



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE MÉXICO,
EE.UU. Y CANADÁ, 1970-2016:
Un análisis econométrico de los efectos sobre México,
EE.UU. y Canadá del Tratado de Libre Comercio de
América del Norte en el marco de su renegociación**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

HIRAM HERNÁNDEZ ZETINA



DIRECTOR DE TESIS:

DR. RAFAEL NÚÑEZ ZÚÑIGA

**CIUDAD UNIVERSITARIA, CDMX, JUEVES 25
DE OCTUBRE, 2018.**



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.

“TODO LO PUEDO EN CRISTO QUE ME FORTALECE”
FILIPENSES 4:13

DEDICATORIA

Estoy convencido de que este trabajo fue posible sólo gracias a Dios, por lo que principalmente le dedico este trabajo a Él por ser mi luz, mi guía y mi vida entera. Así mismo, dedico este trabajo a la Virgen María y a todos Los Santos por su intercesión ante Dios, que ha hecho esto posible.

Con lágrimas sobre mis ojos y el corazón entristecido, dedico este trabajo a la memoria de mi padre, Marco Antonio Hernández Murillo, a quien hubiese querido entregárselo en vida. Seguro estoy que, en el cielo en el que esta con Dios, estará profundamente feliz y orgulloso de mí. Papá: Te amaré y te extrañaré por el resto de mi vida. Gracias por haberte esforzado tanto para que mis hermanas y yo pudiéramos recibir una educación formal y una infancia llena de amor y felicidad. Trabajaré duro para cumplir el juramento que te hice.

A mi mamá, Sandra Esther Zetina Betancourt, cuyo ejemplo de perseverancia, nobleza y amor más profundo que he podido conocer, han hecho posible que mis hermanas y yo seamos jóvenes deseosos de trabajar para engrandecer a nuestra comunidad. Siempre estaré eternamente admirado y profundamente agradecido con Dios, por el sacrificio y el amor tan impresionante con el que mi madre ha puesto las vidas de mis hermanas y la mía por encima de la suya propia, procurando nuestro bienestar y nuestra felicidad. Le dedico este trabajo por ser el amor de mi vida.

A mis hermanas amadas, Grecia Hernández Zetina y Mildred Hernández Zetina, profundamente orgulloso de los esfuerzos que hoy emprenden ambas para ser personas de bien y profesionistas exitosas. Les agradezco su amor, paciencia y tolerancia, pero sobre todo les agradezco estar a mi lado en los momentos más difíciles de mi vida. Les dedico este trabajo como una prueba de que todo lo podemos en Cristo que nos fortalece.

A mi abuelita, Alicia Estela Murillo Lozano, Pichus, quien ha sido una de mis motivaciones más grandes para poder terminar ya que siempre he deseado poderle enseñar, especialmente a ella, mi título universitario. Le dedico este trabajo por ser uno de los amores más grandes y sinceros de mi vida.

A Paloma, mi otra mitad y compañera siempre leal, por su amor sincero y por creer en mí incluso más que yo mismo, lo que me ha permitido trabajar incansablemente para enorgullecerla. Le dedico este trabajo porque mucho colaboró para que fuera posible con su apoyo incondicional, su paciencia y su tolerancia en los momentos más difíciles.

A mi asesor de tesis, Dr. Rafael Núñez Zúñiga, sin cuyo apoyo, este trabajo sería inimaginable. A la UNAM, a mis sinodales y a todos los profesores que, hasta este punto de mi vida, me han concedido el honor de darme clases. Finalmente, dedico este trabajo a toda mi familia, amigos, amigas y a todos quienes contribuyeron para que esto fuera posible gracias a Dios.

ÍNDICE

Introducción	7
- Panorama actual	7
- Planteamiento del problema	9
- Preguntas de investigación	12
- Objetivo general	12
- Objetivos particulares	12
- Justificación de la investigación	13
- Hipótesis de investigación	14
- Descripción de la estructura de la tesis y definición de sus variables relevantes	15
1. Análisis estadístico descriptivo	28
1.1 Población	29
1.2 Producto interno bruto	32
1.3 Producto interno bruto por persona	36
1.4 Tasa de desempleo abierto	38
1.5 Tasa de inflación	40
1.6 Tipos de cambio	42
1.7 Exportaciones de bienes y servicios	44
1.8 Importaciones de bienes y servicios	46
1.9 Saldo de la balanza comercial	49
1.10 Gasto del gobierno	51
1.11 Deuda pública total	54
1.12 Inversión extranjera directa	56
2. Antecedentes históricos y marco teórico de referencia	59
2.1 Antecedentes históricos de las relaciones comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá	60
2.1.1 Antecedentes de las relaciones comerciales México y EE.UU.	61
2.1.2 Antecedentes de las relaciones comerciales México y Canadá	63
2.1.3 Antecedentes de las relaciones comerciales Canadá y EE.UU.	67
2.1.4 Antecedentes de las relaciones comerciales entre los tres países	73

2.1.5	Reformas estructurales en México 1985-1996	76
2.2	El comercio y la integración económica mundial	77
2.2.1	Definición, características y principal diferencia entre comercio internacional y comercio exterior	78
2.2.2	Definición de integración económica internacional	80
2.2.3	La pangea económica y política: Gobierno supranacional	83
2.3	Las formas de integración económica de Bela Balassa	84
2.3.1	Acuerdos Comerciales Preferenciales	85
2.3.2	Zona de Libre Comercio	86
2.3.3	Unión Aduanera	88
2.3.4	Mercado Común	88
2.3.5	Unión Económica	89
2.3.6	Integración Económica Total	90
2.4	Experiencias y bloques de integración económica en el mundo	92
2.4.1	La Unión Europea y su unión económica y monetaria	93
2.4.2	El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	97
2.4.3	La Comunidad Andina	104
2.4.4	El MERCOSUR	105
2.4.5	Mercado Común Centroamericano	107
2.4.6	Comunidad del Caribe	108
2.4.7	Otros ejemplos de acuerdos comerciales	109
2.5	Teorías económicas sobre el comercio internacional	111
2.5.1	Modelo clásico de teoría del comercio: La aportación de Ricardo Torres Gaytán	113
2.5.2	Adam Smith y la ventaja absoluta	114
2.5.3	David Ricardo y la ventaja comparativa	116
2.5.4	John Stuart Mill y la demanda recíproca	119
2.5.5	Modelo Heckscher-Ohlin y la Paradoja de Leontief	122
2.5.6	El estructuralismo en América Latina: Visión de la CEPAL y la tesis Prebisch-Singer	125
2.5.7	El modelo de la gravedad del comercio internacional	129

3.	Análisis econométrico sobre el impacto del TLCAN en México, EE.UU. y Canadá	133
3.1	Especificación modelística	133
3.2	Estimación paramétrica	134
3.3	Evaluación econométrica	136
3.4	Usos del modelo econométrico	142
3.4.1	Análisis estructural	142
3.4.2	Predicción	142
3.4.3	Evaluación de políticas	142
3.5	Resultados de los modelos econométricos para el periodo completo, 1970-2016	143
3.6	Resultados de los modelos econométricos para el periodo previo al TLCAN, 1970-1993	146
3.7	Resultados de los modelos econométricos para el periodo de vigencia del TLCAN, 1994-2016	149
4.	Conclusiones y recomendaciones	153
4.1	Conclusiones	153
4.2	Recomendaciones	188
	Apéndice estadístico y econométrico	192
	Referencias bibliográficas	234
	Páginas electrónicas	237

INTRODUCCIÓN

Con el paso de los años, México ha consolidado su apertura comercial. En especial, tras los sexenios de 1982 a 1988 y de 1988 a 1994, con los gobiernos de Miguel de la Madrid Hurtado y de Carlos Salinas de Gortari, respectivamente. En la actualidad, entre los 12 tratados de libre comercio que el gobierno mexicano ha firmado con 44 países resalta, por su importancia comercial e histórica, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, *North American Free Trade Agreement*, por sus siglas en inglés), puesto en marcha el 1°. de enero de 1994 por los tres países miembros. A 23 años de su operación, dicho tratado se encuentra en revisión y en renegociación, proceso donde participan todas las partes para examinar el balance general de resultados y la inminente modificación del mismo, buscando oportunidades para mejorarlo.

Panorama actual

Desde que el TLCAN entró en vigor el 1°. de enero, 1994, dicho tratado ha afectado de manera diferenciada a las economías mexicana, estadounidense y canadiense. Algunos autores como Samuel Ortiz y Enrique Dussel sostienen que, para las empresas mexicanas en todos los sectores económicos (primario, secundario y terciario), el TLCAN ha sido perjudicial dado que muchas de ellas, al estar en condiciones desventajosas frente a las empresas transnacionales estadounidenses y canadienses, fueron eliminadas del mercado mexicano. Empero, al realizar un balance a 23 años de distancia se obtienen, entre otros, los siguientes resultados: El TLCAN ha traído para México aspectos positivos y crecimiento importante en sectores productivos específicos; sin embargo, también arroja resultados negativos. Por una parte, el comercio entre los tres países ha permitido acrecentar la fortaleza de cadenas globales de valor manifestados en el aumento comercial, ha habido un mayor aumento de inversiones sobre todo en industrias particulares como la automotriz, se han establecido nuevas empresas en México especializadas en manufactura y en cadenas de valor de las siguientes ramas: hilados-textiles-confección, autopartes-automotriz, así como en la rama de la electrónica (Dussel Peters y Ortiz, 2015).

A pesar del crecimiento productivo por encima de la media, uno de los posibles aspectos negativos que arroja el TLCAN es su dificultad por reducir la brecha de desarrollo entre México, EE.UU. y Canadá, objetivo que se había planteado como uno de los prioritarios del tratado. Otro aspecto negativo ha sido el crecimiento desacelerado que ha presentado la economía mexicana a la luz del TLCAN: Expectativas y previsiones hablaban de un crecimiento cercano al 10 por ciento anual como consecuencia de la firma y entrada en vigor del tratado. Los resultados observados desde 1994 a 2016 han arrojado resultados muy por debajo de tal

tasa de crecimiento. Además, al contrario a lo indicado como uno de los objetivos del TLCAN, la brecha del crecimiento entre las tres economías se ha incrementado para México, pasando de un 34.83 por ciento en 1994 del PIB per cápita a un 31.25 por ciento en 2014 (Dussel Peters y Ortiz, 2015). De tal modo que han quedado manifiestos algunos de los resultados desalentadores del TLCAN para la economía mexicana. Incluso algunos autores como el Dr. Samuel Ortiz de la Facultad de Economía de la UNAM, han hecho énfasis en que, pese al alto grado de integración de las tres economías que forman parte del TLCAN en la cadena autopartes-automotriz, misma que es la más beneficiada tras su puesta en marcha, se presentan algunos rasgos de debilidad en encadenamientos hacia atrás con proveedores locales que, como apunta el autor, desincentivan la inversión de los mismos proveedores (Ortiz Velázquez, 2015).

De esta forma es que el sector manufacturero en las ramas anteriormente mencionadas, mismo que ha sido el principal sector beneficiado tras el acuerdo, ha presentado un desempeño incierto en términos de empleo luego de que las previsiones antes del TLCAN auguraban resultados de crecimiento. Ciertamente el comercio intra-industrial ha crecido, a pesar de estar caracterizado por bajos niveles de valor agregado y sujeto a procesos de importaciones temporales; sin embargo, las cifras del empleo muestran panoramas desalentadores: De los poco más de 5 millones de empleos, por ejemplo, que ha experimentado la economía mexicana desde 2001 a 2015, apenas 10 por ciento fueron del sector manufacturero, mismo que mostró una contracción del 33.69 por ciento al 26.80 por ciento entre ambos años (Dussel Peters y Ortiz, 2015).

A todos estos elementos es preciso sumar la participación de China en el intercambio comercial con los países del TLCAN, misma que desde su entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha mostrado panoramas desfavorables, tales como el hecho de que desde el 2000 China supera a México en el mercado estadounidense mientras que ha mostrado competencia con EE.UU. en lo que respecta al mercado mexicano. Es preciso señalar que México ha sido el país más afectado por la actividad comercial de China en el mercado estadounidense, con la diferencia de que otros países de la región de América Latina y el Caribe han logrado posicionarse como exportadores de materias primas (Dussel Peters y Ortiz, 2015).

Planteamiento del problema

Desde sus inicios como candidato a la presidencia del Partido Republicano, el empresario Donald Trump manifestó un discurso xenófobo y proteccionista con cargo al resto del mundo y a su socio comercial y vecino de la frontera sur, México, que ha generado una gran incertidumbre sobre el futuro de la relación no sólo comercial sino diplomática entre ambas naciones. En particular es importante destacar el hecho de que, meses después Trump comenzó a declarar públicamente su deseo de evaluar la participación de la economía estadounidense en el TLCAN, llegando al grado de anunciar que el mismo, es uno de los peores tratados económicos que ha tenido EE.UU. y que nunca más se firmaría algo similar, además de asegurar que, por las mismas razones, impulsaría una renegociación entre los países que participan en el acuerdo.

