenten por los altos precios internos. Lo que explica que una balanza comercial en desequilibrio restablecerá el equilibrio con los movimientos de precios y de metales preciosos.³⁰

Si se tratase de explicar el comercio intraindustrial a través de la Teoría de la Balanza Comercial, sería prácticamente imposible debido a la falta de elementos y términos para comprender el comercio intraindustrial, la única parte que se podría analizar sería el resultado obtenido del comercio gracias al saldo de la balanza comercial, el cual incluso en algunas ocasiones sería contradictorio a lo que plantea esta teoría, debido a que muchos países tienen saldo deficitario en su balanza comercial como es el caso de México. A diferencia de las aportaciones de David Hume, que son elementos esenciales para entender las fluctuaciones de los precios internacionales de mercancías y de las divisas que se utilizan tanto en el comercio intraindustrial como en el interindustrial.

2.2. Teoría de la Ventaja Absoluta

Adam Smith al introducir elementos nuevos a la explicación del comercio internacional (ventajas absolutas en la producción) y la generación de riqueza, es una pieza elemental por tener una nueva perspectiva sobre el comercio internacional, es por eso que es necesario la

²⁹ Ledesma A. Carlos, 1993, p.13.

³⁰ Ibid. p.14.

revisión de la teoría de la ventaja absoluta, aunque algunos de los supuestos que maneja para explicarla y que comparte junto con David Ricardo y John Stuart Mill son un poco restrictivos, como son: solo dos países, dos mercancías, no existe costo de transporte, costos constantes a cualquier nivel de producción, por citar algunos. Lo que genera un análisis muy reducido y sin tener cabida para explicar el comercio intraindustrial, solo para el interindustrial.

Adam Smith fue de los primeros en explicar el comercio internacional a través de las ventajas del comercio internacional. Afirma que no eran los controles del gobierno los que tenían que decidir la dirección, composición y volumen del comercio internacional, si no las fuerzas del mercado.³¹ Además de argumentar por el libre comercio demostrando que a través de la división del trabajo el comercio internacional hace que los países participantes puedan generar más riqueza. Su explicación decía que *“un país exportaría (importaría) aquellas mercancías en las que tuviera ventaja (desventaja) absoluta de costes, esto es, aquellas mercancías cuyo coste total de producción en términos absolutos fuera inferior (superior) en dicho país con respecto a los costes derivados de producir la misma mercancía en otro país considerando; ello redundaría, a su vez, en un incremento del bienestar de ambos países y del mundo en su conjunto”*.³²

A pesar se los nuevos elementos incorporados por Smith en su teoría de las ventajas Absolutas, no sería posible analizar el comercio intraindustrial debido a que el comercio intraindustrial no es generado por las ventajas absolutas como Smith lo plantea sino a través de la demanda de un bien con gustos diversos de los consumidores. Sin embargo lo que si podemos retomar de Smith es que las fuerzas del mercado son las que rigen el comercio y no los gobiernos, y que la división del trabajo es generador de riqueza, aun que el comercio intraindustrial no lo ve del todo así, si maneja los términos de división del trabajo y especialización.

³¹ Cantos Manuel, 1998, p.26.

³² Bajo Oscar, 1991, p.15.

2.3. Teoría de la Ventaja Comparativa

David Ricardo utiliza prácticamente los mismos supuestos que Smith, sin embargo, agrega un elemento crucial (teoría del valor trabajo) que se refiere al número de horas de trabajo cristalizadas en un producto, además de que para él, el trabajo es el único factor productivo y el comercio internacional no está determinado por las ventajas absolutas, sino por las ventajas comparativas lo que le da otro enfoque al estudio del comercio internacional que se volvería en la teoría base para el estudio del comercio internacional durante casi los últimos 200 años (solo para el comercio interindustrial).

Para David Ricardo las relaciones de comercio internacional eran explicadas por su teoría general de las ventajas comparativas y no por las ventajas absolutas como decía Smith. *“Ricardo pensaba que las ventajas comparativas dependían de diferencias comparativas en la productividad laboral”*³³ y señaló firmemente la existencia de la especialización y reasignación de los recursos existentes en una nación, en otras palabras, que tanta diversidad de tecnología existe en ese país.³⁴ Estableció que el valor de un producto estaba en función de su costo de trabajo, válido en el mercado interno ya que los factores de la producción eran inmóviles entre países y solo se consideraba el factor trabajo en los costos de producción. Demostró que con que existiera una ventaja comparativa en los costos de producción de los bienes, el comercio entre dos países se podría llevar a cabo y además sería beneficioso para ambos. Por lo tanto, la explicación de las ventajas comparativas ricardianas establece que cada país exportaría aquellos bienes que se produjeran en el país con menores costos comparativos, sin embargo nunca llegó a explicar el porqué existían estas diferencias (López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008 p.88.). A pesar de eso, esta teoría ha influido en muchos aspectos del comercio exterior como base para otras teorías y las políticas.

El análisis de Ricardo sobre el valor del producto a través del trabajo cristalizado constituye un aporte importante a la teoría, sin embargo el hecho que solo se tome éste como costo de producción entre otros elementos de su teoría hace que no se pueda utilizar para analizar el

³³ Carbaugh J. Robert, 1998, p.66.

³⁴ Idem.

comercio intraindustrial debido a que en ésta se utilizan producciones con estructuras de costos muchos más complejas y rendimientos a escala.

2.4. Teoría de la Dotación de Factores

La teoría de la dotación de factores es un elemento clave en el comercio internacional porque explica varios puntos que Ricardo nunca explicó, dando fundamentos más sólidos a la teoría del comercio intencional, sin embargo aunque esta teoría es muy usada no explica la parte del comercio intraindustrial, por lo tanto solo se utiliza para explicar el comercio interindustrial.

Dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin, crearon una teoría conocida como la teoría de la dotación de los factores o teoría Heckscher-Ohlin, en la que retomaron los principios de la teoría de Ricardo pero tratando de resolver varios cabos sueltos que dejó, (“¿Qué determina la ventaja comparativa?” y “¿Qué efectos ejerce el comercio internacional sobre los ingresos de los diversos factores de producción de las naciones que participan en el comercio?” (Carbaugh J. Robert, 1998, p.67)

La teoría Heckscher-Ohlin plantea que las ventajas comparativas son creadas por las diferencias en los factores de la producción (dotación de recursos) que también es mencionado por Teffler, él señala que “la única diferencia entre los países reside en los términos de los factores de producción.”³⁵

De acuerdo con la teoría Heckscher-Ohlin todos los países poseen la misma tecnología, utilizan productos de igual calidad, y las preferencias y gustos de los consumidores son iguales. Y en lo referente a los diferentes niveles de precios relativos entre las naciones Robert Carbaugh (1998, p.67) señala que, “los países poseen diferentes dotaciones relativas de insumos y distintas mercancías suponen en su producción el uso de insumos con diferentes intensidades. Dadas estas circunstancias, una nación exportará aquella mercancía en la que se use un monto considerable del insumo relativamente abundante (barato); importará aquella mercancía en la producción de la cual se use el insumo relativamente escaso (caro)”.

³⁵ Citado por Moscoso y Vázquez, 2006, p.2

Dicho en otras palabras, al existir las diferentes dotaciones de recursos, el capital será relativamente más barato en el país donde abunda el dinero y la tecnología, y de igual forma la tierra será más barata en el país en donde abunden las grandes superficies agrícolas. Consecuentemente el país que tenga más capital exportará bienes intensivos en capital y el país que tengan muchas tierras exportará bienes que necesiten abundante tierra. Además de que una nación apoyara y hará crecer la industria en la que goza las ventajas comparativas, dando el resultado de un incremento de la demanda del factor abundante, generando en éste un incremento en el precio. Pero en ese mismo instante, la industria que carece de ventaja comparativa renuncia al factor escaso y los productores no estarán inducidos a emplear este factor salvo que su precio disminuya. Como esto ocurre al mismo tiempo en los países, el comercio genera la igualación de los precios relativos de los factores entre los socios comerciales esto es teóricamente, lamentablemente no ocurre siempre en la realidad, ya que hay diferencias en los precios de los factores como son los salarios. *“El hecho de que los precios de los recursos quizá no se igualen totalmente entre los socios comerciales puede explicarse en parte por el hecho de que los supuestos en los que se basa la teoría de la dotación de factores no se cumplen por completo en realidad”*³⁶ como lo señaló Leontief en su paradoja demostrando que un país intensivo en capital, sus exportaciones eran menos intensivas que las de la industria extranjera con la que competía; y que *“La existencia de costos de transporte y barreras comerciales puede impedir que los precios de los productos se igualen”*³⁷

Además de que el análisis de la teoría Hecksher-Ohlin es realizado a partir de algunos supuestos restrictivos como son: solo dos países, dos bienes, y no existe movilidad internacional de los factores de la producción, haciendo que este análisis solo nos ayude a entender la parte del comercio interindustrial, como por que algunos países importan un bien y exportan otro³⁸. Una gran parte del comercio es explicado por la teoría Hecksher-Ohlin, por que éste se realiza entre naciones de muy diferente dotación de recursos.

³⁶ Carbaugh J. Robert, 1998, p.69.

³⁷ Idem.

³⁸ López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008, p.88.

Retomando las palabras de López Arévalo y Rodil Marzábal (2008, p.88) es muy cierto que ni “la aportación de Ricardo ni la H-O sirven para explicar una parte cada vez más importante del comercio internacional: el comercio intraindustrial. De hecho, sus planteamientos resultan incluso contradictorios con la existencia de este tipo de comercio, ya que, de acuerdo con H-O, los sectores exportadores e importadores deben diferir en función de las ventajas (exportaciones) y desventajas (importaciones) que tengan cada país. Esta previsión no se cumple en el país que exporta e importa variedades de un mismo producto. No obstante, esto no debe ser considerado como una crítica hacia los planteamientos de Ricardo y de Heckscher y Ohlin ya que fueron desarrollados en un contexto histórico en el que todavía no existía el comercio intraindustrial, que como hemos señalado se trata de un fenómeno relativamente reciente”.

También cabe señalar que en el análisis H-O los gustos de los consumidores son iguales, mientras que en el comercio intraindustrial los gustos se tornan diversos lo que da origen a una diversificación de producto en una misma industria. Además de que para H-O el comercio se lleva a cabo entre países con diferentes dotaciones de recursos, y para el comercio intraindustrial es realizado tanto con países con diferente dotación de recursos, como con semejante dotación. Por lo que tanto la teoría de Ricardo como la H-O no tiene los elementos suficientes para explicar el comercio intraindustrial.

2.5. Teoría del comercio intraindustrial

Las nuevas modalidades de comercio que representan aproximadamente un cuarta parte del comercio mundial, han exigido a los estudiosos replantear las teorías para poder explicar estos nuevos fenómenos que no tienen cabida en las anteriores teorías explicativas del comercio internacional, enfocadas solo al comercio interindustrial.

La teoría del comercio intraindustrial que nos ayudara a entender esta nueva modalidad del comercio internacional y poder llevar a cabo el análisis del comercio intraindustrial entre Alemania y México del capítulo 5.

A inicios de los años sesentas del siglo pasado (XX), los trabajos de Verdoorn (1960) y Balassa (1963), al igual que otros analistas e investigadores como Krugman, Grossman y

Helpman, entre otros, comenzaron a mencionar y estudiar el comercio intraindustrial (CII), al observar el más complejo proceso de integración económica que se estaba presentando entre los países de la comunidad Europea³⁹ de esa época. De acuerdo con estos autores la creciente evidencia del incremento de los flujos comerciales entre los países que estaban integrándose y que se debía a la especialización de diferentes productos⁴⁰, a diferencia de lo conocido en donde cada nación se especializa en una industria en particular, teniendo ventajas comparativas sobre las otras naciones, como fue analizado en las teorías explicativas del comercio interindustrial.

Pero por lo general, se ha observado que la especialización que se ha dado en las naciones industrializadas no es de este tipo, en lugar de centrar su atención sobre una sola industria, concentran su producción en la fabricación de productos de una industria específica, a este tipo de especialización se le conoce como especialización intraindustrial⁴¹. Así, señala Carbaugh que, *“en condiciones de especialización intraindustrial, la apertura de comercio por lo general no produce la eliminación o concentración generalizada de industrias enteras de una nación; sin embargo, cambia la variedad de bienes que producen y vende cada nación.”*⁴²

De esta manera, los intercambios comerciales internacionales que tienen lugar dentro de las mismas industrias, se les ha denominado Comercio Intraindustrial (CII)⁴³. El CII genera flujos de bienes que necesitan factores similares⁴⁴, y en este tipo de comercio, las naciones exportadoras netas de manufacturas con alta tecnología compran igualmente bienes del mismo tipo.

