



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**ANÁLISIS CRÍTICO DE LOS
EFECTOS ECONÓMICOS DEL
TLCAN A 20 AÑOS DE SU
APROBACIÓN**

T E S I S

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A:

ALEJANDRO RAFAEL VALLE



**DIRECTOR DE TESIS:
DRA. MARCIA LUZ SOLORZA LUNA**

Ciudad Universitaria, 2016



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.

Índice

Introducción	1
Modelos y Teoremas del Comercio Internacional	7
1.1. Introducción	7
1.2. Modelos y Teoremas Para Comprender al TLCAN	8
1.3. Comparación Modelos Contra Realidad	26
1.4. Integración o Regionalismo en el contexto del TLCAN	27
1.5. Conclusión	31
Principios y Normatividad del TLCAN	33
2.1. Introducción	33
2.2. Normatividad del TLCAN	34
2.3. Crítica a la Normatividad del TLCAN	43
2.4. Conclusión	45
Desempeño Económico, México Ante el TLCAN y sus Efectos	48
3.1. Introducción	48
3.2. Llegada al Nuevo Modelo Económico	48
3.3. Efectos Económicos del TLCAN	58
3.4. Situación de la Balanza Comercial	69
3.5. Conclusión	77
Conclusiones	79
Anexo Estadístico	86
Bibliografía	89

Introducción

La integración de la economía a niveles de bloque o de comunidad económica ha surgido como una alternativa para buscar mejorar los niveles de vida de las sociedades de propiciar el crecimiento de las naciones. Así es como surgen los acuerdos, los tratados o los pactos comerciales entre países, llevando a los gobiernos a adoptar medidas adecuadas para que sus naciones puedan competir de manera ventajosa en el mercado mundial.

Esto ha dado lugar a la formación de bloques multinacionales a través de los cuales varias naciones acuerdan concertadamente aplicar políticas comerciales. Durante el auge de la globalización, el ritmo de la economía mundial forzó a México a implementar un proceso de apertura comercial, principalmente con los países vecinos del norte: Estados Unidos de América de América y Canadá, ya que eran países con economías muy estables y altos niveles de desarrollo¹.

En México, el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) propuso cambiar la estrategia de desarrollo económico. Esta idea se encontraba basada en la liberalización del mercado y tenía como objetivo fomentar la competencia de la industria nacional a través de la especialización e impulsar las exportaciones con el fin de generar ingresos y recuperar el crecimiento económico.

Para lograr el propósito mencionado anteriormente, era necesario que se comenzara a trabajar en una reforma estructural en el sector público y sector externo. La reforma en el sector externo contemplaba tres ejes estructurales:

Apertura comercial

Firma de tratados de libre comercio

Modificar las leyes de tal manera que la inversión extranjera tuviera mayor libertad.

Con base en estos ejes, se puede decir que uno de los motores más fuertes que motivan a la nación a aceptar asociaciones comerciales es crear alianzas estratégicas que les permitan desarrollar altos niveles de competitividad y comercio internacional. Sin

¹ Acuña Soto, Víctor (2000). *La integración desigual de México al TLC*, México, Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, p. 257.

embargo, no todas las economías pueden acceder a este tipo de beneficios, si bien puede ser por no saber aplicar estas estrategias, también puede deberse a que sufren una discriminación por parte de sus socios comerciales.

En el caso específico de México, la negociación del Tratado Trilateral de Libre Comercio con los Estados Unidos de América de América y Canadá tenía como finalidad crear un espacio libre de restricciones donde prevalezca el libre flujo de mercancías y la libre competencia, la calidad de los productos y el crecimiento económico continuo, además de ayudar a México a ampliar sus vínculos comerciales y económicos con otras regiones del orbe.

Las negociaciones entre Estados Unidos de América de América y México se dieron a partir del año de 1990, durante el mes de marzo, pero en el año de 1991 es cuando Canadá comienza a integrarse a la serie de giras de trabajo, concluyendo con el acuerdo de los gobiernos de los tres países para proceder conjuntamente a la iniciación de negociaciones formales de un Tratado Trilateral de Libre Comercio.

El Acuerdo Comercial se firmó por México el 17 de diciembre de 1992 y entró en vigencia a partir del 1º de enero de 1994, cuando se cumplió con el procedimiento de ratificación por parte del poder legislativo de cada país que lo suscribió.

El seguimiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, en la actualidad ya ha dejado un mal sabor de boca, ya que a sus 20 años de proclamación ha existido una enorme brecha entre los tres países que lo integran, vendiendo la falsa idea de que era exclusivamente para el emparejamiento de México con los vecinos del Norte. En éste trabajo se busca analizar los efectos económicos que ha logrado causar, para bien o para mal, la apertura comercial principalmente a Estados Unidos de América de América, teniendo como hipótesis el hecho de que el comercio internacional, ha servido como un modelo de subordinación y apertura comercial acelerado para las industrias trasnacionales en el país.

En el tiempo transcurrido del TLCAN se ha transformado de manera significativa la forma de producción principalmente en la industria manufacturera y agrícola, además del gran rezago que ha tenido el sector energético en cuanto a desarrollo, ya que la

mayoría de la riqueza petrolera es exportada, principalmente hacia Estados Unidos de América de América.

El objetivo del presente trabajo es analizar si el TLCAN ha aportado el crecimiento económico que se ha esperado desde su firma con Estados Unidos de América de América y Canadá. Así mismo, observar si las políticas económicas implementadas desde la creación del TLCAN han resultado efectivas a través de distintos indicadores económicos. Todo lo anterior a través de los objetivos particulares de cada capítulo en el presente trabajo.

En el primer capítulo del presente trabajo, se analizará distintos modelos y teoremas de economía internacional, con el objetivo de acoplar alguno de estos cánones al funcionamiento del TLCAN. Los modelos a analizar son:

Ventajas comparativas de David Ricardo: indica que cada país debe de especializarse en los productos o servicios que le cueste menos trabajo, en relación a los demás países, con lo cual se puede obtener un beneficio intercambiando dichos bienes, por otros más difíciles de producir.

Heckscher-Ohlin: dice que cada país debe de especializarse en producir los bienes y servicios donde tenga los recursos más abundantes ya sean naturales o de trabajo. Los países en desarrollo son productores de bienes más intensivos en capital trabajo al contrario de los países más desarrollados.

Teorema Stolper-Samuelson: es una extensión del modelo de Heckscher-Ohlin, el teorema establece que, cuando el precio relativo del bien que es trabajo intensivo sube, el salario real sube y la renta real del capital descende; vice versa, cuando el precio relativo del bien que es capital-intensivo sube, el salario real baja y la renta real del capital sube.

Modelo de ventajas competitivas de Porter: el objetivo del modelo es analizar la economía a través de 2 tipos de agentes: líder y seguidor. Así mismo, observar qué tipos de estrategias pueden adaptar dichos agentes para prosperar dentro del mercado internacional.

Modelo de Paridad de Poder Adquisitivo (PPA): existen dos tipos de PPA, la absoluta y la relativa. La PPA absoluta, la cual es demasiado restrictiva dado que los índices de precios deben ser iguales: misma cesta de bienes, misma ponderación de los bienes en la cesta, es decir, mismo precio y características. Mientras que la PPA relativa indica los precios y los tipos de cambio varían en una proporción que mantiene constante el poder adquisitivo de la moneda nacional de cada país en relación con el de las otras divisas. Así mismo, esta versión del teorema, se ocupa de los efectos de la inflación sobre una tasa de cambio inicial de equilibrio.

Comercio interindustrial: El Comercio interindustrial generalmente es explicado a consecuencia de las diferencias en la dotación de recursos de los países que comercian entre sí, o de otra forma, surge de las ventajas comparativas que se obtienen de la abundancia relativa de los factores que se utilizan en la producción, y de la tecnología de la que se dispone.

Comercio intraindustrial: El comercio intraindustrial descansa sobre la teoría de la competencia imperfecta o competencia monopolística. Al contrario del comercio interindustrial que se basa en las ventajas comparativas, el comercio intraindustrial no requiere de este supuesto.

Así mismo se indicará cual es el modelo o teorema más completo que sirve para analizar al TLCAN. Posteriormente, en dicho capítulo se busca también introducir el concepto de regionalismo e integración económica, para que también junto con los modelos y teoremas del comercio internacional se pueda tener una base teórica sólida, para comenzar a analizar la composición del TLCAN.

El objetivo particular del capítulo 2, es conforme a lo mencionado anteriormente observar algunos artículos del TLCAN y describirlos para posteriormente, dar una crítica acerca de dicho escrito.

Dicho acuerdo regula los intercambios de capital, mercancías y servicios entre México, Estados Unidos de América y Canadá. El TCLAN, en su marco regulatorio hace referencia a tres importantes aspectos:

- ❖ Plazos y modalidades de desgravación
- ❖ Reglas para determinar el origen de los productos
- ❖ Mecanismos e instancias para resolver conflictos.

Primero se enunciarán diversos artículos (que para el autor son los más importantes) que componen al tratado comercial, dando continuación con una crítica entre líneas de dicho acuerdo.

Así mismo, con la base teórica y el fundamento legal, en el capítulo 3, el cual tiene como objetivo particular analizar la experiencia empírica del TLCAN y observar sus principales consecuencias económicas sobre México.

Los principales efectos del TLCAN se hicieron sentir en los sectores de la economía mexicana que habían estado hasta entonces protegidos. La baja de los derechos aduanales impuso una reorganización y una modernización de la industria automotriz mexicana a costa de los trabajadores sindicalizados de México.

El sector bancario y el de las telecomunicaciones se abrieron a la inversión extranjera y a la propiedad extranjera. Uno de los efectos más importantes ocurrió en la agricultura mexicana, donde el maíz estadounidense más barato sustituyó al maíz mexicano. El resultado esperado fue la emigración: los campesinos mexicanos migraron a las ciudades industriales del norte en plena expansión, hacia los tugurios de la ciudad de México y hacia EUA, donde la población de migrantes clandestinos aumentó de manera sensible. Así, la libre circulación de capitales, la inversión irrestricta de las multinacionales y las perturbaciones generadas por el libre cambio de productos agrícolas combinaron sus efectos para dividir a México en tres espacios: una zona fronteriza norteaña próspera, pero totalmente subordinada a Estados Unidos de América y sometida a las expansiones y recesiones del vecino del norte; un centro industrial declinante, preocupado por los problemas sociales; y un sur pobre y atrasado, sumido en el estancamiento agrícola y abandonado a una rebelión latente. En este sentido, se puede hablar que el campo mexicano ha sido abandonado por el gobierno, dado que no existen programas ni subsidios competentes, que ayuden a incentivar la producción en dicho sector. Lo cual ha separado a México en 2 partes, el del Norte y el

del Sur, es decir, la parte Norte se ha convertido en la parte “industrializada” y que aporta mayor crecimiento a la economía nacional; la parte del Sur, es la parte “atrasada” y con mayor rezago hablando económicamente, con la agricultura como principal fuente de ingreso.

Es así que con todo lo anterior, se piensa demostrar la hipótesis central del trabajo: el TLCAN, ha servido como un modelo de subordinación y apertura comercial acelerado para que las industrias trasnacionales puedan penetrar de manera eficiente el mercado de México, no dejando en claro algunos ciertos puntos, como la movilidad del capital de trabajo de los tres países, así mismo, se deja mal parado a México con las políticas comerciales implementadas, teniendo como eje central el crecimiento interno mediante la exportación, lo cual crea dependencia que repercute drásticamente si su principal socio comercial (Estados Unidos de América) baja su nivel de importación de productos mexicanos.

Capítulo 1

Modelos y Teoremas del Comercio Internacional

1.1. Introducción

Para poder analizar la problemática del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se requiere comenzar desde el principio, revisando los principales modelos económicos bajo los que está sustentado dicho pacto comercial. Cabe destacar que la ciencia económica desde sus inicios, ha buscado explicar el comportamiento de los fenómenos económicos de la manera más concreta posible, pero en la mayoría de los casos es imposible esbozar todos los factores que afectan a dicho entorno siendo el resultado modelos que contienen limitados elementos que poco a poco se van complejizando, dando como resultado la posible explicación de los principios por los que se rige el ambiente económico a diversos niveles, involucrando así una idea en común: la comercialización de bienes y servicios.

Los modelos económicos presentados a continuación tienen diversos factores que los caracterizan y hacen únicos pero a la vez comparten un elemento en común, la idea de que los recursos son escasos; es así que no puede existir un agente económico que pueda valerse por sí mismo dado que los recursos con los que cuenta no son suficientes, obligándolo a tener interacción con distintos elementos dentro del mismo ambiente que pueden ayudar a compensar las carencias con las que éste cuenta a cambio de satisfacer las necesidades de éstos últimos.

El TLCAN es un modelo que, en la teoría, serviría para tapar las carencias de México y elevar la economía a niveles mayores, teniendo como impulso el emparejamiento con 2 economías de primer nivel en el mundo como lo son Estados Unidos de América de América y Canadá. Éste acuerdo tiene su sustento teórico tratando de apegarse a un modelo económico que pueda acoplarse a la forma en la que, según la teoría, puedan sacar el mayor beneficio de esta alianza. A continuación, se presentan distintos modelos económicos que han contribuido al desarrollo de la economía a nivel mundial, todos están relacionados y pueden explicar el sustento teórico bajo el que se sostiene el TLCAN.

Así mismo, se buscará diferenciar entre si el TLCAN es un acuerdo comercial con bases en el regionalismo, o es una especie de integración económica, dando un análisis

conjunto de distintas definiciones de integración para definir mejor en qué parte se encuentra el TLCAN, así mismo, señalar que estos fundamentos están a favor del comercio internacional.

1.2. Modelos y Teoremas Para Comprender al TLCAN

a) Modelo de Ventajas Comparativas de David Ricardo

El modelo de la ventaja comparativa es uno de los conceptos básicos que fundamenta la teoría del comercio internacional y muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un costo relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás, y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costos comparativamente más altos que el resto del mundo.

Esta teoría fue desarrollada por David Ricardo a principios del siglo XIX, y su postulado básico es que, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción de ningún bien, es decir aunque fabrique todos sus productos de forma más cara que en el resto del mundo, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su ventaja sea comparativamente mayor o su desventaja comparativamente menor². Esta teoría supone una evolución respecto a la teoría de Adam Smith³. Para Ricardo, lo decisivo en el comercio internacional no serían los costos absolutos de producción en cada país, sino los costos relativos.

El punto de partida de la explicación que da Ricardo se basa en su teoría del valor. Según Ricardo, la regla que rige el valor relativo de los bienes al interior de un país, no es la misma que regula el valor relativo de los productos intercambiados entre dos o más países.

Según Ricardo, es el costo (del trabajo) relativo o comparativo de las mercancías en cada país, en lugar de los costos absolutos, lo que determina el valor en los intercambios internacionales⁴.

² Krugman, Paul (2012). *Economía Internacional*, Madrid, Pearson, p. 32.

³David Ricardo da mayor precisión al análisis de Smith, al demostrar que el comercio mutuamente beneficioso es posible aun cuando solamente existen ventajas comparativas, llegando a la conclusión de que las ventajas absolutas son un caso especial de un principio más general que es el de las ventajas comparativas.

⁴ *Ibid.*

Demuestra que a partir de la noción de costo comparativo se pueden definir los patrones de especialización, tomando en cuenta dos elementos: los costos laborales y de las relaciones de intercambio entre países⁵.

Los supuestos básicos que subyacen en el modelo de Ricardo, son los siguientes:

1. Desde el punto de vista de la producción:
 - ✓ Cada país produce dos bienes mediante el empleo de un solo factor de producción que es totalmente homogéneo del que hay una dotación fija: el trabajo.
 - ✓ La tecnología se representa mediante una función de producción de coeficientes fijos, lo que tiene como consecuencia que las productividades marginales y medias del trabajo van a ser iguales entre sí.
2. Desde el punto de vista de la demanda:
 - ✓ No se cumple la Ley de Say⁶, todo lo que se produce es vendido y no se puede gastar más de lo que se produce.
3. Respecto al comercio internacional:
 - ✓ El mundo sólo tiene dos países, (en el ejemplo Inglaterra y China).
 - ✓ El comercio es libre. No existen restricciones al comercio.
 - ✓ No hay costos de transporte.
 - ✓ El trabajo es inmóvil internacionalmente.
4. Supuestos institucionales:
 - ✓ Existe competencia perfecta en todos los mercados y en todos los países.
 - ✓ El valor de un bien se determina por el número de horas que incorpora el trabajador.
 - ✓ Los gustos están dados.
 - ✓ La estructura y distribución de la renta está dada y es conocida.

⁵ Krugman, *op. cit.*, p. 35.

⁶ No puede haber demanda sin oferta y viceversa. (J.B. Say, 1803).

David Ricardo explica la teoría desde un caso muy sencillo con pocos elementos (aunque la teoría se puede explicar con muchos más elementos) para un fácil entendimiento, se analizará la siguiente situación:

Un mundo donde solo se producen pantalones y camisetas 2 países, A y B, además con los mismos habitantes, 3 habitantes en cada país. El país A produce 1 camiseta en 1 hora y B en 3 horas. El país A produce 1 pantalón en 2 horas y B en 4 horas⁷.

Producto	País A	País B
1 camiseta	1 hora	3 horas
1 pantalón	2 horas	4 horas

En un primer vistazo se puede pensar, que si tienen el mismo número de habitantes, el país A es más productivo y genera más riqueza y que B no va a poder competir contra este y estaría en una posición de desventaja si deciden comerciar entre sí, esto es porque solo se piensa en costos absolutos; hay que hacerlo desde el punto de vista de los costos relativos.

Los costos relativos: Para A, el coste relativo (o de oportunidad) de producir 1 camisetas es $1/2 = 0,5$. Es decir, por hacer 1 camiseta renuncia a hacer 0,5 pantalones, ya que el tiempo necesario es 1 hora y en una hora puede hacer o 1 camiseta o 0,5 pantalones.

Para A, el coste relativo de producir 1 pantalón es $2/1=2$. Para hacer 1 pantalón, renuncia a hacer 2 camisetas. Para B, el coste relativo de 1 camiseta es $3/4 = 0,75$ y el coste relativo de 1 pantalón es $4/3 = 1,3$ ⁸.

Costos relativos	País A	País B
1 camiseta	0,5	0,75
1 pantalón	2	1,3

⁷ Samuelson, Paul (2004). "Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization", *Journal of Economic Perspectives*, Estados Unidos de América, vol. 18, núm. 3, p. 124.

⁸ Samuelson, op. cit., p. 139.

Cada país debe producir aquello que tenga menor coste de oportunidad (renuncie a menos) frente a otro país. Se entendería que A produce las camisetas y B los pantalones. Con esa producción, intercambian entre ellos a través del comercio internacional.

¿Puede resultar beneficioso el comercio internacional? Para responder a dicha interrogante vale la pena analizar la situación de cada país con comercio y sin comercio, lo cual se presenta a continuación.

País A: Si no quisiera comerciar, tener 1 camiseta cuesta 1 hora y 1 pantalón 2 horas, lo cual en total cuesta 3 horas. Si aplicaran la ventaja comparativa y comerciasen, tener 1 camiseta le cuesta 1 hora porque lo fabrican ellos y 1 pantalón se contrastarían por 1,5h, en total el coste es de 2,5 horas

Suponiendo que 1h = \$1. Los precios de comercialización, para que funcionen y sean atractivos, siempre serán de un valor intermedio entre el de los 2 países para que resulte interesante al otro país.

	País A	Precio internacional	País B
1 camiseta	1hr	\$2	3hrs
1 pantalón	2hrs	\$3	4hrs

Como A solo fabrica camisetas, para poder comprar en el mercado internacional 1 pantalón (\$3), debe vender 1,5 unidades de camisetas a \$2, que le cuestan fabricar 1,5 horas.

País B: Si no aplica comercio internacional, tener 1 camiseta le toma 3 horas y 1 pantalón 4 horas, al final le cuesta en total 7 horas de trabajo si decide producir 1 camisa y 1 pantalón. Si aplica comercio internacional y se dedica a fabricar pantalones, tener 1 pantalón le cuesta 4 horas fabricada por ellos y 1 camiseta la compra en el mercado internacional por \$2, que es lo que gana vendiendo 0,66 unidades de pantalón y le cuesta fabricar 2.6 horas, en total 6.6 horas le cuesta tener 1 unidad de cada mercancía.

En ambos casos, los países ganan si deciden comerciar debido a que les cuesta menos horas de trabajo especializarse en la fabricación del bien que les cuesta menos trabajo y así intercambiar sus mercancías por el otro bien que no fabrican con el otro país. La teoría se explica planteando una situación muy sencilla y simple, pero en caso de introducir más elementos, variables y hacerla compleja (entonces la explicación matemática es también mucho más compleja), sigue dando como resultado que el comercio internacional favorece a los países.

Frecuentemente se señalan tres factores como determinantes de que un país posea ventaja comparativa en la producción de un determinado bien:

- 1) **Diferencias de clima y recursos naturales:** Los países tropicales o cercanos al ecuador permiten cultivos de ciertos productos al aire libre todo el año, frente a países de la zona templada donde esto no siempre es posible. Lo cual indica que los países de la zona ecuatorial tienen ventaja comparativa sobre los países de zona templada, debido a que los primeros pueden producir ciertos productos durante todo el año y los segundos no.
- 2) **Diferencias en las dotaciones de factores y recursos naturales:** El país que tenga mayores recursos para producir, generalmente con la técnica de producción adecuada, logrará estimular el mercado de mayor manera que los países que tengan menor cantidad de factores necesarios para la producción de bienes y servicios.
- 3) **Diferencias de tecnología y especialización.** A veces, diferentes países tienen similares dotaciones iniciales de factores de producción, pero debido a la especialización de décadas o la propagación de pequeñas innovaciones tecnológicas y organizativas tienen ventaja en ciertos productos.

Consecuencias de la ventaja comparativa: Actualmente se sigue considerando que una de las causas determinantes del comercio internacional es las diferencias en las ventajas comparativas que presenta cada país, por lo cual el modelo ha sido base para

posteriores modelos que afinaron los supuestos indicados por Ricardo, por ejemplo, el modelo que se analizará a continuación Heckscher- Ohlin.

b) Modelo Heckscher-Ohlin

Este modelo parte de la teoría de David Ricardo de la ventaja comparativa y afirma que, los países se especializan en la exportación de los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante, mientras que tienden a importar aquellos bienes que utilizan de forma intensiva el factor que es relativamente escaso en el país.