Así, desde su participación como candidato, el actual mandatario resaltó en sus discursos públicos el hecho de que, en su opinión, el TLCAN no ha hecho más que robarle empleos a la economía estadounidense, favoreciendo a México,¹ una afirmación que es a todas luces contraria a los datos sobre el desempeño del empleo en EE.UU. Empero, el camino hacia el proteccionismo comercial de EE.UU. fue tomando cada vez más forma a medida que Trump prometía que su país jamás entraría de nuevo a tratados multinacionales y solo firmaría acuerdos individuales país por país, lo que explica su ofensiva también con el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés), del que EE.UU. anunció su salida formal el 20 de enero de 2017. El argumento en favor del empleo para presionar la negociación del TLCAN del presidente Trump fue precisamente el argumento esgrimido para explicar la salida de su país del TPP al declarar que la acción constituye una “gran cosa” para los trabajadores de EE.UU., además de enfatizar que el TPP era un desastre potencial para el país que dañaría al sector manufacturero estadounidense.²

Lo ocurrido con el TPP y la presunta vocación pro-empleo y anti-tratados multilaterales entre naciones por parte de la nueva administración de EE.UU., llegó a generar la expectativa de que el TLCAN pudiera haber sido desintegrado tras no generar acuerdos propicios entre las tres partes que entablarían una posible renegociación. Críticos y analistas, además de autores especializados, señalaban que el escenario previsible es que México cediera ante las presiones del presidente estadounidense y aceptara la nueva versión del tratado que Trump pretende lograr e incluso su desmantelamiento completo.

¹ Palabras de Donald Trump en la Convención del Partido Republicano estadounidense, en la que el actual mandatario aceptó la candidatura republicana. Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/mundo/trump-promete-que-nunca-mas-habra-un-tlcan.html> el 29 de mayo, 2017.

² Declaraciones de Donald Trump tras firmar la orden ejecutiva que formaliza la salida formal del TPP por parte de EUA. Recuperado de: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-internacional-38723381> el 29 de mayo, 2017.

Sin embargo, la cancelación de la visita del presidente mexicano a Washington el 26 de enero del 2017 da cuenta de la tensión acumulada entre ambas naciones, cuyos gobiernos se encuentran discutiendo temas migratorios, de seguridad pública y comerciales.³

Las presiones públicas por parte de Donald Trump aumentaron desde el día en que tomó posesión como presidente de EE.UU. cuando, en su mensaje a la nación, amenazó con imponer un arancel de 35 por ciento a las empresas estadounidenses que decidieran abrir fábricas de producción en otros países y que después intentaran comercializar sus productos en suelo estadounidense.

Lo anterior tuvo repercusiones inmediatas en México como, por ejemplo, cuando Ford cedió ante las amenazas de Trump, anunciando la cancelación de su proyecto de inversión de 1,600 millones de dólares que se destinarían a la construcción de una nueva planta en San Luis Potosí y cuya nueva ubicación será Michigan.⁴

A pesar de este breve recuento de hechos respecto a declaraciones y amenazas de la nueva administración de EE.UU., ha resultado claro que conforme han avanzado los meses de Donald Trump en la presidencia, tanto su discurso como sus acciones se han matizado e incluso frenado. Ello ha generado un clima de aparente calma en los mercados internacionales y ha dotado de certidumbre a los socios comerciales del TLCAN, aunque con frecuencia deriven señales contradictorias que refuerzan de nuevo refuerzan la postura proteccionista de EE.UU., como el nombramiento de Robert Lighthizer, el nuevo representante comercial de EU, quien tuvo la encomienda de materializar las amenazas del presidente en la renegociación del TLCAN.

Además, la negativa del presidente estadounidense a que su país siga en el Acuerdo de París contra el cambio climático, suscrito por 195 países del mundo, siembra de nuevo tanto incertidumbre respecto a la postura diplomática estadounidense como aislamiento de EE.UU. en el entorno mundial.

En el caso del TLCAN, los gobiernos de los tres países firmantes – México, EE.UU. y Canadá – establecieron durante el 2017 y parte del 2018, intensas rondas de negociación para la modificación del

³ La cancelación de la visita del Presidente mexicano, Enrique Peña Nieto, a la Casa Blanca, se da en el marco de la firma de orden ejecutiva del Presidente de EE.UU., Donald Trump, que formalizaría la destinación de recursos para la reconstrucción del muro entre las fronteras de ambos países. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/es/2017/01/26/el-presidente-mexicano-enrique-pena-nieto-cancela-su-visita-a-washington/> el 29 de mayo, 2017.

⁴ El director de la compañía, Mark Fields, declaró que la medida fue tomada por parte de la empresa para mostrar un voto de confianza a las políticas económicas del presidente electo Donald Trump. Recuperado de: <http://www.excelsior.com.mx/global/2017/01/03/1137552> el 29 de mayo, 2017.

tratado que, aunque no suponen la desaparición y/o extinción del mismo, sí contemplaron una agenda de profundos cambios estructurales, sobre todo en materia de medioambiente, propiedad intelectual, derechos laborales e incluso el sector energético en México; el cual, debido a la legislación constitucional, no pudo ser contemplado en la delimitación del tratado en 1994. Las recientes reformas estructurales emprendidas en México, habrían podido facilitar que este tema fuese incluido en un posible esquema de renegociación del tratado.⁵ Empero, recientemente el Presidente electo, Andrés Manuel López Obrador declaró a la prensa que en materia energética, la soberanía nacional se encontraba a salvo.⁶

Así, esta tesis se aboca a evaluar el comportamiento histórico de las variables económicas más importantes de las economías mexicana, estadounidense y canadiense, mediante análisis estadístico y econométrico que permita identificar los principales efectos experimentado durante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y algunos escenarios de política económica vinculados a ellas.

En efecto, la situación de las economías del TLCAN reflejaba un panorama incierto desde la llegada de Donald Trump a la presidencia de EE.UU. en enero del 2017. Tanto los eventos políticos como los acontecimientos económicos y comerciales hacían suponer que una revisión del tratado podría resultar conveniente para las partes involucradas, no sólo para quienes desde el discurso populista argumentan posiciones desfavorables sino además para las partes que pudieran resultar más afectadas como consecuencia de un posible rompimiento del tratado, en este caso, México. En este contexto internacional es que se ha vuelto de especial importancia el papel que juegan economías como la china que ha planteado un proceso de reestructuración comercial no sólo para la región mexicana sino para la región de América Latina y el Caribe en conjunto. Conviene remontarse a la entrada en vigor del TLCAN, misma que se gesta, sin lugar a dudas, en el marco de profundos debates en los tres países participantes sobre los posibles efectos tanto positivos como negativos que un tratado de tal naturaleza podría acarrearles.

Realizar un balance a 23 años de distancia arroja resultados considerables imprescindibles para analizar el contexto en el que está México ante una posible renegociación desfavorable del tratado o la desintegración

⁵ El secretario de relaciones exteriores de México, Luis Videgaray Caso, ha manifestado que precisamente el proteccionismo del sector energético ha sido una de las causas de desaceleración económica de los últimos años. Recuperado de: <http://noticieros.televisa.com/ultimas-noticias/nacional/2017-05-30/videgaray-subraya-que-mexico-no-le-huye-reformar-tlcan/> el 30 de mayo, 2017.

⁶ Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/nacional/redujimos-capitulo-energetico-en-usmca-asegura-amlo> el 16 de Noviembre del 2018.

del mismo. La confección de la presente investigación pretende, por un lado, realizar un recuento histórico de las relaciones comerciales entre ambos países, pasando por el análisis de la coyuntura política en la que se encuentra el TLCAN y, por otro lado, analizar los resultados de las variables macroeconómicas fundamentales de México, EE.UU. y Canadá para el periodo de vigencia del TLCAN, 1994 a 2016.

Preguntas de investigación

A la luz de la reciente renegociación de una nueva versión del TLCAN, misma que llevará por nombre en español T-MEC⁷, esta investigación busca dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cuál es la posición actual de México en términos de desempeño de variables económicas clave? ¿Cuál es la de EE.UU. y Canadá? ¿Cuál es su dependencia e integración económica con EE.UU.? y ¿Cuáles son los posibles escenarios que le esperan a México ante una posible renegociación desfavorable y/o desintegración del tratado?

Objetivo general

El objetivo general de la presente investigación es analizar las características y condiciones que rodean al TLCAN, haciendo un recuento histórico y un análisis de la situación actual, para, con base en modelos econométricos sobre algunas variables macroeconómicas fundamentales de México, EE.UU. y Canadá entre 1994 y 2016, poder definir el comportamiento de los indicadores macroeconómicos más importantes así como el grado de integración económica entre las tres naciones y los posibles escenarios que le esperan a México ante una posible renegociación o desintegración del tratado.

Objetivos particulares

Los objetivos particulares que pretende cubrir esta investigación son:

- 1) Describir el desarrollo histórico en las relaciones comerciales entre México y EE.UU.
- 2) Recapitular el panorama actual de los resultados que ha arrojado el TLCAN para México así como la postura oficial de la administración actual de EE.UU.
- 3) Analizar las principales variables macroeconómicas de ambos países y su evolución antes y después del TLCAN.
- 4) Determinar el grado de integración económica entre ambas economías.
- 5) Determinar posibles escenarios de solución ante un conflicto de renegociación del TLCAN.

⁷ En inglés USMCA (United States, Mexico, and Canada Agreement). *Traducción del Autor.*

- 6) Investigar y determinar el grado de dependencia económica y comercial entre ambas naciones.
- 7) Definir la posición actual de México ante la problemática actual.
- 8)

Justificación de la investigación

Visto desde la perspectiva de las relaciones comerciales internacionales, académicos y funcionarios coinciden en la relevancia del TLCAN para la que hoy es una de las regiones comerciales más importante del mundo. Empero, visto desde una perspectiva de integración económica, como lo hace Michael Wilson, ex secretario de comercio de Canadá en los tiempos de la firma del tratado, puede que no haya tenido tanto éxito:

“Los que defendíamos el TLCAN esperábamos que el acuerdo sería algo más: un medio para profundizar la integración entre las tres economías. Lamentablemente, si se compara con este punto de referencia más ambicioso, el TLCAN ha quedado muy por debajo de las expectativas”⁸

Pese a sus opiniones críticas sobre los efectos que el TLCAN ha traído a la integración económica de América del Norte, el ex secretario acepta sus beneficios para la economía canadiense, tales como el impactante aumento de la inversión tanto estadounidense como mexicana en ese país misma que, según declaraciones del ex secretario, se ha triplicado desde la firma del TLCAN hasta el presente. Tales beneficios no sólo se limitan a la inversión extranjera, según Michael Wilson, sino además se extienden al empleo, con la creación de 4.7 millones de nuevos empleos desde la firma del TLCAN, y el voluminoso aumento del comercio en la región de América del Norte que, ha señalado el ex secretario, ha aumentado hasta 1.1 mil millones de dólares.⁹

De especial importancia son las opiniones de quienes fueron artífices del tratado, a saber, los presidentes de México, EE.UU. y Canadá que en aquel entonces eran Carlos Salinas de Gortari, George Bush y Brian Mulroney, así como los negociadores estrella de los equipos de cada una de las tres naciones: Jaime Serra Puche, entonces secretario de Comercio y Fomento Industrial y negociador por México, Carla Hills, la entonces representante comercial de EE.UU. en las negociaciones y Michael Wilson, entonces Secretario de Comercio de Canadá. Precisamente, sobre la benéfica relación entre EE.UU., México y Canadá producto del tratado, Carla Hills ha declarado públicamente que:

“por cada dólar de bienes que Canadá y México exportan a los EE.UU., hay 25 centavos de dólares de insumos estadounidenses en las mercancías canadienses y 40 centavos de dólar en las mercancías

⁸ Texto retomado de las declaraciones del ex secretario de comercio de Canadá en la revista *Foreign Affairs* en el marco del 20 aniversario del TLCAN el 1 de enero, 2014, según da cuenta el artículo periodístico de Carlos Acosta Córdova recuperado de: <http://www.proceso.com.mx/479308/lo-trump-debe-saber-tlcan> el 20 de agosto, 2017.