Moscoso y Vásquez, (2006, p.3) señalan que *“...el comercio intra-industrial (CII) no se basa en la ventaja comparativa; todos los productos están diferenciados y la producción de*

³⁹ Creada el 25 de marzo de 1957 en Roma por Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo. Tras la firma de los tratados Constitutivos de la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea de la energía Atómica (tratados de Roma).

⁴⁰ López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008, p.88.

⁴¹ Carbaugh J. Robert, 1998, p.82.

⁴² Idem.

⁴³ López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008, p.88.

⁴⁴ Carbaugh J. Robert, 1998, p.82.

cualquier bien en particular exige ciertos costos fijos (Ruffin, 1999). Además, una de las características específicas de las estructuras industriales es la proporción y la intensidad comercial de los productos de exportación. El CII entre los países competidores depende de la especialización intraindustrial, el tamaño relativo del mercado y la naturaleza de las estructuras tarifarias existentes.”

Los estudiosos sobre el CII como Krugman (1995), Grossman y Helpman (1990) entre otros, han incorporado nuevos elementos explicativos del comercio intraindustrial a partir de desarrollos sobre las nuevas teorías del comercio internacional. Los elementos que nos proporciona la teoría moderna de comercio para analizar los flujos comerciales son, los modelos de competencia imperfecta, economías de escala, diferenciación en el producto y algunos aspectos de la demanda. Ya que el comercio intraindustrial surge por la existencia de rendimientos crecientes a escala, la capacidad de diferenciar productos sin incurrir en costos adicionales en la producción por parte de las empresas y de que los consumidores poseen gustos diferentes.⁴⁵

Las economías de escala surgen cuando se pueden reducir los costos medios a través de un incremento en la producción, mejor dicho, cuando se tienen rendimientos crecientes a escala. Este tipo de economías originan intercambios comerciales intensos tratando de satisfacer la demanda desde el punto de vista de la producción, además de fomentar la concentración de la producción. Por otra parte, las empresas diferencian sus productos para segmentar la demanda y mantener un cierto grado de monopolio sobre la competencia.⁴⁶

Existen dos tipos de economías de escala, las internas y las externas. En las primeras el tamaño de la empresa es la que hace que disminuyan los costos medios y se eleve la productividad, al incrementar la producción, dejando en segundo término el tamaño de la industria a la que pertenezca la empresa. Sin embargo en las industrias donde llegan a existir éste tipo de economías de escala, es evidente la existencia de competencia imperfecta. Haciendo que las empresas grandes (con mayor capacidad de producir a escala) dominen el mercado ya que tienen ventaja sobre las pequeñas, creando así monopolios u

⁴⁵ López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008, p.89.

⁴⁶ Idem.

oligopolios. Y en las economías de escala externa, el coste unitario no depende del tamaño de la empresa, sino del tamaño de la industria. Cualquiera que fuese el tipo de economía de escala en una economía, genera un incentivo al comercio internacional, esto es debido a que la especialización de algún o algunos tipos de bienes y servicios crea ventajas para competir en el mercado mundial.⁴⁷ Para el caso del tipo interno, esto es debido a que un mercado más amplio para las empresas con rendimientos a escala generaría ventas mayores para la empresa, que va acompañada de una disminución del coste medio o unitario para cada una de las empresas, por lo que, estas empresas siempre buscaran mercados mayores como los internacionales. Y en las economías de escala externa los resultados son poco visibles para algunos, por lo que algunas veces son motivados a llevar acabo practicas proteccionistas. Sin embargo los consumidores resultan beneficiados debido a que obtendrán mayor variedad de bienes a menor precio.

Bien es sabido que en la realidad los mercados tienen muchas imperfecciones, (no hay competencia perfecta) lo que genera que diversas teorías intentan explicar estos fenómenos. El extremo contrario de la competencia perfecta es el monopolio, a partir de éste se llegan a explicar otras imperfecciones del mercado, como la competencia monopólica y el oligopolio.

El Monopolio es el caso en el que la estructura de una industria está constituido por una sola empresa, ocasionando la desconsideración de los precios, por que esta puede influir totalmente en el mismo, eligiendo el nivel de precios y de producción en la que se maximicen sus beneficios.⁴⁸ El monopolista por su misma naturaleza de mercado cuenta con una estructura protectora que impide el ingreso de nuevos competidores, generando incentivos para explorar nuevos mercados incluso los internacionales y controlarlos de la misma manera. Sin embargo el caso del monopolio es extremadamente raro, ya que lo más común es un grupo de empresas grandes que controlan el mercado, mejor conocido como oligopolio el cual es definido como un punto intermedio entre el monopolio y la competencia perfecta, en el cual existen varios competidores, pero no tantos como para

⁴⁷ Krugman y Obstfeld, 2006, p.121.

⁴⁸ Varian Hal R., 1999, p.425.

decir que cada uno no tiene un efecto sobre el precio, además de que las políticas de precios de las empresas existentes se vuelven interdependientes.⁴⁹

Para Varian (1999, p.481) la competencia monopolística es un tipo de oligopolio, en el que se pone mayor atención en la diferenciación del producto (la cual es parte fundamental para entender el comercio intraindustrial) y en las dificultades para entrar. Mientras que el oligopolio pone mucha más atención en las estrategias que tienen lugar en sectores, o industrias, con número de empresas limitado. Además de que la competencia monopolística ha sido mayormente utilizada para explicar el comercio internacional. Aun que Chamberlin (1956) nunca menciona en su definición de competencia monopolística que es un oligopolio, si dice que es una estructura de mercado en la que cada empresa siente las presiones de la competencia por fijar un precio a su producto y que el punto central de la competencia monopolística es la diferenciación del producto ya sea verdadera o imaginaria. Debido a que cada productor en una industria tiene un monopolio de su propia variedad de producto, aun que sea por una insignificante base que distinga los productos de un vendedor y de otro⁵⁰. En otras palabras, cuando existe algo apreciable ya sea real o imaginario para lograr distinguir un bien o incluso un servicio, estos serán diferenciados por el comprador de acuerdo a sus gustos y preferencias.

Básicamente la diferenciación de productos consiste en la producción por parte de una empresa de bienes que son sustitutos cercanos, y que pueden cambiar en ciertas especificaciones como son el diseño, calidad, presentación, color, etc. Esta diferenciación de producto es llevada a cabo por las empresas como una competencia alternativa a la competencia de precios.⁵¹

De acuerdo con Bajo Oscar (1991, p.81.) es bastante útil utilizar tres tipos de diferenciación de productos:

1. Diferenciación horizontal, que es la debida a la combinación de propiedades o características, contenidas en cada bien.

⁴⁹ Ibid. p.481.

⁵⁰ Chamberlin, Edward H., 1956, p.56.

⁵¹ Bajo, oscar. 1991, p.80.

2. diferenciación vertical, se refiere a las diferencias en cantidades absolutas de las características contenidas en los distintos bienes y se ve reflejada en diferencias de calidad.
3. diferenciación tecnológica, que se da cuando una o más de las características del bien son modificadas técnicamente.

Bajo (1991) rescata las aportaciones de Linder (1961), reconocidas como pioneras por introducir la diferenciación de producto en el comercio internacional, que citamos a continuación: *“si bien el comercio internacional en productos primarios dependería básicamente de las dotaciones factoriales relativas de los países (en especial de recursos naturales), no ocurrirá lo mismo en el caso de los productos manufacturados, dada la presumible similitud en las intensidades con que se utilizan los factores productivos en la obtención de dichos bienes; así pues, Linder argumenta que el principal determinante de los intercambios internacionales de productos manufacturados debería buscarse no en las dotaciones factoriales, sino en la estructura de la demanda, entendiendo por tal las cualidades de los productos diferenciados que se demandan en un país.”*⁵² De esta manera, cada país tendría que producir bienes específicos para satisfacer los gustos de su mercado interno y se llegarían a exportar si existiera demanda exterior. Esto en referencia que entre más iguales sean los ingresos per cápita de la población, más parecidos serán los gustos en el consumo.

Existe también una explicación por parte de Raymond Vernon⁵³ a través del modelo del ciclo del producto, en la cual introduce la inversión extranjera directa (IED) en la explicación del comercio internacional. Esto es debido a que en el mercado las características son propicias para crear nuevos productos destinados a los consumidores de altos ingresos. El modelo del ciclo del producto lo divide en tres etapas: en la primera etapa comienza cuando se genera un nuevo producto, que es solo producido por un país (generalmente son países industrializados) de modo monopolístico u oligopólico, además el nuevo producto genera incertidumbre haciendo que la producción sea muy costosa y poca,

⁵² Ibid, p.81.

⁵³ Ibid. p.67-68.

pero el país innovador vende tanto interna como externamente. Cuando la demanda empieza a aumentar los costos y la economía de escala se hacen un elemento importante, se pasa a la segunda etapa, se da “la maduración del producto”, la incertidumbre sobre el nuevo producto empieza a disminuir y se da el proceso de estandarización del producto, por lo tanto el productor buscará la reducción de costos y nuevos sitios en el exterior para ubicar la producción, pero que tengan las mismas ventajas que se tenían en el país de origen, dando origen a la inversión extranjera hacia países con características similares. Por ultimo en la tercera etapa se logra la estandarización total del producto, haciendo que la colocación del producto en el mercado sea por el precio y ya no por la diferenciación del producto pudiendo satisfacer la demanda de ese producto con la nueva producción en vez de importarlo. La reducción de costo es la meta principal de las empresas por lo que la producción tiende a localizarse en países menos desarrollados, ya que son más benéficos por lo mismo que los costo son menores. De acuerdo con los estudios de la IED como Markusen (1996), la IED se puede distinguir de dos tipos: horizontal y vertical. Ambos tipos de inversión tiene efectos sobre los flujos de comercio del país receptor aunque en diferente medida. La IED horizontal que es practicante el modelo del ciclo del producto de Vernon que se acaba de describir, en el cual las inversiones van dirigidas al desarrollo de idénticas actividades empresariales entre diferentes países (transferencias de activos entre la casa matriz de la empresa trasnacional y sus filiales para mejorar la posición de la filial), en este caso, el efecto esperado es la reducción de imploraciones bilaterales por parte del país receptor de la inversión sin embargo ese país comenzara a exportar el nuevo producto como se explica arriba. Mientras que la inversión vertical busca explotar las diferencias significativas de algún recurso entre el país emisor y el país receptor, este tipo de inversiones son muy comunes entre países desarrollados y en desarrollo y su principal objetivo es la búsqueda de factores productivos con costos inferiores, que hace que se desarrollen producciones o etapas productivas a un costo menor que la del mercado domestico, siendo posteriormente estos productos distribuidos en los mercados que ya eran abastecidos por la empresa trasnacional. En este sentido, el destino final de estas producciones son diversos mercados externos al país donde se realiza la IED, en otras palabras se puede decir que el país receptor aumentas sus exportaciones debido a que hay una reexportación a otros mercados de las producciones finales.

La existencia de un grupo de consumidores finales con preferencias distintas a las diversas variedades de productos ofrecidos, es reconocido como algo indispensable para que exista el comercio intraindustrial. Este fenómeno es más evidente en las economías con mayor desarrollo haciéndolas protagonistas del mismo.⁵⁴

Aparte de la diferenciación del producto y de los modelos de competencia imperfecta que se han desarrollado del comercio intraindustrial, se ha ido llevando a cabo, casi al mismo tiempo, los avances de la liberalización comercial (en mayor medida los productos industriales) que se produjeron a nivel mundial como regional. Todo esto se logra gracias a un marco institucional que regula y facilita el comercio internacional entre regiones o países (el cual se desarrollará en el próximo capítulo). Los avances en la liberalización han ayudado a una expansión del comercio, que se basa en el creciente papel que desempeñan las empresas multinacionales, ya que una gran parte del comercio internacional se está dando entre empresas multinacionales, además siendo muchas de sus operaciones intra-firma⁵⁵, que es el intercambio de productos en la misma compañía (matriz y filiales).⁵⁶ Con la expansión de este tipo de comercio, se busca la libre movilidad de los bienes tanto intermedios como finales que lógicamente favorecen a las empresas multinacionales.

Haciendo referencia a la síntesis del artículo de López Arevalo y Rodil Marzábal (2008) sobre los tres modelos explicativos del comercio intraindustrial, se destaca que el primero es en donde el comercio intraindustrial se basa en las economías de escala y en la diferenciación del producto, este modelo es el más conocido y común; en el segundo modelo, es el comercio intraindustrial de bienes funcionalmente homogéneos, este modelo hace referencia al comercio fronterizo y al comercio periódico; el tercero y último es el que se encuentra basado en la brecha tecnológica, el ciclo de vida del producto y en la internacionalización del proceso productivo.