En la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith y en la de la ventaja comparativa de Ricardo, la causa del comercio internacional y de la especialización internacional eran las diferencias existentes entre la productividad del trabajo en los distintos países, provocada por diferentes elementos como la tecnología empleada, los recursos o la climatología⁹.

Heckscher y Ohlin formularon un modelo de que predice que la ventaja comparativa en un determinado bien corresponde a un país o región donde abunden más los factores de producción necesarios para la producción de dicho bien. La elaboración de dicho paradigma se basaba en un modelo matemático de equilibrio general del comercio internacional, en el que se ponían de manifiesto los siguientes elementos:

- Causas de la ventaja comparativa de un país.
- Variación de la ventaja comparativa en el tiempo.
- Influencia del comercio en el tamaño de las distintas industrias de una economía.
- Influencia del comercio en las retribuciones de los factores de producción.
- Beneficiados por el comercio internacional dentro de la economía de un país.

En el modelo de Heckscher-Ohlin el comercio internacional resulta del hecho de que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores: así existen países con abundancia relativa de capital y otros con abundancia relativa de trabajo. Normalmente los países más ricos en capital exportarán bienes intensivos en capital (se utiliza relativamente más capital que trabajo para producirlos) y los países ricos en factor

⁹ Krugman, *op. cit.*, p. 82.

trabajo exportarán bienes intensivos en trabajo (se utiliza relativamente más trabajo que capital para producirlos).

De esta manera, si un país posee una gran oferta de un recurso "A" con relación a su oferta de otros recursos, se considera que es abundante en dicho recurso "A". Entonces ese país tenderá a producir relativamente más de los bienes que utilizan intensivamente el recurso "A". En conclusión, los países tienden a exportar los bienes que son intensivos en los factores con que están abundantemente dotados¹⁰.

Un indicador que muestra que un país es rico en capital es el precio de los factores. Un país (A) es rico en capital comparado con otro país (B), si el capital es relativamente más barato en el país A que en el país B.

Los supuestos en los que se basa el modelo son los siguientes:

1. Desde el punto de vista de la producción:
 - Cada país produce dos bienes.
 - Existen dos factores de producción: capital y trabajo, de los que hay dotaciones fijas y pleno empleo.
- Las funciones de producción han de reunir los siguientes caracteres:
 - Difieren entre los distintos bienes, pero son las mismas en ambos países para cada bien.
 - Son tales que los dos bienes muestran diferentes intensidades de factores.
 - Las funciones de producción son homogéneas de grado uno, lo que significa que existen rendimientos constantes de escala.
 - Supuesto referente a la demanda: Se cumple la Ley de Walras¹¹.
2. Respecto al comercio internacional:
 - El mundo solo tiene dos países.
 - El comercio entre los países es libre (no existen restricciones al mismo).
 - No existen costes de transporte.

¹⁰ Krugman, *op. cit.*, p. 84.

¹¹ La ley establece que la suma de la demanda (o demanda agregada) (D) debe igualar, tomando en consideración los precios (p), a la suma de la oferta (S). Es decir, $\sum pD - \sum pS = 0$.

- Los factores son inmóviles internacionalmente.

3. Supuestos de carácter institucional:

- Existe competencia perfecta en todos los mercados y en todos los países.
- Los gustos están dados y no cambian.
- La estructura y distribución de la renta es conocida y fija.

El comercio internacional, mediante el cambio de los precios de las mercancías, provoca un efecto sobre la distribución de la renta, de manera que los propietarios del factor más abundante en un país ganan con el comercio, mientras que los propietarios del factor escaso en el país pierden.

El comercio internacional funciona como un mecanismo sustituto de la movilidad de factores. Con el comercio los países intercambian indirectamente factores de producción. Otra consecuencia del libre comercio es la igualación del precio de los factores entre países.

El principio de la ventaja comparativa junto con la observación de que los diferentes factores de producción no son igual de abundantes, llevan de acuerdo con el modelo de Heckscher-Ohlin a que los países tenderán a ser exportadores de productos cuya producción requiera de factores producción relativamente abundantes en el país.

En un plano empírico, el modelo Heckscher-Ohlin ha sido contrapuesto con la famosa “Paradoja de Leontieff” que debe su nombre a su autor, Wassily Leontief (1953), según el cual, si se concibe a la mano de obra no como una mercancía homogénea sino por categorías, los países industrializados disponen de una oferta más abundante de mano de obra bastante educada o de fuerza de trabajo cualificada (en la que se ha realizado una elevada inversión de capital) que de otros tipos.

Para el caso de Estados Unidos de América de América, Leontief parte del supuesto de que éste tiene una ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en capital, porque se presenta mejor dotado en este factor que en trabajo. La hipótesis que Estados Unidos de América exporta más bienes intensivos en capital que en trabajo; fue

rechazada con la prueba de Leontief.¹² El cálculo arrojó que las exportaciones de Estados Unidos de América contenían menos capital y más trabajo, por lo cual el modelo Heckscher-Ohlin fue derribado.

c) Teorema Stolper-Samuelson

El teorema de Stolper-Samuelson es un teorema básico del tipo Modelo Heckscher-Ohlin en la Economía Internacional. En él se describe una relación entre los precios relativos de los bienes de salida y las remuneraciones relativas de los factores, en concreto, los salarios reales y la rentabilidad real del capital.

El teorema establece que, cuando el precio relativo del bien que es trabajo intensivo sube, el salario real sube y la renta real del capital desciende; vice versa, cuando el precio relativo del bien que es capital-intensivo sube, el salario real baja y la renta real del capital sube.¹³

Fue derivado en el año 1941 dentro del marco del modelo de Heckscher-Ohlin de Wolfgang Stolper y Paul Samuelson, pero posteriormente ha evolucionado en un modelo con menores restricciones. Ronald W. Jones y José Scheinkman (1977)¹⁴ muestran que bajo condiciones muy generales el cambio de factor de rentabilidad con precios de salida según lo predicho por el teorema.

El original de Heckscher-Ohlin fue un modelo de dos factores con un mercado de trabajo especificado por un solo número. Por lo tanto, las primeras versiones del teorema no podían hacer predicciones sobre el efecto de la mano de obra no calificada en un país de altos ingresos en la liberalización del comercio. Sin embargo, modelos más sofisticados con varias clases de productividad de los trabajadores han demostrado que producen el efecto Stolper-Samuelson dentro de cada clase de trabajo: los trabajadores no calificados pueden producir los bienes comercializados en un país de alta calificación será peor a medida que aumenta el comercio internacional, ya que en relación en el mercado mundial en el bien que produce un inexperto del primer mundo,

¹² Leontief, Wassily (1953). “*Harvard Economic Research Project*”, Economic Systems Research, Estados Unidos de América de América, vol.18, pp. 335-345.

¹³ Krugman, op. cit., p. 53.

¹⁴ Jones, Ronald (1977). “The Relevance of the Two-Sector Production Model in Trade Theory”. *Journal of Economic Perspectives*, Estados Unidos de América de América, Vol. 85, p. 935.

la cadena de producción de los trabajadores es un factor menos abundante de la producción de capital.

El teorema de Stolper-Samuelson está estrechamente relacionado con el teorema del factor de estabilización de precios, que establece que, independientemente de la movilidad de los factores internacionales, precios de los factores que tienden a igualarse entre los países que no difieren en la tecnología.

La validez del modelo de Heckscher-Ohlin ha sido cuestionada desde la clásica paradoja de Leontief de la cual ya se habló anteriormente. Un escritor de libros de texto curso avanzado estima que “el modelo de Heckscher-Ohlin es totalmente inadecuada como una explicación de las pautas comerciales tradicionales y modernos”¹⁵. En cuanto al teorema de Stolper-Samuelson sí mismo, Davis y Mishra señaló recientemente que “es el momento de declarar Stolper-Samuelson muertos”¹⁶. Ellos argumentan que el teorema de Stolper-Samuelson no es válido porque tras la liberalización del comercio en los países en desarrollo (particularmente en América Latina), el resultado fue que la desigualdad salarial se incrementó, lo cual se contradice con los resultados que predice el teorema. Ya que, si se parte de la base que en estos países la mano de obra es abundante, el teorema SS predice que cuando esto ocurre la desigualdad salarial caería. Por supuesto se tiene que considerar la tendencia a la disminución de la desigualdad salarial en América Latina que ha seguido a la liberalización del comercio en el largo plazo.

El teorema también indica que la subida del precio relativo de un bien (esto es, su precio en términos del precio de otro bien), mejora a algunas personas y empeora a otras. Mejora a los propietarios del factor productivo que se usa de manera intensiva en la producción de dicho bien. Y empeora a los propietarios de los factores que no son intensivos en la producción de dicho bien. Todo esto se aplica a un marco de comercio internacional que hace que cambien los precios de los bienes, es decir, se busca un óptimo en el sentido de Pareto¹⁷.

¹⁵ Krugman, *op. cit.*, p. 63.

¹⁶ Krugman, *op. cit.*, p. 65.

¹⁷ Dada una asignación inicial de bienes entre un conjunto de individuos, un cambio hacia una nueva asignación que al menos mejora la situación de un individuo sin hacer que empeore la situación de los

Las conclusiones del teorema pueden resumirse en el siguiente enunciado: “El comercio internacional provoca que la remuneración real de los factores de producción en los que el bien en el que un país tiene ventaja comparativa es intensivo se vea inequívocamente favorecida en perjuicio de la remuneración real de los restantes factores”¹⁸.

d) Modelo de Ventajas Competitivas de Michael Porter

La ventaja competitiva introducida por Porter guarda una relación estricta con el concepto de valor, que en muchos casos se puede sustituir al concepto tradicional de costo en términos de planificación económica. El objetivo del modelo es analizar la economía a través de 2 tipos de agentes: líder y seguidor. Así mismo, observar qué tipos de estrategias pueden adaptar dichos agentes para prosperar dentro del mercado internacional.

De acuerdo con el modelo de la ventaja competitiva de Porter, la estrategia competitiva toma acciones ofensivas o defensivas para crear una posición defendible en una industria, con la finalidad de hacer frente con éxito, a las fuerzas competitivas y generar un retorno sobre la inversión. Según Michael Porter: “la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible”¹⁹.

La ventaja competitiva ha sido una revolución de la información y de las teorías económicas; sin lugar a dudas ha actuado un cambio fundamental en el concepto que cada gerente de empresa tiene del papel de los sistemas de información. Antes de las teorías de Porter, la información se consideraba un factor entre otros en el proceso que determina los negocios. Ahora, por el contrario, hay un creciente reconocimiento del valor de la información como factor determinante en las dinámicas económicas. Por otra parte, gracias a las teorías de Porter se ha reconocido que la información posee un alto potencial y que por lo general es menospreciada frente a su real valor, así que debe ser tratada como un recurso que cada organización podría y debería utilizar en su rubro de negocio²⁰.

demás se denomina mejora de Pareto. Una asignación se define como "pareto-eficiente" o "pareto-óptima" cuando no pueden lograrse nuevas mejoras sin perjudicar a otros agentes.

¹⁸ Krugman, op. cit., p. 70.

¹⁹ Porter, Michael (1987). *Ventaja Competitiva*, México, CECSA, p.87.

²⁰ Porter, *op cit.*, p. 90.

Porter habla de tres estrategias competitivas genéricas que se pueden aplicar a cualquier rubro empresarial; las estrategias que se pueden poner en acto, generalmente por separado, pero en algunas circunstancias también en conjunto, según los casos, para asegurar el crecimiento del valor de la economía los cuales se enumeran a continuación:

a) Liderazgo por costos: Es la estrategia más intuitiva y representa una oportunidad si la economía de un país está capacitada para ofrecer en el mercado un producto a un precio inferior comparado a la oferta de los países rivales. Este tipo de estrategia requiere una atención prioritaria finalizada a reducir los costos de producción, lo que se puede lograr con distintos medios, por ejemplo:

- Acceso privilegiado a las materias primas - oferta de un número mayor de productos en el mercado, ya que a mayor producción corresponde un menor costo per cápita mayor eficiencia en las faenas que conlleva la producción, como puede ser un diseño del producto capacitado para facilitar su producción.
- Lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria.
- Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en bases a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva.
- Si más de una compañía intenta alcanzar el Liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso.
- Es logrado a menudo a través de economías a escala²¹.

²¹ Se entiende por economía de escala las ventajas en términos de costos que una empresa obtiene gracias a la expansión. Existen factores que hacen que el costo medio de un producto por unidad caiga a medida que la escala de la producción aumenta. El concepto de "economías de escala" sirve para el largo plazo y hace referencia a las reducciones en el coste unitario a medida que el tamaño de una instalación y los niveles de utilización de inputs aumentan. (Sullivan, Arthur; Steven M. Sheffrin (2003). *Economics: Principles in action*. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall. p. 157).

b) Diferenciación: Constituye una opción atractiva para economías que quieren construirse su propio nicho en el mercado y no apuestan necesariamente a un elevado porcentaje de consensos en términos generales, sino en compradores que buscan características peculiares del producto distintas a las que ofrecen las empresas oponentes. Algunas buenas actuaciones de la estrategia competitiva de la diferenciación pueden ser: materias primas de mayor valor frente a los productos en el mercado, un servicio al cliente más específico y capacitado para proporcionar más seguridad a los compradores en el tiempo u ofrecer un diseño del producto exclusivo que sea un atractivo muy fuerte para los clientes. Es importante destacar que la diferenciación es una estrategia de alto costo y que siempre puede surgir otra empresa que se diferencie de la misma forma, en el caso se recae en una estrategia de liderazgo en costos. Sin embargo, mientras éste último no permite a dos empresas oponentes de afirmarse con igual fuerza en el mercado, con la diferenciación dos empresas del mismo rubro que apuestan en características distintas para sus productos podrían lograr ambas un buen resultado en el mercado.

- Lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores.
- Un diferenciador no puede ignorar su posición de costo. En todas las áreas que no afecten su diferenciación debe intentar disminuir costos; en el área de la diferenciación, los costos deben ser menores que la percepción de precio adicional que pagan los compradores por las características diferenciales.
- Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

c) Enfoque: Consiste en especializarse en un segmento del mercado y en ofrecer el mejor producto pensado expresamente para los reales requerimientos de cada segmento. Ejemplos concretos de enfoque pueden ser: una categoría especial de potenciales compradores, un área geográfica específica, un segmento particular de la línea de

productos. Lograr el enfoque significa que una firma fijó ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos²².

Queda claro que cada estrategia puede asegurar una ventaja competitiva sostenible solamente hasta cuando el mercado reaccione de forma eficaz a la estrategia. En cuanto se presente una empresa capaz de ganar terreno y ganar la posición de supremacía se debe forzosamente recurrir a otra estrategia o bien cambiar los términos de la que se ha elegido para asegurarse de no dejarse derrotar por los demás competidores.

Aplicar las tres estrategias ilustradas arriba al mismo tiempo en términos absolutos resulta imposible para cualquier agente, y como regla general es importante que el plan empresarial considere cuál estrategia quiere poner en acto como prioritaria. Pero pueden darse casos específicos en los cuales se puede obtener beneficio con más de una estrategia.

Porter habla de tres circunstancias en las cuales se pueden aplicar en conjunto la diferenciación y el liderazgo en costos²³:

1. En el caso que los competidores resulten muy ineficientes en sus planes de empresa.
2. En el caso que la empresa pueda contar con alguna tecnología exclusiva que no esté al alcance de los demás competidores.
3. En el caso que exista una fuerte posibilidad de coordinar estrategias comunes entre distintas empresas del mismo rubro, como cuando hay una participación societaria similar en empresas distintas que de hecho ya no se pueden considerar oponentes.

Porter le otorga un papel de primer nivel a las tecnologías en el desarrollo empresarial, con especial referencia a las tecnologías de la comunicación, que se pueden aplicar con excelentes resultados a cualquier rubro de negocio y que constituyen un valioso aporte a

²² Porter, *op cit.*, p. 95.

²³ Porter, *op cit.*, p. 97.

la estrategia competitiva²⁴. De la correcta utilización de las nuevas tecnologías de la comunicación podemos obtener varias ventajas, como entre otras:

- Mejor control del plan económico.
- Mejor programación de la industria.
- Mejor posibilidad de llevar a cabo investigaciones de mercado efectivas.
- Mejor capacidad de gestión producto de una medición más exacta del mercado.

La teoría de la ventaja competitiva ha sido uno de los mayores logros de Porter y le permitió desempeñarse con éxito como asesor estratégico de algunas de las multinacionales más conocidas del mundo como entre otras DuPont o Royal Dutch Shell y como asesor del mismo gobierno de Estados Unidos de América. Sin embargo su empresa internacional de consultoría, Monitor, fundada en los Ochenta, no logró superar la crisis y fue adquirida por otro grupo tras declarar la bancarrota en 2008, lo que generó animadas discusiones entre los economistas que en la sustancia se dividen entre los que afirman que Monitor no fue capaz de poner en acto las teorías de su fundador y los que por contra consideran que las teorías mismas de Porter ya no están capacitadas para medirse de forma exitosa con el mercado contemporáneo.

e) Teoría de la Paridad de Poder Adquisitivo (PPA)

La Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) es una extensión de la ley del precio único²⁵. Si la ley del precio único se cumple para todos los bienes, debe cumplirse también cuando en lugar del precio de un único bien se utilice un índice de precios de una cesta de bienes y servicios. El objetivo de dicho modelo es medir estadísticamente la tasa de cambio de equilibrio y sus variaciones en los diferentes países. Existen 2 tipos de PPA, la absoluta, la cual se considera obsoleta dada sus restricciones que se expondrán más adelante y PPA la relativa que contiene cierta validez.

- **Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) Absoluta:** La afirmación de la PPA absoluta es demasiado restrictiva dado que los índices de precios deben ser iguales: misma cesta de bienes, misma ponderación de los bienes en la cesta, es

²⁴ Porter, *op cit.*, p. 101.

²⁵ En condiciones de libre competencia y ausencia de costos de transporte y barreras al comercio, un mismo bien debe tener un único precio en cualquier país.

decir, mismo precio y características. Otra condición es que no existe costo de transporte, lo cual en la realidad es imposible que se pueda dar. En resumen, la PPA absoluta es un teorema en el cual las economías que intervengan, tienen que tener el mismo poder adquisitivo, productos iguales y sin costos de transporte; es por eso que la PPA absoluta es inútil en un contexto empírico, dado que las condiciones, no pueden ocurrir en la realidad²⁶.

- **Paridad de Poder Adquisitivo (PPA) Relativa:** La PPA relativa afirma que los precios y los tipos de cambio varían en una proporción que mantiene constante el poder adquisitivo de la moneda nacional de cada país en relación con el de las otras divisas. Así mismo, esta versión del teorema, se ocupa de los efectos de la inflación sobre una tasa de cambio inicial de equilibrio²⁷.

Según la PPA relativa, un aumento de la tasa de inflación externa, aumenta el poder adquisitivo de alguna moneda y por tanto debe producirse una apreciación nominal de dicha moneda frente al exterior. Un aumento de la tasa de inflación interna, reduce el poder adquisitivo de la misma moneda y por tanto debe producirse una depreciación nominal de la moneda. Dado esto último, el modelo de PPA relativa tiene validez dado que las condiciones monetarias tienen alta influencia sobre las tasas de cambio, sin embargo, la teoría tiene un punto débil, a parte de la verificación estadística, toma en cuenta que la tecnología, los gustos, las ofertas de los factores, los niveles de empleo, los impedimentos al comercio y los movimientos de capital no cambian durante el periodo de transición. Todos estos factores sin duda, tienen una profunda influencia sobre la tasa de cambio²⁸.

f) Comercio Interindustrial

El Comercio interindustrial generalmente es explicado a consecuencia de las diferencias en la dotación de recursos de los países que comercian entre sí, o de otra forma, surge de las ventajas comparativas que se obtienen de la abundancia relativa de los factores que se utilizan en la producción, y de la tecnología de la que se dispone.

²⁶ Chacholiades, Miltiades (1991). *Economía Internacional*, Colombia, McGraw-Hill, p. 430.

²⁷ Chacholiades *op cit.*, p.431.

²⁸ Chacholiades *op cit.*, p. 434.

El modelo utilizado para explicar el comercio interindustrial es el de Hecksher-Ohlin, el cual explica que los países que tengan abundancia en capital producirán y exportarán bienes intensivos en capital e importarán bienes intensivos en trabajo; mientras que los países intensivos en trabajo producirán y exportarán bienes intensivos en trabajo e importarán bienes intensivos en capital.

Los países tienden a exportar los bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que están dotados de forma más abundante²⁹. De esta forma un país como México, capital-abundante tenderá a producir bienes intensivos en capital, por ejemplo, manufactura automovilística, y por lo tanto su curva de posibilidades de producción estará más sesgada hacia las partes de automóvil que hacia la producción de derivados del petróleo, que es un bien más trabajo intensivo. México, tendrá una oferta relativa mayor de partes de automóvil que de derivados del petróleo. Del otro lado, el país EUA, el país trabajo-abundante, de acuerdo con el modelo de Hecksher-Ohlin, tenderá a producir bienes trabajo-intensivos, como derivados del petróleo y estará más sesgado hacia la producción de derivados del petróleo que hacia las manufacturas automovilísticas, es decir, la oferta relativa EUA será mayor en derivados del petróleo que en partes de automóvil.

Cuando ambos países se deciden a comerciar, el precio relativo de las partes de automóvil aumenta para México, y para EUA se reduce, por lo tanto, los consumidores de México demandan menos partes de automóvil, mientras que producen más de éste, creando así una sobreoferta que será llevada a EUA. En cambio, en EUA, por lo contrario, el precio relativo del bien que produce (derivados del petróleo) subirá, reduciéndose así el precio relativo de las partes de automóvil, lo que hará que el consumo de derivados del petróleo caiga, y su oferta se incremente, obteniéndose una sobreoferta que será llevada a México, para el cual se ha abaratado.