⁹ Ibidem.

mexicanas. A modo de comparación, hay cuatro centavos de entrada de los EE.UU. en los productos chinos que van al mercado americano y dos centavos para las mercancías japonesas”¹⁰ Es precisamente la ex negociadora y representante de EE.UU. una de las críticas que hoy sostiene una postura contraria a la expresada por el Presidente Trump y su administración, en relación a que México ha resultado el gran beneficiado del acuerdo comercial al resaltar que a nuestro país se destinan aproximadamente el 14 por ciento de las exportaciones estadounidenses mismas que representan más de lo que aquel país logró exportar en el año 2013 a países como India, China, Brasil y Rusia (parte del denominado grupo “BRIC” o “BRICS”): “De hecho, México compra más bienes estadounidenses que el resto de los países de América Latina juntos, y más que Francia, Alemania, los Países Bajos y el Reino Unido en conjunto”¹¹

Por otro lado, para el ex Secretario de Comercio y Fomento Industrial del gobierno mexicano, Jaime Serra Puche, México ha contribuido definitivamente:

“a la competitividad de la región. Y cualquier medida que busque protección o aislacionismo de la región atentaría, primero, contra su propia competitividad, contra la propia competitividad de la región y, por ende, minimizará el efecto de contribución a las cadenas globales de valor”¹²

Los efectos que el TLCAN ha arrojado a distintos sectores de las economías de los países que forman parte, así como a las economías en su conjunto y de manera individual, han despertado sin duda amplias y rigurosas investigaciones académicas en todas las universidades del mundo; sin embargo, la importancia de conocer con datos precisos, su análisis estadístico descriptivo y modelos econométricos, los beneficios y perjuicios del TLCAN en 23 años de operación en las variables específicas de la presente investigación, resultan de vital relevancia para conocer las condiciones en que cada uno de los tres países se encuentran al abordar la inminente renegociación que se está llevando a cabo. De ahí la justificación académica de esta tesis, la cual busca ofrecer aportar a la comunidad académica un espacio de reflexión, crítica y análisis tanto cualitativo como cuantitativo del TLCAN que hoy ocupa la atención de las administraciones gubernamentales de México, EE.UU. y Canadá, así como de la comunidad internacional que sigue de cerca los resultados de la renegociación, mismos que representarán movimientos importantes y trascendentes en el escenario geopolítico y económico del mundo.

Hipótesis de investigación

Algunos autores afirman que la entrada en vigor del TLCAN en 1994 mejoró de sobre manera los indicadores macroeconómicos más importantes de los tres países signantes: México, EE.UU. y Canadá. Así mismo, se afirma que este periodo ha sido de bonanza extrema para las tres economías, mismas que habrían crecido

¹⁰ Ibidem.

¹¹ Ibidem.

¹² Ibidem.

a tasas constantes superiores a los tiempos previos al TLCAN, con balanzas comerciales que presentan mejoras significativas en los últimos 23 años, crecimiento per cápita que presenta niveles superiores, inversión extranjera directa con crecimiento sin precedentes y, de manera generalizada, se ha afirmado que los indicadores económicos más importantes de las economías han presentado notorios avances y que el TLCAN ha vuelto mucho más prósperas a las economías participantes, resultando en un acuerdo beneficioso para todas las partes, sin distinciones. La presente investigación busca confirmar o rechazar tales afirmaciones, a la luz del análisis estadístico y econométrico del comportamiento de las variables macroeconómicas más importantes de México, EE.UU. y Canadá, de tal manera que sea posible observar la posición en que cada uno llega al proceso de renegociación del tratado que se gestiona en la actualidad, desde la llegada del Presidente Trump a la Presidencia de los EE.UU. de Norteamérica.

Descripción de la estructura de la tesis y definición de sus variables relevantes

La metodología del presente trabajo de investigación tiene su base en la vertiente cuantitativa, para la cual se hace uso de una revisión bibliográfica como principal fuente de la ubicación de estadísticas. Así mismo, se realiza análisis histórico de las relaciones comerciales entre México, EE.UU. y Canadá, análisis comparativo del desempeño mostrado por algunas variables macroeconómicas entre 1970 y 2016. Su análisis estadístico descriptivo y los modelos econométricos permiten evaluar el comportamiento de esas variables. Por ello, la estructura de la tesis sigue paso a paso el desarrollo de la investigación para conformarla: En el Capítulo 1, titulado Análisis estadístico descriptivo, se estudian los datos de doce variables económicas relevantes para México, EE.UU. y Canadá:

1) Población.- Sobre la población y su relación con la economía, quizá la aportación más famosa y conocida es la de Thomas Malthus en su *Essay on the Principle of Population (1798)*,¹³ donde, preocupado por el crecimiento exponencial de la población (en progresión geométrica), muy superior al crecimiento de la producción de alimentos (en progresión aritmética), tal autor propone que se establezcan controles demográficos con el objetivo de enfrentar la escasez alimentaria que en su opinión, depararía el futuro. Por supuesto, las teorías de Malthus no sólo fueron polémicas sino que además tuvieron alto impacto en las políticas públicas de muchos gobiernos del mundo que, a raíz de las ideas malthusianas, han abogado por métodos que garanticen el control demográfico, tales como el matrimonio consciente, el control natal, la difusión activa de la planificación familiar, los anticonceptivos (mismos que han experimentado una evolución

¹³ *Ensayo sobre los principios de la población* (Traducción del autor).

exponencial a partir de la famosa píldora del día siguiente y similares), la despenalización del aborto, etcétera. Incluso han surgido organizaciones mundiales sin fines de lucro que, a raíz de las ideas malthusianas y de autores neomalthusianos, han impulsado campañas de concientización sobre los peligros y efectos negativos del crecimiento exponencial de la población en la ecología, el medioambiente y el futuro de la humanidad. Una de ellas es la organización "Population Matters"¹⁴ misma que tiene por nombre "Optimum Population Trust"¹⁵ y a la que pertenecen reconocidos académicos de distintas ciencias que han incursionado además en los estudios poblacionales y que son considerados como parte de la corriente denominada *neomalthusiana*. Uno de ellos, el entomólogo estadounidense Paul R. Ehrlich desarrolló sus ideas sobre el crecimiento poblacional en su libro *The Population Bomb (1968)*¹⁶. En adición, numerosos economistas y académicos han estudiado los efectos e impactos del crecimiento de la población en los ciclos económicos y los países del mundo han institucionalizado sus esfuerzos por llevar un conteo aproximado lo más preciso posible de las personas que habitan su país, así como de las características de las familias y hogares. En virtud de que la economía como ciencia tiene al hombre y sus infinitas necesidades, pero escasos recursos en el centro de sus estudios es que el estudio poblacional resulta de vital importancia. Gracias a los censos poblacionales ha sido posible, no sólo conocer el número aproximado de habitantes en determinada región sino, además, otro tipo de variables y cálculos como la tasa de empleo y desempleo, el producto interno bruto por habitante (per cápita), la distribución poblacional en términos de sexo, edad, ubicación, ocupación y desocupación, ingreso, etcétera. Siguiendo a Elizaga (1979):

"Las características de la población y su dinámica tienen implicaciones en casi todas las facetas de la vida económica, social y política de un país. Por cierto, hay determinados campos críticos en los que la relación es más natural o evidente, tales como son la producción de alimentos, el uso y agotamiento de los recursos naturales, la conservación del ambiente, el pleno empleo, la provisión de vivienda adecuada y de servicios educativos y de salud. Problemas de esta naturaleza no serán resueltos influyendo solamente sobre las tendencias demográficas, en el sentido que las políticas de población no son un sustituto sino parte integrante de las políticas generales"

2) Producto interno bruto.- El Producto Interno Bruto (PIB), es una variable fundamental, quizá la más importante en el estudio de la economía porque representa la producción total bruta de bienes y servicios en un país durante un lapso específico que, por lo regular, es anual. Así, el PIB está compuesto por diversos elementos que miden el producto de todos los agentes económicos: familias, empresas y gobierno. Se puede medir tanto en términos reales como nominales y existen metodologías distintas para su medición. Empero,

¹⁴ La población importa (Traducción del Autor).

¹⁵ La fundación de la población óptima (Traducción del autor).

¹⁶ La bomba de la población (Traducción del autor).

existe un consenso entre economistas y académicos en relación a que la fórmula siguiente (en su versión más básica) describe de una manera bastante aproximada el cálculo del PIB en una economía:

$$Y = C + I + G + X - M$$

donde **Y** representa la producción total de la economía, **C** representa el consumo total de las familias e individuos, **I** representa la inversión total realizada por los agentes del sector privado de la economía, a saber, empresas, **G** representa el gasto gubernamental en la economía, **X** representa el saldo de exportaciones que realiza la economía y a la ecuación anterior se le resta el saldo total de importaciones, representado por **M**; la diferencia entre exportaciones e importaciones arroja el saldo de la balanza comercial de la economía en cuestión.

3) Producto interno bruto por persona.- El producto interno bruto por persona de un país, un estado federal o una región en particular, se obtiene a través del cociente entre la producción bruta total del país, estado federal o la región en cuestión y el número de personas que lo habitan:

$$\gamma = \frac{Y}{P}$$

donde la letra griega gamma γ , representa el PIB por persona, mismo que se obtiene con el cociente entre la letra **Y** que representa la producción bruta total de un país, estado federal o región y la letra **P** que representa la población total de tal país, estado federal o región. De esa manera se obtiene la producción por persona o “*per cápita*”¹⁷, misma que arroja información útil sobre la concentración de la riqueza y producción en distintas zonas y regiones, así como también puede ser un indicador útil sobre la desigualdad que existe entre diferentes países y sus regiones. Empero, para medir la desigualdad existen indicadores más efectivos que el PIB per cápita dado que se pueden presentar escenarios en donde el PIB per cápita de alguna región o país sea muy pequeño a pesar de que la producción de aquel país sea demasiado grande debido a una diferencia más que proporcional en el número de habitantes. Por ejemplo, el PIB per cápita de países muy poblados como China, suele tener una distribución que puede no reflejar asombrosas cantidades a pesar de que la economía china ciertamente ha crecido a tasas muy elevadas en los últimos años.

Así mismo, el PIB per cápita puede ser un útil indicador para evaluar y dar seguimiento al bienestar de los pueblos. No obstante, en la actualidad existe todo un debate sobre los atributos del PIB como indicador que pueda reflejar buena calidad de vida de los habitantes de determinada región y el uso del producto interno bruto por persona intenta reflejar y correlacionar el crecimiento de la producción en determinada economía con el aumento de bienestar de vida para sus habitantes. De tal modo que una región que encuentra

¹⁷ Locución de origen latino que literalmente significa “por cabeza”.

características de superpoblación debe entonces tener unas elevadas tasas de crecimiento que garanticen que los habitantes de esa región sobrepoblada tengan aseguradas las mínimas condiciones básicas del bienestar social. De la misma forma es que, una nación con pocos habitantes pero elevadas tasas de crecimiento de la producción, puede con frecuencia representar que los ciudadanos de esa economía están en una situación de riqueza con condiciones de vida favorables y de alta calidad.

Es importante enfatizar el hecho de que el PIB per cápita, al ser un indicador que se calcula simplemente dividiendo la producción total entre el número de habitantes, puede estar bastante alejado de la realidad social que impera en los lugares para los que se calcula ya que la cifra resultante prácticamente asigna la misma proporción de producción a cada uno de los habitantes, asumiendo entonces que todos están en igualdad de circunstancias económicas lo que no necesariamente es correcto ya que éste indicador no logra reflejar las condiciones de desigualdad que pueden existir. Por ello, Simon Kuznets declaró que “es muy difícil deducir el bienestar de una nación a partir de su ingreso nacional (per cápita)”.¹⁸

4) Tasa de desempleo abierto.- La tasa de desempleo abierto es, sin lugar a dudas, tan importante como la población y el PIB. Dicha tasa determina la cantidad de personas que se encuentran desempleadas pero que activamente están buscando un empleo; es decir, la población económicamente activa (PEA) de la economía que no encuentra empleo. La población inactiva resulta compuesta por aquellas personas que además de estar desempleados, han manifestado a través de los métodos convencionales para obtener esta información por parte de los países (como censos y encuestas a los hogares), que ya no buscan empleo, sea por desánimo, resignación o porque definitivamente no les interesa en absoluto trabajar en esa etapa de sus vidas. Así pues, la tasa de desempleo abierto es un cociente del número de personas desempleadas que continúan buscando trabajo y la PEA total. La tasa de desempleo abierto, entonces, ayuda a las economías a medir el porcentaje de la PEA que no tiene empleo aunque lo ha buscado.