⁵⁴ López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008.

⁵⁵ López Arévalo y Rodil Marzábal 2008, p.89. Este término fue introducido al análisis del comercio intraindustrial por Navaretti, Haaland y Venables 2002; OCDE 2002; Helpman 2006, centrándose en el rol desempeñado por las empresas multinacionales que se han vuelto las protagonistas del proceso de globalización.

⁵⁶ Bajo, Oscar, 1991, p.64.

De acuerdo con Dussel y León González (2001)⁵⁷ existe otra forma de diferenciar el comercio intraindustrial ya sea horizontal o vertical. Se refiere a comercio intraindustrial horizontal cuando dos cadenas productivas independientes realizan intercambio internacional de bienes de la misma industria con el mismo grado de elaboración. Y se habla de comercio intraindustrial vertical cuando una misma cadena productiva se localiza en varios países, originando la reexportación de bienes.

2.5.1. Medición del Comercio Intraindustrial

Desde comienzo de los primeros estudios realizados por los investigadores del comercio internacional, junto con los acuerdos de libre comercio, se ha generado una fuerte relación, que se volvió en el objeto de estudio para varios analistas de este fenómeno, como Balassa (1979), Glejser (1983), Fontegné y Freudenberg (1997) y Pomo (2001).⁵⁸

Existen varias formas de cuantificar el comercio intraindustrial, gracias a la elaboración de indicadores, sin embargo en términos estadísticos, al medir el comercio intraindustrial en una categoría específica, se puede llegar a generar algunas dificultades como bien señalan Kol y Mennes (1983):

“En primer lugar, las categorías estadísticas pueden estar formadas solamente por productos homogéneos. Cuando la categoría considerada contiene productos homogéneos en el sentido del comercio intra-industrial y cuando las exportaciones son iguales a las importaciones, el CII será del 100%. En segunda instancia, las categorías estadísticas pueden no contener bienes homogéneos consistentes con el comercio intra-industrial”. (Kol y Mennes, 1983, 48.)⁵⁹

De acuerdo con Kol y Mennes, los flujos comerciales se pueden dividir en tres tipos:

- a. los flujos basados en las diferencias de las ventajas comparativas (H-O);
- b. los flujos que no logran ser explicados por las ventajas comparativas
- c. los flujos comerciales que corresponden a la definición de comercio intraindustrial.

⁵⁷ Citados por López Arévalo y Rodil Marzábal en “Comercio intraindustrial e intrafirma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)”, 2008 p89.

⁵⁸ Citados por Moscoso Fabio F. y Vásquez Hernández E., 2006, p.3-4.

⁵⁹ Ibid. p.4.

El comercio intraindustrial puede ser del tipo 1 y 2. Sin embargo los flujos 1 y 2 pueden incluir comercio que no sea intraindustrial.⁶⁰

Para poder realizar un buen análisis del comercio intraindustrial es necesario definir algunos términos estadísticos como los que hacen referencia Moscoso y Vásquez: el comercio yuxtapuesto y el comercio de dos vías. El primero, “*se define por la cantidad de comercio en una categoría estadística, y es igual a dos veces el mínimo de las exportaciones y de las importaciones.*”⁶¹ Y el segundo definido por Kol y Mennes, “*como la cantidad de comercio resultante de la aplicación de un dispositivo de corrección a la superposición, con el objeto de tener en cuenta las imperfecciones.*”⁶²

El comercio yuxtapuesto y el comercio de dos vías lamentablemente en algunas ocasiones pueden llegar a tener formas de agregación categórica clasificada como comercio intraindustrial siendo que no lo es.

Sin importar todos estos problemas estadísticos para medir el comercio intraindustrial, algunos autores han desarrollado algunos índices, los cuales de acuerdo con Grubel y Lloyd es posible clasificar en tres grupos:

1. “*la distribución geográfica del comercio: una de las principales herramientas analíticas es la separación de un total de mercancías en flujos equilibrados por las importaciones y exportaciones bilaterales, y por los excedentes y déficit multilaterales. El autor principal de este tipo de medida es Hilgert.*”
2. “*el desarrollo histórico de la distribución de los productos del comercio: este grupo estuvo influenciado por el comercio de productos alimenticios y de materias primas para los productos manufacturados. Entre los autores que realizaron estudios de esa problemática se encuentran Hilgert, Hirschman, Baldwin, Maizels y Kojima.*”

⁶⁰ Ibid p.4-5.

⁶¹ Ibid. p.5.

⁶² Idem.

3. *“los problemas del comercio internacional: este grupo fue estimulado por la integración económica y la liberalización del comercio, analizando los efectos de las reducciones tarifarias mutuas sobre los modelos de especialización. Estos problemas fueron analizados por Aquino, Vernon, Balassa, Adler y Grubel y Lloyd.”*⁶³

Entre los principales índices para cuantificar el comercio intraindustrial se encuentran el de Vernon (1966), el cual mide la tasa de especialización del comercio intraindustrial; en el caso de Michaely (1962) utiliza para medir la similitud que hay entre los bienes importados y exportados además de la composición del comercio; Balassa que mide la proporción total de las exportaciones e importaciones de un sector, que representa el comercio intraindustrial; y el modelo de Grubel y Lloyd, quienes desarrollaron una fórmula más exacta para medir el comercio intraindustrial.⁶⁴

El índice de Grubel y Lloyd está constituido, sobre el entendido de que los flujos comerciales bilaterales se pueden dividir en dos grupos: el primero es el comercio interindustrial (que se refiere al flujo neto de comercio). Y el segundo es el comercio intraindustrial, que abarca los flujos comerciales con el resto del mundo. El índice Grubel y Lloyd puede tomar el valor mínimo de 0, cuando ningún producto de la misma categoría es importado y exportado al mismo tiempo, y el valor de 100 cuando todos los intercambios comerciales son intraindustriales, la fórmula para el cálculo del índice es,

$$IGL_{i, AB} = [(Xi + Mi) - |Xi - Mi| / (Xi + Mi)] * 100$$

Donde Xi es el valor de las exportaciones y Mi el de las importaciones del sector (i) correspondiente.⁶⁵ Para realizar el cálculo del índice a un nivel agregado se utiliza por lo general una expresión corregida para no crear efectos desequilibradores de la balanza comercial, la fórmula para el cálculo es,

⁶³ Moscoso Fabio F. y Vásquez Hernández E., 2006, p.5-6.

⁶⁴ Para mayor información, véase Moscoso Fabio F. y Vásquez Hernández E., 2006, p.6-8.

⁶⁵ OCDE, 2002, p.2.

$$\text{IGL corregido} = (\Sigma(X_i + M_i) - \Sigma |X_i - M_i|) / (\Sigma(X_i + M_i) - |\Sigma X_i - \Sigma M_i|)$$

Donde X_i y M_i son los valores de las exportaciones e importaciones de un sector (i)⁶⁶.

De acuerdo con López Arevalo y Rodil Marzábal (2008, p.90), hay que tener muy presente en el análisis del comercio intraindustrial y sobre todo en su medición, el nivel de desagregación ya que puede afectar los resultados. Por lo que se recomienda emplear un mayor grado de desagregación sectorial, para no catalogar como comercio intraindustrial algo que no lo es.

Para finalizar podemos decir que el comercio intraindustrial puede llegar a producir más beneficios que el comercio interindustrial. En primera produce ganancias adicionales del comercio internacional, esto debido a que el comercio intraindustrial permite a los países beneficiarse de mercados más grandes, en segunda por que puede reducir al mismo tiempo el numero de productos que se producen e incrementar la variedad de bienes disponibles para los consumidores nacionales. Generando una producción a mayor escala, con mayor productividad y costes más bajos, que simultáneamente reduce el precio de los productos.⁶⁷ Además de que las economías que estén participando en esta práctica de comercio, y cómo menciona Moscoso y Vásquez (2006) “*puede evitar las dislocaciones asociadas al comercio interindustrial.*” Gracias a un buen aprovechamiento en las economías de escala, el comercio intraindustrial puede aumentar las ganancias del comercio, incluso en mayor medida que con las ventajas comparativas, además de que estimula la innovación.⁶⁸. Y por otra parte Marvel y Ray, (1987) retomados por Moscoso y Vásquez (2006, p.3) mencionan que “*el comercio intra-industrial reduce las demandas de protección porque cada industria tendrá exportaciones e importaciones, reduciendo las posibilidades de un acuerdo unánime por demandas de protección*” Sin embargo también existen aspectos negativos, como es que el comercio entre países muy diferentes, o donde las economías de escala y la diferenciación de productos no son importantes, continúa siendo políticamente problemático.

⁶⁶ López Arevalo y Rodil Marzábal 2008, p.90.

⁶⁷ Krugman y Obstfeld, 2006, p.137-138.

⁶⁸ Moscoso Fabio F. y Vásquez Hernández E., 2006, p.3.

CAPÍTULO 3

Integración y Tratados de Libre Comercio

*“Los países pueden establecer vínculos de diversa naturaleza: desde los tradicionales nexos diplomáticos, de alianza para propósitos políticos o de otro orden como de los de carácter militar, hasta estrictamente económicos en sus distintas modalidades, sin olvidar los culturales, los científicos y los tecnológicos.”*⁵⁹

Es de suma importancia, conocer los diferentes procesos y formas en las que se han ido integrando los países y bloques económicos, debido a que la integración se ha convertido en una herramienta para facilitar y aumentar los flujos económico (comercio e inversión) entre los países.

Como ya se había mencionado anteriormente, actualmente a nivel mundial se está generando un proceso de integración entre naciones, el cual, según Gazol (2006) no es un fenómeno actual, ni del siglo pasado exclusivamente esta falsa apreciación se debe a la gran creación de bloques⁶⁰ regionales en la última década del siglo XX y en lo transcurrido de este. El proceso de integración data aproximadamente del final del feudalismo y la creación de los estados nación como hoy se conocen.

Lamentablemente el término integración ha sido y sigue siendo un término en el que no todos los economistas se ponen de acuerdo. Retomando la definición a la que llegó Bela Balassa en su libro “Teoría de la Integración Económica”, la cual me parece de las más exactas. La definición de integración de Balassa se podría dividir en dos, como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Como un proceso “*se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones*”⁶¹, y como una situación, “*la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías*

⁵⁹ Sánchez, Antonio Gazol, 2006, p.51.

⁶⁰ De acuerdo con Gazol el término bloques es sinónimo de integración económica.

⁶¹ Balassa Bela, 1964, p.1.

nacionales”.⁶² Sin embargo para poder interpretar esta definición es necesario hacer la diferencia entre integración y cooperación. Ya que la cooperación esta orientada a disminuir la discriminación, mientras que el proceso de integración busca la eliminación de ciertas formas de discriminación. Gracias a esta diferenciación se establecen las principales características de la integración (la eliminación de discriminación dentro de un área).⁶³ De hecho cualquier tipo de integración por antigua que sea busca la entrada de productos con una minima cantidad de obstáculos artificiales, como son aranceles, contingentes, controles y cualquier otro tipo de restricción.

Otros autores como Jan Tinbergen han definido a la integración *“como el establecimiento de la estructura más deseable en la economía internacional, mediante la supresión de los obstáculos artificiales al funcionamiento óptimo, y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de la coordinación o unificación.”*⁶⁴ O como Erich Schneider quien *“se refiere a la integración total del sistema económico mundial mediante la eliminación de barreras y considera que cualquier etapa entre el más absoluto aislamiento y la plena integración constituyen formas de integración.”*⁶⁵

A pesar de que existen muchas definiciones de integración, todas hacen alusión explicita o no a elementos muy particulares (cooperación, unidad y eliminación de restricciones) que nos ayudan entender este termino. Una vez revisada la definición de integración podemos pasar a los tipos de integración y su medición.

De acuerdo con Gazol (2006), las primeras relaciones que se establecen entre individuos de diferentes lugares (incluyendo las empresas) son las comerciales, esto es debido a que las personas deben de satisfacer sus necesidades humanas (alimentación, vestido, vivienda educación, transporte, cultura, diversión, entre otras) pero también se comercializan los productos para producir estos satisfactores. Sin embargo casos históricos ponen en evidencia que los acuerdo creados con fines políticos, han tenido más éxito que aquellos que fueron creados puramente con fines económicos.

⁶² Idem.

⁶³ Ibid. p.2.

⁶⁴ Citado por Sánchez, Antonio Gazol, en Bloques Económicos. 2006, p. 55.

⁶⁵ Idem.