Según el modelo, el comercio llevará una igualación de los precios de las manufacturas automovilísticas y derivados del petróleo, lo que haría que se igualaran también las remuneraciones que reciben el capital y el trabajo de ambos países. Esto sucede así, aunque los países tengan dotaciones factoriales diferentes, porque cuando se

²⁹ Krugman *op cit*, p.88.

intercambian partes de automóvil por derivados de petróleo y viceversa, se intercambian indirectamente factores productivos, es decir, se intercambia capital que está incorporado en las partes de automóvil que importa el país capital-deficitario que en el ejemplo es EUA y se obtiene indirectamente trabajo, que está incorporado en los derivados del petróleo que importa el país trabajo-deficitario que es México.

g) Comercio intraindustrial

El comercio intraindustrial descansa sobre la teoría de la competencia imperfecta o competencia monopolística. Al contrario del comercio interindustrial que se basa en las ventajas comparativas, el comercio intraindustrial no requiere de este supuesto. Si México y EUA, tuvieran la misma dotación factorial, cada país produciría un mismo producto, pero buscando siempre la diferenciación, ya sea de calidad, precio, etc.; a fin de incrementar su producción y obtener economías de escala que es lo que da origen al comercio intraindustrial.

Así, por ejemplo, si México diferencia su producto y se decide entrar a EUA, podría obtener un mercado total de 75 millones de consumidores, en lugar de los 25 millones que tendría sin comercio. Con un mercado más amplio tendrá la oportunidad de aumentar el tamaño de planta, y reducir sus costos medios que le permita bajar los precios a consecuencia del aumento de la producción, y obtener mayores ingresos que le permita aumentar el consumo de otros bienes que no produce por sí mismo. Al respecto Krugman señala que debido a la existencia de economías de escala, ningún país puede producir toda la variedad de productos manufacturados por sí mismo; así aunque ambos países pueden producir algunas manufacturas, pero producirán diferentes cosas³⁰.

La diferenciación de productos de una misma industria es lo que permite un comercio en doble sentido, pues si no hubiera diferenciación, el producto sería fabricado por el país abundante en el factor que es utilizado con mayor intensidad en la producción del bien. Más específicamente si el producto fuera partes de automóvil y este no fuera diferenciado (es decir, no existiera variedades de partes de automóvil, como, por ejemplo, espejos, rines, llantas, etc.) entonces estos serían sólo producidos por México, que es el que tiene mayor abundancia relativa de capital, porque en su producción se

³⁰ Krugma *op cit*, p. 158.

utiliza más intensivamente el capital, y el comercio se convertiría en uno de un sólo sentido, es decir, de México hacia EUA.

1.3. Comparación Modelos Contra Realidad

Cuadro 1. Teoría vs Realidad

Modelo o Teorema	Principales Supuestos	Similitudes y/o Diferencias con el TLCAN
Ventajas Comparativas de David Ricardo	<ul style="list-style-type: none"> ü Cada país produce dos bienes mediante el empleo de un solo factor de producción que es totalmente homogéneo del que hay una dotación fija: el trabajo. ü La tecnología se representa mediante una función de producción de coeficientes fijos, lo que tiene como consecuencia que las productividades marginales y medias del trabajo van a ser iguales entre sí. ü El comercio es libre. No existen restricciones al comercio. ü No hay costos de transporte. ü El trabajo es inmóvil internacionalmente. 	No puede haber una similitud con el TLCAN dado que, desde el principio, el comercio es más allá de 2 bienes; la tecnología que se utiliza para producir los bienes y servicios; que ofrecen los 3 países (México, Estados Unidos de América y Canadá) no es la misma; existen costos de transporte; existen aranceles; el trabajo tiene movilidad, entendiéndose por esto, la mano de obra.
Heckscher-Ohlin	<ul style="list-style-type: none"> Ø Existen dos factores de producción: capital y trabajo, de los que hay dotaciones fijas de recursos y pleno empleo. Ø El comercio entre los países es libre (no existen restricciones al mismo). Ø Los servicios y bienes que ofrecen las economías en desarrollo son intensivos en capital trabajo. Ø Los factores son inmóviles internacionalmente. Ø Los gustos están dados y no cambian. 	No puede haber similitud del modelo contra la realidad, dado que los supuestos no pueden ser aplicables contra la realidad, dado que no existe el pleno empleo en todas las economías, teniendo por entendido que toda la población está empleada en todos los países; existen restricciones al comercio mínimas, como los aranceles; los factores no son fijos internacionalmente y por supuesto, la diferencia más clara es que los gustos tienden a cambiar con el tiempo.
Teorema Stolper-Samuelson	El teorema establece que, cuando el precio relativo del bien que es trabajo intensivo sube, el salario real sube y la renta real del capital desciende; vice versa, cuando el precio relativo del bien que es capital-intensivo sube, el salario real baja y la renta real del capital sube.	El teorema de Stolper-Samuelson no es válido porque tras la liberalización del comercio en los países en desarrollo (particularmente en América Latina), el resultado fue que la desigualdad salarial se incrementó, lo cual se contradice con los resultados que predice el teorema.
Ventajas Competitivas de Porter	<ul style="list-style-type: none"> Ø Existen líderes y seguidores. Ø Existe innovación continua en tecnología y técnicas de producción. Ø Existen productos diferenciados. Ø Existe competencia perfecta en el mercado 	El modelo está planteado para que exista competencia perfecta, este simple hecho hace que no exista forma de acoplar al TLCAN.
Paridad de Poder Adquisitivo Absoluta	<ul style="list-style-type: none"> o Mismo tipo de bienes y recursos. o Mismo precio en los bienes. o Mismas características de los bienes. o No hay costos de transporte. o Todos los países pueden adquirir los bienes a mismo precio. 	Es imposible que se pueda cumplir la PPA absoluta, dado que México, Canadá y Estados Unidos de América no poseen los mismo bienes ni recursos; no hay mismo precio en los bienes; existen costos de transporte; no todos los países pueden adquirir los bienes al mismo precio.
Paridad de Poder Adquisitivo Relativa	<ul style="list-style-type: none"> v Los precios y los tipos de cambio varían en una proporción que mantiene constante el poder adquisitivo de la moneda nacional de cada país en relación con el de las otras divisas. v Existe efecto en las economías por la inflación. v Según la PPA relativa, un aumento de la tasa de inflación externa, aumenta el poder adquisitivo de alguna moneda y por tanto debe producirse una apreciación nominal de dicha moneda frente al exterior. v Un aumento de la tasa de inflación interna, reduce el poder adquisitivo de la misma moneda y por tanto debe producirse una depreciación nominal de la moneda. v La tecnología no cambia. v Los gustos permanecen constantes. 	El modelo de PPA Relativa tiene cierta validez, debido a toma en cuenta la inflación, la diferenciación en las divisas y productos, pero su punto débil radica en que da por hecho que la tecnología, los gustos, las ofertas de los factores, los niveles de empleo, los impedimentos al comercio y los movimientos de capital no cambian durante el periodo de transición. Todos estos factores sin duda, tienen una profunda influencia sobre la tasa de cambio.
Comercio Interindustrial	Los países que tengan abundancia en capital producirán y exportarán bienes intensivos en capital e importarán bienes intensivos en trabajo; mientras que los países intensivos en trabajo producirán y exportarán bienes intensivos en trabajo e importarán bienes intensivos en capital.	El modelo, puede venirse abajo con la Paradoja de Leontief. Para el caso de Estados Unidos de América de América, Leontief parte del supuesto de que éste tiene una ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en capital, porque se presenta mejor dotado en este factor que en trabajo. La hipótesis que Estados Unidos de América exporta más bienes intensivos en capital que en trabajo; fue rechazada con la prueba de Leontief. El cálculo arrojó que las exportaciones de Estados Unidos de América contenían menos capital y más trabajo.
Comercio Intraindustrial	El comercio intraindustrial descansa sobre la teoría de la competencia imperfecta o competencia monopolística. Intercambio de productos de la misma naturaleza pero diferenciados	En el TLCAN existe intercambio comercial, pero en el acuerdo no se busca la monopolización, más bien se enfoca a la libre competencia. Aunque existe intercambio de productos de la misma naturaleza, es decir, México pone el petróleo, EUA lo importa y vuelve a exportarlo con la diferencia de que ahora se procesa. Cabe destacar que por la naturaleza que es el comercio Intraindustrial, no puede acoplarse debidamente al TLCAN.

Fuente: Elaboración propia con información tomada de: Krugman, Paul (2012). Economía Internacional, Madrid, Pearson, p. 26-164; Chacholiades, Miltiades (1991). Economía Internacional, Colombia, McGraw-Hill, pp. 430-434; Porter, Michael (1987). Ventaja Competitiva, México, CECSA, pp. 80-110.

Una vez que se han dado los fundamentos de cada modelo, es necesario saber cuál se acopla mejor a la teoría del TLCAN. Es así que el Cuadro 1 busca realizar la comparación de las hipótesis de cada canon para poder comprender mejor el funcionamiento del TLCAN.

Dadas las comparaciones de la teoría contra la realidad, se puede observar que el TLCAN no puede ajustarse a los cánones del comercio internacional tomados para la elaboración de este trabajo, dada la limitación de los supuestos que tiene cada uno de ellos. Pero tampoco se descarta que algunos de los supuestos encajan en la teoría del TLCAN, por lo que se puede hablar de que se recogen algunas hipótesis, por ejemplo, de la teoría del PPA relativa como la de que la inflación afecta a la economía no solo a las economías participantes, sino a nivel global, y la diferenciación de poder adquisitivo entre divisas con respecto a otras, así como el supuesto de productos diferenciados del modelo de Porter, por mencionar algunos ejemplos, lo cual indica que todas las teorías aportan algo al TLCAN.

1.4. Integración o Regionalismo en el contexto del TLCAN

Ahora bien, ya que se ha analizado el apartado de los modelos y teoremas del comercio internacional que pueden encajar con la estructura y funcionamiento del TLCAN, toca analizar en qué contexto se encuentra dicho tratado comercial, si es una especie de integración, o regionalización. Este apartado tiene como objetivo mencionar algunas definiciones de integración y regionalismo para entender bajo que conceptos se sitúa el TLCAN.

Para poder comprender el concepto de integración, se debe primero explicar el concepto de regionalismo, ya que en el caso del TLCAN fue y es un elemento determinante para su conformación. De una manera muy técnica, regionalismo es un “término que la economía ha tomado de la geografía, la cual lo utiliza para referirse a la delimitación y estudio de las regiones, es decir, unidades espaciales cuya existencia y límites están determinados por la presencia simultánea y acumulativa de factores físicos, económicos, sociales, demográficos y políticos que les otorgan individualidad”³¹.

³¹ Guerra Borges, Alfredo (2002). “*Globalización e integración latinoamericana*”, México, Siglo XXI, pp. 157-187.

Bajo este concepto entra uno de los cuatro motivos que Devlin³² menciona que el propósito de la integración es el de políticas, y que más allá del objetivo de integrar los mercados hay otros motivos que incitan a la integración, en el caso del TLCAN, son aspectos como la cultura, una historia en común y la cercanía.

Una vez definido el regionalismo, se analizará el concepto de integración, y se relacionará con el caso TLCAN. Para profundizar en este concepto se presenta el cuadro que contiene las principales definiciones de integración.

Cuadro 2. Conceptos de integración

Gottfried von Haberler	Jan Tinbergen	F. Perroux
La integración se puede definir como "relaciones económicas más estrechas entre las áreas a las que concierne la libre circulación de los factores de producción y la coordinación de las políticas económicas con el propósito de favorecer la igualación de los precios de los productos y los servicios".	Es la creación de la estructura más destacable de la economía internacional mediante la remoción de los obstáculos artificiales a su operación óptima y a la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación y de unificación.	Son estructuras tales que el desarrollo de los aparatos productivos y el de las poblaciones se apoyan mutuamente, de tal manera que puede generarse un aparato de producción amplio y complejo y que esté al servicio de un conjunto de poblaciones de dos territorios.
R. Tamames Begoña	Germán A. de la Reza	Teoría ortodoxa
Es un proceso de dos o más mercados nacionales separados y de dimensiones unitarias que se unen para formar un solo mercado de dimensión idónea.	La ausencia de una paridad en los potenciales económicos de los países miembros incrementaría las posibilidades de éxito en una agrupación económica, ya que en la homogeneidad que tendría el bloque en cuanto al desarrollo incrementaría las posibilidades de comercio entre sus miembros, lo que llevaría a un crecimiento de sus importaciones como de sus exportaciones.	Es la eliminación de obstáculos al intercambio, se subrayan los hechos del mercado y del intercambio, y no los de la producción, y se alude de manera explícita a la maximización en el sentido tradicional del equilibrio Walrasiano-Parettiano.

Fuente: Elaboración propia con información tomada de: Guillen Romo, Héctor (2001). "De la integración cepalina a la neoliberal en América Latina", Comercio Exterior, núm. 5, mayo, p. 359-360.

En el cuadro anterior se observa una coincidencia entre varios autores, esta es que el objetivo principal de la integración es la mejora del mercado.

Los efectos de la integración, tanto de signo positivo como potencialmente adverso, son bien conocidos. Entre los primeros, se encuentra el aprovechamiento de economías de escala, especialmente si las prácticas proteccionistas impiden sacar partido de ellas en el

³² Devlin R. y R.French Davis (2001). "Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina" Comercio Exterior, México, Bancomext, núm. 11, noviembre.

mercado mundial³³. La integración también contribuye a reducir las rentas improductivas derivadas de la falta de competencia, aunque este efecto tiene una influencia ambigua en términos de los incentivos necesarios para promover la innovación. La intensidad de estos efectos aumenta si la envergadura de los socios comerciales es mayor y si el acuerdo contempla niveles reducidos de protección frente a terceros.

La integración también puede generar beneficios importantes al influir en las expectativas de inversión nacional y extranjera, o al reducir los costos de transacción, que erosionan la competitividad de los bienes y servicios producidos en la región, como consecuencia de barreras geográficas, institucionales, legales y sociales. Asimismo, es posible que una elevación de la eficiencia se refleje en mayores niveles en el ahorro, en la inversión y en el crecimiento de la productividad del conjunto de factores de la producción. Por consiguiente, los efectos que la integración ejerza sobre las tasas de crecimiento de los países participantes en el proceso pueden ser considerables y duraderos³⁴.

Otra de las capacidades importantes de la integración se encuentra en el ámbito de la incorporación del progreso técnico y la articulación productiva. Ello incluye el aumento del rendimiento de las actividades de innovación, al reducir las barreras comerciales, favorecer la estandarización de normas y regulaciones, fomentar la creación de centros de excelencia y reducir los costos de la investigación pura y aplicada. La forma en que cada país aproveche estas oportunidades puede variar significativamente, e incluso en algunos casos existe el peligro de que la integración refuerce patrones de especialización en ramas de lento progreso técnico. Junto con otras acciones dirigidas a reforzar la capacidad nacional y regional de desarrollo tecnológico, una forma de evitar o reducir este último efecto potencial es incrementar el flujo de información tecnológica entre países.

Para impulsar la transformación productiva también se debe promover la liberalización comercial intrarregional para favorecer el proceso de especialización intraindustrial en

³³ El Regionalismo Abierto En América Latina Y El Caribe: La Integración Económica Al Servicio De La Transformación Productiva Con Equidad, disponible en:

<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/4377/lcg1801e.htm#Footnote2>.

³⁴ *Ibíd.*

curso, si se toma en cuenta que los bienes industriales intercambiados dentro de la región tienden a ser más intensivos en tecnología que los exportados al resto del mundo. Asimismo, el proceso de especialización puede inducir una mayor eficiencia y generar externalidades como resultado del empleo de fuerza de trabajo calificada, el fortalecimiento empresarial basado en diversas formas de vinculación con la inversión extranjera y el contacto más estrecho entre proveedores y usuarios. Este proceso de especialización adquiere mayor importancia actualmente, debido al conjunto de prácticas empresariales asociadas a la apertura y a la desreglamentación en un contexto de globalización, que incluye la desverticalización de empresas y el consecuente incremento de relaciones entre empresas y proveedores independientes de distintos tamaños.

Los compromisos de integración también pueden contribuir a la estabilidad y al aumento de la inversión al elevar la eficiencia de la adopción de decisiones de los países participantes en materia de políticas económicas. Esto se debe a que, al integrarse con otros, dichas políticas se afianzan. Este efecto potencial podría justificar el apoyo financiero que los organismos internacionales prestaran a procesos de integración de gran envergadura que con su éxito podrían fortalecer la credibilidad del conjunto de los países que los integran.

La integración también puede contribuir a elevar la producción y la productividad agrícolas. La expansión del comercio intrarregional de productos agropecuarios sería favorecida por una liberalización simultánea del comercio internacional de estos productos

Ahora bien, ya que se ha profundizado en el concepto de regionalización e integración, se puede precisar que el TLCAN obedece más al término de integración debido a los principales objetivos del tratado comercial que se está analizando, que son los siguientes:

- 1) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.

- 2) Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios.
- 3) Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- 4) Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo.
- 5) Incentivar a la creación de empleos.

El TLCAN debe evaluarse dentro de esta perspectiva. En el caso concreto de México, representa un medio que le permite lograr acceso más estable a su principal mercado, reforzar la credibilidad de sus políticas y garantizar la incorporación del país al proceso de globalización. Por tratarse del primer acuerdo recíproco de libre comercio suscrito entre un país desarrollado y otro en desarrollo, el TLCAN podría constituir un importante antecedente para otros países de la región. Cabría esperar la constitución de un tratado de libre comercio abierto, que facilite el acceso de los países de la región de acuerdo con condiciones claras mutuamente convenidas, favoreciendo el acceso conjunto de los países que forman parte de acuerdos de integración congruentes con el regionalismo abierto.³⁵

1.5. Conclusión

En éste capítulo se han analizado diversos modelos económicos que, a lo largo de la historia, se han tratado de acoplar a diversas economías lo cual ha provocado resultados inesperados, lo cual puede indicar que por más que se acople un modelo a la realidad, probablemente éste no rinda los mismos resultados que la teoría señala.

Para el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte hay distintos supuestos que se acoplan de la teoría a la realidad, sin embargo, no se puede replicar exactamente completamente a la teoría pero esbozan elementos que se pueden tomar en cuenta como por ejemplo, México trata de especializarse en los productos que tiene

³⁵ *Ibíd.*

ventaja comparativa a comparación de Estados Unidos de América de América y Canadá, pero no necesariamente obedece a que se está siguiendo a Heckscher-Ohlin, a Ricardo o a Stolper-Samuelson, dado que también pueden encontrarse elementos de la Ventaja Competitiva de Porter, en relación a que existe una economía “líder” entre los participantes del TLCAN, como lo es Estados Unidos de América de América, pero sin tener productos exclusivos que identifiquen cada economía, dado que dentro del tratado se busca que exista intercambio de técnicas y tecnología que puedan facilitar los procesos de producción y distribución de las mercancías. Así mismo, también se encuentra la idea de que se tenga el mismo poder adquisitivo dentro de los 3 países. Ciertamente existen diversos supuestos que la teoría indicaría como “correctos” dentro del TLCAN bajo distintos entornos dentro de los 20 años transcurridos, pero no hay un modelo que lo replique tal cual, solo se busca encontrar distintas bases teóricas que ayuden a explicar de una manera más clara el comportamiento del tratado.

Ahora, al intentar definir si el TLCAN es regionalización o integración, se ha concluido que es integración; si se habla de regionalización tiene que decirse que solo se está tomando en cuenta la delimitación de un territorio, el cual comparte actividades económicas, costumbres, gustos, entre otras cosas; pero siempre implicando que se refiere a el mismo territorio. Es por eso que se concluye que el TLCAN es integración, ya que el objetivo de las integraciones es expandir más allá del territorio propio el intercambio comercial, gustos, mercancías, por mencionar algunos factores y recibir de la misma manera dichos factores.

Cabe mencionar que todos los modelos de economía internacional antes planteados y los diversos conceptos de integración, tienen una cosa en común, ambas partes mencionan que el comercio internacional otorga mayores beneficios, que cuando se tiene una economía cerrada.

Capítulo 2

Principios y Normatividad del TLCAN

2.1. Introducción

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un conjunto de normas que entró en vigencia a partir de enero de 1994. Dicho acuerdo regula los intercambios de capital, mercancías y servicios entre México, Estados Unidos de América y Canadá. El TLCAN, en su marco regulatorio hace referencia a tres importantes aspectos:

1. Plazos y modalidades de desgravación
2. Reglas para determinar el origen de los productos
3. Mecanismos e instancias para resolver conflictos.

Bajo estas normas el TLCAN busca reglamentar la existencia de una zona de libre comercio que, según el artículo 102 de su documento oficial establece dentro de sus objetivos primordiales eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios. En éste capítulo se analizará la normatividad que impulsa a dicho tratado, dando una breve distinción de los aspectos más importantes del documento.

Dicho tratado tiene como objetivo principal: “Formar una Zona de Libre Comercio, estableciendo reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, que permita el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida”³⁶.

El objetivo del presente capítulo es primero: observar algunos artículos del TLCAN y describirlos para posteriormente, dar una crítica acerca de dicho escrito.

³⁶ Tratado de Libre Comercio de América del Norte (1994), p. 2. Disponible en: http://datd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf.

2.2. Normatividad del TLCAN

A partir de la entrada en vigor del TLAN, quedó libre de aranceles 67.7% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos de América y 48.9% de sus importaciones. En el 2004 se eliminaron la mayor parte de las tarifas y al 2014 solo restaban los productos más sensibles como, por ejemplo, el acero (según el Banco Mundial en 2014). Las barreras no arancelarias se suprimieron inmediatamente de acuerdo al artículo 309, aunque se permiten excepciones como los petroquímicos básicos, rubro en el cual México utiliza un mecanismo de licencias³⁷.

Los aspectos más importantes relacionados con la eliminación de barreras aplican a lo que se mencionará a continuación.

Dentro del capítulo referente al Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado, se establecen las bases para dar el mismo trato a los productos importados y a los producidos en el territorio de cada una de las partes, dándose un trato de “nacional” a todos los productos importados. De igual forma se abordan los temas relacionados al arancel. En este capítulo queda estipulado que no se podrán crear nuevos aranceles o aumentar los ya existentes, por el contrario, se irán eliminando de forma progresiva por cada una de las partes. También queda asentado, que no se pueden hacer devoluciones de los aranceles aduaneros que se hayan pagado, ni reducir el pago de los adeudos que se tengan por este concepto. Para aquellos bienes que entren de forma temporal no habrá pago de dicho arancel, como lo es equipo de trabajo, equipo deportivo para la realización de competencias, entre otros bienes; pero en caso de que el bien no entrara solo de forma temporal, o no cumpliera con las normas establecidas en el tratado, sí será objeto del pago de arancel aduanero. Para el caso del transporte de las mercancías, se permitirá el regreso de dichas unidades por cualquiera de las rutas existentes, siempre y cuando la salida se realice por el mismo puerto de entrada, esto con la finalidad de que no se impongan fianzas o sanciones. No será necesario que sea el mismo vehículo ni el mismo transportista el que regrese a su territorio de origen³⁸.