Así, tal tasa ha desencadenado toda clase teorías de diversos autores y economistas que han desarrollado todo un debate en torno a la prioridad que debe tener el combate contra el desempleo abierto en una economía. La corriente monetarista sugiere sólo concentrarse en mantener bajas tasas inflacionarias independientemente de la tasa de desempleo abierto; mientras que la corriente keynesiana busca diseñar y aplicar políticas económicas que logren el pleno empleo o, al menos, mantener bajos niveles de desempleo abierto. Empero, cuando economía no está en un punto de pleno empleo con baja inflación se ubica en la “Curva de Phillips”, creada por el economista neozelandés William Phillips, y que es una aportación que ha

¹⁸ Citado por C. Cobb, T. Halstead y J. Rowe, *The Atlantic Monthly*, Octubre de 1995.

impulsado en forma muy extensa el desarrollo de los estudios entre la disyuntiva a la que se enfrentan los gobiernos sobre el mantenimiento de una baja tasa de inflación acompañada por una tasa de desempleo abierto lejana al pleno empleo. La aportación de Phillips se da en el marco de su artículo *“La relación entre el desempleo y la tasa de variación de los salarios monetarios en el Reino Unido, 1861-1957”*, publicado en 1958. Gracias a ella, fue posible hallar una relación inversamente proporcional entre la tasa de inflación y la tasa de desempleo, misma que Phillips descubrió en variaciones en sentidos opuestos. Su aportación, sin embargo, fue adaptada y estudiada a fondo por otros economistas como Robert Solow, Milton Friedman, Paul Samuelson quienes, como explica los economistas Olivier Blanchard, Alessia Amighini y Francesco Giavazzi, lograron la evolución de la curva original de Phillips a la curva de Phillips con expectativas; la cual postula que los agentes económicos son agentes racionales con expectativas adaptativas en relación a la economía y que tienen la capacidad de poder anticipar las fluctuaciones de las variables macroeconómicas más importantes como la inflación, el desempleo y el PIB (Blanchard, Amighini y Giavazzi, 2012). Por lo tanto, según los avances de la teoría de las expectativas adaptativas, no es completamente necesario que se tenga que establecer un coeficiente de puntos-sacrificio en la economía,¹⁹ para poder disminuir el desempleo ya que una política de credibilidad por parte del banco central, a través de las expectativas adaptativas y agentes racionales, puede bajar la tasa de inflación esperada, logrando una suerte de “profecía auto-cumplida”, misma que provoque que la tasa de inflación se reduzca también. Lo mismo puede aplicarse a la inversa para tasas de inflación muy altas debidas a la especulación y a fenómenos de pánico de los agentes económicos.

En definitiva, la tasa de desempleo abierto es una variable profundamente estudiada por una gran cantidad de académicos y economistas que han dedicado trabajos y años de estudio a sus variaciones, de modo que se puedan generar políticas económicas en las economías orientadas a disminuir esta variable, cuyos altos valores no representan para los gobiernos buenas noticias. Alrededor de la tasa de desempleo y con base en la política del estado de bienestar²⁰, se han aplicado una gran cantidad de políticas económicas orientadas a garantizar el acceso de la población tanto al empleo como al seguro por desempleo, mismas que representan la intervención del estado en la economía con efectos que a veces no son positivos para el conjunto de la economía. Por ello, la corriente neoliberal se opone a la existencia de ese tipo de seguros

¹⁹ Olivier Blanchard define al coeficiente de puntos-sacrificio (o simplemente tasa de sacrificio) como: “El número de puntos-año de exceso de desempleo necesarios para conseguir una reducción de la inflación del 1 por ciento” (Blanchard O., Amighini A., Giavazzi F., 2012).

²⁰ Corriente ideológica y académica que defiende la idea de que el estado intervenga en la economía para proveer a sus habitantes de todo lo necesario para llevar una vida que garantice las condiciones básicas de calidad: Empleo (y seguro de desempleo), seguridad social, servicios, etc.

puesto que supone que la economía por sí sola puede lograr un punto óptimo de pleno empleo. Así pues, con todo lo anterior, es que se presenta la sencilla fórmula de la tasa de desempleo:

$$U = \frac{u}{PEA}$$

donde ***U*** representa la tasa de desempleo de la economía, ***u*** el número de desempleados de la economía que activamente están buscando trabajo y ***PEA*** la población económicamente activa de la economía.

5) Tasa de inflación.- Al igual que la tasa de desempleo, el aumento generalizado de los precios de bienes y servicios en una economía es un indicador económico básico ya que altas tasas de inflación representan una disminución del poder adquisitivo derivada del aumento de los precios. En el siglo veinte y lo que va del veintiuno, muchos países han sufrido tasas de hiperinflación como Alemania, Argentina, Bolivia, Brasil y México, por ejemplo. Mientras tanto, otros países se han mantenido en niveles de relativa estabilidad inflacionaria. Por ello, el objetivo de bajas tasas de inflación ha permitido institucionalizar políticas monetarias, por parte de los bancos centrales, para que el nivel de precios no se dispare.

Así, este objetivo de bajas tasas inflacionarias ha caracterizado a los principales objetivos macroeconómicos de numerosos países, tal y como señala Scott (2010) en su artículo, publicado por el Fondo Monetario Internacional, "Veinte años de metas de inflación", donde se hace un recuento importante por la historia de los regímenes de objetivos de inflación en las principales economías del mundo; específicamente, en 26 países que se han comprometido públicamente a mantener y alcanzar bajas tasas de inflación. Precisamente, tal y como lo menciona Scott en su libro, fue Nueva Zelanda el primer país en asumir tal idea en su política monetaria para 1990, demostrando un nuevo enfoque, distinto al tradicional, de su política monetaria, el cual consistió en la declaración pública a sus gobernados, del compromiso de mantener valores fijos y metas medibles de inflación anual. La evidencia empírica demuestra que, en los países donde se han aplicado este tipo de regímenes de inflación, se ha logrado mantener estable la tasa de inflación, principalmente por el compromiso público que asume el banco central de obligarse a mantener los valores fijados en cierto rango. Hoy en día existen propuestas como la de Blanchard, Amighini y Giavazzi (2012), respecto a que los bancos centrales asuman rangos más elevados en sus objetivos de metas de inflación a fin de tener mayor margen de maniobra para influir en las tasas de interés en periodos de desaceleraciones importantes. Existen propuestas en el mundo de naturaleza similar entre los economistas pero definitivamente lo que es un hecho es que se ha coincidido en las bondades prácticas que este régimen ha demostrado en los países que lo han aplicado (véase la tabla anterior).

Cuadro 3. Regímenes de objetivos de inflación en 26 países del mundo

País	Fecha de adopción del régimen de metas	Tasa de inflación a la fecha de adopción	Tasa media de inflación de 2009	Tasa de inflación meta
Nueva Zelanda	1990	3,3	0,8	1 - 3
Canadá	1991	6,9	0,3	2 +/- 1
Reino Unido	1992	4,0	2,2	2 +/- 1
Suecia	1993	1,8	-0,3	2 +/- 1
Australia	1993	2,0	1,9	2 - 3
República Checa	1997	6,8	1,0	3 +/- 1
Israel	1997	8,1	3,3	2 +/- 1
Polonia	1998	10,6	3,8	2,5 +/- 1
Brasil	1999	3,3	4,9	4,5 +/- 2
Chile	1999	3,2	1,5	3 +/- 1
Colombia	1999	9,3	4,2	2 - 4
Sudáfrica	2000	2,6	7,1	3 - 6
Tailandia	2000	0,8	-0,9	0,5 - 3
Corea	2001	2,9	2,8	3 +/- 1
México	2001	9,0	5,3	3 +/- 1
Islandia	2001	4,1	12,0	2,5 +/- 1,5
Noruega	2001	3,6	2,2	2,5 +/- 1
Hungría	2001	10,8	4,2	3 +/- 1
Perú	2002	-0,1	2,9	2 +/- 1
Filipinas	2002	4,5	1,6	4,5 +/- 1
Guatemala	2005	9,2	1,8	5 +/- 1
Indonesia	2005	7,4	4,6	4 - 6
Rumanía	2005	9,3	5,6	3,5 +/- 1
Turquía	2006	7,7	6,3	6,5 +/- 1
Serbia	2006	10,8	7,8	4 - 8
Ghana	2007	10,5	19,3	14,5 +/- 1

Fuente: Scott Roger, (2010). "Veinte años de metas de inflación" Publicación en la revista *Finanzas y Desarrollo*. Fondo Monetario Internacional.

6) Tipos de cambio.- El tipo de cambio es una variable fundamental en el estudio de la economía. El mismo refleja el precio de una divisa con respecto a otra y se mide en forma diaria, semanal, mensual, anual, etcétera. Existen tres tipos básicos de regímenes cambiarios: el tipo de cambio libre, el flotante y el fijo. El intercambio de divisas es un tema sensible para las economías porque, por ejemplo, un régimen de tipo de cambio fijo puede limitar en gran medida la influencia y uso que las autoridades monetarias hacen de su política monetaria, misma que en ese régimen, resulta ser endógena, como lo señalan Jeffrey Sachs y Felipe Larrain (2002). Lo anterior se debe a que esa economía sólo responde al objetivo de mantener el tipo de cambio fijo dentro de los objetivos que la autoridad monetaria se ha propuesto. Ello limita en gran medida el

margen de acción de la autoridad monetaria para usar la política monetaria como instrumento para determinar las tasas de interés y, por si fuera poco, aumenta el riesgo de que cuando la autoridad monetaria se vea impedida e imposibilitada de continuar manteniendo las metas cambiarias, ocurra un pánico especulativo y fuga de capitales que termine en una devaluación y una pérdida masiva de reservas del banco central; el cual, en su esfuerzo por mantener el régimen de tipo de cambio fijo, actúa vendiendo divisas a los agentes económicos de tal modo que se establezca la presión que se ejerce sobre el tipo de cambio derivada de la fuga de capitales al exterior. Empero, esta fuga de capitales se puede originar, en primer lugar, por el aumento en la tasa de interés en el exterior, lo que vuelve más atractiva la inversión en el extranjero y provoca la consecuente fuga de capitales.

Todo ello es característico de un régimen de tipo de cambio fijo. Por los grandes riesgos que conlleva un régimen de esa naturaleza pero, además, por las grandes crisis que varios países del mundo han experimentado en un régimen de tipo de cambio fijo (cómo México en 1982, con la crisis de la deuda), es que recientemente los países han optado por dejar flotar su moneda, ya sea dentro de bandas de tope máximo y mínimo específicas, o sin restricción alguna. En México, después de la crisis de 1995, existe una especie de tipo de cambio de flotación libre, aunque “sucia” porque, si bien el Banco de México no ha establecido metas cambiarias para la fluctuación de la divisa nacional, sí participa en subastas de dólares cuando se eleva la presión para devaluar el peso mexicano con respecto al dólar estadounidense. A través de las subastas de dólares que el Banco de México realiza cuando lo decide necesario, es que logra influir de manera indirecta en la cotización del tipo de cambio pesos mexicanos por dólar estadounidense.

Los escenarios anteriores son característicos de una economía que está abierta tanto al comercio como a la libre entrada y salida de capitales, ya que es precisamente el mercado internacional de capitales y las tasas de interés, nacional e internacional, los que pueden provocar los movimientos del capital nacional, sea para invertir en la economía nacional o en las economías extranjeras. La autoridad monetaria, en un régimen de tipo de cambio flotante, recupera el control de la política monetaria como herramienta para influir en la tasa de interés nacional así como en el crecimiento de la producción a corto plazo, en un escenario de fuga de capitales nacionales. Empero, ciertamente una política monetaria expansiva lleva consigo un costo en términos de inflación, derivado del alza de los saldos monetarios tras una expansión monetaria. En consecuencia, la política monetaria establece como una variable fundamental para su desempeño y funcionamiento al tipo de cambio.

7) Exportaciones de bienes y servicios.- Las exportaciones de bienes y servicios, como su nombre lo indica, representan los montos de bienes y servicios que una economía, gracias a su producción interna, a su especialización y a la división internacional del trabajo, exporta al resto del mundo. La teoría sobre las características de las exportaciones de los países tiene base en autores como Daly (1940), Hyot (1949), North (1955), Pfouts (1960), Tiebout (1962), pero sobre todo en las aportaciones que, sobre el comercio internacional, hicieron autores clásicos como Adam Smith y David Ricardo.

El primero de ellos es llamado el padre de la economía política ya que su obra cumbre, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*²¹ publicada en 1776, constituye el primer estudio tanto científico sobre las causas de la riqueza económica de cada país. En esa obra, Smith trata sobre la ventaja absoluta y el comercio internacional entre los países y menciona que los países deben de especializarse en aquellos bienes en que conserven una “ventaja absoluta” en términos de costos frente a los otros países, mismos que a su vez, también deben buscar especializarse en aquellos bienes en que encuentren costos de producción menores que el resto del mundo. Asimismo Smith presenta una concepción para el comercio internacional libre; es decir, sin trabas, lo que dio origen a un giro importante en la dinámica proteccionista que se tenía en el mundo antes de la publicación de su obra cumbre, misma que motivó la adopción de políticas comerciales menos proteccionistas entre los países y fomentó tanto las exportaciones como las importaciones de bienes y productos.