3.1. Etapas de Integración

La integración económica tradicional sugiere cinco etapas de integración, las cuales van de menor a mayor grado de integración, de acuerdo con esto son: 1) Zona de Libre Comercio, 2) Unión aduanera, 3) Mercado Común, 4) Unión Económica e 5) Integración Económica Total.⁶⁶

Como menciona Antonio Sánchez Gazol (2006, p.2.) y Bela Balassa (1964, p.56-57.), aunque la Zona de Libre Comercio es la forma de menor integración, esta facilita el intercambio de mercancías debido a que las restricciones al comercio entre los integrantes son eliminadas (progresivamente o no), sin embargo cada país mantiene sus tarifas frente a terceros países (aquellos que no pertenecen al área). Para que se pueda considerar a un proceso de integración como Unión Aduanera es necesario que además de abolir las tarifas entre los participantes para no tener discriminación en los movimientos de mercancías, se tiene que establecer también una igualación en las tarifas (arancel externo común) de los países miembros hacia los países no miembros. La siguiente etapa de integración económica es el Mercado Común en este no solo se eliminan las restricciones hacia el comercio entre los participantes y se establece un arancel externo común, sino que también se tiene que eliminar aquellas que dificultan el movimiento de los factores productivos (capital y trabajo). Dentro de una Unión Económica se relacionan la eliminación de restricciones al comercio (movimiento de mercancías) y a los factores, para lograr una conjunción de las políticas económicas nacionales y poder eliminar cualquier tipo de discriminación de la diferencia entre estas políticas. Por último en la Integración Económica Total se debe tener la unificación entre los países participantes de las políticas (monetaria, social, fiscal, anticíclica y fiscal), y también se debe establecer una autoridad supranacional para establecer y hacer cumplir a los países miembros las medidas necesarias para buen funcionamiento.⁶⁷

Las diferentes etapas que se pueden tener en un proceso de integración, no deben ser consideradas como un modelo fijo a seguir ya que en algunas ocasiones las características

⁶⁶ Balassa Bela, 1964, p.2.

⁶⁷ Para mayor información sobre este tema, véase el Tema II “Teoría de la Integración Económica”, del libro de Bloques Económicos de Antonio Sánchez Gazol, 2006.

de una etapa se pueden presentar en otra que no le corresponde de acuerdo a la teoría. Como en la Unión Europea donde existe una entidad supranacional aun antes de ser reconocida como Unión Aduanera, además de que se ha logrado que algunas políticas económicas estén coordinadas sin siquiera tener una Integración Total.⁶⁸

3.2. Creación o Desviación de comercio

Esta parte del análisis de la integración se basa en la teoría de las uniones aduaneras. El iniciador de este estudio fue Jacob Viner quien colocó en el centro de su análisis los efectos de la integración a través de la desviación y creación de comercio. Cuando existe creación de comercio es por que la integración tiene resultados positivos, tanto para los países que conforman la unión como para los demás países, y cuando hay desviación de comercio significa que la integración no favorece a nadie, debido a que la eliminación de aranceles genera que un productor menos eficiente pueda ser competitivo.⁶⁹

De acuerdo con Andic y Teitel:

“La creación de comercio ocurre entre países miembros de una unión aduanera cuando una fuente de abastecimiento de costos menores sustituye a otra menos eficiente, lo que conduce al comercio de nueva creación entre los países miembros. La desviación del comercio ocurre cuando una fuente internacional de abastecimiento de costo menor es sustituida por un abastecimiento más caro proveniente de un país miembro”⁷⁰

Estos términos son de suma importancia para conocer si los efectos que esta teniendo un proceso de integración son positivo o negativos. Además de poder verificar los puntos centrales de la teoría convencional de la integración económica (creación y expansión del comercio son el resultado neto de la formación de uniones aduaneras) que son apoyados por la OMC.

3.3. Ventajas y Desventajas del proceso de integración

Entre las principales ventajas de la integración podemos encontrar:⁷¹

⁶⁸ Sánchez, Antonio Gazol, 2006, p.57-58.

⁶⁹ Véase Antonio Sánchez Gazol, Bloques Económicos, 2006, p.61-64.

⁷⁰ Citado por Sánchez, Antonio Gazol en Bloques Económicos, 2006 p.62.

⁷¹ Sánchez, Antonio Gazol, 2006, p.69-70.

- ◇ Manejo de economías de escalas, gracias a un mercado más amplio.
- ◇ Mayor competencia en el mercado por la entrada de empresas (se evitan monopolios).
- ◇ Movilización de los factores hacia lugares donde se obtenga mayor beneficio.
- ◇ Atracción de inversión extranjera, debido a la libre movilidad de capitales, mayor mercado y la necesidad de mejoras tecnológicas en todos los sectores productivos.
- ◇ E incremento en el poder de negociación por parte de los países integrados, debido a que se negocia como bloque y no como un solo país.

Sin embargo la integración puede generar también algunas desventajas como son:⁷²

- ◇ Cambios en la estructura económica, debido a que los posibles beneficio de la integración no se esparcen de manera homogénea en los sectores de la economía, haciendo que algunos sectores se fortalezcan y otros simplemente desaparezcan.
- ◇ Si la integración es demasiado rápida, algunos sectores se verán afectados debido a que no tendrán la madurez suficiente para competir.
- ◇ Y existe una pérdida de identidad para tener acceso a bienes y servicio cuando varios países se integran.

El caso de México es un ejemplo en el que se pueden apreciar estas desventajas a simple vista, sobre todo las primeras dos. El rápido proceso de integración y liberalización que tuvo México desde 1994 con la firma de Tratado de Libre Comercio de America del Norte (TLCAN), ha cambiado ampliamente la estructura productiva del país y también afectó a muchos productores que anteriormente podían hacer frente a la demanda interna, sin embargo actualmente estos ya no existen por que no pudieron competir con los productores extranjeros. Por lo que es necesario importar productos que anteriormente se producían en el país. Cabe mencionar que el TLCAN solo aceleró las consecuencias que tarde o temprano surgirían, debido las tendencias que el contexto económico mundial estaba siguiendo en los modelos de desarrollo.

⁷² Ibid. p.70-71.

El TLCAN además de ser el primero de los doce tratados firmados por México hasta el día de hoy⁷³ (ver cuadro 1), fue de los primeros procesos de integración, entre países con diferente nivel de desarrollo. Los principales objetivos de la firma de este tratado fueron: 1) eliminar los obstáculos para el comercio, 2) promover la competencia, 3) incrementar las oportunidades de inversión en la zona, 4) protección a los derechos de propiedad, 5) establecer procedimientos que aseguren el cumplimiento del tratado, y 6) establecer lineamientos para posteriores cooperaciones regionales y multilaterales, buscando la ampliación y mejoramiento del tratado.⁷⁴

Cuadro 1: Tratados de Libre Comercio

Tratado	Países	Publicación D.O.F.	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela *	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México - Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Fuente: Secretaría de Economía

*A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan sólo México y Colombia

En el TLCAN la asimetría entre México y sus socios comerciales era sumamente clara, los niveles de desarrollo tecnológico, capacidad productiva, consumo y distribución del ingreso, entre otra. Estas diferencia hace que los objetivos buscados en la integración sean diferentes, además de acuerdo con Kitamura quien dice que la integración con “una

⁷³ De acuerdo con la Secretaría de Economía, México hasta el día de hoy tiene firmados un total de 12 TLCs, 6 Acuerdos de Complementación Económica (ACEs) y 23 Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRIIs).

⁷⁴ López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008, p.93.

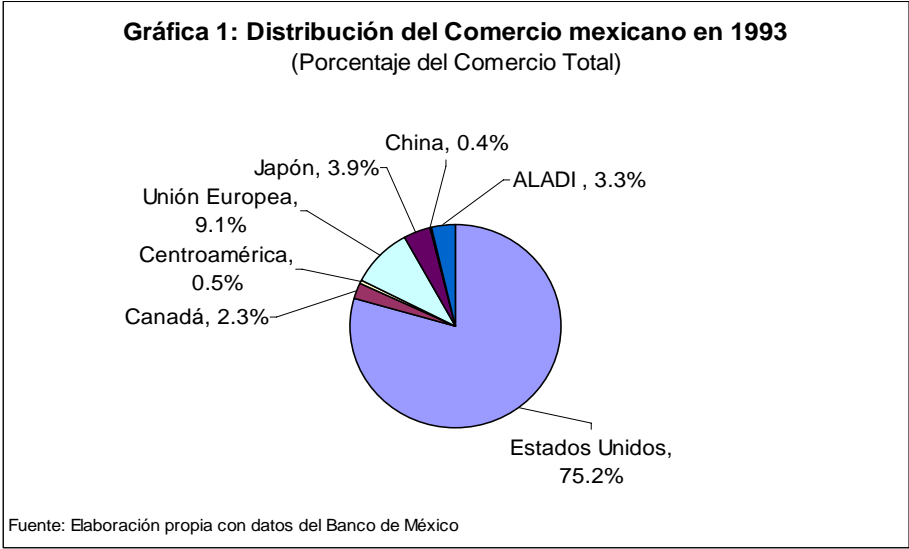
economía subdesarrollada es seguro suponer...se traducirá en una expansión primaria neta del comercio”⁷⁵

Desde los primeros momentos en que México comenzó a participar en el comercio internacional, su intercambio comercial se enfocó hacia el norte del continente (específicamente con Estados Unidos) olvidándose por completo de Centro y Sudamérica generando un comercio muy concentrado con Estados Unidos, y a partir de la firma de TLCAN se profundizó, como se puede ver en el cuadro 2 y en las gráficas 1-4, en donde se aprecia la distribución del comercio total mexicano desde 1993 hasta 2007. Estados Unidos representa el 75.2 % del total del comercio de México en 1993 y para 1999 ya constituía el 80.4 %, lo que representa un significativo aumento en la concentración del comercio, sin embargo a partir de 2001 comenzó a decender hasta llegar a 65.5% en 2007, sin embargo si observamos las importaciones por un lado y las exportaciones por el otro podemos constatar que las exportaciones tiene una mayor concentración hacia ese país. Por ejemplo, en 1993 el 71.1% de las importaciones provenían de Estados Unidos, mientras que el 85.7% de nuestras exportaciones iban dirigidas a ese país, para 1999 las importaciones eran de 76.2% y las exportaciones aumentaron hasta un 89.8%, en 2001 las importaciones comenzaron a disminuir su concentración hacia Estados Unidos para ubicarse en 70.1% mientras que las exportaciones continuaron aumentando hasta el 90.5% del total. Para 2007 la concentración del comercio con Estados Unidos disminuyó considerablemente para ubicarse en 52.3% en las importaciones, mientras que las exportaciones se ubicaron en 84.5%.

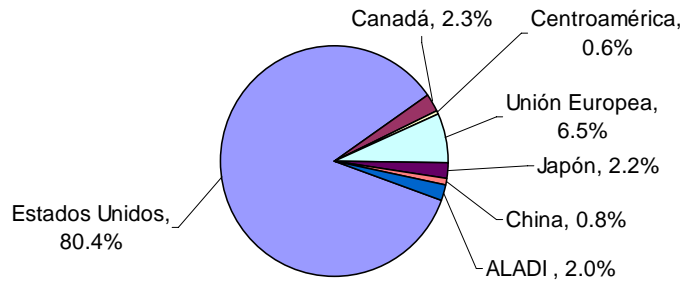
De todas formas aun que ya no sea tanta la concentración con este país no es correcto tener más de la mitad de tu comercio con uno solo y más si no es el único tratado de libre comercio firmado. En contra parte tenemos dos grupos, el primero son los países que han firmado acuerdos con México pero que su estructura de comercio no ha cambiado, como es el caso de: Israel que firmó en 2000 un TLC pero la firma de este tratado no significó cambio alguno para el comercio bilateral ya que siempre se ha mantenido en 0.1 % del total del comercio mexicano, parecido es el caso del TLC-G3 firmado en 1995, en el que los

⁷⁵ Sánchez, Antonio Gazol, 2006 p.75.

flujos de comercio han permanecido casi constante con pequeñas fluctuaciones negativas y positivas desde 1993 a 2007. Y también pasaba lo mismo con Centroamérica (se incluyen todos los países) a pesar de haber firmado con Costa Rica en 1995 y con Nicaragua en 1998, no generó un aumento en el comercio total con esta región, ya que la proporción del comercio centroamericano con respecto del total del comercio mexicano oscilaba entre 0.5 y 0.7 %, no fue hasta la firma del TLC con el TN en 2001 que el comercio aumento a casi 1.0 % del total del comercio mexicano y se ha mantenido así los últimos tres años. El segundo grupo son los países o regiones que han firmado TLC con México y que han mejorado el monto del comercio bilateral como es el caso de Japón y de la Unión Europea, sin embargo su participación en el comercio total ha disminuido. Por un lado Japón empezó su recuperación en la participación del comercio mexicano desde 1999 cuando alcanzo el punto mínimo (2.2 %), y el mismo año de la firma del TLC (2005) logro su máximo, que se ha mantenido para 2007. El caso de la UE fue algo semejante, debido a que después de tener una participación en el comercio mexicano de 9.1 % y llegar hasta 6.4 % en 1997, inició con una tendencia alcista hasta llegar a 8.6 % en 2007, aun que la firma de estos tratados no fue la causa de su recuperación en la participación del comercio exterior mexicano, bien podemos decir que facilito y reafirmo la tendencia alcista que tenían estas economías.