³⁷ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op cit.*, p. 12.

³⁸ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op cit.*, pp. 5-6.

Se acuerda que todas aquellas muestras comerciales y artículos de publicidad no pagarán arancel aduanero siempre y cuando cumplan con las normas del tratado, tampoco pagarán arancel aquellos bienes que se hayan exportado para su reparación o efectos de garantía y después se hayan reimportado ya reparados. Existen productos en especial sobre los que no se impondrá ningún tipo de arancel, como los vinos y licores y los productos distintivos. Las partes podrán establecer medidas contra la exportación de algunos bienes siempre y cuando la parte exportadora no se vea afectada. También se observará en este capítulo algunas medidas especiales de México y Canadá y varias tablas donde por medio de fracciones se clasifican varios artículos para lo relacionado al tema de los aranceles aduaneros.

Este capítulo se compone de los artículos 300 al 318 y sus anexos. En lo referente a las reglas de origen. Se habla sobre la manera en que un artículo es marcado como “bien originario”, es decir, un bien cuyo origen sea cualquiera de las partes que celebran este tratado. Dichas condiciones atienden, por ejemplo, al lugar en donde se fabrica el producto, los materiales que se ocupan en su producción, la maquinaria utilizada para la fabricación del mismo, sus ingredientes, entre otros aspectos. Todo esto es necesario para poder fijar el valor de contenido regional de dichos productos a través de dos métodos, el método de valor de transacción³⁹ y método de costo neto⁴⁰. Se hace excepción con los bienes de tipo automotriz, ya que, para estos bienes, aparte de los aspectos arriba mencionados, se podrá tomar en cuenta si la planta en que se produjeron es nueva, aunque esté en territorio de otra parte, o si se realizó alguna remodelación que conllevara la construcción de cimientos y el cálculo del valor de contenido regional se calculará de forma distinta al resto de los demás artículos. Para saber si un bien es originario también se podrán tomar en cuenta los costos de los bienes no originarios del lugar donde se produce dicho bien, así como el porcentaje de estos materiales con que

³⁹ El valor de transacción se calcula de la misma manera con respecto a mercancías similares, que han de responder a los siguientes criterios: 1) que sean muy semejantes a las mercancías objeto de valoración en lo que se refiere a su composición y características; 2) que puedan cumplir las mismas funciones que las mercancías objeto de valoración y ser comercialmente intercambiables; 3) que se hayan producido en el mismo país y por el mismo productor de las mercancías objeto de valoración. Para que pueda utilizarse este método, las mercancías deben haberse vendido al mismo país de importación que las mercancías objeto de valoración. Deben también haberse exportado en el mismo momento que las mercancías objeto de valoración, o en un momento aproximado.

⁴⁰ Se calcula mediante la siguiente fórmula: $VCR = (CN - VMN)/CN \times 100$ en donde VCR es el valor de contenido regional expresado como un porcentaje; CN es el costo neto de la mercancía y VMN es el valor de los materiales no originarios adquiridos y utilizados por el productor en la producción de la mercancía; el VMN no incluye el valor de un material de fabricación propia.

se fabrique dicho bien, o si el costo de los materiales no originarios no afecta de forma considerable el costo del bien. También se señalan a los bienes fungibles originarios y no originarios, los cuales, de ser exportados como una misma forma podrán ser determinados como originarios mediante el manejo de inventarios establecidos en las reglamentaciones uniformes, además se puede tomar en cuenta el empaque o envase en que se contenga el artículo, los empaques para su embarque, su transbordo durante su exportación y su conservación en otra parte, siempre y cuando dicha conservación no implique una alteración de sus características esenciales. Es importante saber si un producto es de origen, ya que de ser así, este producto tendrá un trato especial en lo referente a los temas arancelarios al ser tratado de manera preferencial. Los artículos de este capítulo comprenden del 401 al 415.

El quinto capítulo referente a los procedimientos aduaneros comprende de los artículos 501 al 514, en el cual se establecen los métodos para la entrega de un certificado de origen para todos aquellos productos que hayan sido marcados así y se estipulan los métodos que se seguirán para las revisiones, sanciones e impugnaciones en caso de que algún producto no sea de origen y se haya querido marcar como tal. También se establecen las bases de cooperación entre los tres países a fin de que todas estas medidas sean cumplidas, pero sin afectar a ninguno de los exportadores. Se establece la creación de un grupo de trabajo sobre las reglas de origen, el cual, se integrará por representantes de cada una de las tres partes, para vigilar la aplicación y administración de controles aduaneros, tasas arancelarias, los marcados de país de origen, las reglas de marcado y reglamentaciones uniformes, así como la administración de cada una de las aduanas⁴¹.

El capítulo acerca de energía y petroquímica básica, comprende de los artículos 601 al 609⁴², en donde se clasifican este tipo de bienes conforme al sistema armonizado, y se establecen las medidas relacionadas con la inversión y el comercio transfronterizo de dichos bienes. Se establecen los acuerdos para la prohibición a la entrada de estos bienes conforme al GATT por cada una de las partes, no solo entre ellas mismas, también a países que no son parte, y se fijan los impuestos correspondientes a dichos bienes energéticos. También se establecen medidas de seguridad nacional y se fija que las restricciones de estos bienes sólo se podrán hacer siempre y cuando no se afecte a la

⁴¹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op cit.*, pp. 36-49.

⁴² Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op cit.*, pp. 50-54.

otra parte, ni a los canales normales de suministro de estos energéticos. En cuanto al sector agropecuario, medidas sanitarias y fitosanitarias se hace referencia de todos aquellos bienes de origen vegetal o animal, que son exportados a cada una de las partes para garantizar que la entrada de estos productos no represente peligro para la población de cada una de las partes. Las partes trabajan de manera conjunta para mejorar la entrada de estos bienes en sus territorios, así como para el control de plagas que pongan en peligro la vida humana, vegetal o animal de alguna de las partes. En caso de que estos productos no cumplan los requisitos de control establecidos por cada una de las partes se puede proceder a la prohibición de estos artículos, pero siempre tratando de no perjudicar al exportador. Las prohibiciones sólo se pueden hacer si se tiene un fundamento científico, y puede ser apoyado por organismos externos. En caso de no existir este tipo de fundamento, no se puede realizar dicha prohibición. Se protege la discriminación de alguno de estos artículos de una parte si es que existiera otro artículo similar al que se le diera un trato preferencial.

Se eliminan los subsidios al sector agropecuario y se trabaja conforme al GATT. Hay un comité de comercio agropecuario que integra representantes de cada una de las partes con el fin de administrar este tipo de industria. Se tendrán acuerdos especiales con Estados Unidos de América con respecto a los azúcares y un apartado especial sobre el café entre las tres partes.

Con Referencia a Medidas Sanitarias y Fitosanitarias es necesario, para precisar lo anterior conocer el contenido implícito del concepto de medida sanitaria o fitosanitaria que hace referencia a una aplicación para proteger la vida o salud de animales, vegetales y humanos, en relación a un producto final. El Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias se integra por la representación de cada una de las partes, se encarga de facilitar la seguridad sanitaria, de promover la cooperación técnica entre los participantes, se fundamenta en el asesoramiento científico, etc., y por lo menos se reúne una vez al año⁴³.

En cuanto a las medidas de emergencia se señala que se recurre a ellas, en caso de que se constituya una causa sustancial de daño serio, o una amenaza del mismo a una

⁴³ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op cit.*, p. 55.

industria nacional que produzca un bien similar o competidor directo, esto a raíz de la reducción o eliminación de un arancel estipulado en este Tratado. Se mencionan algunas medidas de emergencia a realizar como, por ejemplo: suspender la reducción futura de cualquier tasa arancelaria establecida en este Tratado, para el bien del afectado; aumentar la tasa arancelaria para el bien de la parte afectada, aun nivel específico. Por otra parte, se señala que el proceso que pudiera desembocar en la realización de alguna medida de emergencia comienza cuando una Parte notificará sin demora y por escrito, a cualquier otra Parte que pueda ser afectada. También se menciona que cualquier medida de esta naturaleza comenzará a surtir efectos a más tardar en el año siguiente a la fecha de inicio del procedimiento, se remarca el hecho de que ninguna medida de emergencia se puede mantener por más de tres años, de acuerdo a ciertas especificaciones.

Con referencia a las barreras técnicas al comercio⁴⁴, se menciona la medida relativa anormalización. Es una norma, reglamento técnico o procedimiento de evaluación de la conformidad, que consiste en un procedimiento de aprobación, esto quiere decir, hacer compatible, lo que significa llevar hacia un mismo nivel medidas relativas a normalización diferentes, pero con un mismo alcance, aprobadas por diferentes organismos de normalización, de tal manera que sean idénticas, equivalentes, o tengan el efecto de permitir que los bienes o servicios se utilicen indistintamente o para el mismo propósito.

Para llevar a cabo las medidas relativas de normalización existe un comité integrado por representantes de cada una de las partes, la función de dicho comité consiste en facilitar el proceso mediante el cual las partes hacen compatibles sus medidas relativas a normalización, además toma en consideración acontecimientos sobre medidas relativas a normalización a nivel no gubernamental, regional y multilateral, incluidos los del GATT.

En cuestiones sobre las compras del sector público, se menciona la presentación, recepción y apertura de ofertas y adjudicación de contratos. Se refiere a las medidas que una parte⁴⁵ adopte o mantenga con relación a las compras de una entidad de un gobierno federal, una empresa gubernamental o una entidad de gobiernos estatales o provinciales,

⁴⁴ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op cit.*, p. 78.

⁴⁵ De ahora en adelante se llamará “parte” para referirse a un integrante del TLCAN.

también de bienes de servicios o de servicios de construcción. Sobre los contratos menciona que, cada una de las partes se asegura que se cumplan las disposiciones establecidas. También al calcular el valor de un contrato, las entidades toman en cuenta todas las formas de remuneración, incluso primas, derechos, comisiones e intereses.

El capítulo referente a la inversión, servicios y asuntos relacionados, se aplica a las medidas que adopte o mantenga una parte relativa a los inversionistas de otra parte, así como a las inversiones de inversionistas de otra parte realizadas en territorio de la parte. Se menciona que una parte tiene el derecho de negarse a autorizar el establecimiento de inversiones en tales actividades. Cada una de las partes otorga a las inversiones de inversionistas de otra parte, trato no menos favorable que el que otorga, en circunstancias similares, a las inversiones de sus propios inversionistas en el establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones. Cada una de las partes otorga a las inversiones de los inversionistas de otra parte, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas.

Ninguna de las partes puede nacionalizar ni expropiar, directa o indirectamente, una inversión de un inversionista de otra parte en su territorio, ni adoptar ninguna medida equivalente a la expropiación o nacionalización de esa inversión (expropiación), salvo que sea:

- a) Por causa de utilidad pública
- b) Sobre bases no discriminatorias
- c) Con apego al principio de legalidad y
- d) Mediante indemnización.

Dentro del capítulo sobre Comercio transfronterizo de servicios, se establece la prestación de un servicio del territorio de una parte al territorio de otra parte; en territorio de una parte, por personas de esa parte, a personas de otra parte, o por un nacional de una parte en territorio de otra parte. Esto se refiere a las medidas que una parte adopte o mantenga sobre el comercio transfronterizo de servicios, que realicen los prestadores de servicios de otra parte, incluidas las relativas a la producción, distribución, comercialización, venta y prestación de un servicio, la compra, o uso o el pago de un servicio, el acceso a y el uso de sistemas de distribución y transporte

relacionados con la prestación de un servicio y el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera, como condición para la prestación de un servicio. Ninguna disposición de este capítulo se interpreta en el sentido de imponer a una parte ninguna obligación respecto a un nacional de otra parte que pretenda ingresar a su mercado de trabajo o que tenga empleo permanente en su territorio, ni de conferir ningún derecho a ese nacional, respecto a dicho acceso o empleo.

El capítulo de telecomunicaciones se refiere a las medidas que adopte o mantenga una parte, relacionadas con el acceso y el uso de redes o servicios públicos de telecomunicaciones por personas de otra parte, incluso el acceso y el uso que dichas personas hagan cuando operan redes privadas. Las medidas que adopte o mantenga una parte sobre la prestación de servicios mejorados o de valor agregado por personas de otra parte en territorio de la primera o a través de sus fronteras y las medidas relativas a normalización respecto de la conexión de equipo terminal u otro equipo a las redes públicas de telecomunicaciones. Cada una de las partes garantiza que la fijación de precios para los servicios públicos de telecomunicaciones refleje los costos económicos directamente relacionados con la prestación de los servicios, y los circuitos privados arrendados estén disponibles sobre la base de una tarifa fija. Sobre servicios financieros se establece que las instituciones financieras tendrán libertad jurídica para la apertura, expansión y participación, así como libertad para ofrecer una gama de servicios financieros, siempre y cuando no rebase 25% del capital nacional⁴⁶.

Dentro del comercio transfronterizo se acuerda que ninguna de las partes podrá restringir el comercio transfronterizo de servicios financieros y dará libertad de elección a las personas a adquirir servicios financieros de prestadores de servicio transfronterizos, así como una parte podrá exigir el registro de prestadores de servicios financieros de otra parte y de instrumentos financieros. En el trato nacional cada una de las partes está obligada a ofrecer a los inversionistas extranjeros un trato no menos favorable al que otorga a sus propios inversionistas, en circunstancias similares, esto mientras no afecte desventajosamente a una de las partes, le permitirá a instituciones financieras extranjeras la transferencia de información hacia el interior o exterior del

⁴⁶ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op cit.*, p. 144.

territorio de la parte mediante diversas formas para su procesamiento, sólo cuando sea necesario para llevar a cabo las actividades ordinarias de negocios.

Las excepciones, que no deben de ser consideradas como impedimento para una de las partes, deben ser tomadas como medidas razonables por motivos prudenciales y éstas pueden ser para proteger a inversionistas, depositantes o participantes en el mercado financiero, mantener la seguridad, integridad o responsabilidad de instituciones financieras y asegurar la integridad y estabilidad del sistema financiero de una parte.

Dentro de la política en materia de competencia, monopolios y empresas del estado nos habla que cada una de las partes adoptará medidas que prohíban prácticas de negocios contrarias a la justa competencia, siempre que éstas ayuden al cumplimiento del objeto y el propósito del tratado, mediante la coordinación y cooperación entre sus autoridades.

En lo referente a monopolios y empresas del Estado establece que cuando una parte pretenda designar un monopolio y esto puede afectar a intereses de personas de otra parte, notificará la designación, previamente y por escrito y no debe de utilizar su posición monopólica para llevar a cabo prácticas contrarias a la competencia en un mercado no monopolizado, de manera directa o indirecta. Toda empresa propiedad del Estado o bajo control de una parte mediante participación accionaria deberá actuar conforme las obligaciones con la parte de conformidad, para esto tendrán supervisión administrativa o la aplicación de otras medidas, para que otorgue un trato no discriminatorio a las inversiones de otras partes.

Respecto a la entrada temporal de personas de negocios, las partes tienen la obligación de facilitar la entrada temporal de personas de negocios conforme al principio de reciprocidad y asimismo de garantizar la seguridad de sus fronteras y de proteger el trabajo de sus nacionales y el empleo permanente en sus respectivos territorios. Para autorizar la entrada temporal, cada una de las partes exige el cumplimiento de medidas relativas a salud y seguridad pública, así como referentes a seguridad nacional; una parte podrá negar la expedición de un documento migratorio que autorice empleo a una persona de negocios cuando su entrada temporal afecte desfavorablemente cuando exista un conflicto laboral en el lugar donde esté empleada o vaya a emplearse la persona y cuando el empleo de cualquier persona intervenga en ese conflicto, la parte

informará por escrito las razones de la negativa y notificará a la parte a cuyo nacional se le niega la entrada. Cada una de las partes limitará el importe de los derechos que cause el trámite de solicitudes de entrada al costo aproximado de los servicios que se presten además publicará y pondrá a disposición de los interesados, tanto en su territorio como en el de las otras partes, un documento consolidado con material que explique los requisitos para la entrada temporal conforme a este capítulo, de manera que puedan conocerlos las personas de negocios de las otras partes.

En lo que corresponde a la propiedad intelectual, cada una de las partes otorgará en su territorio, a los nacionales de otra parte, protección adecuada y eficaz para los derechos de propiedad intelectual, asegurándose a la vez de que las medidas destinadas a defender esos derechos, no se conviertan en obstáculos al comercio legítimo. También cada una de las partes podrá otorgar en su legislación interna protección a los derechos de propiedad intelectual más amplia que la requerida en este tratado, siempre que tal protección no sea incompatible con el mismo.

En lo que respecta a la publicación, notificación y administración de leyes, cada una de las partes acreditará un centro de información para facilitar la comunicación entre las partes sobre cualquier asunto comprendido en este tratado. Cuando una parte lo solicite, el centro de información indicará la dependencia o el funcionario responsable del asunto y prestará el apoyo que se requiera para facilitar la comunicación con la parte solicitante, así mismo notificar cualquier otra parte que tenga interés toda medida vigente o en proyecto que la parte considere que pudiera afectar sustancialmente el funcionamiento del tratado. Cada una de las partes establecerá y mantendrá tribunales o procedimientos judiciales, casi judiciales o de naturaleza administrativa para la revisión, y cuando se requiera, la corrección de acciones administrativas relacionadas con los asuntos de este tratado; estos tribunales serán imparciales y no estarán vinculados con la dependencia ni con la autoridad encargada de la aplicación administrativa de la ley, ni con el resultado del asunto⁴⁷.

⁴⁷ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, *op cit.*, p. 192.

2.3. Crítica a la Normatividad del TLCAN

El TLCAN en su normatividad, se puede observar que se da inclinación hacia la política de desregulación y privatización de empresas públicas y otorgó un trato aparentemente de iguales que entre desiguales, tanto a nivel de métodos de producción, como la cualificación de la mano de obra, que ha provocado la profundización de los problemas económicos de México. Además, el TLCAN ha presentado diversos “huecos” en la normatividad que pueden ser objeto de crítica, ya que dejan a México en cierta desventaja, dando lugar a los siguientes puntos:

- 1) Se deja muy al aire el asunto de la negociación el tema de la movilidad de la mano de obra, aunque existe un apartado sobre ello, solo se especifica que las grandes empresas pueden mandar a sus trabajadores expidiendo documentos, que acrediten las labores de sus trabajadores en territorio canadiense o estadounidense; solo de esa manera un trabajador puede quedarse a laborar legalmente en dichos territorios. El problema del asunto, es que existe gran cantidad de población mexicana que vive en la pobreza y busca mejores oportunidades laborales con los vecinos del norte, lo cual ha causado una gran fuga de mano de obra que puede aprovecharse en el país, lo cual permite así el mantenimiento de las disparidades en materia de condiciones laborales y convirtiendo a México en exportador neto de mano de obra depreciada. Los acuerdos complementarios laboral y ambiental no compensaron esas desventajas. Adicionalmente, violan la soberanía nacional al imponer un mecanismo coercitivo supranacional por encima de cualquier poder constitucional mexicano⁴⁸.
- 2) Se establece un periodo demasiado pronto de desgravación adicional a la radical desprotección arancelaria y cambiaria que ya había sufrido la economía mexicana al ingresar al GATT con desventajas sustanciales para el reajuste de la planta productiva en general. Además, en este lapso se redujo el financiamiento a la reconversión productiva y el cambio tecnológico; se desreguló la inversión extranjera de EUA y Canadá y se le dio trato como nacional; lo cual aceleró la

⁴⁸ Calderón, J. (2014). “20 Años del TLCAN. Su Impacto en el Comercio Exterior, la Inversión Extranjera Directa y la Balanza de Pagos”. México, Fondo de Cultura Económica, p. 3.

desnacionalización productiva y se generaron dos serias crisis económicas (1994- 1995 y 2008-2009) cuyos efectos negativos fueron acentuados por la eliminación de controles a flujos de capital especulativo que estableció el TLCAN⁴⁹.

- 3) Se consolida y amplia el control de Estados Unidos sobre los mercados agropecuarios mexicanos al aceptar México exportaciones agrícolas libres de permiso previo y de aranceles desde el primer día de su entrada en vigor, lo que ha efectos negativos para amplios sectores de los productores mexicanos de granos básicos, especialmente trigo, maíz y fríjol. Lo cual rompió máximo histórico de importación de maíz en 2014⁵⁰. Al mismo tiempo se mantuvo los subsidios de EUA a sus productos agropecuarios de exportación. Otro producto afectado fue el azúcar ya que se impidió la capitalización de la industria azucarera mexicana manteniendo cuotas restrictivas a la exportación de azúcar.
- 4) Se mantiene las bases para que EUA recurra a la normalización técnica como mecanismo de protección no arancelaria frente a productos mexicanos de alta competitividad, por si fuera poco, EUA continúa aplicando barreras no arancelarias que, en ciertos períodos, cierran el acceso a su mercado a las exportaciones agropecuarias mexicanas de fruta, vegetales y flores y otros productos.
- 5) Aumentó la regla de origen a 60% o más del costo neto de la producción automotriz, motores y autopartes, condicionando al control de Estados Unidos a la expansión del mercado automotriz establecido en territorio mexicano.
- 6) Persisten las cuotas estadounidenses a las exportaciones textiles mexicanas. Así mismo, se propicia el fortalecimiento del control extranjero en el autotransporte, sector financiero, agroindustrias y cadenas de tiendas de autoservicio de México⁵¹;

⁴⁹ Calderón *op cit.*, p. 4.

⁵⁰ Calderón *op cit.*, p. 5.

⁵¹ *Idem.*

- 7) Impuso un sistema supranacional tripartita de arbitraje obligatorio de controversias que deja en desventaja la protección de los intereses y derechos de México; medio por el cual, si México tiene problema, por ejemplo, con las reglas de exportación e importación de sus productos, ya sean manufactureros, agrícolas o tecnológicos, tiene que someterse al arbitraje compuesto por los 3 países que se someterá a voto para aprobar o cambiar dichas reglas.

El TLCAN permite un auge en los intercambios comerciales de los tres países miembros, sin embargo, su impacto en términos de generación de empleos y mejoramiento salarial y condiciones sociales de vida ha sido limitado, entre otras razones, por la alta concentración de los flujos comerciales en empresas monopólicas, especialmente corporaciones transnacionales y en ciertas regiones del centro y norte del país⁵².