El segundo autor mencionado, David Ricardo, al igual que Adam Smith, hizo importantes aportaciones a la teoría del comercio internacional principalmente con su famosa teoría de la ventaja comparativa dentro de su obra cumbre *On the Principles of Political Economy and Taxation*,²² publicada en 1817, donde presenta una versión mejorada de la teoría de ventaja absoluta de Smith ya que para Ricardo lo importante no es tanto la supremacía en costos absolutos de producción sino en costos de producción relativos; o sea, su teoría hace énfasis en la eficiencia de un país para producir un bien respecto a otros, aunque para ello sea necesario importar otros bienes que coadyuven al proceso de exportación de un bien final con más eficiencia y con ventaja comparativa. Su teoría de comercio internacional entonces recomienda a las naciones especializarse en aquellos bienes y productos en que tengan no una ventaja absoluta sino una ventaja comparativa sobre los demás países.

²¹ *Una investigación sobre la naturaleza y causas de riqueza de las naciones* (Traducción del autor).

²² *Principios de Economía Política* (Traducción del autor).

8) Importaciones de bienes y servicios.- Las importaciones de bienes y servicios de una economía son el monto de bienes y servicios que un país adquiere al resto del mundo. Durante siglos las importaciones han desencadenado todo un debate de académicos y economistas debido a su conveniencia o no para el desarrollo de la estructura productiva de las economías ya que, si se eliminan las restricciones a las importaciones y al libre comercio, de forma automática queda desprotegida la industria nacional, misma que queda en condiciones de competencia frente a la industria extranjera. Lo anterior tiene tanto beneficios como desventajas. Por un lado, es conveniente para los ciudadanos de un país poder tener la mayor cantidad posible de oferta de productos y servicios, de tal modo que puedan efectuar la mejor decisión con base en calidad y precio. Empero, ello puede ser una amenaza fuerte a la industria nacional puesto que, si no se encuentra en condiciones de competir con las empresas extranjeras, sufrirá pérdidas económicas y hasta quiebras que dañarán el desarrollo productivo de la economía nacional.

A causa de ello, el proteccionismo durante siglos ha sido una política comercial usada por numerosos países; los cuales, hasta las ideas a favor del libre comercio propuestas por Adam Smith, veían en el intercambio comercial una amenaza latente para su producción interna. Tal situación empero ha seguido en numerosos países, mismos que continuaron con políticas comerciales proteccionistas frente al resto del mundo. En México, de 1960 a 1982, el gobierno siguió una política de “sustitución de importaciones”, derivada de las aportaciones académicas en el tema por parte de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), y sus ideas sobre el desarrollo y el estructuralismo. La política de sustitución de importaciones consistía básicamente en la protección de la industria nacional con elevados aranceles a fin de impulsar, con una participación decisiva del estado a través de subsidios fuertes, la consolidación de la industria nacional de modo que fuera posible enfrentar la disminución de la producción internacional de los países ricos en bienes y servicios provocada por la Primera y la Segunda Guerra Mundial. La política de sustitución de importaciones representó un regreso al proteccionismo de siglos atrás, sustentado en un modelo económico que tenía por objetivo el fortalecimiento de la industria nacional o desarrollo hacia adentro.

Tales modelos continuaron siendo aplicados en muchos países de América Latina hasta el inicio de reformas estructurales y económicas de corte neoliberal que prepararon el terreno para el llamado libre comercio. En 1982, el gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado y en 1988, el de Carlos Salinas de Gortari, arrancaron con una política de promoción de exportaciones que se funda en el neoliberalismo y que ha generado un amplio debate debido a que se ha destruido a gran parte de la industria nacional y se ha profundizado la presencia de las empresas transnacionales, persistiendo en el neoliberalismo y continuando con la eliminación de todos sus aranceles a las importaciones. Empero cuando, en 2017, el presidente estadounidense expresó que el

TLCAN no ha resultado en beneficios tangibles para la economía de EE.UU., la renegociación de tal tratado comercial no se dejó esperar.

9) Saldo de la balanza comercial.- El saldo de la balanza comercial, como su nombre lo indica, representa el monto de las exportaciones de bienes y servicios menos las importaciones de bienes y servicios en un lapso dado, por lo común, un año. El saldo de la balanza comercial también se conoce como exportaciones netas y son importantes para las economías ya pues forman parte de la cuenta corriente de la balanza de pagos en la contabilidad nacional de una economía. El saldo de la balanza comercial puede ser superavitario (si las exportaciones son mayores que las importaciones), cero (si las exportaciones son iguales a las importaciones), o deficitario (si las exportaciones son menores a las importaciones).

La balanza comercial de los países ha sido un campo de estudio amplio entre numerosos investigadores y economistas así como funcionarios y responsables de la política económica y comercial de un país ya que una balanza comercial deficitaria puede representar la necesidad de adquisición de préstamos con el sector privado o en el extranjero, lo que puede alterar de manera drástica las finanzas públicas del país y el aumento de la deuda pública, mismo que puede desencadenar una profunda inflación tras emisión monetaria por parte del banco central para el pago de la deuda, si la economía está en una situación de tipo de cambio flotante; o la consecuencia de disminución fuerte de reservas y devaluación de la moneda, si la economía está en una situación de tipo de cambio fijo. En general, las economías cuidan tener una balanza comercial superavitaria pero hoy en día, tras los profundos procesos de integración comercial, se ha vuelto común que muchos países tengan balanzas comerciales deficitarias. Así pues, la definición del saldo de la balanza comercial, mismo que se encuentra incluido en la identidad del producto interno bruto, es la siguiente:

$$SBC = X - M$$

donde **SBC** es el saldo de la balanza comercial, **X** representa a las exportaciones y **M** representa a las importaciones de una economía en un periodo dado.

10) Gasto del gobierno.- El gasto del gobierno es todos los pagos que realiza el gobierno, ya sea para cualquier tipo de política pública, programas sociales o para pagar sueldos de funcionarios y salarios de empleados del gobierno. Existen partidas presupuestales aprobadas por los parlamentos de los países respectivos y se ejercen por los gobiernos para un lapso determinado que por lo regular es anual. En México existe la Ley de Egresos de la Federación y el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) que está basado y reglamentado por la Ley de Egresos. La principal fuente de ingresos del gobierno son los impuestos

y el gasto del gobierno es un elemento importante dentro de la identidad del Producto Interno Bruto. En la teoría económica keynesiana, se considera que el PIB no puede alcanzar un equilibrio con pleno empleo a través del consumo agregado y la inversión privada, por lo que es indispensable que el gasto del gobierno sea una herramienta de participación del gobierno en la economía para lograr el equilibrio con pleno empleo. Empero, la corriente monetarista y la corriente neoliberal se oponen a esta política económica y abogan por reducir al máximo tanto el gasto del gobierno como la participación del gobierno en la economía.

11) Deuda pública total.- La deuda pública total son las obligaciones financieras contraídas por un país con instituciones financieras nacionales y extranjeras. La misma puede ser contraída por la economía en cuestión porque necesita ingresos adicionales para poder financiar el déficit (diferencia negativa entre sus ingresos y sus egresos), en que el que incurre, sea déficit presupuestario – cuando la economía ha gastado más de lo que logra ingresar vía impuestos – o déficit comercial – cuando la economía está importando más bienes del exterior que los que importa del extranjero.

12) Inversión extranjera directa.- El Banco Mundial define a la inversión extranjera directa como: *FDI net inflows are the value of inward direct investment made by non-resident investors in the reporting economy. FDI net outflows are the value of outward direct investment made by the residents of the reporting economy to external economies;* o sea, las entradas netas de IED representan el valor de inversión directa hacia adentro hecha por inversionistas no residentes en la economía reportada. Las salidas netas de la IED son el valor de la inversión directa al exterior realizada por ciudadanos inversionistas de la economía reportada a economías externas.²³

En el Capítulo 2, Marco teórico de referencia, se lleva a cabo una revisión de las teorías económicas sobre las relaciones comerciales internacionales y sus impactos sobre las economías. Los incisos de este segundo capítulo son los siguientes: 2.1 Adam Smith, 2.2 David Ricardo, 2.3 El modelo de comercio internacional de Herscher-Ohlin, 2.4 La teoría del comercio internacional en la CEPAL, y 2.5 Las cinco etapas del proceso de integración económica de Bela Balassa.

En el Capítulo 3 se ofrece el análisis econométrico de las variables más relevantes para esta tesis, definidas gracias al análisis de los datos (capítulo uno) y a las ideas de los autores revisados en el capítulo dos. Los incisos y apartados del capítulo tres, titulado Análisis econométrico de las relaciones comerciales

²³. Recuperado de: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/114954-what-is-the-difference-between-foreign-direct-inve> el 5 de Septiembre, 2017 (Traducción del autor).

entre México, EE.UU. y Canadá, 1970-2016 son: 3.1 Especificación del modelo econométrico, 3.2 Estimación y evaluación del modelo econométrico, así como 3.3 Usos del modelo econométrico (3.3.1 Análisis estructural, 3.3.2 Predicción, y 3.3.3 Evaluación de políticas).

El cuarto y último capítulo ofrece las Conclusiones y recomendaciones. Al final se encuentran el Apéndice estadístico y econométrico así como las Referencias bibliográficas.

CAPÍTULO 1

ANÁLISIS ESTADÍSTICO DESCRIPTIVO

En este capítulo se reporta el análisis estadístico descriptivo de las siguientes variables, consideradas por esta investigación como relevantes para comprender las relaciones comerciales entre México, EE.UU. y Canadá, 1970-2016: 1) Población, 2) Producto interno bruto, 3) Producto interno bruto por persona, 4) Gasto del gobierno, 5) Tasa de desempleo abierto, 6) Tasa de inflación, 7) Tipos de cambio, 8) Exportaciones de bienes y servicios, 9) Importaciones de bienes y servicios, 10) Saldo de la balanza comercial, 11) Deuda pública total, y 12) Inversión extranjera directa. Los resultados de este análisis permiten, con base en el marco teórico de referencia que se acota en el Capítulo 2, la especificación de los modelos econométricos que se presentan en el Capítulo 3. Tales modelos encuentran justamente su punto de apoyo fundamental en el análisis estadístico descriptivo de estas variables. El texto del capítulo presente se refiere a los datos en cuadros y gráficas que están en el apéndice estadístico de esta tesis. El análisis estadístico descriptivo, se ejecuta gracias a esos cuadros y gráficas así como a los cuatro momentos estadísticos que son: 1) media aritmética, 2) varianza, 3) coeficiente de sesgo y 4) coeficiente de curtosis. En el primer inciso de este capítulo se abordan las fórmulas de esos cuatro momentos, a fin de aplicarlas a las series de tiempo correspondientes e interpretar sus resultados.

A continuación se ofrece una breve explicación de los cuatro momentos estadísticos (media, varianza, coeficiente de sesgo y coeficiente de curtosis), a efecto de poder proceder a su cálculo para la población en este inciso y para las otras once variables mencionadas al inicio de este capítulo. Las fórmulas de los cuatro momentos estadísticos son las siguientes (Núñez, 2007B):

1°. Media aritmética (primer momento estadístico).- Es la medida de tendencia central más importante pues sintetiza toda la información en un promedio aritmético cuya fórmula para las muestras de datos es:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i$$

2°. Varianza, s^2 (segundo momento estadístico), y desviación estándar (su raíz cuadrada).- La varianza tiene la siguiente fórmula para las muestras de datos:

$$s^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2$$

La raíz cuadrada de esta fórmula es la desviación estándar e indica cómo se distribuyen los datos de la muestra alrededor de la media.

3°. Coeficiente de sesgo (tercer momento estadístico).- Este coeficiente indica si la distribución es normal o

si se encuentra sesgada a la izquierda o a la derecha, como se aprecia en la Figura 1.1 del apéndice estadístico. Su fórmula para muestras de datos es:

$$cs = \frac{1}{ns^3} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^3$$

Si el resultado del coeficiente de sesgo es menor a cero, se tiene una asimetría o sesgo negativo y los datos de esta distribución muestral están cargados a la derecha, mientras que si el resultado del coeficiente de sesgo es igual a cero, los datos de esta distribución muestral coinciden con la distribución normal o campana de Gauss; por último, si el resultado del coeficiente de sesgo es mayor que cero, los datos de esta distribución muestral están cargados a la derecha.