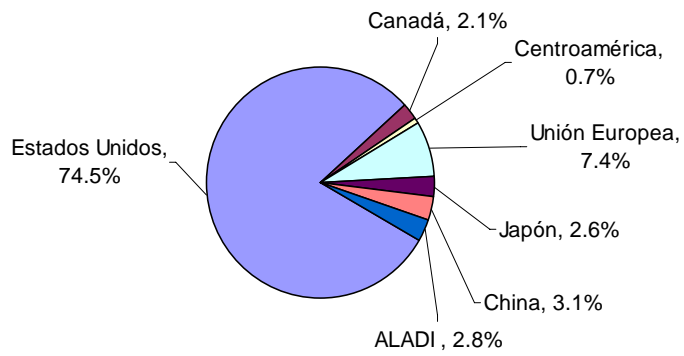


Gráfica 2: Distribución del Comercio mexicano en 1999
(Porcentaje del Comercio Total)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

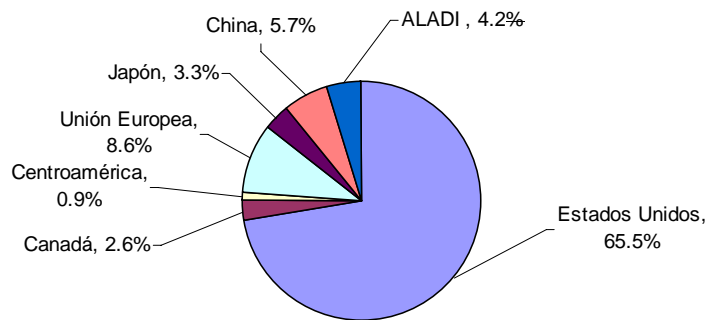
Gráfica 3: Distribución del Comercio mexicano en 2003
(Porcentaje del Comercio Total)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

Gráfica 4: Distribución del Comercio mexicano en 2007

(Porcentaje del Comercio Total)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

Cuadro 2: Estructura del Comercio Exterior Mexicano 1993-2007

	1993		1995		1997		1999	
	Millones USD	%	Millones USD	%	Millones USD	%	Millones USD	%
Comercio Total ¹	117,198.5	100.0	151,993.7	100.0	220,045.0	100.0	278,336.6	100.0
Estados Unidos	88,145.6	75.2	119,018.5	78.3	174,933.2	79.5	223,899.3	80.4
Canadá	2,744.0	2.3	3,439.4	2.3	4,272.8	1.9	6,292.6	2.3
CENTROAMÉRICA ²	621.5	0.5	893.0	0.6	1,480.6	0.7	1,722.7	0.6
UNIÓN EUROPEA ³	10,671.3	9.1	10,503.8	6.9	14,015.3	6.4	18,085.6	6.5
Alemania	3,282.8	2.8	3,164.9	2.1	4,528.5	2.1	6,973.0	2.5
España	2,073.0	1.8	1,573.5	1.0	1,925.6	0.9	2,273.6	0.8
Francia	1,561.4	1.3	1,388.0	0.9	1,539.2	0.7	1,689.4	0.6
Holanda	434.8	0.4	506.0	0.3	636.1	0.3	724.3	0.3
Italia	919.2	0.8	1,113.8	0.7	1,670.3	0.8	1,824.6	0.7
Reino Unido	794.7	0.7	965.8	0.6	1,471.9	0.7	1,777.4	0.6
Japón	4,615.1	3.9	4,973.3	3.3	5,349.8	2.4	6,029.4	2.2
China	431.2	0.4	736.4	0.5	1,389.5	0.6	2,095.3	0.8
Israel	149.1	0.1	60.6	0.0	146.8	0.1	214.8	0.1
ALADI ⁴	3,870.0	3.3	5,015.4	3.3	7,040.6	3.2	5,648.5	2.0
Argentina	534.9	0.5	541.8	0.4	814.8	0.4	504.9	0.2
Brasil	1,493.0	1.3	1,425.9	0.9	1,751.8	0.8	1,647.5	0.6
Colombia	322.8	0.3	582.8	0.4	687.0	0.3	627.7	0.2
Chile	329.8	0.3	706.9	0.5	1,357.1	0.6	1,120.7	0.4
Venezuela	454.9	0.4	661.0	0.4	1,237.0	0.6	817.1	0.3

Continuación del Cuadro 2

	2001		2003		2005		2007	
	Millones USD	%	Millones USD	%	Millones USD	%	Millones USD	%
Comercio Total ¹	327,176.1	100.0	335,312.2	100.0	436,052.5	100.0	555,277.5	100.0
Estados Unidos	250,213.2	76.5	249,654.1	74.5	302,110.1	69.3	363,973.5	65.5
Canadá	7,502.5	2.3	7,162.3	2.1	10,403.8	2.4	14,469.7	2.6
CENTROAMÉRICA ²	1,946.6	0.6	2,446.7	0.7	3,835.9	0.9	5,112.0	0.9
UNIÓN EUROPEA ³	22,327.9	6.8	24,655.1	7.4	34,917.4	8.0	47,783.0	8.6
Alemania	7,580.9	2.3	7,933.4	2.4	10,959.8	2.5	14,804.1	2.7
España	3,115.0	1.0	3,800.4	1.1	6,278.7	1.4	7,417.1	1.3
Francia	1,906.8	0.6	2,352.1	0.7	2,937.3	0.7	3,797.8	0.7
Holanda	895.8	0.3	1,256.3	0.4	1,726.0	0.4	4,036.5	0.7
Italia	2,370.1	0.7	2,750.0	0.8	3,692.9	0.8	6,042.7	1.1
Reino Unido	2,131.1	0.7	1,975.7	0.6	3,054.4	0.7	3,864.1	0.7
Japón	9,352.0	2.9	8,767.7	2.6	14,547.8	3.3	18,280.1	3.3
China	4,412.2	1.3	10,375.0	3.1	18,831.9	4.3	31,687.8	5.7
Israel	302.8	0.1	374.9	0.1	458.0	0.1	571.2	0.1
ALADI ⁴	8,185.6	2.5	9,446.4	2.8	16,663.1	3.8	23,570.8	4.2
Argentina	745.8	0.2	1,102.3	0.3	1,975.1	0.5	2,740.2	0.5
Brasil	2,815.8	0.9	3,888.5	1.2	6,104.4	1.4	7,592.6	1.4
Colombia	900.9	0.3	1,068.2	0.3	2,223.4	0.5	3,708.2	0.7
Chile	1,436.3	0.4	1,463.1	0.4	2,421.8	0.6	3,764.4	0.7
Venezuela	1,279.8	0.4	986.9	0.3	2,072.0	0.5	3,342.0	0.6

Fuente: Elaboración Propia con datos del Banco de México

1) Suma del total de exportaciones e importaciones durante todo el año.

2) Incluye a: Belice, Costa Rica, Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

3) Incluye a todos los países miembro de UE-25.

4) Incluye además de los citados en el cuadro a: Bolivia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Cuba.

En pocas palabras “*el TLCAN cambió el perfil de la economía mexicana, pues pasó de privilegiar una política de ampliación del mercado interno a una de priorizar el externo*”.⁷⁶ Aun que más bien el TLCAN fue un herramienta del modelo de desarrollo del gobierno para cambiar la estructura de la economía haciéndola crecer hacia fuera en vez de hacia adentro, además de que aceleró el éste proceso que se venia dando a nivel mundial.

Un punto muy importante que ya se menciona en este capítulo es la ampliación de mercado que se adquiere con un proceso de integración, debido a que el numero de consumidores aumentan además de que los gustos son más diversos, aumentando la posibilidad de aceptación de productos nacionales en el extranjero. La Unión Europea al estar conformada por 27 países gracias al reciente ingreso de Bulgaria y Rumania en 2007, es el más vasto

⁷⁶ López Arévalo y Rodil Marzábal, 2008, p.8.

mercado a nivel mundial no por el número de consumidores ya que varios países por sí solos lo sobre pasan, sino por la variedad de mercados y de gustos de los consumidores que lo hacen muy atractivo. El hecho de tener un tratado de libre comercio con la Unión Europea es una herramienta que se debería de utilizar en toda su extensión para ampliar las relaciones en todos los ámbitos que el tratado engloba⁷⁷, además de diversificar un poco el comercio exterior y tratar de eliminar esa fuerte concentración del comercio con Estados Unidos. Sobre todo por que el TLCUEM a diferencia del TLCAN, en su texto Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política Cooperación (uno de los tres que lo conforman) *“parte de la premisa que las relaciones entre naciones no se agotan en el comercio, que van más allá”*.⁷⁸ Haciendo mucho más atractivo al TLCUEM para ampliar relaciones hasta el punto que el acuerdo lo permita. Además de que México se podría convertir en la puerta de América Latina para el continente europeo, por su excelente posición geográfica y su gran basta gama de tratados firmados, aprovechando la entrada de posibles capitales y tecnología.

3.4. Una nueva visión de integración

De acuerdo con Michel Anglietta (1997), la integración no se da simplemente en el ámbito económico, sino es un proceso de interdependencia internacional que engloba las operaciones corrientes, financieras y monetarias. Que se expresan a través de cantidades, precios en el mercado de bienes y servicios, y también en el mercado financiero. Para él, el mercado de cambio (divisas) es el punto central de toda esta interdependencia, ya que pasan por él todas las transferencias de valores entre residentes y no residentes de un país, así como todas las conversiones de precios entre una unidad de cuenta y otra.⁷⁹

Estas diferentes relaciones experimentan precisamente formas de integración económica o financiera. La diferencia que se llegue a dar entre las paridades mide los grados de integración entre países. Además de la medición de la integración a partir de los precios, se pueden establecer también indicadores de integración económica a partir de flujos.

⁷⁷ Para conocer los alcances del TLCUEM véase Antonio Gazol Sánchez, *Bloques económicos*, Cuarta edición, Facultad de Economía, 2006, pp.458-468.

⁷⁸ Sánchez, Antonio Gazol, 2006 p.437.

⁷⁹ Anglietta, Michel, 1997, p114-115.

La integración medida a partir de los precios, menciona que “*cuando el capitalismo es el principio común de las actividades económicas, dos países están completamente integrados si los rendimientos reales de los capitales tienden a igualarse.*”⁸⁰ En otras palabras una zona económica esta completamente integrada si se igualan las tasas de interés real anticipadas sobre las inversiones sin riesgo. La base del estudio son las tasas de interés real (nacional y extranjera), al igualarse las economías se encuentran en plena integración, pero al existir diferencias entre estas es que existe alguna imperfección en la integración internacional. Por lo que para un mayor análisis se descomponen las tasas de interés real en dos variables.

$$r^a = i - \hat{p}^a \quad Y \quad r^{a*} = i^* - \hat{p}^{a*}$$

Donde r^a expresa la tasa de interés real, i la tasa de interés nominal y \hat{p}^a el nivel de precios del país. Al hacer la diferencia entre las tasas de interés real y sus elementos debemos introducir dos términos que hacen posible la comparación para determinar el grado de integración, estos son: d que representa las variaciones tasas de cambio y \hat{e}^a que es el anticipo del tipo de cambio nominal. Una vez que introducimos estos elementos y realizamos la comparación de las tasas de interés real obtenemos la siguiente ecuación:

$$r^a - r^{a*} = (i - i^* - d) + (d - \hat{e}^a) + (\hat{e}^a - \hat{p}^a + \hat{p}^{a*}) \quad ^{81}$$

PTIC PTICN PPA relativa

A partir de esta ecuación Michel Anglietta (1997) define tres formas de integración;

1. La integración financiera que representa el mercado de capitales cubiertos, se establece a través de la relación a las tasa de interés nominal, la cual es definida como PTIC (por sus siglas en francés) que debe de cumplir con la relación de paridad de $i - i^* = d$, cuando esta relación no se cumple puede ser debido a los costos de transacción, falta de profundidad en los mercados monetarios o sobre todo de control de cambio.

⁸⁰ Ibid. p.115.

⁸¹ La ecuación se obtuvo de Anglietta, Michel, 1997, p.116.