2.4. Conclusión

En éste capítulo se han analizado los principales rubros que componen el documento oficial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en el cual se puede leer entre líneas cumplir diversos objetivos como lo son:

- 1) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.
 - **Realidad:** Se han eliminado aranceles en la mayoría de los productos en México, pero, aún queda proteccionismo por parte de EUA en algunos productos agrícolas y manufactureros, lo cual dificulta la exportación de México de éstos productos y así, se dificulta la circulación de algunas mercancías como el azúcar y los textiles. Por lo que éste punto, no se cumple.
- 2) Promover condiciones de competencia leal. Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
 - **Realidad:** EUA puede aún imponer aranceles a los productos que considere estratégicos sin que México pueda hacer algo al respecto, creando barreras a la

⁵² Calderón *op cit.*, p. 3.

entrada de los productos mexicanos al mercado de EUA, lo cual hace que este objetivo no se cumpla.

- 3) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias.
- 4) Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios.
 - **Realidad:** se ha creado un sistema de arbitraje tripartita obligatorio de controversias que deja en desventaja la protección de los intereses y derechos de México
- 5) Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
 - **Realidad:** Como se mencionó antes, EUA prácticamente tiene el control de lo que desea aceptar que se exporte hacia ellos, dándoles la oportunidad de proteger sectores estratégicos, medida lo cual no es solidaria con México.
- 6) Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo.
 - **Realidad:** como se mencionó en el punto anterior, México solo tiene la opción de exportar lo que se le es permitido, que en su gran mayoría son bienes del sector manufacturero (piezas de automóviles, por ejemplo) y energéticos, principalmente petróleo.
- 7) Incentivar a la creación de empleos.
 - **Realidad:** es el punto tal vez más disfuncional dentro del TLCAN, ya que la negociación el tema de la movilidad de la mano de obra está muy mesurada de acuerdo al tipo de trabajo que se puede crear para la mano de obra mexicana, así mismo, se ponen condiciones muy específicas en las cuales el mexicano puede laborar en EUA solamente si una empresa lo manda mediante previo convenio de dicha institución.

Todo lo anterior para perseguir el objetivo principal del TLCAN, como lo es formar un ambiente de libre comercio entre los países participantes, crear empleos e incentivar el comercio reduciendo las principales barreras a la entrada del mercado como lo son los aranceles y tratando los productos como nacionales en cada nación. La normatividad del TLCAN muestra distintas caras de la moneda, siendo una en el papel de la teoría y otra en la realidad; el siguiente capítulo hablará sobre el desempeño que ha tenido el TLCAN en la realidad de México, dando a entender que los objetivos del TLCAN han sido beneficiosos en su mayoría, para los vecinos del Norte, principalmente para EUA.

Capítulo 3

Desempeño Económico, México Ante el TLCAN y sus Efectos

3.1. Introducción

A lo largo del siglo XX se han llevado a cabo en América Latina algunos intentos de integración con el propósito de alcanzar el crecimiento económico de la región. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es una experiencia de integración regional, para entender mejor esta integración es importante mencionar los aspectos teóricos del regionalismo y la integración que se analizan en la primera parte de este capítulo.

El TLCAN es un instrumento que favorece el desarrollo de un nuevo modelo orientado hacia el exterior con el objetivo de consolidar la mundialización neoliberal⁵³. Es así que, de esta afirmación se parte analizando el concepto de integración, se desea hacer hincapié en que el TLCAN es una integración que se ha dado bajo ciertas características compartidas entre los 3 países participantes: Estados Unidos de América de América (EUA), Canadá y México; dando un análisis respectivo de la situación económica por la que pasaba México cuando se implementaba su modelo de sustitución de importaciones (ISI) en los años 1950-1960, presentando un amplio contraste con su nuevo modelo de exportación que se consolidó una vez firmado y entrado en vigor el TLCAN.

El presente capítulo tiene por objetivo analizar la experiencia empírica del TLCAN y observar sus principales consecuencias económicas sobre México.

3.2. Llegada al Nuevo Modelo Económico

En los años cuarenta del siglo XX, México siguió un modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), lo cual implica desarrollo hacia adentro con el propósito de edificar un sector industrial para satisfacer las necesidades del mercado interno. El desarrollo hacia adentro implicaba medidas y un sistema proteccionista, en el periodo posrevolucionario puede situarse en 1947, cuando el gobierno mexicano

⁵³ Guillén Romo, Héctor (2001). “De la integración cepalina a la integración neoliberal en América Latina: de la ALALC al TLCAN”, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, núm. 5, mayo, p. 369.

comenzó a establecer restricciones cuantitativas a las importaciones y a sustituir con tarifas *ad valorem* a las existentes.

Aunque el Fondo Monetario Internacional favorecía la política hacia el exterior como solución a los problemas de los latinoamericanos, la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), defendía el desarrollo hacia adentro. Los argumentos a favor del desarrollo hacia adentro o de lo que se conoce como la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI) pueden clasificarse en argumentos de orden externo y de orden interno⁵⁴.

Cabe destacar la inestabilidad de los precios de los productos primarios, el deterioro de los términos de intercambio de los países subdesarrollados y los déficits de la balanza de pagos. Entre los argumentos de orden interno en favor de la ISI se destacaban el desempleo, la industria naciente, la naturaleza dinámica de la dotación de recursos y la integración de la economía.

En México, argumentos como los mencionados fueron utilizados durante las décadas de los años cincuenta y sesenta para aumentar las tarifas arancelarias, extenderlas a un número cada vez mayor de bienes, y por último sustituirlas por restricciones cuantitativas a la importación. Así, a medida que surgían empresas nacionales o multinacionales extranjeras dispuestas a producir los bienes importados, se cerraban las fronteras para impedir a importación de dichos bienes. Los bienes de capital o los intermedios que no se producían internamente podían ser adquiridos en el exterior. En estas condiciones, a principios de los años setenta todos los bienes importables estaban sujetos a alguna barrera arancelaria o no arancelaria y la mayor parte estaba sujeta a controles cuantitativos.

Varios estudios sobre la ISI mostraron que ésta alcanzó con más rapidez al sector de bienes de consumo que al de bienes intermedios, y a éste último con mayor velocidad que al de bienes de capital.⁵⁵ Es por eso que la sustitución de importaciones fue una fuente de crecimiento en algunos sectores de tecnología simple que requirieron

⁵⁴ Guillén Romo, Héctor (2013). “México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico”, *Comercio Exterior*, México, vol. 63, núm. 4, agosto, p. 34.

⁵⁵ Guillén Romo, *op cit*, p.35.

mercados estrechos y que gozaron en términos generales de una protección elevada. Una vez que estos sectores se “ocuparon”, el crecimiento comenzó a enfrentar obstáculos como oportunamente lo hizo notar la literatura sobre el desarrollo, incluyendo la misma CEPAL. Se trataba de una industrialización limitada, superficial, sin que se establecieran vínculos hacia atrás.

La limitación de la sustitución a ciertos sectores o actividades situados por lo general al final de la cadena productiva, sin que el proceso se prosiga hacia atrás, hace que la actividad industrial permanezca dependiente del exterior para su aprovisionamiento de bienes de capital y de bienes intermedios. Se produce más bien una sustitución entre importaciones de tipo diferente que, una sustitución de importaciones.

El modelo de ISI fue exitoso pese a lo que a menudo afirman los neoliberales que hoy lo consideran una aberración y lo condenan. Este modelo probó su utilidad durante varias décadas protegiendo el desarrollo de una industria nacional y modernizando la economía mexicana. Dicho modelo modificó las ventajas comparativas en favor de las manufacturas y de las industrias incipientes.

Las dificultades se manifestaron con la crisis económica de 1976, pero el descubrimiento de nuevos yacimientos de petróleo permitió que el “oro negro” ocultara los problemas estructurales de la economía mexicana y que continuara creciendo a altas tasas por unos años más. Sin embargo, desde principios de los años ochenta ese modelo se agotó. Con la crisis de 1982, finalmente se terminó por comprender que la protección, cuyos principales beneficiarios fueron los industriales y los sindicatos, plagó la industria nacional de problemas de ineficiencia, altos costos y baja competitividad.

Es así como México trataba de incorporarse al proceso de globalización galopante, abandonando el proyecto de nación asociado a la ISI, desmantelando un modelo y proponiendo implantar otro que resultara más promisorio que el sostenido durante cincuenta años por la coalición gobernante del Estado surgido de la Revolución. Se pretendía impulsar un proyecto neoliberal de “reorganización y revisión de las relaciones entre el Estado y el resto de la economía y su entorno, así como de las

maneras, usos, costumbre, reglas, como el Estado decide su política económica y modula sus intervenciones en el resto de la sociedad”⁵⁶.

El lanzamiento del proyecto neoliberal en México se realizó en un momento en el que el mercado mundial planteaba nuevos requisitos. Se trataba de responder con velocidad a una demanda que exigía la reducción de los plazos de espera en el mercado y darle mayor importancia a la calidad sin descuidar los costos. Se constataba una mayor preocupación por la producción en lotes que por la producción en masa, y por la innovación del producto más que por la fabricación de productos estandarizados. Las grandes empresas asumieron tales exigencias y las transfirieron a las denominadas “filiales maquiladoras de segunda generación”. En estas filiales se dio un proceso de modernización productiva gracias a la incorporación de tecnologías y formas de organización de trabajo novedosas más que a los procesos de manufactura con un mayor nivel tecnológico. Este tipo de plantas siguen coexistiendo con la industria maquiladora tradicional imprimiendo al sector productivo un perfil heterogéneo.

Pero, lo más novedoso es que la reestructuración industrial en México se está constituyendo en dos espacios territoriales diferentes y, en alguna medida, con trayectorias de desarrollo independientes: el espacio territorial de la industria implantada durante la ISI en las zonas metropolitanas del centro de México y un nuevo espacio territorial en el norte del país. Se considera que son dos trayectorias de industrialización diferentes que operan de manera paralela, pero con distintos procesos y formas de organización social de la producción.

El primer eje de industrialización se constituye en las entidades del centro de México históricamente asociadas al modelo de ISI, pero sometidas a un intenso proceso de reestructuración resultado del Nuevo Modelo Económico (NME). Dicha reestructuración provocó cambios radicales, aunque se mantuvo en la misma trayectoria: producción para el mercado nacional, pero bajo el modelo de apertura comercial y con orientaciones fuertes a la exportación; fortalecimientos de los eslabonamientos productivos nacionales de carácter competitivo, pero sustitución por

⁵⁶ Díaz-Bautista, Alejandro (2003). “El TLCAN y el crecimiento económico de la frontera norte de México”, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 53, núm. 12, diciembre, p. 1093.

insumos importados de aquellos que no cumplen con los requisitos de competitividad, debilitamiento de los sindicatos y de las prerrogativas del trabajo⁵⁷.

El segundo eje de industrialización, calificado de norteño-fronterizo, se establece en los estados del norte, gracias al crecimiento de la industria maquiladora y a nuevas actividades manufactureras exportadoras realizadas por empresas multinacionales. La reestructuración productiva agravó los antiguos desequilibrios regionales y excluyó aún más a los estados del sur del país que habían sido marginados de la modernización propiciada por el modelo de ISI. Este segundo eje opera desde su inicio con otra lógica: sin organizaciones sindicales efectivas, salvo en casos excepcionales, con eslabonamientos productivos prácticamente nulos y con mercados de trabajo locales que funcionan de modo diferente, por ejemplo, con una utilización mayoritaria de mujeres.

El NME ha propiciado un cambio en la estructura productiva y en la estructura de las exportaciones. En el caso de la estructura productiva, el sector manufacturero de México ha ganado en importancia, aunque sea mínimo el avance, pues pasó de representar 18.9% del Producto Interno Bruto (PIB) en 1981 a 19.1% en 2007 (Guillén Romo: p. 36); lo cual posteriormente ha influenciado en el crecimiento del PIB de México recuperándose a base de esta estrategia de la crisis de 1994 y manteniendo diversas oscilaciones, demostrándose así que México depende de las exportaciones principalmente para la estabilidad de su economía⁵⁸.

Pero, es sobre todo en la estructura de las exportaciones donde el cambio es radical. Las exportaciones petroleras, que representaban 70% del total de las exportaciones en 1985, cayeron a 9% en 2002 (Guillén Romo: p. 36). Las exportaciones petroleras fueron sustituidas por exportaciones de productos manufacturados y no por materias primas diferentes, como en el caso de otros países de América Latina. El éxito de México como exportador de productos industriales se inició en los años ochenta con la liberalización comercial (1985) y se confirmó en los años noventa con la firma del TLCAN (1994). México se convirtió en uno de los líderes exportadores del mundo y el líder del rubro en América Latina.

⁵⁷ Guillén *op. cit.*, p 36.

Las cifras que se presentan a continuación permiten apreciar el éxito de México como exportador de productos manufacturados durante la década de los años ochenta. En términos de valor corriente, las exportaciones manufactureras mexicanas aumentaron de manera considerable: pasaron de 1, 868 millones de dólares en 1980 a 11, 567 millones de dólares en 1990 (Guillén Romo: p. 36). Para el conjunto de América Latina, las exportaciones manufactureras pasaron de 15, 015 millones de dólares en 1980 a 38, 330 millones de dólares en 1990. Como se puede observar, México participó con 41% (Guillén Romo: p. 38) del aumento del valor de las exportaciones manufactureras latinoamericanas en la década de los años ochenta⁵⁹.

La tasa de crecimiento anual de las exportaciones manufactureras a precios constantes de América Latina pasó de 10.8% en la década de los años setenta a 6.7% en la década de los años ochenta. México evolucionó a contracorriente de esta tendencia global para América Latina. De 4.2% de crecimiento anual de las exportaciones manufactureras mexicanas en la década de los años setenta se pasó a 13.2% (Guillén Romo: p. 38) en la década de los años ochenta⁶⁰.

Por último, en tanto que las exportaciones manufactureras de América Latina como porcentaje del total mundial de exportaciones pasaron de 17.9% en 1980 a 33.1% en 1990, México experimentó en el mismo periodo un aumento en el rubro de 12.1% a 43.3%⁶¹.

El éxito exportador mexicano lo confirman los datos de la primera década del siglo XXI. En efecto, el crecimiento de las exportaciones desde inicios de los años ochenta ha sido muy rápido (superior a 8% anual) y se ha acelerado tras la entrada en vigor del TLCAN, pues pasó de una tasa de 5.8% anual en el periodo 1982-1993 a 11.1% en el periodo 1993-2004. Las exportaciones crecieron en tal cuantía que pasaron de representar 27% del PIB en promedio en el periodo 1982-1984 a más de 60% en el periodo 2004-2006.⁶² El auge exportador se explica por varios factores, entre los que destacan el derrumbe del mercado interno (resultado de la política de ajuste aplicada durante la década perdida y reiterada durante la crisis de 1995, que empujó a los

⁵⁹ Guillén *op cit.*, p. 38

⁶⁰ *Ibid.*

⁶¹ Guillén *op cit.*, p. 39.

⁶² *Ibid.*

empresarios a exportar para compensar la caída de las ventas locales), la devaluación del tipo de cambio real frente al dólar estadounidense provocada por la crisis de la deuda, el desplome del precio del petróleo en 1986 y la crisis de las reservas internacionales en 1995⁶³.

Tanto la liberalización comercial unilateral iniciada en 1985, como la entrada en vigor del TLCAN en 1994 contribuyeron de forma notable a un cambio en la estructura de las exportaciones mexicanas. De haber sido una economía centrada en la exportación de productos petroleros, la economía mexicana pasó a desempeñar un papel importante en el mercado mundial de manufacturas transformando radicalmente la gama de sus exportaciones.

Entre 1985 y 1994 México alcanzó el quinto lugar entre los países que tuvieron un mayor incremento en el mercado mundial de exportaciones manufactureras, sólo superado por China, Malasia, Singapur y Tailandia. Entre 1994 y 2004, con el TLCAN en operación, México logró el segundo lugar en esta clasificación, sólo superado por China. Como era de esperarse, el éxito para penetrar el mercado mundial se reflejó en la estructura de las exportaciones. Desde mediados de los años ochenta ha crecido la participación de las manufacturas en las exportaciones mexicanas, y llegó a alcanzar 80% en 2007⁶⁴.

Como al final del periodo sustitutivo, se constataba la importancia de los bienes intermedios pesados, de los bienes de consumo durable y de los bienes de capital. Para aquellos que esperaban, siguiendo la lógica ortodoxa de la teoría de la especialización en función de las dotaciones productivas, una reorientación de las exportaciones hacia los bienes tradicionales con uso intensivo de mano de obra y recursos naturales, el resultado fue decepcionante. El auge de las exportaciones se realizó en las industrias manufactureras con uso intensivo de capital que se desarrollaron durante la ISI. Un tipo de cambio subvaluado y las reformas comerciales de mediados de los años ochenta cayeron en un terreno fértil preparado por la ISI. En este sentido se puede considerar que la notable actuación de las exportaciones manufactureras en la década de los años ochenta tras la instauración del modelo neoliberal constituye un legado del periodo de

⁶³ *Ibid.*

⁶⁴ Guillén *op. cit.*, p. 40.

sustitución de importaciones y subraya su éxito de manera muy real: a pesar de sus costos produjo un cambio irreversible en la estructura de ventajas comparativas de la economía.

México adquirió ventajas comparativas en el sector manufacturero durante el periodo del modelo de ISI, a diferencia de varios países de América del Sur, como Chile y Argentina, que consolidaron ventajas comparativas, sobre todo, en el sector productor de bienes primarios. Como resultado de ello, “México se ha integrado a la economía internacional como exportador no sólo de petróleo, sino también de manufacturas, tanto intensivas en trabajo (confección y ensamble de productos electrónicos), como de intensidad tecnológica media y alta (automóviles e industrias metalmecánicas)”⁶⁵.

Los datos de la década de los años noventa confirman que los bienes manufacturados exportados por México son tecnológicamente más sofisticados que los exportados por otros países de América del Sur y Asia. En efecto, el índice de especialización tecnológica (IET) de México pasó de 0.650 en 1985, año de inicio de la apertura, a 1.582 en 1998. Esta última cifra es muy superior a la de los países del Mercosur (0.343), a la del conjunto de América Latina (0.526) y a la de China (0.534) y similar a la de Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán (1.508) en 2001⁶⁶.

Entre los países de América Latina y el Caribe, México es el que más aumentó su cuota en el mercado mundial, pues pasó de 1.55% en 1985 a 2.24% en 1998. En tanto que México y la cuenca del Caribe aumentaron su participación en el mercado internacional de 2.1% a 2.8% entre 1985 y 1998, lo contrario acontece en América del Sur donde dicha participación bajó de 3.3% a 2.8% en ese mismo periodo⁶⁷. Mientras que América del Sur aumentó su participación en sectores poco dinámicos en el comercio mundial (recursos naturales y manufacturas basadas en recursos naturales), México y la cuenca del Caribe se especializaron en manufacturas no basadas en recursos naturales y con un desempeño muy dinámico en el comercio mundial, como es el caso de la industria automotriz, la industria electrónica y la de confección de prendas de vestir. Se trata, sobre todo, de exportaciones manufactureras ensambladas fundamentalmente por

⁶⁵ *Ibid.*

⁶⁶ Guillén *op cit.*, p. 42

⁶⁷ *Ibid.*

filiales de empresas multinacionales para el mercado estadounidense, incluidas en el cuadro de los sistemas internacionales de producción integrada. En estas condiciones, México y la cuenca del Caribe hacen depender su crecimiento cada vez más de su integración a cadenas productivas globalizadas.

No obstante, todos estos logros indudables, el NME ha sido incapaz de generar un crecimiento similar al del modelo de ISI en el periodo 1940-1981. La tasa de crecimiento del PIB entre 1940 y 1970 fue de 6.2% promedio anual, entre 1970 y 1981 fue de 6.8% promedio anual y entre 1981 y 2003 sólo fue de 2.1% promedio anual. En el caso del PIB per cápita las cifras correspondientes a los mismos periodos fueron respectivamente de 2.9, 4.1 y 0.3 %⁶⁸.

Los promotores de las reformas neoliberales consideraban que los cambios en la estructura de incentivos económicos, la introducción de mayor competencia en el mercado y una política económica estable mejorarían la posición de México en la economía mundial. A este respecto, un primer balance se pudo efectuar a mediados de los años noventa, cuando ya habían surtido efecto las reformas neoliberales de De la Madrid y Salinas.

La participación de México en los intercambios corrientes mundiales mejoró entre 1967 y 1996. En cuanto a los ingresos, su participación pasó de 0.8% en 1967 a 1.0% en 1996. En términos de los gastos, pasó de 1% a 1.5% en esos mismos años⁶⁹.

Para cada país se puede calcular el grado de apertura como la relación entre el promedio de sus ingresos y gastos corrientes con respecto a su producto interno bruto. El cálculo se efectúa tomando como denominador el PIB medido en paridad del poder de compra expresado en dólares corrientes. Así, se obtiene que el grado real de apertura de México evolucionó de la siguiente manera: 5.8% en 1967, 5.5% en 1973 10.2% en 1980, 9.1% en 1986, 12.5% en esa tónica, la primera constatación es el aumento de la participación de México en la estructura de la población mundial: de representar 1.3% en 1960, pasó

⁶⁸ Guillén *op cit.*, p. 43.

⁶⁹ *Ibíd.*

a 1.5% en 1980 y a 1.6% en 1996. Este último porcentaje corresponde a 95.5 millones de mexicanos de una población mundial evaluada en 5, 771.8 millones⁷⁰.

La segunda constatación es una disminución de la participación de México en la estructura de la producción mundial. De representar 1.7% de la producción mundial en 1960, pasó a 2.1% en 1973 y a 2.5% en 1980, en el ocaso del modelo de ISI. A partir de ahí, con la instauración del NME, comenzó la disminución del rubro: 2.3% en 1983, 2.3% en 1991 y 2.2% en 1996⁷¹.