4°. Coeficiente de curtosis (cuarto momento estadístico).- El coeficiente de curtosis señala si la distribución es normal o platicúrtica o leptocúrtica, como se aprecia en la Figura 1.2 del apéndice estadístico. Su fórmula para muestras de datos es:

$$cc = \frac{1}{ns^4} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^4$$

Los resultados del coeficiente de curtosis permiten determinar que, si el resultado arroja un valor mayor a tres, entonces la distribución muestral es leptocúrtica; si el resultado del coeficiente de curtosis es menor a tres entonces la distribución muestral es platicúrtica; y si el resultado del coeficiente de curtosis es igual a tres, estamos en presencia de una distribución normal.²⁴ La Universidad de Valencia, en su sitio web, define el coeficiente de curtosis de la siguiente manera:

“Dependiendo del número de observaciones que haya en la zona central de la distribución y del que haya en las zonas alejadas dos distribuciones con la misma varianza pueden tener dos perfiles distintos, con mayor o menor forma, de punta. Al mayor o menor apuntamiento que puede tener una distribución con independencia del valor que tome su varianza se le llama curtosis (o apuntamiento)”.²⁵

1.1 Población

La primera variable analizada aquí, a la luz de las herramientas estadísticas, es la población y sus variaciones en el periodo de estudio para los tres países analizados. Es importante señalar que población es el nivel demográfico o número de habitantes de cada país en un año dado. Así, con las series de tiempo del número de habitantes en cada país, se puede analizar el crecimiento demográfico, cuantificarlo y compararlo con el crecimiento (o decrecimiento) mostrado por otros países. Para los fines de la presente tesis es importante

²⁴ Dependiendo de la fórmula utilizada es posible que los resultados permanezcan iguales que lo que se menciona en el texto pero en lugar de utilizar el número 3 como referencia se utilizaría el número 0, de manera tal que si el resultado arroja un valor mayor a 0 entonces la distribución es leptocúrtica, si el resultado del coeficiente de curtosis es menor a 0 entonces es platicúrtica y si el resultado del coeficiente es igual a 0, estamos en presencia de una distribución mesocúrtica

²⁵ Recuperado de: <https://www.uv.es/ceaces/base/descriptiva/curtosis.htm> el 29 de agosto, 2017.

efectuar el análisis comparativo del crecimiento poblacional en la zona del TLCAN, de tal modo que se pueda medir y determinar si es que su puesta en marcha ha impactado o no al crecimiento demográfico en forma diferente a la mostrada por dicho crecimiento antes del arranque del tratado.

En los países de estudio del presente trabajo, los organismos encargados de realizar los censos poblacionales son las instituciones responsables de las estadísticas oficiales de cada país, a saber, el INEGI en México, la Oficina del Censo en EE.UU. y Statistics Canadá para la economía canadiense. Para los datos de la población, destaca el hecho de que, en 1970, México contaba con una población de 48,225,238, Canadá tenía 21,324,000 habitantes y EE.UU. 205,052,000. Luego de 46 años, en 2016, los tres países presentaron los siguientes valores respectivamente: 120,989,951, 36,286,378 y 324,118,787. En otras palabras, en durante ese tiempo la población mexicana experimentó un crecimiento del 150.9 por ciento, Canadá experimentó un crecimiento de 70.2 por ciento y EE.UU. un crecimiento del 58.1 por ciento. Bastante interesante es que México ha sido el país que ha presentado un crecimiento demográfico mucho mayor en el periodo de estudio, superando a Canadá y EE.UU. Esto puede encontrar diversas explicaciones, para ello conviene analizar tanto las series de tiempo y sus tasas de crecimiento que presenta el mismo cuadro para México, mismo que permite extraer una de las primeras conclusiones de esta tesis, la cual se refiere a que las mayores tasas de crecimiento poblacional, fluctuando en el 3 por ciento, experimentadas por México en el periodo de estudio fueron entre los años de 1971 y 1977, mismos que, por cierto, coinciden tanto con los últimos años de la llamada “época dorada del capitalismo” como con el auge y expansión de la economía mexicana debido tanto al desarrollo estabilizador como a los descubrimientos petroleros de Cantarell, mismos que tuvieron como efecto una expansión económica que pudo haberse traducido en confianza entre la sociedad como para procrear, algo parecido al *baby boom* de la posguerra entre 1946 y 1964 en los países más ricos del mundo.

A partir de la crisis de los ochenta, las tasas de crecimiento poblacional para México se mantuvieron en valores menores al 2 por ciento con una característica que sobresale: desde 1982 hasta 2016 la tasa de crecimiento poblacional ha experimentado una reducción gradual y apenas perceptible año tras año, de tal manera que ha disminuido de 2.05 por ciento en 1982 hasta 1.22 por ciento en 2016. Por su parte, Canadá, se ha caracterizado por tener bajas tasas de crecimiento a lo largo de todo el periodo de estudio. A pesar de que, en total, a lo largo de estos 46 años, la población en Canadá se multiplicó en un 70.2 por ciento, el promedio de tasa de crecimiento para los mismos años es del 1.17 por ciento. Lo anterior debido a que las

tasas de crecimiento anuales de la población canadiense han fluctuado únicamente entre los valores del 0 al 1, a diferencia de México, que en varios años mostró tasas de crecimiento del 2 y hasta el 3 por ciento. El lento crecimiento poblacional en Canadá se puede deber a factores como la aplicación de políticas públicas de corte neomalthusiano así como mayor consciencia entre la población y mayor información sobre el control natal y la planificación familiar. Por último, EE.UU. presenta resultados similares a Canadá en relación al crecimiento demográfico experimentado entre 1970 y 2016. A pesar de ser el país mayor poblado de entre los tres y a pesar de que, en total, la población estadounidense aumentó en un 58.1 por ciento, de la misma manera que en Canadá las tasas de crecimiento de la población estadounidense han fluctuado únicamente entre los valores del 0 y 1, aunque en este caso EE.UU. es el único de los tres países que presenta más tasas de crecimiento cercanas a 0. El promedio de las tasas de crecimiento anuales es de un por ciento, similar a Canadá, aunque aún más pequeño. Al igual que en Canadá, es altamente probable que entre los habitantes de EE.UU. exista una consciencia más arraigada sobre temas concernientes a la planificación familiar, a los métodos anticonceptivos, así como una ventaja en la fecha de la legalización del aborto, misma que en EE.UU. se dio en 1973 mientras que en Canadá fue legalizado el aborto en 1988 y en la Ciudad de México, el aborto fue despenalizado hasta 2007, siendo que no en todas las entidades federativas del país es legal. Las diferencias ideológicas y la educación tanto integral como sexual de los tres países podría ser un factor que explique la divergencia entre las tasas de crecimiento de la población en Canadá y EE.UU. con las tasas de crecimiento de la población mexicana que ha crecido a tasas más aceleradas que sus vecinos norteamericanos.

Resulta importante comprender si la puesta en marcha del TLCAN a partir de 1994 en los tres países ha tenido algún impacto positivo o negativo en el crecimiento poblacional. Al respecto, los resultados son muy interesantes: En los tres países fue más alto el crecimiento poblacional antes del TLCAN que después. En otras palabras, la firma del TLCAN entre México, EE.UU. y Canadá, podría no sólo haber disminuido la tasa de crecimiento poblacional en los tres países sino, además, en el periodo desde la puesta en marcha del TLCAN hasta el 2016, la misma se ha reducido en comparación a la existente antes del TLCAN.

Utilizando las fórmulas de los cuatro momentos estadísticos reproducidas al inicio de este capítulo, a continuación se ofrecen los resultados para la variable población en México, EE.UU. y Canadá, 1970-2016. En relación a la media aritmética, su valor para la población en México es igual a 85,411,293 personas; para Canadá es igual a 28,668,504 personas; y para EE.UU. es igual a 262,233,718 personas. En relación a la

varianza para la misma variable y periodo en México es igual a $4.44546E+14$ mientras que para Canadá presenta un valor de $1.87883E+13$ y un valor de $1.3511E+15$ para EE.UU. Obteniendo la raíz cuadrada de cada uno de los valores anteriores se calculan las desviaciones estándares, las cuales son, respectivamente, 21,084,260, 4,334,547 y 36,757,341 personas. Para el coeficiente de sesgo en la misma variable y periodo en México se obtuvo -0.024259005 , lo que indica un sesgo o a asimetría negativa mientras que Canadá y EE.UU. presentan sesgos de 0.034221208 y 0.114724597; es decir, una asimetría o sesgo positivo. Por último, para el coeficiente de curtosis, se obtuvo un resultado -1.094511304 para México en la misma variable y periodo; ello indica que es una distribución platicúrtica (porque es menor a cero). Para la misma variable y periodo en Canadá, el resultado del coeficiente de curtosis es igual a -1.14435046 , por lo que también se tiene aquí una distribución platicúrtica. Por último, el coeficiente de curtosis para la misma variable y periodo en EE.UU. es igual a -1.317445526 , lo que señala igualmente una distribución platicúrtica. El Cuadro 1.1 contiene los datos estadísticos sobre la población en América del Norte así como su desglose en las poblaciones de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.1 a 1.4 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.2 Producto Interno Bruto

El Producto Interno Bruto (PIB) de EE.UU., 1970-2016, es mayor que el PIB de Canadá y que el PIB de México en ese periodo. El PIB de EE.UU. muestra una tasa de crecimiento promedio anual igual a 2.80 por ciento, presentando decrecimientos en 1974 y 1975, 1980 y 1982, 1991, 2008 y 2009, años en los que en EE.UU. tuvo crisis económicas. A partir de que la economía estadounidense logró su recuperación en 2010, tras dos años de tasas de crecimiento del PIB negativas, seguidas por tasas de crecimiento del PIB iguales a 1.60, 2.22, 1.68, 2.37, 2.60 y 1.62 por ciento, de 2011 a 2016. Es importante resaltar que el año en el que la economía estadounidense presentó un mayor crecimiento fue en 1984 con una tasa de crecimiento del 7.26 por ciento. Por su parte, el PIB en México, 1970-2016, muestra una tasa de crecimiento promedio anual igual a 3.41 por ciento, un tanto más grande que el promedio de crecimiento en todo el periodo de EE.UU., aunque es importante resaltar que con un PIB menor por casi 14 veces que el PIB estadounidense.

En el caso de la economía mexicana sobresale de una manera sorprendente el hecho de que la misma experimentó altas tasas de crecimiento en los años de 1972 y 1973 con unos porcentajes de 8.23 y 7.86, respectivamente; de ahí, la economía decreció en un 5 por ciento promedio hasta que de nuevo alcanzó

altas tasas de crecimiento entre 1978 y 1981 con tasas entre 8 y 9 por ciento. Las altas tasas de crecimiento de 1972 y 1973 podrían hallar su explicación en el famoso y exitoso plan económico del “Desarrollo estabilizador” mexicano que ocurrió en los sexenios de los presidentes Adolfo Ruíz Cortines, Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz mismo que tenía por objetivo el crecimiento acelerado con estabilidad en los precios, es decir; cuidando que no se disparara la inflación. Tal plan fue puesto en marcha y presentado por Antonio Ortiz Mena, distinguido chihuahuense quien fungió como Secretario de Hacienda y Crédito Público prácticamente todo el periodo del desarrollo estabilizador, es decir, de 1958 a 1970, y quien fue uno de los artífices importantes de la estabilidad económica de México. Fue en aquellos años en que México experimentó elevadas tasas de crecimiento acompañadas de estabilidad. Empero, es necesario resaltar el hecho de que no sólo México experimentaba crecimiento acelerado e inédito sino el mundo en general, ya que el periodo después de la Segunda Guerra Mundial, siguiendo a autores como Hirsch (1997), es conocido como la “edad de oro del capitalismo”, en la que muchas economías del mundo experimentaron crecimientos inusitados, como el caso de Japón, que crecía a tasas de incluso 9 por ciento anual. Sin embargo, tal crecimiento mundial y del mismo modo el de México, fue interrumpido por la crisis mundial del petróleo en 1973 y el decrecimiento de México se ve reflejado justamente de 1973 a 1974, donde la tasa de crecimiento disminuyó de 7.86 por ciento a 5.78 por ciento. Pese a este decrecimiento, la economía mexicana recuperó su fuerza hasta el año de 1978, después de 4 años seguidos de decrecimiento en las tasas de crecimiento. A partir de 1978 y hasta 1981, México creció a tasas entre el 8 y el 9 por ciento anual.

Lo anterior encuentra explicación, siguiendo a Blanco (1979) en algunas áreas de la economía mexicana que presentaron una intensa actividad a partir de 1978, mismas que son la construcción, la industria automotriz y sus ramas proveedoras internas, la energía eléctrica y la producción petrolera. Así mismo, se encuentra una explicación al crecimiento inusitado a partir de 1978 en el vigoroso gasto del gobierno ejercido por la administración del Presidente José López Portillo, lo cual se provocó por la extraordinaria confianza de los descubrimientos petroleros de Cantarell, que llevan el nombre de Rudesindo Cantarell Jiménez,²⁶ quien descubrió manchas de petróleo en las aguas del Golfo de México. Tras la confirmación de existencia de petróleo, México inició la producción de los primeros barriles en 1979, en pleno sexenio de López Portillo, quien incrementó el gasto del gobierno y el aparato gubernamental, incurriendo en fuertes déficit presupuestales que volvían necesaria la adquisición de deuda con el extranjero. Tal situación se transformó en un pronunciado y peligroso círculo vicioso que estalló con la crisis petrolera de los ochenta, misma que

²⁶ Recuperado de: <http://expansion.mx/bicentenario/2010/08/27/bicentenario-historia-petroleo-mexico> el 29 de agosto, 2017.

disminuyó de manera importante el precio del barril del petróleo, lo que llevó a la administración López-Portillista a terminar nacionalizando la banca mexicana en una especie de castigo a los banqueros y de justificación frente a los mexicanos. Justamente a partir de 1982 es que México experimenta la primera tasa negativa de crecimiento desde 1970. Por si fuera poco, el crecimiento negativo continuó en 1983 y encontró recuperación en 1984, ya en el sexenio del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado, quien emprendió una serie de reformas económicas que tuvieron por objetivo la liberalización gradual de la economía mexicana así como su apertura al libre comercio. A partir de 1984 y hasta 1994, con una única excepción en 1986 (cuando México experimentó una tasa de crecimiento negativa del -3.75 por ciento), México tuvo tasas de crecimiento positivas que caracterizaron los sexenios de los presidentes Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari, quien emprendió las negociaciones con los mandatarios de EE.UU. y Canadá, para la firma del TLCAN en 1994.