2. La PTICN que se presenta en los mercados de capital no cubiertos y representa la integración monetaria a través de la relación de paridad que involucra los términos del tipo de cambio ($d - \hat{\epsilon}^a = 0$), cuando esta parte de la ecuación no se cumple significa que hay imperfecciones en la integración monetaria, esto se puede deber a que existe preferencia en el uso de una determinada divisa, los costos de información, la aversión por el riesgo, la heterogeneidad de las anticipaciones y sobre todo lo que implica una ausencia de eficiencia que hace que las monedas se vuelvan perfectamente sustituibles mientras haya liquidez.
3. El bien conocido mercado de bienes y servicios que hace referencia a la integración económica, a través de la relación de paridad $\hat{\epsilon}^a = \hat{p}^a - \hat{p}^{a*}$ la cual se representa por la PPA relativa, cuando esta no se realiza es debido a que existe una débil movilidad de los factores de la producción, una gran preferencia de consumo hacia lo nacional, y más generalmente por la diferencia en la estructura de precios relativos. Cuando estos elementos sean corregidos la integración económica será plena.

De acuerdo con las anteriores formas de integración, la integración financiera esta prácticamente realizada entre todos los países que ha completamente desmantelado los controles del tipo de cambio. A diferencia de la integración monetaria y económica que no se han logrado ni a nivel mundial, ni a nivel regional por completo.⁸²

Por otro lado la medición de la integración a través de los flujos establece, que si la integración económica esta totalmente realizada, la PPA relativa seria observada. Los inversionistas podrán medir entonces los rendimientos reales de las mismas canastas de bienes sin importar el país de residencia. Por lo que los ahorros de los agentes económicos de un país no tendrán ninguna preferencia por invertir en ese país debido a que las ganancias serian iguales. Lo que genera que el equilibrio ahorro-inversión no tenga sentido alguno más que a nivel mundial (en todo caso en el espacio integrado). Entonces se puede medir el grado de integración económica observando el grado de correlación entre el ahorro nacional y la inversión nacional. El saldo de la balanza de pagos corriente puede hacer el ajuste en cualquier momento sin dejar de estar en equilibrio. Los déficits ya no tienen

⁸² Anglietta, Michel, 1997, p.17.

importancia y solo reflejan las preferencias de consumo intertemporal de los agentes en diferentes países del mundo.⁸³

La integración financiera puede traer consigo efectos positivos y negativos, sobre todo cuando las economías que se integran tienen diferentes niveles de desarrollo. Los efectos del resultado de la integración son muy interesantes para analizar, pero lamentablemente el fin de este trabajo no va enfocado al análisis de las ventajas y desventajas de la integración financiera por lo que no se abordaran, sin embargo se puede consultar a Joan Ripolli Alcón “*La integración financiera como mecanismo de prevención de crisis en America Latina y Asia Oriental*”, mayo 2007, para obtener una perspectiva más amplia sobre este proceso.

⁸³ Para mayor información sobre la medición de la integración a partir de los flujos véase Michel Anglietta, *Macroéconomie internationale*, Montchestien. Paris, France, 1997 pp.117-119.

CAPÍTULO 4

Análisis Económico del Comercio IntraIndustrial México – Alemania.

Las relaciones económicas entre México y Alemania perciben una larga y benéfica tradición para ambas partes. Estas se remontan hasta la independencia de México, el intercambio comercial entre estos dos países ha observado un dinámico desarrollo. Las primeras actividades mercantiles en México por parte de empresas alemanas se registraron en 1823, y en 1825 se estableció en Veracruz el primer Consulado General Alemán. En 1827 los Estados Libres y Hanseáticos de Bremen, Hamburgo y Lübeck firmaron un Acuerdo de Amistad, Comercio y Navegación con México. En el siglo XIX; dos terceras partes del comercio exterior mexicano se desarrollaron a través de las Casas Comerciales Hanseáticas en Alemania. En 1929 se creó la Cámara Alemana, que después se convertiría en la Cámara México-Alemana de Comercio e Industria (CAMEXA) ubicada en la Ciudad de México. Hoy en día se agrupan en CAMEXA 873 empresas mexicanas y alemanas. A pesar de la creación de cámaras de comercio y la firma de un Acuerdo de Amistad, Comercio y Navegación, no fue hasta el 29 de abril de 1996 que se firmó el Acuerdo Marco de Cooperación entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y la República Federal de Alemania con el que se formalizarían las relaciones económicas entre ambos países. En el marco de ese instrumento jurídico se establece la Comisión Mixta de Cooperación Económica México-Alemania.

En este apartado se realizará el análisis de los flujos de comercio bilateral entre México y Alemania, como bien es sabido Alemania fue en 2007 el primer socio comercial de México entre los países de la Unión Europea, primer importador y primer exportador. En una escala mundial ocupó la posición número 4 del comercio total de México (555,277.5 md), la 3ra como importador y la 5ta como exportador. Con una participación del 2.7% en comercio exterior total de México, cifra que ha ido en aumento los últimos seis años (véase cuadro 2 del capítulo anterior).

El intercambio comercial con Alemania ha constituido históricamente un tercio del comercio total con la Unión Europea. Sin embargo se observa que ha disminuido un poco

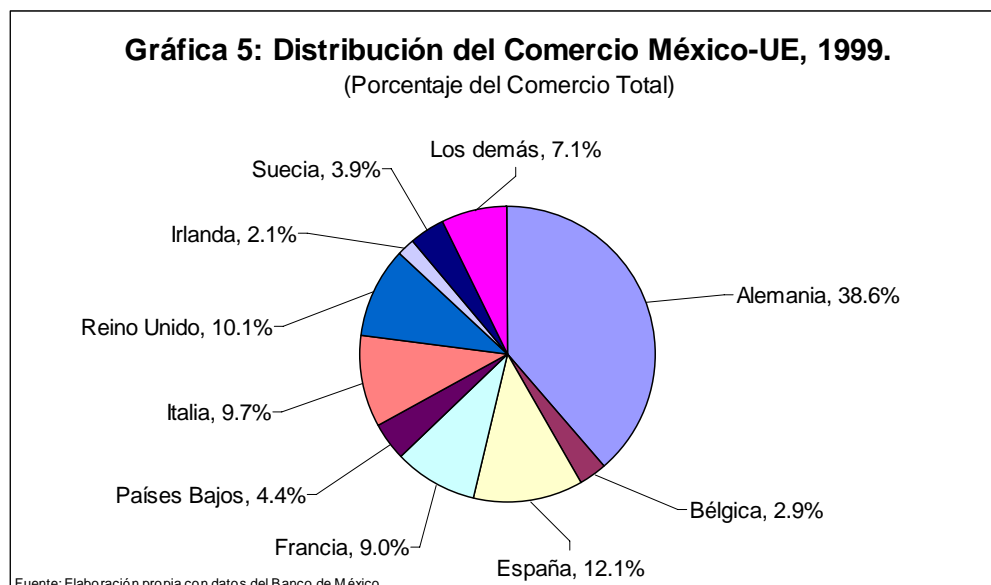
en los últimos años, como se puede apreciar en el cuadro 3 y en las graficas 5-9. En 2007, el comercio con Alemania sumó 14,804.1 md representando el 31.0% del total del comercio con la UE, cifra 19.3% mayor a la registrada en 2006 (12,409.6 md). La balanza comercial registro un saldo deficitario de 6,594.5 md, por su parte las exportaciones aumentaron 38.1%, mientras que las importaciones lo hicieron en 13.4%, para ubicarse en 4,104.8 md y 10,699.3md respectivamente.

Cuadro 3: Participación de Alemania en el comercio total de México con la Unión Europea

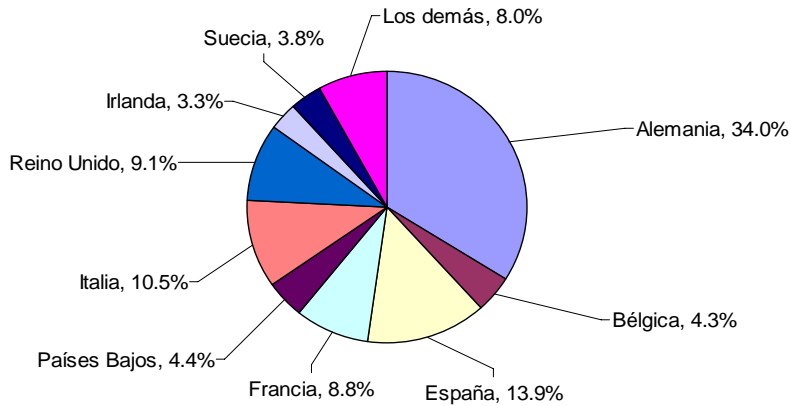
(Millones de Dólares)

Año	Comercio Total U.E.-Méx	Comercio Total de Alemania-Méx	Participación
1999	18,085.6	6,973.0	38.6%
2000	20,856.1	7,303.5	35.0%
2001	22,327.9	7,580.9	34.0%
2002	22,576.3	7,224.9	32.0%
2003	24,655.1	7,933.4	32.2%
2004	28,474.8	8,832.7	31.0%
2005	34,917.4	10,959.8	31.4%
2006	39,904.9	12,409.6	31.1%
2007	47,783.0	14,804.1	31.0%

Fuente: Elaboración propia con dato del Banco de México

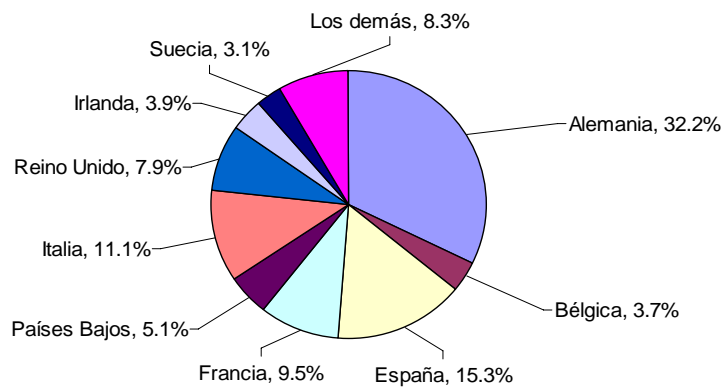


Gráfica 6: Distribución del Comercio México-UE, 2001.
(Porcentaje del Comercio Total)



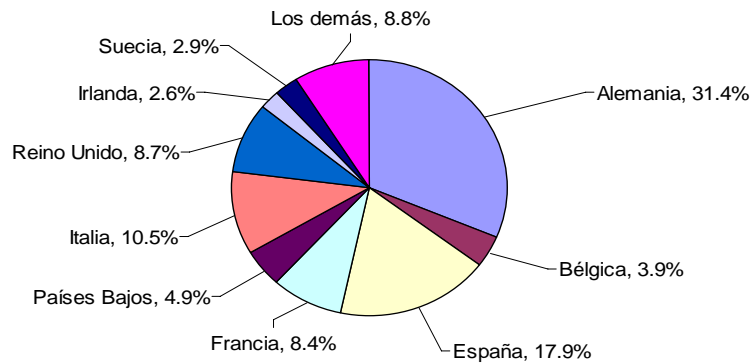
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

Gráfica 7: Distribución del Comercio México-EU, 2003.
(Porcentaje del Comercio Total)

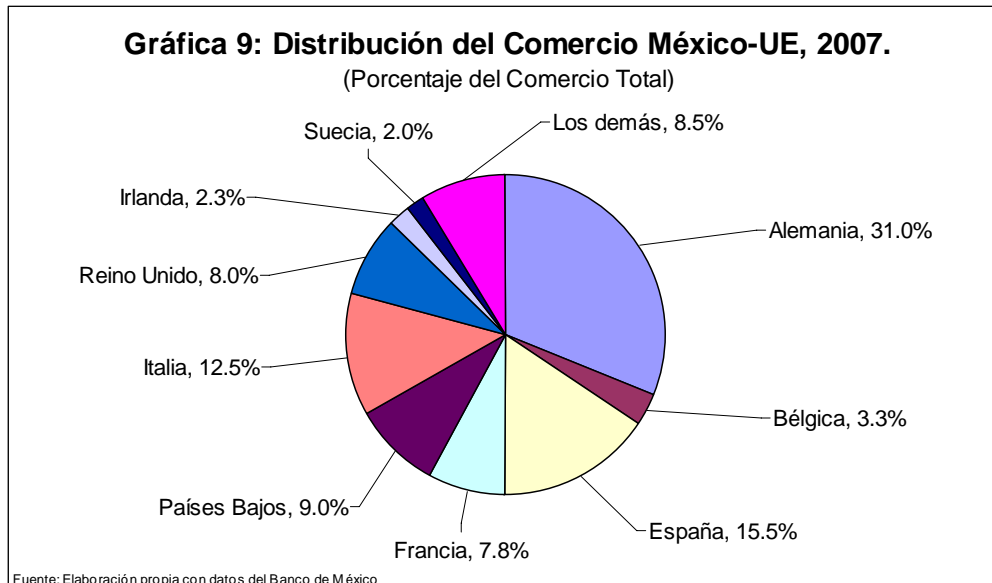


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México

Gráfica 8: Distribución del Comercio México-UE, 2005.
(Porcentaje del Comercio Total)



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de México



Si analizamos un poco más a detalle la balanza comercial México-Alemania, podemos observar claramente una disminución del comercio total en 9.5% para 1995, la importaciones fueron las que más se vieron afectadas al disminuir 13.3%, en primera instancia podríamos decir que la firma del TLCAN afecto los flujos comerciales con este país europeo, sin embargo hay que recordar que en ese año ya se había hecho evidente la crisis mexicana lo que freno el crecimiento de la economía afectando directamente al comercio exterior.