Por lo que toca a la repartición geográfica del ingreso mundial, la situación de México tampoco ha mejorado. En el año de 1996, el PIB mexicano era de 326, 000 millones de dólares, lo que representaba 1.1% de un PIB mundial evaluado en 29, 334, 000 millones de dólares. Si bien en 1960 el PIB mexicano representaba un porcentaje menor del PIB mundial, 1.0%, mejoró en los años siguientes, cuando representó 1.3% en 1973 y 1.8% en 1980, un poco antes del abandono del modelo de ISI. A partir de ese momento, se opera con el NME una regresión neta que sitúa el PIB mexicano en 0.9% del PIB mundial en 1986, con un aumento a 1.4% en 1991 y una nueva caída a 1.1% en 1996⁷². El comportamiento diferencial, en función del tipo de especialización, frente a la crisis financiera internacional de los préstamos *subprime* tuvo consecuencias en la jerarquía de los países latinoamericanos. Hace algunos años el potencial de crecimiento de México fue considerado, por los neoliberales mexicanos, como resultado de la firma del TLCAN, superior al de Brasil. La firma del TLCAN se consideraba como la coronación del proyecto neoliberal y la afirmación de un futuro promisorio que llevaría al país a la expansión y a la modernización, liberado del riesgo del sobreendeudamiento, la mono exportación y el intervencionismo estatal a ultranza. La frontera con Estados Unidos de América de América (EUA) fue considerada por los neoliberales promotores e impulsores del TLCAN como una oportunidad para que la economía mexicana se volviera más competitiva.

El intercambio con EUA proporcionaría insumos de calidad y alentaría la producción de mercancías de mejor calidad y más bajo precio. La proximidad geográfica abarataría el

⁷⁰ *Ibíd.*

⁷¹ Guillén, *op cit.*, p. 44.

⁷² *Ibíd.*

intercambio de productos con respecto a otros países de ingreso comparable al de México. La ubicación geográfica de nuestro país no sólo disminuiría el costo de mover los productos nacionales al mercado más grande del mundo, sino que permitiría importar aquello en lo que México no era competitivo. En resumen, se pensaba que el TLCAN favorecería un cambio de paradigma económico, pero esto no aconteció. Si bien una parte de la economía mexicana se modernizó, desde hace varios años, como consecuencia de la crisis que hizo resaltar los efectos negativos del TLCAN y las debilidades estructurales de México, la jerarquía prometida en América Latina pareció invertirse y se confirmó la emergencia de Brasil como líder regional⁷³.

Estados Unidos de América compra 80% de las exportaciones mexicanas y 90% de nuestras exportaciones manufactureras. Los procesos de producción estadounidense y mexicano están fuertemente entrelazados debido a la relocalización de una parte de la producción de EUA en las maquiladoras mexicanas. La industria maquiladora no significa la exportación de productos mexicanos, sino la existencia de una fuerza de trabajo barata que repercute en el costo de los productos terminados. En efecto, como ya se señaló, la mayoría de los insumos son importados y el valor agregado local es muy débil. En estas condiciones, en el periodo posterior al TLCAN se constató una fuerte exposición de México al ciclo económico estadounidense, con una variación de la producción industrial estadounidense que explica alrededor de 40% de las fluctuaciones del PIB mexicano con una repercusión el trimestre siguiente.

3.3. Efectos Económicos del TLCAN

El TLCAN fortaleció la política de desregulación y privatización de empresas públicas y otorgó un trato aparentemente de iguales que entre desiguales que provocó la profundización de los problemas económicos de México. Así mismo, TLCAN impuso importantes desventajas comerciales y productivas para México:

- ✓ Dejó fuera de la negociación el tema de la movilidad de la mano de obra, permitiendo así el mantenimiento de las disparidades en materia de condiciones laborales y convirtiendo a México en exportador neto de mano de obra depreciada.

⁷³ Díaz-Bautista, op. cit., p. 1094.

- ✓ Estableció un periodo demasiado rápido de desgravación adicional a la radical desprotección arancelaria y cambiaria que ya había sufrido la economía mexicana al ingresar al GATT con desventajas sustanciales para el reajuste de la planta productiva en general. Además, en este lapso se redujo el financiamiento a la reconversión productiva y el cambio tecnológico; se desreguló la inversión extranjera de EU y Canadá y se le dio trato como nacional; se aceleró la desnacionalización productiva y se generaron dos serias crisis económicas (1994- 1995 y 2008-2009) cuyos efectos negativos fueron acentuados por la eliminación de controles a flujos de capital especulativo que estableció el TLCAN.
- ✓ Consolidó y amplió el control de Estados Unidos sobre los mercados agropecuarios mexicanos al aceptar México exportaciones agrícolas libres de permiso previo y de aranceles desde el primer día de su entrada en vigor, lo que ha efectos negativos para amplios sectores de los productores mexicanos de granos básicos, especialmente trigo, maíz y frijón.
- ✓ Mantuvo las bases para que Estados Unidos recurra a la normalización técnica como mecanismo de protección no arancelaria frente a productos mexicanos de alta competitividad.
- ✓ Mantuvo los subsidios de Estados Unidos a sus productos agropecuarios de exportación.
- ✓ Estados Unidos continúa aplicando barreras no arancelarias que, en ciertos periodos, cierran el acceso a su mercado a las exportaciones agropecuarias mexicanas de fruta, vegetales y flores y otros productos.
- ✓ Impidió la capitalización de la industria azucarera mexicana manteniendo cuotas restrictivas a la exportación de azúcar.

- ✓ Aumentó la regla de origen a 60% o más del costo neto de la producción automotriz, motores y autopartes, condicionando al control de Estados Unidos a la expansión del mercado automotriz establecido en territorio mexicano.
- ✓ Persisten las cuotas estadounidenses a las exportaciones textiles mexicanas.
- ✓ Propició el fortalecimiento del control extranjero en el autotransporte, sector financiero, agroindustrias y cadenas de tiendas de autoservicio de México;
- ✓ Impuso un sistema supranacional tripartito de arbitraje obligatorio de controversias que deja en desventaja la protección de los intereses y derechos de México.
- ✓ Los acuerdos complementarios laboral y ambiental no compensaron esas desventajas. Adicionalmente, violan la soberanía nacional al imponer un mecanismo coercitivo supranacional por encima de cualquier poder constitucional mexicano.

Los principales efectos del TLCAN se hicieron sentir en los sectores de la economía mexicana que habían estado hasta entonces protegidos⁷⁴. La baja de los derechos aduanales impuso una reorganización y una modernización de la industria automotriz mexicana a costa de los trabajadores sindicalizados de México.

El sector bancario y el de las telecomunicaciones se abrieron a la inversión extranjera y a la propiedad extranjera. Uno de los efectos más importantes ocurrió en la agricultura mexicana, donde el maíz estadounidense más barato sustituyó al maíz mexicano. El resultado esperado fue la emigración: los campesinos mexicanos migraron a las ciudades industriales del norte en plena expansión, hacia los tugurios de la ciudad de México y hacia EUA, donde la población de migrantes clandestinos aumentó de manera sensible. Así, la libre circulación de capitales, la inversión irrestricta de las multinacionales y las perturbaciones generadas por el libre cambio de productos agrícolas combinaron sus efectos para dividir a México en tres espacios: una zona

⁷⁴ Calderón *op cit.*, p. 2.

fronteriza norteña próspera, pero totalmente subordinada a Estados Unidos de América y sometida a las expansiones y recesiones del vecino del norte; un centro industrial declinante, preocupado por los problemas sociales; y un sur pobre y atrasado, sumido en el estancamiento agrícola y abandonado a una rebelión latente⁷⁵. En este sentido, se puede hablar que el campo mexicano ha sido abandonado por el gobierno, dado que no existen programas ni subsidios competentes, que ayuden a incentivar la producción en dicho sector. Lo cual ha separado a México en 2 partes, el del Norte y el del Sur, es decir, la parte Norte se ha convertido en la parte “industrializada” y que aporta mayor crecimiento a la economía nacional; la parte del Sur, es la parte “atrasada” y con mayor rezago hablando económicamente, con la agricultura como principal fuente de ingreso.

El TLCAN profundizó el dualismo agrícola entre un sector comercial y el sector ejidal. El primero, productor de bienes exportables, como las frutas y las verduras, sacó provecho de la firma del TLCAN: las exportaciones agrícolas aumentaron 50% en dólares constantes durante el periodo 1994-2003 y con respecto al periodo 1989-1993. Por el contrario, el sector ejidal, productor de bienes importables, como los granos básicos y el frijol, fue perjudicado por una avalancha de importaciones que crecieron 53% en los mismos periodos⁷⁶.

Cuadro 3. Exportaciones e Importaciones del Sector Agropecuario 1994 Y 2014.
(Millones de dólares)

Países	Año de entrada en vigor	Año previo entrada en vigor	Exportaciones				Importaciones				
			Partic. %	2014	Variación %	Partic. %	Año previo entrada en vigor	Partic. %	2014	Variación %	Partic. %
TOTAL	1994	2.659,7	100,0	14.373,7	440,4	100,0	3.431,2	100,0	16.081,2	368,7	100,0
CONTLC	1994	2.630,4	98,9	13.358,8	407,9	92,9	3.110,5	90,7	14.893,3	378,8	92,6
TLCAN	1994	2.463,8	92,6	11.978,9	386,2	83,3	2.732,6	79,6	14.158,5	418,1	88,0
Estados Unidos	1994	2.439,3	91,7	11.746,5	381,6	81,7	2.471,9	72,0	12.608,5	410,1	78,4
Canadá	1994	24,5	0,9	232,3	847,0	1,6	260,7	7,6	1.550,0	494,5	9,6

Fuente: Secretaría de Economía (2015)

⁷⁵ Guillén, *op cit.*, p. 48.

⁷⁶ *Ibid.*

El cuadro 3 refleja lo anteriormente dicho, hoy en día, las importaciones agropecuarias son mayores a las exportaciones, lo cual habla de las malas políticas implementadas en el campo, lo que ha causado que el sector esté abandonado a su suerte y produzca mínimamente, aportando muy poco al PIB de México.

El TLCAN permitió un auge en los intercambios comerciales de los tres países miembros, sin embargo, su impacto en términos de generación de empleos y mejoramiento salarial y condiciones sociales de vida ha sido limitado, entre otras razones, por la alta concentración de los flujos comerciales en empresas monopólicas, especialmente corporaciones transnacionales y en ciertas regiones del centro y norte del país⁷⁷.

A mediados de los años ochenta cesaron las tendencias regionales generales, marcadas por una desconcentración de la actividad económica en torno a los centros industriales de las zonas metropolitanas de la ciudad de México, Nuevo León y Jalisco, y por una convergencia de los niveles de ingreso de las diferentes entidades federativas de la República. Se asiste desde entonces a un proceso de divergencia provocado por un crecimiento más rápido de los estados del norte, con una mayor orientación hacia la exportación y un mejor desempeño de las inversiones. Los estados del sur se rezagan, con la excepción de Quintana Roo, que ha aprovechado la expansión turística. Se puede afirmar que la acentuación de las desigualdades regionales acompañó al proceso de creciente integración económica internacional mediante el TLCAN.

Por último, entre las más importantes debilidades estructurales de México que se manifestaron con particular fuerza durante la crisis de los préstamos *subprime* se cuentan: una apertura económica que condujo a una reestructuración del aparato productivo para adaptarlo a las necesidades de la economía de EUA; una excesiva dependencia del ciclo económico de Estados Unidos de América de América, una competencia creciente de otros países emergentes como China (textiles, electrónicos y piezas para automóviles), India (textiles) y Corea del Sur (automóviles), en el mercado estadounidense; una base fiscal excesivamente reducida (10% del PIB); cuentas

⁷⁷ Calderón *op cit.*, p. 3.

públicas fuertemente dependientes de ingresos petroleros volátiles; capital humano e infraestructura de un nivel insuficiente; instituciones inadecuadas al nuevo modelo económico; violencia vinculada a los carteles de la droga, a las bandas especializadas en el secuestro y en general al crimen organizado que provoca inseguridad pública creciente y frena el crecimiento; corrupción generalizada en la burocracia, los empresarios y los sindicatos⁷⁸.

En estas condiciones no debe sorprender que durante la crisis financiera México haya perdido lugares en la jerarquía internacional y que de una manera general sean las grandes economías emergentes como China, la India y Brasil, las que salieron reforzadas de la crisis con respecto a los grandes países de industrialización antigua.

Tras más de 25 años de la irrupción del modelo neoliberal en México, el sector externo vuelve a presentarse como uno de los factores que más contribuyen a la inestabilidad y a la falta de crecimiento, fenómenos contrarios a las ideas que propugnaban los defensores del dogma neoliberal. Las cuentas externas comerciales, y en menor medida de capital, constituyeron el mecanismo de transmisión por excelencia de la crisis de los préstamos *subprime* hacia el interior de nuestro país. La severidad de la crisis se encuentra también asociada a la ausencia de una respuesta más agresiva en materia de política económica contracíclica. En estas condiciones, la contracción de la actividad económica en 2009 fue superior a la de 1983 durante la crisis de la deuda, e incluso mayor a la de 1995 durante la llamada crisis del tequila. La caída de las exportaciones repercutió directa e inmediatamente sobre el ritmo de crecimiento, lo que estrechó el mercado interno sin corregir el déficit comercial que se mantuvo elevado en 2008 en razón de la inelasticidad de muchas importaciones. En la cuenta de servicios, caracterizada por la creciente importancia del ingreso por remesas de los trabajadores mexicanos en EUA, se observa una reducción de dichas remesas, lo cual afecta, sobre todo, a los mercados regionales y locales más vinculados con la migración.

Finalmente, en la cuenta de capitales de la balanza de pagos mexicana se revierten las tendencias favorables: la inversión extranjera directa, que por lo general viene a

⁷⁸ *Ibid.*

comprar activos existentes y a consolidar mercados oligopólicos, disminuyó de forma sensible su ritmo de entrada y el crédito exterior comenzó a escasear.

Como durante la gran crisis de los años treinta del siglo pasado, un nuevo modelo de acumulación puede emerger de la crisis estructural de la primera década del nuevo siglo. La reactivación económica y las políticas anti crisis aplicadas en América Latina (centradas más en el apoyo a la demanda que a las infraestructuras) tras el estallido de la crisis internacional podrían servir de base para definir un nuevo modelo de acumulación incluyente. Se trataría de aprovechar la crisis internacional para disminuir las desigualdades de ingresos.

La reactivación del crecimiento del PIB, el regreso masivo de capitales a los mercados financieros y las dificultades para aumentar la demanda, en la medida en que dicho aumento podría incrementar los costos del trabajo, refuerzan las políticas que pretenden cerrar el paréntesis de la crisis y regresar al modelo secundario de acumulación.

A resumidas cuentas, la estrategia de desarrollo en América Latina cambia durante los años ochenta. De una estrategia de desarrollo orientada hacia el interior o introvertida se pasa a una estrategia de desarrollo orientada hacia el exterior o extrovertida. La mutación de la estrategia de desarrollo modificó de manera drástica la integración regional que comenzó a contemplarse como una vía más hacia una mayor apertura de la economía mundial. Al lado de la liberalización unilateral y multilateral, la integración regional pasa a ser un instrumento adicional para abrir las economías a la competencia mundial. En este sentido la CEPAL considera que el nuevo regionalismo de los años 1990 en América Latina es un “regionalismo abierto”. Por “regionalismo abierto” se entiende “un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente”⁷⁹.

⁷⁹ Guillén *op. cit.*, p. 45.

Para evaluar los acuerdos regionales de segunda generación en América Latina conviene reconocer que las condiciones de los años 1990 son diferentes a las de los años 1960. No sólo el comercio mundial es mucho más abierto, sino que las concepciones de desarrollo dominantes en América Latina son muy diferentes. En los años 1960 se trataba de favorecer una industrialización por substitución de importaciones cerrando los mercados a las exportaciones de los países desarrollados. En los años 1990, la mayoría de los países latinoamericanos se habían embarcado de manera independiente en un vasto proceso de liberalización comercial unilateral, además de haberse adherido al GATT. Este cambio de concepción ha repercutido en los acuerdos de integración regional. Ahora es posible establecer acuerdos Norte-Sur como el TLCAN que no existían en América Latina.

Los acuerdos de integración regional de la década de los años 1990, y más particularmente el TLCAN suscriben la visión fundamentalista de la globalización. Según esta, “el dilema del desarrollo en un mundo global ha desaparecido, ya que “en la actualidad, las decisiones principales no las adoptan hoy las sociedades y sus estados sino los agentes transnacionales”⁸⁰. Así, en un mundo global, la identidad y la dimensión endógena de los espacios nacionales y regionales se disolverían en el océano del mercado mundial global. En estas condiciones, se impondría adoptar políticas amistosas con los mercados, es decir, políticas funcionales a los intereses dominantes como son las políticas neoliberales del Consenso de Washington. Cualquier resistencia de las sociedades y de los sistemas políticos para ratificar las decisiones de los mercados se interpreta como una ingobernabilidad de la democracia.

El problema con esta visión fundamentalista instalada como visión hegemónica a partir de la crisis de la deuda externa, es que resulta incompatible con un proceso profundo de integración regional, como el europeo, reduciéndola a una simple liberalización del intercambio de mercancías y de inversiones como en el caso del TLCAN.

En los años 1990 no se trata de agruparse para cerrarse y redinamizar la substitución de importaciones, sino de darse los medios para sacar partido del crecimiento hacia afuera

⁸⁰ Guillén, *op. cit.*, p. 59.

y poder participar plenamente en las negociaciones comerciales internacionales. A este respecto se evocaron oficialmente tres razones:

- Para los países económicamente pequeños como México, signatario del TLCAN, el agrupamiento regional constituye el medio de estar presente en el mercado internacional con una talla mínima.
- Para estos países el agrupamiento regional constituye una garantía para acceder a los mercados privilegiados de un gran vecino que forma parte de la agrupación. En el caso de México esto le permitiría consolidar la integración de facto o silenciosa al gran vecino del norte los EUA.
- Para los grandes países como los Estados Unidos de América de América, el repliegue hacia lo regional constituye la respuesta a una cierta decepción de los resultados obtenidos en las negociaciones comerciales multilaterales.

Al lado de estos motivos oficiales se han evocado otros menos explícitos. A este respecto se señala que los grandes países como los EUA buscan reservarse los mercados que consideran suyos. Aunado a lo anterior, la idea de constituir una zona de influencia para resistir mejor a la competencia internacional y a los avances de la integración europea es uno de los objetivos no declarados del coloso del norte en el seno del TLCAN.

El TLCAN sería una etapa en el camino hacia la Iniciativa para las Américas destinada a cubrir todo el continente con una zona de libre cambio. La desaparición del bloque soviético da lugar a una competencia acentuada entre los tres polos de la triada: Estados Unidos de América de América, Europa y Japón. Es en esta perspectiva que Washington crea los mecanismos que le permitirán establecer su influencia en el continente y neutralizar los otros polos. En este contexto, la idea de combinar la tecnología americana, la mano de obra mexicana y los recursos naturales canadienses resulta muy atractiva.

Asimismo, se ha considerado el surgimiento de los agrupamientos regionales como un justo medio entre la nación y el mundo en su totalidad. La nación representaría un

cuadro económico y político demasiado estrecho para favorecer el desarrollo, en tanto que el mundo en su totalidad sería demasiado gigantesco para reconciliar la operabilidad de las fuerzas productivas y la de las relaciones sociales. Para las empresas, las estrategias productivas regionales tienen muchas ventajas:

- ❖ El nivel regional representa hoy el punto de equilibrio entre rendimientos crecientes que provienen de los efectos de talla y de deseconomías de escala que resultan de las dificultades para controlar la gestión y comunicar.
- ❖ El nivel regional permite reaccionar mejor al mercado tanto desde el punto de vista de la evolución de los gustos, de la incorporación de las innovaciones como de los plazos de entrega y del servicio después de la venta.
- ❖ El nivel regional es un buen nivel de adaptación organizativa: permite explotar todas las potencialidades de la empresa y de su medio ambiente. En particular, permite reaccionar a la creación y a la evolución de bloques y acuerdos regionales”.

En el caso particular de México se ha insistido mucho en explicar la adhesión al TLCAN como una necesidad de “poner un cerrojo” a las reformas neoliberales de la década de los ochenta y principios de los noventa. En efecto, para el gobierno de México se trataría de impedir que gobiernos futuros anularan el proceso de reformas neoliberales. Los esfuerzos de una mayor integración de *jure*⁸¹ con los Estados Unidos de América de América fueron vistos como la voluntad de proteger las reformas frente a los grupos de presión (cámaras empresariales, sindicatos, partidos políticos) que podrían intentar actuar tanto en el ámbito político como por medio del mercado.

Al mismo tiempo, se interpreta la adhesión al TLCAN como un mensaje enviado a los inversionistas nacionales y extranjeros en el sentido de que las reformas neoliberales serían irreversibles, lo que ocasionaría un suplemento de credibilidad.

⁸¹Entendida ésta como los compromisos jurídicos adquiridos por los Estados a través de tratados y protocolos.

Con el propósito de apreciar la importancia del TLCAN es preciso tomar en cuenta algunos indicadores que muestran las ventajas comparativas de los socios del TLCAN en 1994 año en que entró en vigor el tratado:

- El tratado firmado por Estados Unidos de América de América, Canadá y México debería lógicamente reforzar la complementariedad en América del Norte. Tanto Canadá como México considerados de manera consolidada efectúan la mayor parte de los intercambios con los EUA. A nivel de ramas, la complementariedad es clara desde hace muchos años. Por el lado de la energía se constata una desventaja para los EUA y una ventaja para sus vecinos. La situación se invierte en el caso de la mecánica, la química y los servicios.
- El examen de la evolución de la especialización de Canadá y México (“vecinos de los Estados Unidos de América de América”) entre 1967 y 1994 arroja algunos resultados interesantes. Antes que nada, cabe destacar el ascenso espectacular del final de la cadena de la rama de vehículos desde 1967. No obstante, hay que hacer notar que la dependencia de Canadá y de México tiende a reducirse “hacia atrás” de esta rama (piezas de vehículos) lo que es un indicador de una tasa muy elevada de incorporación de valor agregado nacional. Las otras mejoras en la especialización afectan sobre todo a los productos primarios (petróleo bruto y productos agrícolas no comestibles). Por el lado de las evoluciones negativas en materia de especialización se destaca el rubro “viajes”;
- La descomposición de las ventajas comparativas por rama y por país muestra que en la mayoría de las ramas el papel más importante lo tiene Canadá, cuya especialización influye al conjunto de la zona, “vecinos de los Estados Unidos de América de América”, en la mayoría de los casos. La ventaja de Canadá es más marcada en la rama agroalimenticia y en la de madera y papel. Su desventaja es más acentuada en la electrónica y los servicios. La especialización de México es bastante diferente y se opone a la de Canadá en varias ramas: desventajas en la agroalimenticia y en la de madera y papel, y ventajas en los servicios (turismo) así como en el material eléctrico y la electrónica gracias a las maquiladoras;

- Si bien Canadá y México intercambian con los EUA, la intensidad de su comercio mutuo es muy débil. Los vecinos de los Estados Unidos de América de América tienen un intercambio intenso con un número limitado de países. En el caso de México, el socio comercial más importante son los EUA seguidos de muy lejos por algunos países latinoamericanos. En el caso de Canadá la situación es aún más radical, ya que su único socio comercial de importancia son los EUA.