En 1995, año en que se encontraba en su apogeo la crisis del “efecto tequila” o del “error de diciembre”, misma que estalló el 19 de diciembre de 1994 debido a errores de manejo político y comunicación de quien fungía como Secretario de Hacienda y Crédito Público, Jaime Serra Puche, México decreció en una impresionante tasa negativa del -5.76 por ciento, misma que fue la mayor tasa de decrecimiento de todo este periodo. En los años posteriores, sólo se experimentaron tasas negativas de crecimiento en 2001 y 2009, de acuerdo con la crisis financiera internacional que sufrieron las economías del mundo entre 2007 y 2009, con porcentajes del -0.61 por ciento y -4.70 por ciento, respectivamente. A partir de 2010, las tasas de crecimiento del PIB en México han sido positivas, aunque han mostrado bajas importantes, creciendo a un promedio de 2.77 por ciento entre 2010 y 2016 y encontrando un mínimo en 2013, cuando el PIB creció a 1.36 por ciento.

En lo que respecta a la economía canadiense, se observa que la misma muestra síntomas similares a la economía estadounidense y a la economía mexicana en relación a las crisis mundiales que se vivieron como la del fin de la “edad de oro del capitalismo”, así como la crisis internacional del 2007 y 2008. Así mismo, al igual que México y EE.UU., Canadá presenta altas tasas de crecimiento en el periodo de la llamada “edad de oro del capitalismo”, entre 1972 y 1973, años en que la economía canadiense creció a tasas del 5.45 por ciento y 6.96 por ciento, respectivamente. Después del término de esta “edad de oro”, y con la crisis de los setenta, la economía canadiense presentó menores tasas de crecimiento hasta 1982, año en que presentó una tasa de crecimiento negativa del -3.20 por ciento. Los problemas económicos canadienses encuentran

su explicación en las políticas nacionalistas emprendidas en los gobiernos del liberal Pierre Elliot Trudeau, quien fungió como primer ministro de Canadá entre 1968 y 1979 y entre 1980 y 1984, año en que entregó el cargo al conservador Brian Mulroney, quien fungió como primer ministro canadiense desde 1984 hasta 1993 y quien impulsó la negociación de diversos acuerdos comerciales como el ALCCEU y el TLCAN. Después de la tasa de crecimiento presentada por la economía canadiense en 1982, se presentan tasas de crecimiento positivas fluctuando entre el 3 y 5 por ciento hasta 1991, en que Canadá de nuevo experimenta una tasa negativa de crecimiento con una caída del PIB de -2 por ciento. Tal caída puede ser explicada, siguiendo a Gutiérrez-Haces (2015), debido a “la tasa de inflación que tenía la economía canadiense cuando comenzó la desaceleración”. Después de 1991, la economía canadiense presentó signos de recuperación, con tasas positivas de crecimiento que se mantuvieron fluctuando en niveles promedio 3 por ciento, hasta 2009, año en que Canadá, al igual que el resto del mundo, sufrió afectaciones provocadas por la crisis que el mundo experimentaba. En 2009 el PIB de Canadá tuvo una tasa de crecimiento negativa de -2.95 por ciento pero casi fue compensada con una tasa positiva de crecimiento en 2010 igual a 3.08 por ciento. En años recientes, Canadá ha mantenido tasas positivas de crecimiento aunque mostrando niveles bajos como en 2015 y 2016, con niveles de 0.94 por ciento y 1.47 por ciento, respectivamente. El promedio de crecimiento en todo el periodo para Canadá es de 2.76 por ciento.

Resulta increíblemente interesante que la integración económica de los tres países, México, EE.UU. y Canadá, puede ser comprobada gracias a la información del crecimiento económico que las tres economías han presentado a raíz de la firma del TLCAN en 1994. Así, se puede observar que el promedio de crecimiento entre 1994 y 2016 para México fue del 2.58 por ciento, para Canadá del 2.54 por ciento, mientras que para EE.UU. la tasa de crecimiento promedio entre 1994 y 2016 fue del 2.48 por ciento. Niveles sorprendentes y similares que denotan la gran integración de las tres economías que sufren las mismas perturbaciones como auges y cimas similares.

Para México, la media del PIB fue de 721,560,635,677 dólares estadounidenses, mientras que para Canadá resultó 1,132,267,963,365 dólares estadounidenses. En EE.UU., esta media es igual a 10,331,193,508,368 dólares estadounidenses, superando claramente a la de los otros dos países. Por su parte, la varianza para México presenta un valor de $7.73427486697322E+22$, mientras que la misma arroja un valor de $1.54962449438511E+23$ para Canadá y EE.UU. presenta una varianza de $1.48298283656152E+25$ dólares estadounidenses. Recordando que la desviación estándar es la raíz cuadrada de la varianza, se tiene que la

desviación estándar para México es de 278105643002.317, para Canadá de 393652701551.14 y para EE.UU. de 3850951618186.76 dólares estadounidenses. Para el coeficiente de sesgo o asimetría, se tienen los siguientes valores: Para México el coeficiente de sesgo arroja un valor de 0.176661975628766, el cual es un valor positivo, por lo que la distribución de los datos presenta una asimetría positiva. Para Canadá el coeficiente de sesgo es de 0.229309472, al igual que México es una asimetría positiva. EE.UU. tiene un coeficiente de sesgo de 0.170183926 que igualmente representa una asimetría positiva. En el cuarto momento estadístico que es el coeficiente de curtosis o apuntalamiento se tiene que para México es igual a -1.053934985 , valor negativo que define la existencia de una distribución leptocúrtica. De la misma manera, Canadá presenta un valor de curtosis de -1.242519154 , mientras que para EE.UU. es un resultado de -1.413016542 por lo que los tres países presentan valores de curtosis menores a cero, lo que corresponde a distribuciones leptocúrticas. El Cuadro 1.2 contiene los datos estadísticos sobre el PIB en América del Norte así como su desglose en los PIB en Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.5 a 1.8 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.3 Producto interno bruto por persona

El producto interno bruto por persona para México, 1970-2016, experimentó perturbaciones negativas que se dieron en 1971, 1982 y 1983, años caracterizados por la crisis que imperaba a nivel mundial, así como en México. Se presentan también tasas de crecimiento negativas del PIB por persona en 1986, 1988 y 1995, este último provocado por la grave y profunda recesión que vivió México debido a la crisis del ya mencionado “error de diciembre”. Las tasas de crecimiento negativas se presentaron también en 2001, 2002, 2003, 2008 y 2009, en concordancia con la crisis internacional que comenzó en EE.UU. El promedio de crecimiento del PIB por persona se dio en una tasa de 1.36 por ciento en los 46 años. En el caso de Canadá, esta economía presenta un promedio de crecimiento de su PIB por persona de 1.58 por ciento, presentando tasas de crecimiento negativas en 1975, 1982, en tiempos del gobierno del primer ministro Pierre Elliot Trudeau quien puso en marcha, como ya se ha repasado antes, fuertes políticas de corte nacionalista. Así mismo, en los años del gobierno conservador de Mulroney, se dieron tasas de crecimiento negativas del PIB por persona en 1990, 1991 y 1992. El resto de los años de este periodo, las tasas de crecimiento fueron positivas hasta 2008 y 2009, años en que el PIB por persona en Canadá creció a tasas del -0.09 y -4.05 por ciento, respectivamente.

Aquí es posible observar que la economía canadiense presenta impactos similares a los de la economía mexicana, con la única diferencia de que las crisis internas de cada país – como la mexicana de 1995 y la canadiense de 1991 –, no afectaron entre sí a las economías. Empero, las crisis en la economía de EE.UU., como la del 2008, sí que afectó a ambas economías. En el análisis de las tasas de crecimiento y el comportamiento del PIB por persona para la economía estadounidense, es posible observar que, en los 46 años de estudio, el PIB por persona estadounidense creció en una tasa cercana a la de la economía mexicana y canadiense; es decir, una tasa del 1.78 por ciento.

Por si fuera poco, la economía estadounidense presentó impactos negativos en las tasas de crecimiento de esta variable en 1974 y 1975 (al igual que Canadá y en años similares a México), 1980, 1982 y 1991. EE.UU. también experimentó una tasa de crecimiento negativa en el 2001, situación que se vio reflejada en el crecimiento negativo de México, pero no así en el de Canadá. La crisis hipotecaria que estalló en EE.UU. en el 2008, impactó de manera natural tanto al PIB como al PIB por persona de la economía estadounidense, misma que presenta tasas de crecimiento negativas de esta variable en 2008 y 2009. Es muy interesante que la comparación de las cifras de los tres países comprueba una vez más la integración de las tres economías por lo que, tras la firma del TLCAN, claramente es posible observar que presentan las mismas perturbaciones tanto positivas como negativas, siendo la más clara de ellas la de la crisis del 2008 y 2009, la cual se ve reflejada en tasas de decrecimiento en los tres países.

Así mismo, las tres economías presentaron signos de recuperación desde el 2010 en adelante, aunque con tasas de crecimiento moderadas. En lo que corresponde al análisis de los cuatro momentos estadísticos para las series de tiempo del PIB por persona, la media aritmética arroja para México un valor de 8,146.666623, mientras que la media de la economía canadiense es de 38,343.7469 y la de la economía estadounidense arroja un valor de 38,131.38036. Para la varianza en México presenta un valor de 1,668,739.798, mientras que en Canadá es igual a 62,640,307.33 y en EE.UU. 86,628,120.46. La desviación estándar resultó: 1,291.79712 para México, 7,914.56299 para Canadá y 9,307.422869 para EE.UU. Para el coeficiente de sesgo o asimetría, se tiene un valor de -0.255536211 para México, lo que refleja una asimetría negativa; mientras que Canadá presenta una asimetría positiva con un coeficiente de sesgo de 0.051488494 ; y EE.UU., al igual que México, presenta un coeficiente de sesgo de asimetría negativa con un valor de -0.032270334 . En el coeficiente de curtosis, se presenta un valor de -0.858452777 para México, -1.298046564 para Canadá y -1.455837527 para EE.UU. Por lo tanto, los tres países presentan una

distribución platicúrtica. El Cuadro 1.3 contiene los datos estadísticos sobre el PIB por persona en América del Norte así como su desglose en los PIB por persona en Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.9 a 1.12 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.4 Tasa de desempleo abierto

La tasa de desempleo abierto para México, Canadá y EE.UU., 1970-2016, presenta promedios de crecimiento de 0.61 por ciento, 1 por ciento y 1.23 por ciento, respectivamente. Los datos aquí presentan resultados interesantes: México experimentó muy elevadas tasas de crecimiento del desempleo, superiores al 10 por ciento, en 1977 y 1983, con tasas de desempleo del 8.1 y el 6.3 por ciento, respectivamente. Asimismo otros años complicados para la economía mexicana fueron 1992, 1994, 1995, 2001, 2003, 2004 y 2009. Entre 2005 y 2006, además, se presentó una tasa de crecimiento de la tasa de desempleo del cero por ciento porque el desempleo se mantuvo estable en ambos años con un 3.6 por ciento, mismo caso sucedido en 1985 y 1986 donde la tasa de desempleo abierto se mantuvo en 4.3 por ciento. Por otro lado, la reducción más abrupta del desempleo que logró México fue entre 1998 y 1999, cuando la tasa de desempleo disminuyó en un 30.56 por ciento, pasando de 3.6 a 2.5 por ciento.

Por su parte, la economía canadiense presentó igualmente resultados interesantes, los años de mayor aumento del desempleo se dieron en 1975, 1982, 1991 y 2009. Se puede observar que tanto para México como para Canadá, las recesiones de en la décadas de 1970, 1980 y la crisis de 2008-2009 en el mundo, alteraron de modo negativa la mayoría de variables significativas de sus economías, así como las crisis internas que cada economía ha experimentado como la ocurrida en la década de 1990 en Canadá y la 1994-1995 en México. Así mismo, la reducción más abrupta del desempleo en Canadá fue entre 1987 y 1988, con una baja del 12 por ciento, logrando estabilizar la tasa de desempleo de 8.8 por ciento a 7.8 por ciento. Curiosamente, 10 años antes de la mayor reducción del desempleo experimentada por México entre 1970 y 2016.