Si elimináramos la tasa de crecimiento de 1995, podríamos observar un gran aumento del comercio bilateral entre México y Alemania (Grafica N.1) con tasa de crecimiento mayores al 20.0% por lo general, hasta la entrada en vigor del TLCUEM (primero de julio 2000). Como si éste tratado hubiera frenado o contraído el comercio con Alemania, sin embargo cuando se analiza el comercio exterior de México en su totalidad se observa que en 2001 hubo una fuerte disminución del comercio alcanzando una tasa negativa de crecimiento (-3.9%) que ocasionó una baja de 13,402.4 md con respecto a 2000. Cuando observamos este mismo periodo del lado del comercio México-Alemania (Cuadro 4) podemos constatar que para ese año el comercio bilateral aumentos en 3.8%, bien es cierto que no continuo con la misma tendencia de crecimiento como en años anteriores, pero no mostró tasas decrecientes, no fue hasta el años siguiente que se vio afectado el comercio al tener una tasa

negativa de 4.7%, posiblemente esto se debió a la existían contratos firmados para 2001 haciendo que la disminución se viera reflejada hasta el 2002. De esa fecha a finales de 2007 el comercio entre México y Alemania se ha duplicado al pasar de 7,303.5 md en 2000 a 14,804.1 md con una tasa media de crecimiento de 11.8%, lo que significa la existencia buenas relaciones comerciales, que posiblemente se vieron reafirmadas con la firma del TLCUEM, y poco a poco se han visto reflejadas en las cifras del comercio bilateral, esperemos que sigan así y no sólo con este país sino con todos los que se puedan incrementar el comercio, para tener un comercio más variado y no tan concentrado hacia nuestro vecino del norte.

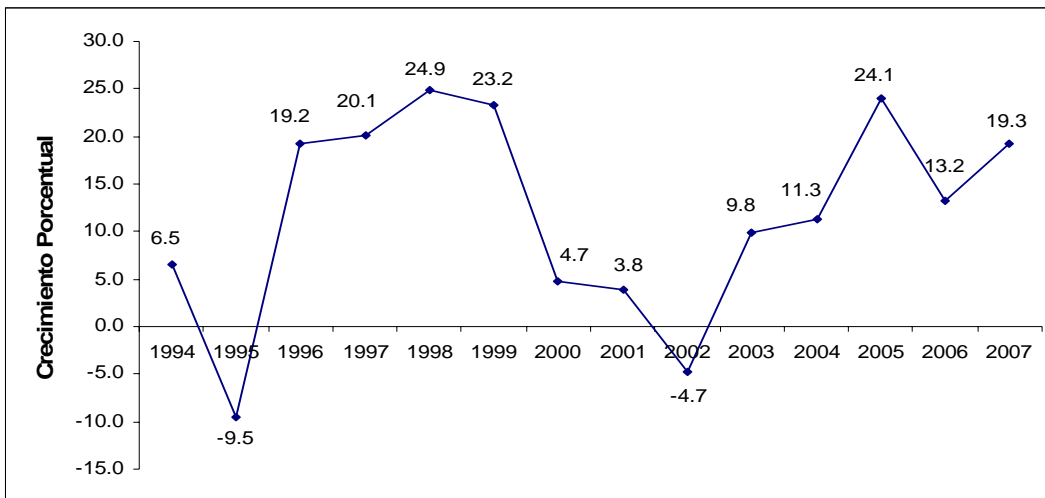
**Cuadro 4: Balanza Comercial México-Alemania
(Millones de dólares)**

Año	C. Total	Δ%	Exportaciones	Δ%	Importaciones	Δ%	Saldo
1993	3,282.8	--	430.4	--	2,852.4	--	-2,422.0
1994	3,495.6	6.5	394.7	-8.3	3,100.9	8.7	-2,706.2
1995	3,164.9	-9.5	477.8	21.1	2,687.1	-13.3	-2,209.3
1996	3,772.0	19.2	598.3	25.2	3,173.7	18.1	-2,575.4
1997	4,528.5	20.1	626.2	4.7	3,902.3	23.0	-3,276.1
1998	5,658.1	24.9	1,114.7	78.0	4,543.4	16.4	-3,428.7
1999	6,973.0	23.2	1,940.9	74.1	5,032.1	10.8	-3,091.2
2000*	7,303.5	4.7	1,545.1	-20.4	5,758.4	14.4	-4,213.3
2001	7,580.9	3.8	1,501.3	-2.8	6,079.6	5.6	-4,578.3
2002	7,224.9	-4.7	1,159.1	-22.8	6,065.8	-0.2	-4,906.7
2003	7,933.4	9.8	1,715.2	48.0	6,218.2	2.5	-4,503.0
2004	8,832.7	11.3	1,689.1	-1.5	7,143.6	14.9	-5,454.5
2005	10,959.8	24.1	2,289.4	35.5	8,670.4	21.4	-6,381.0
2006	12,409.6	13.2	2,972.6	29.8	9,437.0	8.8	-6,464.4
2007	14,804.1	19.3	4,104.8	38.1	10,699.3	13.4	-6,594.5

FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de México

*Año que entro en vigor el TLCUEM

**Grafica N.1: Comportamiento del Comercio Bilateral
México – Alemania (variaciones Porcentuales)**



Fuente: Elaboración Propia con cálculos propios de datos del Banco de México.

Haciendo un análisis más profundo de los flujos comerciales entre México y Alemania a través de los principales productos importados y exportados, podremos constatar si existe o no comercio intraindustrial, en que sectores y que grado, gracias al Índice Grubel y Lloyd. Para obtener un mejor resultado los datos deben de estar lo más desagregado posible, por lo que se están tomando los ocho dígitos manejados en el Sistema de Información Arancelaria Vía Internet de la Secretaría de Economía, basado en el Sistema Armonizado para la Descripción y Codificación de Mercancías solo que tiene dos dígitos más que representan la Fracción.

Para este análisis se tomaron los principales productos exportados e importados entre México y Alemania por año de 1998 a 2007, con relación a su valor en dólares. Por lo general, son los 12 primeros productos más comercializados por año. Como es el caso de 2007 que se puede apreciar en el cuadro 5, donde los primeros diez productos exportados de un total de 2379, representan el 77.06% del valor total de las exportaciones de ese año de ese año, lo que hace a estos diez productos una muestra bastante significativa. Por otro lado los primeros diez productos más importados de un total de 6608 productos, representan el 19.72% de las importaciones de ese año.

Cuadro 5: Principales productos del comercio México-Alemania 2007

Exportaciones	%	Importaciones	%
Vehículos, con cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 2,500 cm3.	38.68	Vehículos con cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 3000 cm3.	4.52
Vehículos con cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 3000 cm3.	24.41	Los demás medicamentos constituidos por productos mezclados o sin mezclar, acondicionados para la venta al por menor.	2.71
Productos intermedios de hierro o acero sin alear con un contenido de carbono inferior al 0.25% en peso.	4.75	Las demás partes y accesorios de carrocería.	2.41
Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.	3.55	Motores de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos del capítulo 87.	2.0
Motores de émbolo (pistón) alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm3.	1.47	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05	1.61
Cinc sin alear con un contenido de cinc superior o igual al 99.99% en peso.	1.44	Los demás vehículos con motor de émbolo de cilindrada superior a 3,000 cm3.	1.6
Unidades de memoria.	1.1	Cajas de cambio y sus partes.	1.47
Juegos de cables para bujías de encendido reconocibles para naves aéreas.	0.94	Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.	1.18
Café sin tostar y sin descafeinar	0.86	Aparatos para corte, seccionamiento, protección, derivación, empalme o conexión de circuitos eléctricos para una tensión inferior o igual a 1,000 voltios.	1.12
Miel natural.	0.76	Motores de émbolo (pistón) alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm3.	1.1
Subtotal	77.96	Subtotal	19.72
Otros	22.04	Otros	80.28
Total	100.0	Total	100.0

Fuente: Elaborado propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

Como se puede ver en el cuadro cinco, de los 10 principales productos exportados e importados encontramos tres que se exportan e importa al mismo tiempo. Estos son:1) Vehículos con cilindrada superior a 1,500 cm3 pero inferior o igual a 3000 cm3 que es el segundo producto más exportado y al mismo tiempo el más importados. 2) Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos, que es el cuarto producto más exportado y el octavo más importado, y 3) Motores de émbolo (pistón) alternativo de los tipos utilizados para la propulsión de vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm3, éste es el quinto producto más exportado y el décimo más importado. Con esta sencilla observación podemos constatar que existe comercio intraindustrial entre México y Alemania, sin embargo para cuantificar en que grado se encuentra este, a continuación haremos el calculo del Índice Grubel y Lloyd.

Después de analizar los principales productos exportados e importados de los últimos diez años, se obtuvieron ocho productos (Cuadro 6), en los cuales al ser exportados e importados al mismo tiempo sabemos que existen flujos de comercio intraindustrial. Se puede ver muy claramente que todos estos productos pertenecen a la industria manufacturera y más específicamente al sector automotriz y de autopartes. Esto nos permite saber que la existencia del comercio intraindustrial en el sector automotriz es real. Y sobre todo al consultar la IED en México por parte de Alemania que se encuentra distribuida de la siguiente manera: 72.0% a la industria manufacturera, 12.4% a servicios y el 11.1% a comercio. Pone en evidencia la existencia de grandes empresas alemanas en México como son: Volkswagen AG, KIEKERT, Hella KG Hueck, Ronal GMBH, Bayer AG, Mercedes Benz, entre otras. Las cuales de acuerdo con la teoría facilitan la existencia del comercio intraindustrial, en primera instancia por la utilización de producciones a escala y en segundo por que son empresas trasnacionales que realizan intercambios entre ellas.

Cuadro 6: Productos con existencia de comercio intraindustrial

Producto	Descripción
87082999	Partes y accesorios de carrocería
84099199	Partes destinadas principalmente a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa.
94019001	Partes de asientos concebidas exclusivamente para la utilización en vehículos automóviles.
87032301	Vehículos con cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³ .
87089999	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.
90328999	Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.
84073499	Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm ³
87032401	Vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 3,000 cm ³ .

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información Arancelaria Vía Internet

Una vez calculado el Índice Grubel y Lloyd para los diferentes productos que identificamos con comercio intraindustrial, podemos constatar que la existencia de comercio intraindustrial en estos flujos es un hecho y más en el sector automotriz, aunque dependiendo del producto el coeficiente del IGL varía como se puede ver a continuación.

El comercio de partes y accesorios de carrocerías (Cuadro 7) obtuvo los más bajos resultados del coeficiente IGL de los productos analizados, sin embargo observamos que es un producto frecuentemente comercializado en el sector automotriz a través de los años, aun que los flujos de exportación e importación tengan niveles distintos ya que México es mayor importador que exportador de ese producto.

Cuadro 7: Resultados del producto 87082999

Descripción del producto:	
Partes y accesorios de carrocería.	
Año	IGL
1998	18.0
1999	25.7
2000	14.3
2001	11.4
2002	11.1
2005	24.7

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

Las partes designadas principalmente para los motores de émbolo (Cuadro 8), juegan un papel importante en el comercio bilateral, ya que el comercio de las mismas es un elemento constante que representa una parte significativa del total. Los resultados del cálculo del IGL muestran un poco más de comercio intraindustrial que en el producto anterior, pero manteniéndose en los 30.