3.4. Situación de la Balanza Comercial

Con las negociaciones y la entrada en vigor del TLCAN se establece la pauta que será dominante en las próximas décadas: la economía mexicana registra una creciente subordinación a la dinámica proveniente de las exportaciones e importaciones con Estados Unidos de América, lo cual va acompañado de un persistente déficit comercial global⁸².



⁸² Calderón *op cit.*, p. 9.

En la gráfica 3.1, se observa como en casi toda la década de los noventa se presenta este déficit comercial global pese a que la cuenta de capital registró entradas positivas en dicha década, éste déficit, seguiría constante hasta el 2005, con una leve recuperación en 2004, pero no siendo suficiente; para la crisis de 2008, México tendría una recuperación rápida de dicha crisis, debido a la prosperidad de su sector exportador, pero aún con estabilidad para los años siguientes, La cifra es superior en 45.6% al monto registrado en el mismo mes de 2010, cuando el déficit en las finanzas públicas alcanzó 22,038.6 millones de pesos. A su vez, se compara con el déficit fiscal de 895.6 millones de pesos del mes previo; de enero a noviembre, el saldo negativo fue de 213,090.7 millones de pesos, cifra inferior en 8.4% a los 225,046.0 millones de pesos registrados en el mismo lapso de 2010. Los ingresos presupuestales crecieron 6.6% entre enero y noviembre gracias a un aumento en las entradas petroleras, que explican una tercera parte del total, favorecidas por un mayor precio del crudo de exportación⁸³.

En la década, de 1992 a 2000, la tasa media de crecimiento de las exportaciones es de 16.5%, mientras que las de las importaciones fue de 15.4%, siendo la tasa de crecimiento más alta de las exportaciones el año de 1995, segundo año de entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. En este año se registró una profunda y severa crisis acompañada de una caída de la actividad económica, debido a factores inherentes a la fragilidad del mismo modelo que no generaba las condiciones para propiciar un crecimiento económico sostenido⁸⁴.

La crisis de finales de 1994 se precipitó ante la falta de divisas para responder a los requerimientos del pago de la deuda y frente a las necesidades de los intercambios comerciales, así las reservas internacionales en 1994, cayeron en -18 mil 389 millones de dólares. En esta década la inversión extranjera directa, aumentó en comparación a la década anterior, específicamente la inversión de cartera creció de manera significativa de 1991 a 1993, cambiando su relación con la directa. Después de la crisis de 1994-1995, la inversión extranjera directa tuvo una mayor participación⁸⁵.

⁸³ Cifras oficiales de BANXICO (2015).

⁸⁴ Cifras de la Secretaría de Economía (2015).

⁸⁵ Calderón *op cit.*, p. 11

En términos absolutos la balanza comercial de 1991 a 1994 mantuvo un déficit, mientras entre los años de 1995 a 1997 tuvo superávits. Esta situación se revirtió de 1998 al 2000 y el saldo de la balanza en cuenta corriente volvió a ser deficitario, aunque su monto disminuyó respecto a los niveles de 1992, 1993 y 1994⁸⁶.

Los socios del norte, a pesar de la crisis, continúan como compradores primordiales de materias primas mexicanas (por supuesto, con el petróleo en primer lugar). Además, vía comercio intrafirmas de empresas transnacionales, estadísticamente han crecido las exportaciones de productos manufacturados, pero con menor porcentaje de contenido de insumos nacionales. Por otra parte, no se han frenado las prácticas desleales de comercio y los mecanismos de solución de controversias que se establecieron en el propio tratado han sido incapaces de resolver los problemas en aquellos sectores donde México ha sido afectado, como el cemento, tomate, autotransporte y azúcar, entre otros. La Gráfica 3.2, representa cómo ha evolucionado el comercio en cuanto a importaciones y exportaciones.



⁸⁶ Calderón *op cit.* p. 12.

Las exportaciones han sido base fundamental desde la entrada del modelo neoliberal a México, y han crecido aceleradamente desde los años 1980. La promulgación del TLCAN a finales de 1994, comenzó a afectar las exportaciones en mayor medida en 1995, lo cual fue la medida tomada por el gobierno mexicano para salir de los efectos de la crisis de 1994, eventualmente las exportaciones han ido creciendo con los años, al igual que las importaciones que para 1998 eran mayores que las exportaciones, lo cual se ha mantenido desde entonces, reduciéndose en 2008 por la crisis, desde entonces hasta 2014 se han mantenido al parejo de las exportaciones.

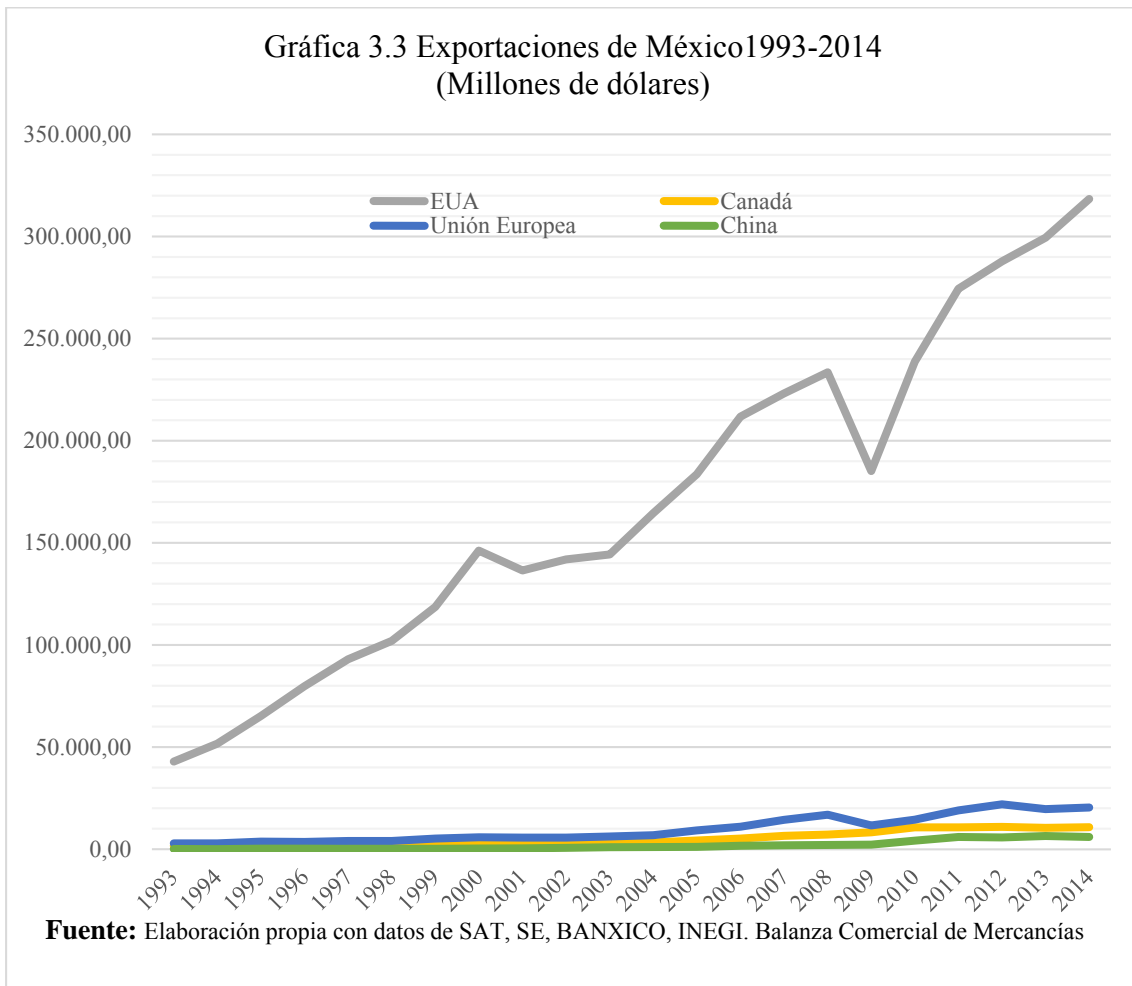
Los principales productos exportados por México son aceites crudos de petróleo, vehículos automóviles para el transporte de personas, oro en bruto, máquinas automáticas para tratamiento o procesamiento de datos y sus unidades y máquinas, aparatos y material eléctrico. Los principales importadores de productos mexicanos son Estados Unidos, Canadá, Brasil, Colombia, España, Alemania y China.

Con 12 tratados en el haber de México, la mayoría de las exportaciones del país se segmentan en cuatro zonas, siendo Estados Unidos el principal receptor de las exportaciones mexicanas (Petroleras y No Petroleras) con un 77.5% del total exportado, de ahí Canadá con un 2.9%, España con 1.9% y el resto del mundo 17.7%.

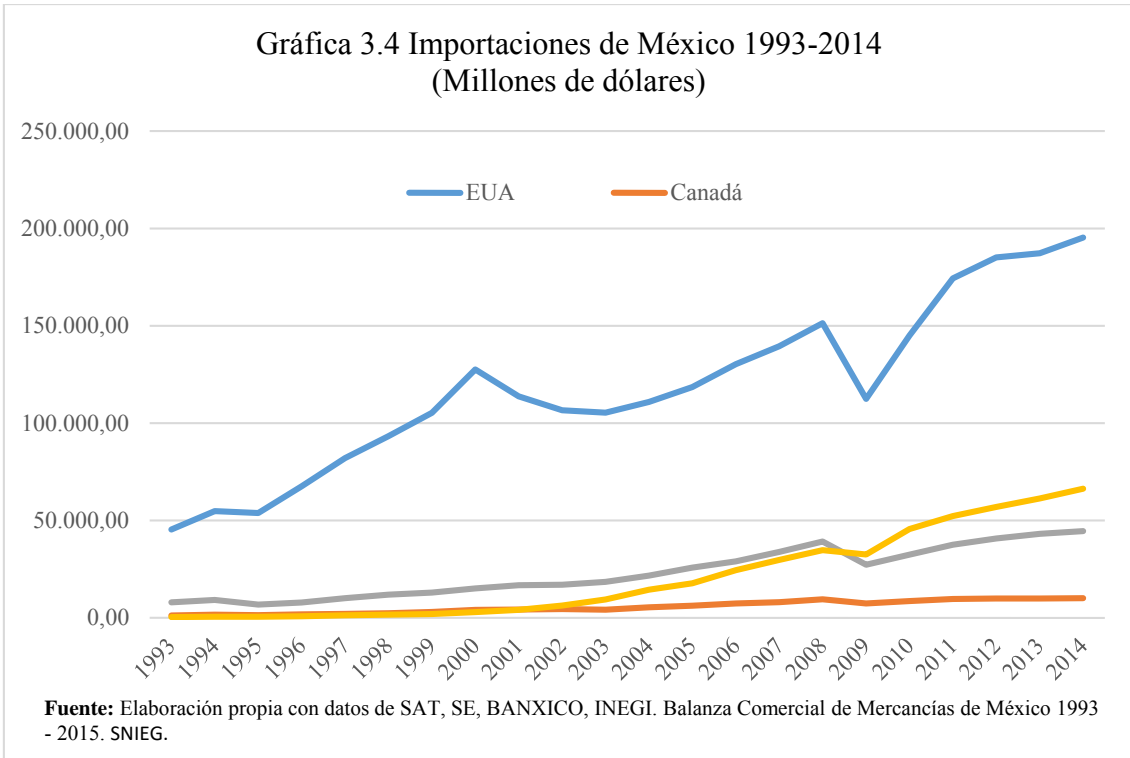
Según el Informe de las Estadísticas del Comercio Exterior de México del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) las exportaciones que más se realizan son de carácter NO petrolero con \$26,623 millones de dólares en el primer periodo del 2012 y apenas \$3,600 millones de dólares las de carácter petrolero.

La gráfica 3.3 muestra que en los años de vigencia del TLCAN, de 1994 a 2014, las exportaciones de México a Estados Unidos pasaron de representar el 84.9% del total en 1994 al 80.4% en 2014. Si se añade el monto exportado a Canadá los porcentajes de las exportaciones mexicanas al TLCAN son: 87.4 % en 1994 y 82.9% en 2014. Lo expuesto muestra que a pesar de la retórica gubernamental de que el país tiene firmados tratados comerciales con 42 países, a casi dos décadas de la entrada en vigor del TLCAN persiste una elevada concentración de las ventas mexicanas al exterior a Estados Unidos de América.

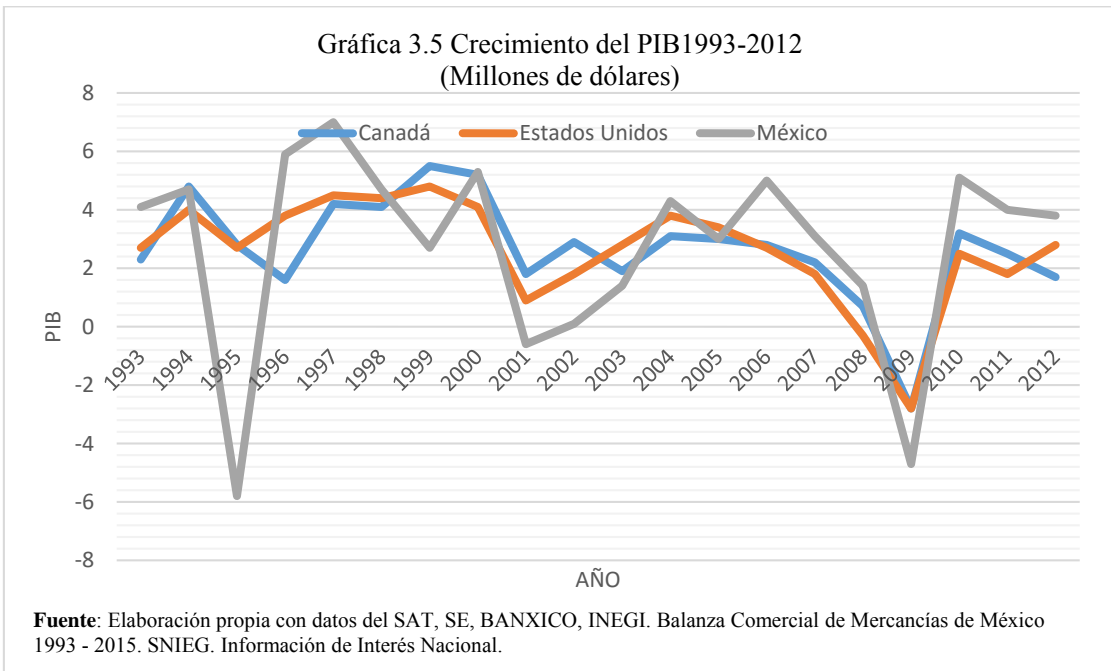
Por otra parte, cabe resaltar que a 14 años de vigencia del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea, del año 2000 al 2014 la participación de las exportaciones mexicanas a ese bloque económico apenas pasó del 3.5% del total en 2000 a 5.9% en 2014. Así mismo, el comercio con la Unión Europea, se ha visto superado por el comercio de México-China, que a partir de 2009 es mayor que con la UE.



Así mismo, las importaciones provenientes de Estados Unidos de América han incrementado al paso del tiempo, con lo que se cierra el círculo de subordinación de la economía mexicana por parte de la estadounidense, la gráfica 3.4 confirma la afirmación anterior.



Esto, evidentemente, genera un elevado nivel de vulnerabilidad externa de México ya que, tal como lo muestra la experiencia de la crisis estadounidense de 2008, una significativa reducción de las exportaciones manufactureras a EUA genera una pronunciada caída de PIB mexicano, lo cual se demuestra en la Gráfica 3.5.



Ahora bien, es conveniente destacar que salvo en 1994, año en que existió un pequeño déficit de 3,095 millones de dólares (mdd), de 1995 a 2010, en términos globales, se mantiene un superávit comercial en el intercambio con EUA. En efecto, en 1995 las exportaciones a ese país fueron de 65 mil 190 mdd y se importaron 53 mil 825.5 mdd; por tanto, ese año el superávit con EUA fue de 11 mil 365 mdd. 16 años después, en 2010, se exportaron a ese país 238 684.4 mdd y se importaron 145 007.4 mdd, siendo el superávit de 102 714.4 mdd. En ese mismo año, el país experimentó un déficit comercial de -17 992 mdd con la Unión Europea y - 41 424.8 mdd con China; estos déficits sumados a los acumulados con otros países, anularon el superávit con EUA y en ese año de 2010, el déficit comercial global de México⁸⁷.

En la gráfica 3.6 se puede observar la inversión extranjera directa (IED) en los años de vigencia del TLCAN. En el año de entrada en vigor del Tratado, 1994, se registró una entrada de 10 mil 646 millones de dólares. Posteriormente, a partir de la primera década del siglo XXI se produce un aumento significativo de la IED total alcanzando su valor más alto en el año de 2007 siendo de 31 mil 379 millones de dólares, año que marca un punto de inflexión. Después se produce una caída en valores absolutos situándose en 16 mil 560.5 millones de dólares en el año de la crisis económica mundial de 2009, recuperándose en 2010 con una inversión de 21 mil 372 millones de pesos. Para 2011 aumentó levemente a 21 mil 503 millones de dólares y para el 2012 la IED fue una de las más bajas que se registran desde la vigencia del TLCAN (12, 659.4 mdd)⁸⁸.

La IED de EU de 1994 a 2012, suma 174 165.1 millones de dólares: La proveniente de Canadá es de 14 mil 963.4 millones de dólares. En total la Inversión extranjera directa suma para todo el período y comprendiendo al resto de países que invierten en México 342 mil 156.9 millones de dólares. Por tanto, la IED proveniente de Estados Unidos representa el 50.9% del total de la IED de 1994 a 2012. La suma de la IED de EU y Canadá representa 189 128.5 mdd, que constituye el 55.27% del total de la IED acumulada de 1994 a 2012⁸⁹.

⁸⁷ Calderón *op cit.*, p. 13.

⁸⁸ Calderón *op cit.*, p. 18.

⁸⁹ *Ibíd.*

En los años del TLCAN no se observa un aumento significativo de la inversión canadiense hacia México. La concentración de la inversión norteamericana alcanzó su máximo en los años de 2000 y 2001 siendo el 72.1 y 71.9 por ciento del total de la inversión para esos años, para posteriormente descender, sin dejar de tener la preponderancia que ha tenido dicha inversión. En el período de vigencia del TLCAN el promedio de la inversión norteamericana es del 53.5 por ciento, lo que indica que en estos años la importancia de la inversión proveniente de Estados Unidos sigue siendo de peso para la actividad productiva del país.

La IED (inversión extranjera directa) estadounidense se concentró en el sector manufacturero (49.5%) que es el gran exportador, en servicios financieros (24.4%), y en el comercio (10.8%). Tres de las nueve grandes divisiones de la economía concentran el 85.3% de la inversión extranjera directa realizada durante la primera década del TLCAN. Por el contrario, prácticamente no ha llegado inversión extranjera al campo mexicano, sólo el 0.25% del total en el período del TLCAN⁹⁰.



⁹⁰ Calderón *op cit.*, p. 14.

En general la IED no se ha concentrado en sectores y tecnologías capaces de generar un crecimiento importante de la productividad y del valor añadido. Además, puesto que las empresas transnacionales que operan en sectores de productos comerciables internacionalmente utilizan una gran proporción de insumos importados, la IED por lo general tiene un impacto negativo en la balanza en cuenta corriente.

En resumen, las nuevas políticas económicas y el aumento de las entradas de IED no han logrado impulsar la formación interna de capital.

3.5. Conclusión

Analizando este apartado de inversión extranjera directa (IED) a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), a simple vista se puede decir que puede existir un beneficio con el recibimiento de nuevas IED en el territorio nacional, sin embargo, no es suficiente observar y sacar conclusiones de este hecho, ya que se debe analizar de qué tipo de inversión se trata.

México ha tenido una importante transformación en cuanto al manejo de su economía, ya que se analiza en el capítulo el pasar de un modelo de sustitución de importaciones (ISI) que se caracteriza por políticas proteccionistas hacia los bienes nacionales, a un nuevo modelo exportador (NME) que busca abrir la economía hacia el resto del mundo, aprovechando las ventajas comparativas sobre algunos bienes y servicios que México posee. Esto ha forjado que nuestro país al principio de implementar el NME fuera una de las principales economías productoras de manufacturas automotriz por ejemplo, así como una de las grandes exportadoras de petróleo, lo cual significa que la globalización en el caso de México, era prometedora.

Con la entrada en vigor del TLCAN, se esperaba un crecimiento en la dirección de Estados Unidos de América de América y Canadá, pero lejos de lograr dicha afirmación, México no ha sido más que una plataforma ensambladora de bienes de capital y mano de obra barata para los vecinos del norte. No siendo suficiente lo anterior, se ha propiciado que México tenga dos caras, la del norte donde existe un importante crecimiento industrial (principalmente con los Estados fronterizos) así como

el México del sur, el cual es el bloque del país más olvidado por las políticas neoliberales que incursionaron al firmar dicho tratado comercial.

Los inversionistas extranjeros y empresas multinacionales han presionado para que las autoridades mexicanas amplíen la desregulación pactada en el TLCAN. Las áreas prioritarias de inversión norteamericana están puestas en los sectores como petroquímica básica, energía eléctrica, gas natural y petróleo, así como otros sectores relacionados con la infraestructura: aeropuertos, puertos, ferrocarriles, telecomunicaciones, satélites y sector financiero. Es decir, la inversión extranjera está llegando para adquirir las "joyas de la familia" tanto del sector privado como del público⁹¹.

Como última observación México se ha convertido en un país del cual su crecimiento depende principalmente de sus exportaciones desprotegiendo su mercado nacional, el cual no puede propiciar la demanda adecuada de su población dado que se puede reflejar la gran brecha que existen entre las regiones centro-norte y sur. Aunado a lo anterior, el depender de las exportaciones manufactureras se está propiciando a que una caída en estas, exista una gran caída en el sector productivo manufacturero mexicano, lo que se traduce en una gran caída del PIB, como se demostró anteriormente en la gráfica 5, que muestra la gran caída por la crisis en el 2008.