Cuadro 8: Resultados del producto 84099199

Descripción del producto:	
Partes destinadas principalmente a los motores de émbolo (pistón) de encendido por chispa.	
Año	IGL
1998	40.3
1999	33.1
2001	27.3
2002	18.4
2004	33.4
2005	31.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

En el comercio de partes de asientos para automóviles (Cuadro 9), observamos que el IGL es más significativo que el producto anterior. Por cada dólar que se exporta de partes de asientos, al mismo tiempo se importan 2.26 dólares de partes de asientos, lo que arroja un IGL 61.2, lo que representa que en ese año más de la mitad del comercio de ese producto se realizó entre las empresa del ramo. Sin embargo su participación en el total de comercio disminuyó haciendo imposible seguir el estudio de ese producto, debido a nuestro criterio de selección.

Cuadro 9: Resultados del producto 94019001

Descripción del producto:	
Partes de asientos concebidas exclusivamente para la utilización en vehículos automóviles.	
Año	IGL
1998	61.2

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

El comercio de vehículos de tamaño mediano (Cuadro 10) es uno de los productos con mayor grado de comercio intraindustrial de los analizados, además de que es muy comercializado ya que todos los años fue uno de los diez principales productos intercambiados. El cálculo del IGL para los diferentes años osciló entre 60 y 70 lo que significa que la producción de automóviles en cada país tiene características diferentes, que el otro no tiene por lo que es necesario importar los vehículos del otro país para satisfacer las diferentes necesidades de la población.

Cuadro 10: Resultados del producto 87032301

Descripción del producto:	
Vehículos con cilindrada superior a 1,500 cm ³ pero inferior o igual a 3000 cm ³ .	
Año	IGL
1999	26.5
2000	44.0
2001	67.0
2002	74.9
2003	77.7
2004	76.7
2005	68.3
2006	74.6
2007	65.1

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

En el cuadro 11 observamos que los flujos de comercio intraindustrial entre las industrias productoras de partes y accesorios para vehículos automóviles es un poco menos de la mitad del comercio de este producto, pero a pesar de que no sean tan altos los coeficiente del IGL demuestran la existencia de comercio intraindustrial es existente.

Cuadro 11: Resultados del producto 87089999

Descripción del producto:	
Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05.	
Año	IGL
2002	24.3
2003	37.2
2004	45.8
2005	35.4

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

Por otra parte el comercio de instrumentos y aparatos para regulación o control automático (Cuadro 12), muestra el mayor grado de comercio intraindustrial de los productos analizados, ya que los flujos de importación y exportación por poco se igualan al obtener un coeficiente de 92.7%, lo que significa que casi todo el comercio de dicho producto se lleva acabo entre las industrias que utilizan este productos para su producción.

Cuadro 12: Resultados del producto 90328999

Descripción del producto:	
Instrumentos y aparatos para regulación o control automáticos.	
Año	IGL
2005	76.2
2007	92.7

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

El comercio de motores de émbolo utilizados para vehículos de cilindrada superior a 1,000 cm³ (Cuadro 13), se da más de la mitad entre las empresa productoras de autos, esto lo podemos constatar debido a que el calculo del IGL es de 54.7 y 67.7% para 2006 y 2007 respectivamente, además de que es un producto que incremento su participación en el comercio exterior en los últimos dos años.

Cuadro 13: Resultados del producto 84073499

Descripción del producto:	
Motores de émbolo alternativo de los tipos utilizados para vehículos de cilindrada superior a 1.000 cm ³ .	
Año	IGL
2006	54.7
2007	67.7

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

Por último tenemos el comercio de Vehículos grandes (Cuadro 14), en el que solo el 24.8% del total de su comercio para 2006 fue comercio intraindustrial. Este producto a pesar de que no tiene mucho comercio industrial, muestra como en algunas ocasiones el volumen de importaciones o exportación varia dependiendo las condiciones del mercado.

Cuadro 14: Resultados del producto 87032401

Descripción del producto:	
Vehículos con motor de émbolo (pistón) alternativo, de encendido por chispa de cilindrada superior a 3,000 cm ³ .	
Año	IGL
2006	24.8

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Relaciones Exteriores

Este fue un breve análisis de los productos más significativos de acuerdo con su participación en el comercio bilateral entre México y Alemania, a través de los cuales pudimos constatar la existencia de comercio intraindustrial entre el sector automotriz mexicano y el alemán, además de que pudimos confirmar que el comercio intraindustrial se genera principalmente entre productos manufacturados y con diferentes características. A pesar de que los productos analizados no son el único producto en donde existe comercio intraindustrial fueron una buena muestra para comprobar y poder afirmar la existencia del comercio intraindustrial entre México y Alemania en el sector automotriz.

Conclusiones

En el análisis desarrollado en este trabajo se planteo los beneficios que trae consigo el comercio intraindustrial. Se pudo constatar en el comercio bilateral entre México y Alemania la existencia de comercio intraindustrial, sobre todo en el sector automotriz y de auto partes.

Coincidiendo con los planteamientos de López Arévalo y Rodil Marzábal (2008), se constata que entre los productos de la industria automotriz, el sector de maquinaria mecánica y maquinaria, así como el sector de material eléctrico, representan más del 50% del comercio exterior mexicano. Es así como, constituye gran parte del creciente protagonismo del comercio intraindustrial en estos sectores.

Cabe destacar que este tipo de comercio no existiría si países como Alemania no realizaran inversiones en países en desarrollo; como se vio a lo largo del trabajo; puesto que, para sentar las bases del comercio intraindustrial se requiere que los países posean cierta similitud en su desarrollo económico (relación capital-trabajo).

En el caso de México y Alemania, a pesar de no cumplir con esta premisa, lo que favoreció para que se diera el comercio intraindustrial fueron las inversiones de empresas como Volkswagen AG, KIEKERT, Hella KG Hueck, Ronal GMBH, Bayer AG, Mercedes Benz, entre otras, pues no se tendría el equipo ni la tecnología para producir los productos que conforman este tipo de comercio y el comercio bilateral sería únicamente interindustrial.

Al analizar al comercio intraindustrial desde la producción, encontramos que tiene mayores beneficios que el comercio interindustrial. En primer lugar, porque estimula la innovación y el desarrollo tecnológico, aprovechando a fondo las economías a escala; en segundo lugar, produce ganancias adicionales del comercio internacional ya que se cuenta con un mayor número de consumidores, mismo que también resultan beneficiados de este tipo de comercio, debido a que aumenta la variedad de productos para elegir y poder satisfacer la diversidad de necesidades. Además, si se cumpliera estrictamente la teoría del comercio intraindustrial, habría una disminución de precios. Situación que no se presenta en el comercio interindustrial cuando se llegan a formar nuevas estructuras de costos más

elevados, debido a los desplazamientos de los factores de la producción o de conflictos de las industrias enfocadas a la exportación.

Se constata igualmente que la apertura comercial a través de la eliminación de barreras artificiales al comercio, incrementa tanto el comercio interindustrial como el intraindustrial. Sin embargo es importante destacar que en México, a pesar de haber signado diversos tratados y acuerdos en los que se establece la eliminación de barreras al comercio y se incentiva la inversión, se ha dado en su mayoría un desarrollo del comercio interindustrial debido al limitado y poco diversificado del aparato productivo, tecnológicamente hablando, por la falta de investigación en innovación tecnológica.

Sin embargo, gracias a la firma del TLCUEM y los demás tratados han facilitado el intercambio de bienes y servicios entre ambos países. Por el lado de la inversión, la firma del Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (que entro en vigor en febrero de 2001) ha sido una herramienta que ha incentivado poco a poco la entrada de capitales extranjeros, a través de los cuales se han podido producir productos con un mayor grado tecnológico, favoreciendo de manera importante el comercio intraindustrial. Entonces cualquier producto que sea intensivo en capital pero que tenga características diferentes al producido en otro país va a formar parte del comercio intraindustrial.

Por ultimo, es necesario hacer hincapié que la concentración en todos los aspectos de la relaciones comerciales con Estados Unidos ya que ha frenado de manera importante la incursión a nuevos mercados, y sobre todo al verdadero desarrollo de los tratados firmados con otros bloques comerciales, por lo que una vez más es necesario insistir en que la política de comercio exterior mexicana se debería orientar a la disminución gradual de esta dependencia comercial hacia nuestro vecino del norte, e ir aumentando considerablemente la participación con otros socios, tanto en el ámbito del comercio como la inversión, hacia determinados sectores en los que los socios sean especialistas para que los beneficios se vean más rápidamente reflejados en la economía y pueda haber una transferencia tecnológica hacia nuestro país y así desarrollar nuestra propia tecnología.

Bibliografía

1. **Anglietta, Michel.** *Macroéconomie Internationale*, Montchrestien, 1997, Paris, France.
2. **Bajo, Oscar.** *Teorías del comercio Internacional*, Antoni Bosch editor, primera edición, 1991, Barcelona, España.
3. **Balassa, Bela.** *Teoría de la Integración Económica*, UTEHA, traducida por Jorge Laris Casilla, primera edición en español, 1964, México.
4. **Cantos, Manuel.** *Introducción al comercio internacional*, Ediciones de la Universitat Obrera de Caralunya, 1998, Barcelona.
5. **Carbaugh J. Robert,** *Economía Internacional*, Thomson Editores, 6ta. Edición, 1998, México DF.
6. **Chamberlin, Edward H.,** *The Theory of Monopolistic Competition 7th edition*, Cambridge: Harvard University Press, 1956.
7. **Coatsworth, John.** “*Los orígenes del atraso*”, Alianza Editorial, México, 1990.
8. **Freudenberg, Michael y Fontagné Lionel.** “*Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*”, Centre D’Etudes Prospectives et D’Informations Internationales, 1997, 01 January.
9. **Freudenberg, Michael; Gaulier, Guillaume y Ünal-Kesenci Deniz.** “*La régionalisation du commerce International: une évaluation par les intensités relatives bilatérales*”, Centre D’Etudes Prospectives et D’Informations Internationales, 1998, 05 Août.
10. **Freudenberg, Michael; Fontagné Lionel y Périidy Nicholas.** “*Trade Patterns Inside the Single Market*”, Centre D’Etudes Prospectives et D’Informations Internationales, 1997, 07 April.
11. **Helguera y García, A. de la:** (2006) “*Manual práctico de la historia del comercio*”, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006a/.
12. **Krugman, Paul R. y Obsfeld Maurice,** *Economía Internacional, Teoría y Política*, 7ma edición, Editotial Pearson Addison Wesley, 2006, Madrid España.
13. **Ledesma, Carlos A.** *Principios de Comercio Internacional*, Ediciones Macchi, cuarta edición, 1993, Buenos Aires.
14. **López Arévalo, Jorge Alberto; Rodil Marzábal Óscar,** “*Comercio intra-industrial e intra firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)*”, *Economía UNAM*, Vol. 5 Núm. 013, enero 2008.

15. **Markusen, J.R., A. Venables, D. E. Konan y K. H. Zhang** (1996), “*A unified treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment and the pattern of Trade in Goods and Services*”, NBER WP 5696, Cambredge, Mass.
16. **Moscoso, Fabio Fernando y Vásquez, Hernando E.**, “*Determinantes del comercio intra-industrial en el grupo de los tres*”, Universidad Externado de Colombia, Facultad de Economía, 2006.
17. **OCDE**, Perspectives économiques de l'OCDE, “*Échanges intra-branche et intra-groupe et internationalisation de la production*”, N° 71, juin 2002.
18. **Pacheco, López Penélope**. “*Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México*”. Economía UNAM, Vol. 2 Núm. 04, enero-abril 2005.
19. **Quintana, Adriano Elvia Araceli**, El comercio exterior de México, Marco jurídico, estructura y política. Segunda edición, Editorial Porrúa, México D.F., 2003.
20. **Rosas Cristina María**, México y la política comercial externa de las grandes potencias. Colección Jesús Silva Herzog, 1999, México.
21. **Rosenzweig, Fernando**. “*El desarrollo económico de México de 1811-1911*”. El trimestre económico, FCE, México, 1965.
22. **Ruffin, R.** “*The Nature and Significance of Intra-industry Trade*”, Dallas, Federal Reserve Bank, 1999.
23. **Sánchez, Gazol Antonio**. *Bloques Económicos*, Cuarta Edición, Cátedra Extraordinaria Octaviano Campos Salas, Facultad de Economía, UNAM, México, 2006.
24. **Torres, Gaytán Ricardo**. *Teoría del Comercio Internacional*, Ed. Siglo Veintiuno, decimocuarta edición, 1987, México.
25. **Varian, Hal R.** *Microeconomía Intermedia, un enfoque actual*. Quinta edición, Ed Antoni Bosch. 1999.
26. **Velasco, Torres Mariano**. “*La política comercial en México: alcances y Limitaciones en los objetivos de las llamadas reformas de primera generación, 1982-2002*”. Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año IX, Número 26, Mayo-Agosto de 2004.
27. **www.banxico.org.mx**
28. **www.economia.gob.mx**
29. **www.sre.gob.mx**