⁹¹ Calderón *op cit.*, p. 30.

Conclusiones

En el presente trabajo se han llegado a diversas conclusiones, dadas por la guía de los distintos objetivos particulares de cada capítulo y la hipótesis central.

En el primer capítulo se analizaron distintos modelos y teoremas de economía internacional, con el objetivo de acoplar alguno de estas hipótesis del comercio internacional, al funcionamiento del TLCAN. Los modelos a analizados fueron: a) Ventajas comparativas de Ricardo; b) Heckscher-Ohlin; c) Teorema Stolper-Samuelson; d) Ventajas competitivas de Porter; e) Paridad de Poder Adquisitivo; f) Comercio interindustrial; y g) Comercio intraindustrial. Es así que este apartado indica que Dadas las comparaciones de la teoría contra la realidad, se puede observar que el TLCAN no puede ajustarse a los cánones del comercio internacional tomados para la elaboración de este trabajo, dada la limitación de los supuestos que tiene cada uno de ellos. Pero tampoco se descarta que algunos de los supuestos encajan en la teoría del TLCAN, por lo que se puede hablar de que se recogen algunas hipótesis, por ejemplo, de la teoría del PPA relativa como la de que la inflación afecta a la economía no solo a las economías participantes, sino a nivel global, y la diferenciación de poder adquisitivo entre divisas con respecto a otras, así como el supuesto de productos diferenciados del modelo de Porter, por mencionar algunos ejemplos, lo cual indica que todas las teorías aportan algo al TLCAN.

Así mismo en el mismo capítulo, se ha analizado el término de “regionalismo” e “integración, a través de diversos conceptos y se llegó a la conclusión de que El TLCAN debe evaluarse dentro de la perspectiva de integración. En el caso concreto de México, representa un medio que le permite lograr acceso más estable a su principal mercado, reforzar la credibilidad de sus políticas y garantizar la incorporación del país al proceso de globalización. Por tratarse del primer acuerdo recíproco de libre comercio suscrito entre un país desarrollado y otro en desarrollo, el TLCAN podría constituir un importante antecedente para otros países de la región. Cabría esperar la constitución de un tratado de libre comercio abierto, que facilite el acceso de los países de la región de acuerdo con condiciones claras mutuamente convenidas, favoreciendo el acceso conjunto de los países que forman parte de acuerdos de integración congruentes con el regionalismo abierto

Dadas las comparaciones de la teoría contra la realidad, se puede observar que el TLCAN no puede ajustarse a los cánones del comercio internacional tomados para la elaboración de este trabajo, dada la limitación de los supuestos que tiene cada uno de ellos. Pero tampoco se descarta que algunos de los supuestos encajan en la teoría del TLCAN, por lo que se puede hablar de que se recogen algunas hipótesis, por ejemplo, de la teoría del PPA relativa como la de que la inflación afecta a la economía no solo a las economías participantes, sino a nivel global, y la diferenciación de poder adquisitivo entre divisas con respecto a otras, así como el supuesto de productos diferenciados del modelo de Porter, por mencionar algunos ejemplos, lo cual indica que todas las teorías aportan algo al TLCAN.

Cabe mencionar que todos los modelos de economía internacional antes planteados y los diversos conceptos de integración, tienen una cosa en común, ambas partes mencionan que el comercio internacional otorga mayores beneficios, que cuando se tiene una economía cerrada.

Es así que el objetivo particular, de tratar de hacer encajar un modelo o teorema de la economía internacional, ha fallado; dado que no existen los suficientes argumentos para poder comparar la teoría con la realidad. Así mismo, el segundo objetivo particular del capítulo 1 de tratar de ubicar al TLCAN, en regionalismo o integración; se ha cumplido, debido a que distintas definiciones de “integración” encajan en los objetivos del TLCAN, que como se mencionaron son:

- I. Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.
- II. Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios.
- III. Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.

- IV. Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo.
- V. Incentivar a la creación de empleos.

Hago hincapié en que, aunque las definiciones encajen en gran medida con los conceptos de integración mencionados en el capítulo 1, no significa que se cumplan los objetivos firmados en dicho tratado comercial. Es así que se puede pasar al capítulo 2, para hacer análisis de algunos artículos que plantea el TLCAN y contrastar con lo que ocurre en la realidad.

El capítulo 2 tiene como objeto particular analizar algunos artículos del TLCAN y contrastar con lo que ocurre en realidad. A continuación se presentan los objetivos de dicho tratado y se hacen las observaciones a las que se llega a concluir:

- A. Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios.
 - **Realidad:** Se han eliminado aranceles en la mayoría de los productos en México, pero, aún queda proteccionismo por parte de EUA en algunos productos agrícolas y manufactureros, lo cual dificulta la exportación de México de éstos productos y así, se dificulta la circulación de algunas mercancías como el azúcar y los textiles. Por lo que éste punto, no se cumple.
- B. Promover condiciones de competencia leal. Proteger y hacer valer, adecuada y efectivamente, los derechos de propiedad intelectual.
 - **Realidad:** EUA puede aún imponer aranceles a los productos que considere estratégicos sin que México pueda hacer algo al respecto, creando barreras a la entrada de los productos mexicanos al mercado de EUA, lo cual hace que este objetivo no se cumpla.
- C. Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y solución de controversias.

- D. Establecer lineamientos para una ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios.
- **Realidad:** se ha creado un sistema de arbitraje tripartita obligatorio de controversias que deja en desventaja la protección de los intereses y derechos de México
- E. Reducir la vulnerabilidad de las exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- **Realidad:** Como se mencionó antes, EUA prácticamente tiene el control de lo que desea aceptar que se exporte hacia ellos, dándoles la oportunidad de proteger sectores estratégicos, medida lo cual no es solidaria con México.
- F. Fortalecer la industria nacional mediante un sector exportador sólido y competitivo.
- **Realidad:** como se mencionó en el punto anterior, México solo tiene la opción de exportar lo que se le es permitido, que en su gran mayoría son bienes del sector manufacturero (piezas de automóviles, por ejemplo) y energéticos, principalmente petróleo.
- G. Incentivar a la creación de empleos.
- **Realidad:** es el punto tal vez más disfuncional dentro del TLCAN, ya que la negociación el tema de la movilidad de la mano de obra está muy mesurada de acuerdo al tipo de trabajo que se puede crear para la mano de obra mexicana, así mismo, se ponen condiciones muy específicas en las cuales el mexicano puede laborar en EUA solamente si una empresa lo manda mediante previo convenio de dicha institución.

Es con el análisis de los objetivos del TLCAN que se llega al capítulo 3 donde se hace el análisis empírico de los “estragos” que ha generado el acuerdo comercial más representativo de México a 20 años de aprobarse. Dado que ese es el objetivo de dicho capítulo.

El modelo de libre comercio en el mundo y la experiencia mexicana cobran importancia debido al gran interés de otros países de negociar tratados de libre comercio por voluntad propia o bajo presión. Hoy se sabe que para los países pobres la convergencia

es efectivamente un mito. Las ventajas son mínimas y mal distribuidas. Las desventajas son muchas y de largo plazo.

Hay mucho que perder con un modelo que no solo no funciona, sino que está mal orientado. Entre los elementos de la política y economía que están en riesgo bajo el modelo son: la economía campesina; los conocimientos tradicionales y el uso sustentable de la tierra y de la biodiversidad que llevan a cabo las comunidades rurales; la soberanía alimentaria; la construcción y consolidación de vínculos comerciales Sur-Sur; la soberanía nacional; la diversidad cultural y las formas de organización social... y esta es una lista parcial. Sin embargo, las élites transnacionalizadas de los países de América Latina y Estados Unidos de América tienen fuertes razones para defender el modelo y seguirán en su defensa sin proponer modificaciones.

De esta manera, México ha negociado varios Tratados Bilaterales de Inversión con países alrededor del mundo. Como resultado, México disfruta de accesos preferenciales dentro de los mercados más importantes del mundo. Estos tratados representan un marco legal que ha otorgado certeza a los inversionistas y que de igual manera ha reforzado la atracción de inversión extranjera directa en México.

El TLCAN es un parteaguas en torno a la legislación sobre la inversión extranjera directa (IED) en México. Internamente, y antes de la implementación del acuerdo en 1994, el gobierno de México se vio en la necesidad de realizar múltiples modificaciones, reformas e incluso de elaborar nuevas leyes para sectores que se vieron afectados⁹².

El TLCAN fue una causa importante para la creciente IED durante 1994. Sin embargo, gracias a factores como la incertidumbre económica y política generaron la crisis de diciembre de 1994, la peor en términos del Producto Interno Bruto (PIB), empleo y salarios reales desde la década de los años treinta. La crisis, que fue inicialmente resultado de la incapacidad del gobierno de servir y continuar reciclando bonos emitidos en dólares (Tesobonos), fue posteriormente agudizada por capitales que salieron de México y la devaluación del peso.

⁹² Dussel, Enrique (2013). "El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte", *Revista Cepal*, núm. 110, agosto, p. 86.

Desde la entrada en vigor del TLCAN el gobierno se ha convertido en uno de los principales promotores para desregular los flujos de inversión extranjera a nivel internacional y con la intención de vincular explícitamente el comercio y los flujos de inversión extranjera. En las múltiples negociaciones llevadas a cabo por el gobierno desde 1994 la estrategia ha sido coherente y semejante⁹³.

Los principales efectos del TLCAN se hicieron sentir en los sectores de la economía mexicana que habían estado hasta entonces protegidos.⁹⁴ La baja de los derechos aduanales impuso una reorganización y una modernización de la industria automotriz mexicana a costa de los trabajadores sindicalizados de México.

El sector bancario y el de las telecomunicaciones se abrieron a la inversión extranjera y a la propiedad extranjera. Uno de los efectos más importantes ocurrió en la agricultura mexicana, donde el maíz estadounidense más barato sustituyó al maíz mexicano. El resultado esperado fue la emigración: los campesinos mexicanos migraron a las ciudades industriales del norte en plena expansión, hacia los tugurios de la ciudad de México y hacia EUA, donde la población de migrantes clandestinos aumentó de manera sensible. Así, la libre circulación de capitales, la inversión irrestricta de las multinacionales y las perturbaciones generadas por el libre cambio de productos agrícolas combinaron sus efectos para dividir a México en tres espacios: una zona fronteriza norteña próspera, pero totalmente subordinada a Estados Unidos de América y sometida a las expansiones y recesiones del vecino del norte; un centro industrial declinante, preocupado por los problemas sociales; y un sur pobre y atrasado, sumido en el estancamiento agrícola y abandonado a una rebelión latente⁹⁵. En este sentido, se puede hablar que el campo mexicano ha sido abandonado por el gobierno, dado que no existen programas ni subsidios competentes, que ayuden a incentivar la producción en dicho sector. Lo cual ha separado a México en 2 partes, el del Norte y el del Sur, es decir, la parte Norte se ha convertido en la parte “industrializada” y que aporta mayor crecimiento a la economía nacional; la parte del Sur, es la parte “atrasada”

⁹³ Dussel, Enrique (2013), *op cit.*, p. 90.

⁹⁴ Calderón *op cit.*, p. 2.

⁹⁵ Guillén, *op cit.*, p. 48.

y con mayor rezago hablando económicamente, con la agricultura como principal fuente de ingreso.

El TLCAN profundizó el dualismo agrícola entre un sector comercial y el sector ejidal. El primero, productor de bienes exportables, como las frutas y las verduras, sacó provecho de la firma del TLCAN: las exportaciones agrícolas aumentaron 50% en dólares constantes durante el periodo 1994-2003 y con respecto al periodo 1989-1993. Por el contrario, el sector ejidal, productor de bienes importables, como los granos básicos y el frijol, fue perjudicado por una avalancha de importaciones que crecieron 53% en los mismos periodos⁹⁶.

Es así que con todo lo anterior, se piensa demostrar la hipótesis central del trabajo: el TLCAN, ha servido como un modelo de subordinación y apertura comercial acelerado para que las industrias transnacionales puedan penetrar de manera eficiente el mercado de México, no dejando en claro algunos ciertos puntos, como la movilidad del capital de trabajo de los tres países, así mismo, se deja mal parado a México con las políticas comerciales implementadas, teniendo como eje central el crecimiento interno mediante la exportación, lo cual crea dependencia que repercute drásticamente si su principal socio comercial (Estados Unidos de América) baja su nivel de importación de productos mexicanos.

⁹⁶ *Ibíd.*

Anexo Estadístico

Anexo 1. PIB de México, Canadá y Estados Unidos

	Canadá	Estados Unidos	México
1993	2.3	2.7	4.1
1994	4.8	4	4.7
1995	2.8	2.7	-5.8
1996	1.6	3.8	5.9
1997	4.2	4.5	7
1998	4.1	4.4	4.7
1999	5.5	4.8	2.7
2000	5.2	4.1	5.3
2001	1.8	0.9	-0.6
2002	2.9	1.8	0.1
2003	1.9	2.8	1.4
2004	3.1	3.8	4.3
2005	3	3.4	3
2006	2.8	2.7	5
2007	2.2	1.8	3.1
2008	0.7	-0.3	1.4
2009	-2.8	-2.8	-4.7
2010	3.2	2.5	5.1
2011	2.5	1.8	4
2012	1.7	2.8	3.8

Fuente: Elaboración propia con datos de SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México 1993 - 2015. SNIEG.

**Anexo 2. Inversión Extranjera Directa en México
1995 - 2014**

Fecha	IED MÉXICO
1995	4.096.635,0
1996	3.781.799,2
1997	1.111.234,6
1998	4.575.468,2
1999	5.364.249,9
2000	671.907,0
2001	4.418.752,3
2002	7.542.534,9
2003	8.804.709,5
2004	9.988.543,1
2005	6.873.181,9
2006	9.876.451,9
2007	13.292.101,8
2008	611.033,8
2009	10.806.785,7
2010	16.430.435,7
2011	13.252.443,2
2012	25.372.103,1
2013	30.943.209,7
2014	16.635.338,9

Fuente: Banco de México, 2015.

Anexo 3. Exportaciones e Importaciones de México con sus Principales Socios Comerciales, 1993-2014
(Millones de Dólares)

Año	Exportaciones Totales	Exportaciones a América del Norte	EUA	Canadá	Unión Europea	China	Importaciones Totales	Importaciones a América del Norte	EUA	Canadá	Unión Europea	China
1993	51.832,00	44.419,50	42.850,90	1.568,70	2.794,00	44,8	65.366,50	46.470,00	45.294,70	1.175,30	7.877,30	386,4
1994	60.817,20	53.127,90	51.645,10	1.482,80	2.810,30	42,2	79.345,90	56.411,20	54.790,50	1.620,60	9.116,00	499,7
1995	79.540,60	67.255,00	65.190,00	2.065,10	3.713,80	215,8	72.453,10	55.202,80	53.828,50	1.374,30	6.790,00	520,6
1996	96.003,70	82.017,10	79.780,50	2.236,60	3.554,60	203,5	89.468,80	69.279,70	67.536,10	1.743,60	7.800,40	759,7
1997	110.236,80	95.235,90	92.931,00	2.304,80	3.979,50	142,1	109.808,20	83.970,30	82.002,20	1.968,00	10.035,80	1.247,40
1998	117.539,30	103.667,70	101.950,70	1.717,00	3.988,10	192,3	125.373,10	95.548,60	93.258,40	2.290,20	11.845,60	1.616,50
1999	136.361,80	121.975,70	118.632,00	3.343,70	5.157,30	174,2	141.974,80	108.216,20	105.267,30	2.948,90	12.928,30	1.921,10
2000	166.120,70	149.783,90	146.214,50	3.569,40	5.799,40	310,4	174.457,80	131.551,00	127.534,40	4.016,60	15.056,70	2.879,60
2001	158.779,70	139.714,00	136.446,40	3.267,60	5.646,90	384,9	168.396,40	118.001,60	113.766,80	4.234,90	16.681,00	4.027,30
2002	161.046,00	144.889,00	141.897,70	2.991,30	5.626,20	653,9	168.678,90	111.037,00	106.556,70	4.480,30	16.950,10	6.274,40
2003	164.766,40	147.335,10	144.293,40	3.041,80	6.211,90	974,4	170.545,80	109.481,20	105.360,70	4.120,50	18.443,20	9.400,60
2004	187.998,60	167.813,50	164.522,00	3.291,50	6.818,20	986,3	196.809,70	116.154,20	110.826,70	5.327,50	21.656,60	14.373,80
2005	214.233,00	187.797,30	183.562,80	4.234,50	9.141,80	1.135,60	221.819,50	124.716,70	118.547,30	6.169,30	25.775,60	17.696,30
2006	249.925,10	216.975,60	211.799,40	5.176,20	10.966,80	1.688,10	256.052,10	137.687,20	130.311,00	7.376,20	28.938,10	24.437,50
2007	271.875,40	229.624,30	223.133,30	6.491,00	14.375,50	1.895,30	281.949,20	147.430,30	139.473,00	7.957,40	33.781,80	29.743,70
2008	291.342,60	240.625,10	233.522,70	7.102,40	16.818,60	2.044,80	308.602,50	160.776,30	151.333,80	9.442,50	39.127,40	34.690,30
2009	229.783,00	193.424,90	185.180,60	8.244,30	11.623,60	2.207,80	234.385,00	119.737,60	112.433,80	7.303,70	27.204,30	32.529,00
2010	298.473,10	249.370,10	238.684,40	10.685,70	14.430,20	4.182,80	301.481,80	153.614,80	145.007,40	8.607,50	32.422,20	45.607,60
2011	349.375,00	285.125,60	274.431,00	10.694,60	18.941,50	5.964,20	350.842,90	184.001,50	174.356,00	9.645,40	37.536,50	52.248,00
2012	370.914,60	298.762,60	287.824,20	10.938,40	21.976,50	5.720,80	370.751,60	194.999,70	185.109,80	9.889,90	40.710,70	56.936,10
2013	380.015,00	309.891,80	299.439,10	10.452,70	19.617,00	6.468,50	381.210,20	197.109,00	187.261,90	9.847,00	43.090,40	61.321,40
2014	397.128,70	329.079,80	318.365,60	10.714,20	20.389,20	5.964,10	399.977,20	205.323,30	195.278,40	10.044,90	44.524,60	66.256,00

FUENTE: Elaboración propia con datos del SAT, SE, BANXICO, INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México 1993 - 2015. SNIEG. Información de Interés Nacional.

Bibliografía

- Acuña Soto, Víctor (2000). *La integración desigual de México al TLC*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Alba Vega, Carlos (s.f.). *Diez años del TLCAN en México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Álvarez, Alejandro (s.f.). *Integración económica: impactos regionales, sectoriales y locales en el México del siglo XXI*, México, Facultad de Economía.
- Blanchard, Oliver (2012). *Macroeconomía*. Madrid: Pearson.
- Borja Tamayo, Arturo (s.f.). *Para evaluar al TLCAN*, México, Facultad de Economía.
- Calderón Villarreal, Cuauhtémoc (s.f.). *Integración de México en el TLCAN: sus efectos sobre el crecimiento, la reestructuración productiva y el desarrollo económico*, Canadá, Fondo de Cultura Económica.
- Chacholiades, Miltiades (1991). *Economía Internacional*, Colombia, McGraw-Hill.
- Cardero, María Elena (1996). *Que ganamos y que perdimos con el TLC*, México, Siglo XXI.
- Cruz Gallegos, José Luis (s.f.). *Efectos del TLCAN en México después de 15 años de operación*. México, México, Fondo de Cultura Económica.
- Devlin, Robert, & French, Davis (2001). Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina. *Comercio Exterior*, México, Bancomext, núm. 11, noviembre.
- Díaz-Bautista, Alejandro (2003). El TLCAN y el crecimiento económico de la frontera norte de México, *Comercio Exterior*, México, Bancomext, vol. 53, núm. 12, diciembre.
- Dornbusch, Rudiger (2009). *Macroeconomía*, México, McGraw-Hill.
- Dussel, Enrique (2013). El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte. *Revista Cepal*, México, núm. 110, agosto.
- El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe (1994). Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/7/4377/lcg1801e.htm#Footnote2>
- Gambrill, Mónica (s.f.). *Diez años del TLCAN en México*, México, Facultad de Economía.
- Girón, Alicia (2013). *México en la trampa del financiamiento: el sendero del no desarrollo*. México, Fondo de Cultura Económica.

Guillén Romo, Héctor (2001). De la integración cepalina a la integración neoliberal en América Latina: de la ALALC al TLCAN. *Comercio Exterior*, México, Bancomext, núm. 5, mayo.

Guillén Romo, Héctor (2013). México: de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico. *Comercio Exterior*, México, Bancomext, núm. 4, julio.

Hayek, Friedrich (1995). *La tendencia del pensamiento económico: ensayos sobre economistas e historia económica*, Madrid, Unión.

Hayek, Friedrich (1996). *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional*, Madrid, Aosta.

Jones, R. (1977). The Relevance of the Two-Sector Production Model in Trade Theory. *Journal of Economic Perspectives*. Estados Unidos de América de América, Vol. 85, núm. 4, abril.

Keynes, John M. (2010). *Tratado sobre el dinero*, Madrid, Pearson.

Krugman, Paul (2012). *Economía Internacional*, Madrid, Pearson.

Lederman, Daniel (s.f.). *Lecciones del TLCAN para América Latina y el Caribe*, México, Fondo de Cultura Económica.

Leontief, Wassily (1953). Harvard Economic Research Project. *Economic Systems Research*, Estados Unidos de América, núm 18, agosto.

Mendoza Cota, Jorge Eduardo (s.f.). *El TLCAN y la frontera Mexico - Estados Unidos :aspectos económicos*, México, Fondo de Cultura Económica.

Porter, Michael (1987). *Ventaja Competitiva*, México, CECOSA.

Reza, G. (s.f.). *México: más allá del TLCAN: competitividad y diversificación de mercados*, México, Fondo de Cultura Económica.

Samuelson, Paul (2004). Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization. *Journal of Economic Perspectives*. Estados Unidos de América, vol. 18, núm. 3, agosto.

Samuelson, Paul A. (1996). *Economía*, México, McGraw-Hill.

Samuelson, Paul A. (2010). *Macroeconomía: con aplicaciones a Latinoamérica*, México: McGraw-Hill.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (1994). Disponible en: http://idatd.cepal.org/Normativas/TLCAN/Espanol/Tratado_de_Libre_Comercio_de_America_del_Norte-TLCAN.pdf.