Por su parte, la economía estadounidense presenta igualmente impactos positivos y negativos en el desempleo según sus lapsos de expansión de la economía (donde el desempleo se ve reducido fuertemente debido al crecimiento de la producción), o de recesión (donde el desempleo se ve aumentado en gran medida por el estancamiento del crecimiento de la producción). EE.UU. tuvo años de tasas de crecimiento abruptas

del desempleo como lo fueron 1974, 1975, 1980, 1982, 1991, 2001 y 2002, junto con 2008 y 2009, con sorprendentes aumentos del desempleo. Como se puede observar una vez más, la variación del desempleo ha seguido de manera muy uniforme la variación del crecimiento de la producción, misma que cuando ha experimentado impactos negativos, provoca un aumento de la tasa de desempleo y, cuando ha mostrado señales de recuperación, presenta reducciones de la tasa de desempleo, como las experimentadas por EE.UU. en 1984 y 2015, años en los que EE.UU. logró la reducción más grande de la tasa de desempleo en el lapso 1970-2016, pudiendo en 1984 estabilizar la tasa de desempleo de 9.6 a 7.5 por ciento. Por su parte, en 2015 EE.UU. logró una reducción del 17.74 por ciento, reduciendo la tasa de desempleo de 6.2 a 5.1 por ciento. Las tres economías han experimentado tasas de desempleo menores al 10 por ciento entre 1970 y 2016, excepto Canadá pues, en 1982, 1983, 1984, 1985, 1991, 1992 y 1993 mostró tasas de desempleo que han superado el umbral del 10 por ciento.

Por lo que respecta a los cuatro momentos estadísticos, México tuvo una media de 4.678723404 por ciento en la tasa de desempleo abierto, mientras que Canadá una tasa de desempleo abierto promedio del 8.034893655 por ciento, bastante más alta que la de México. Así mismo, EE.UU. mostró un promedio de tasa de desempleo del 6.338297872 por ciento, de la misma manera más alta que el promedio de tasa de desempleo de México, aunque menor que la media de Canadá. En relación a la varianza, arroja un resultado de 2.267798335 por ciento para México, así como de 2.830286363 por ciento y 2.308501388 por ciento para Canadá y EE.UU. respectivamente. Para la desviación estándar es que es posible determinar que la misma arroja un resultado de 1.505921092 por ciento para México, 1.682345495 por ciento para Canadá y de 1.519375328 por ciento para EE.UU. En relación al coeficiente de sesgo, el mismo presenta un resultado para México de 0.51001041 así como de 0.77814296 para Canadá y de 0.72484374 para EE.UU. Es posible observar que los tres países presentan entonces un coeficiente de sesgo positivo. El cuarto momento estadístico, coeficiente de curtosis, presenta los siguientes valores para México, EE.UU. y Canadá respectivamente: -0.735237152 , -0.224435504 y -0.268925765 y, dado que los tres coeficientes son negativos, las distribuciones tienen forma platicúrtica. El Cuadro 1.4 contiene los datos estadísticos sobre las tasas de desempleo abierto en América del Norte así como su desglose en las tasas de desempleo abierto de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.13 a 1.16 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.5 Tasa de inflación

Como se puede observar en los datos para esta variable (Cuadro 1.5 del apéndice estadístico), en las tres economías, mexicana, canadiense y estadounidense, 1970-2016, se presentan tanto años de altas tasas de crecimiento del nivel inflacionario, como importantes años de reducción en las tasas de inflación. Para México, en particular, la situación experimentada se ha caracterizado por tener altas tasas de inflación en 1973, 1976, 1979, 1980, 1982, 1986, 1987 (donde la tasa de inflación fue igual a 99.34 por ciento) y 1995, con un muy sorpresivo aumento de la inflación en un 526.21 por ciento. Previo a la política de controlar la inflación mediante la oferta monetaria (Banco de México) y mantener el incremento de los salarios al mínimo posible (empresas y gobierno), la economía mexicana tenía tasas inflacionarias muy por arriba de 10 por ciento anual, resaltando los casos de inflaciones muy elevadas en 1976 (24.45 por ciento), 1980 (26.45 por ciento), 1982 (71.04 por ciento), 1983 (60.92 por ciento), 1984 (47.44 por ciento), 1985 (50.47 por ciento), 1986 (74.46 por ciento), 1987 (99.34 por ciento), 1988 (43.33 por ciento), 1990 (26.52 por ciento), 1995 (42.77 por ciento), 1996 (24.74 por ciento), y 1999, mismo que fue el último año entre 1970 y 2016 donde la tasa de inflación experimentó un valor superior al 10 por ciento. Desde el 2000 hasta el 2016, el promedio de tasas de inflación en México ha sido del 4.3 por ciento anual.

Por su parte, Canadá, al igual que México y previo a la adopción de una política anti-inflacionaria, experimentó años de altas tasas de inflación y años de bajas tasas de inflación. Empero, los años de altas tasas de inflación, iguales o superiores al 10 por ciento, han sido muy pocos, a diferencia de México: sólo en 1974 (10.86 por ciento), 1975 (10.81 por ciento), 1980 (10.183 por ciento), 1981 (12.46 por ciento) y 1982 (10.80 por ciento), Canadá sufrió tasas de inflación mayores al 10 por ciento. Así mismo, Canadá tuvo años con considerables reducciones en sus tasas de inflación, como la de 1992, cuando Canadá logró bajar su tasa de inflación anual en un 73.18 por ciento, pasando de 5.62 por ciento a 1.51 por ciento. Lo mismo ocurrió de 1993 a 1994, cuando Canadá logró una reducción de su tasa inflacionaria en un porcentaje de 89.94 por ciento, pasando su tasa de inflación de 1.84 por ciento a 0.19 por ciento, un valor muy cercano a cero. Entre 2008 y 2009, Canadá logró de nuevo una impresionante reducción de su tasa de inflación en un porcentaje de 87.37 por ciento, misma que, en 2008, tuvo un valor de 2.37 por ciento y al año siguiente bajó hasta 0.30 por ciento, empero, para 2010 la tasa de inflación canadiense volvió a aumentar a niveles impresionantes, colocándose en un 1.78 por ciento, es decir, un aumento porcentual de 493.35 por ciento. La tasa de inflación promedio anual para el lapso 1970-2016 es igual a 4.12 por ciento.

Para el caso de la economía estadounidense, la tasa de inflación anual es similar a la economía canadiense y distinta a la economía mexicana durante este lapso, ya que sólo en algunos años ha tenido tasas de inflación superiores al 10 por ciento. Esa situación ocurrió en 1974 (11 por ciento), 1979 (11.3 por ciento), 1980 (13.5 por ciento), y 1981 (10.3 por ciento). A partir de 1982, la economía estadounidense ha experimentado tasas de inflación anual que han fluctuado entre 0 y 6 por ciento. Los episodios de reducción inflacionaria más destacados de la economía estadounidense se han tenido en 1976, con una reducción de la tasa de inflación del 36.26 por ciento; 1982, con una reducción del 39.81 por ciento, 1983 con reducción del 48.39 por ciento; 1986 con un valor de reducción de 47.22 por ciento; 2002 con reducción de 42.86 por ciento; y dos episodios de una reducción mucho más impresionante que la experimentada por Canadá en 1994 y 2009, ya que, entre 2008 y 2009, después de haber mostrado un alza importante de la tasa de inflación de 2007 a 2008, derivado de la crisis económica mundial que estalló en EE.UU., dicho país logró la reducción de su tasa de inflación en 110.53 por ciento, logrando pasar de una inflación positiva del 3.8 por ciento a una inflación negativa en 2009 de -0.4 por ciento, aunque la misma volvió a valores positivos de 1.6 por ciento para el año de 2010, es decir un nuevo aumento de 500 por ciento. EE.UU. presentó otra increíble reducción de su tasa inflacionaria en un porcentaje de 93.75 por ciento, pasando de 1.6 por ciento a un 0.1 por ciento en 2015. La economía estadounidense es, de las tres, la que muestra una menor tasa de inflación promedio anual: 4.1149 por ciento.

En efecto, la media aritmética de la tasa de inflación anual para México es igual a 19.41234043 por ciento; para Canadá, 4.120942955 por ciento; y, para EE.UU., 4.114893617 por ciento. En relación a la varianza de la tasa de inflación anual para México ofrece un resultado de 477.1438835; Canadá, 10.57393241; y EE.UU., 8.659555967. De nuevo atendiendo a la fórmula de raíz cuadrada para obtener la desviación estándar es que se conoce que la misma arroja un resultado para México de 21.84362341; Canadá, 3.251758357; y EE.UU., 2.942712349. El tercer momento estadístico, es decir, el coeficiente de sesgo o asimetría, presenta asimetría positiva en los tres países: 1.942540462 (México), 1.110697574 (Canadá), y 1.46996726 (EE.UU.). El coeficiente de curtosis arroja los siguientes valores para los tres países: 3.687560603 (México), 0.149121839 (Canadá), y 2.090030889 (EE.UU.). Así, las tasas de inflación anual en los tres países muestran una distribución leptocúrtica. El Cuadro 1.5 contiene los datos estadísticos sobre las tasas de inflación en América del Norte así como su desglose en las tasas de inflación de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.17 a 1.20 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.6 Tipos de cambio

Con el objetivo de poder aproximarse a la presencia o ausencia de integración económica y comercial de los países bajo estudio en esta tesis, es de vital importancia incluir el análisis del comportamiento del tipo de cambio entre las divisas oficiales de cada país. En este inciso no se analizará la situación tal cual de cada país sino más bien el comportamiento entre 1990 y 2016 para tres tipos de cambio debido a la disponibilidad de datos: pesos mexicanos por dólar canadiense, pesos mexicanos por dólar estadounidense y dólares canadienses por dólar estadounidenses. Respecto a este último es importante observar que el mismo se ha mantenido prácticamente en los mismos niveles en todo el periodo de estudio.

En 1990, el tipo de cambio era de 1.17 dólares canadienses por dólar estadounidense. Para 2000, ese tipo de cambio era de 1.49 dólares canadienses por dólar estadounidense. En 2010 ese tipo de cambio era de 1.03 dólares canadienses por dólar estadounidense y en 2016, el tipo de cambio fue 1.33 dólares canadienses por dólar estadounidense. Es decir, si se considera el nivel del tipo de cambio en 1990 y se le compara con el nivel que se muestra en 2016, el dólar canadiense ha sufrido una depreciación apenas del 14 por ciento en casi 30 años, situación que dista profundamente de parecerse al caso entre el peso mexicano y el propio dólar canadiense o al dólar estadounidense. En lo que respecta al tipo de cambio entre las divisas de México y EE.UU., o sea, pesos mexicanos por dólar estadounidense, resalta el hecho de que es esta relación la que presenta las fluctuaciones más bruscas e inestables de las tres relaciones entre las tres divisas de los países de estudio debido a que en años como 1995, se presentaron variaciones arriba del 100 por ciento ya que en ese año este tipo de cambio pasó de 3.48 a 7.52 pesos mexicanos por dólar estadounidense. A partir de ese momento se ha experimentado una depreciación gradual, misma que ha llevado a que el peso mexicano se deprecie en un 600 por ciento desde 1990 (cuando el tipo de cambio era de 2.95 pesos mexicanos por dólar estadounidense), hasta 2016, año en que el tipo de cambio era 20.62 pesos mexicanos por dólar estadounidense. Lo anterior da cuenta de que el dólar estadounidense ha permanecido como una divisa más fuerte que las divisas de México y Canadá. No obstante, este fenómeno ha sido mucho más notable para el caso de la economía mexicana que para el caso de la economía canadiense, ya que la divisa mexicana se depreció frente al dólar en un 600 por ciento mientras que la divisa canadiense se depreció frente al dólar apenas en un 14 por ciento.

Por su parte, el tipo de cambio pesos mexicanos por dólar canadiense ha experimentado devaluaciones, con la excepción de 1999, donde se registró un tipo de cambio mínimo de 6.04 pesos mexicanos por dólar canadiense; 2014, donde el tipo de cambio disminuyó a 12.05 pesos mexicanos por dólar canadiense; y en 2015, donde bajó a 12.34 pesos mexicanos por dólar canadiense. A pesar de las disminuciones que se observan en el periodo de estudio, es importante resaltar el hecho de que este tipo de cambio entre 1990 y 2016 aumentó una cifra considerable pasando de 1.98 pesos mexicanos por dólar canadiense, para cotizarse en 14.10 pesos mexicanos por dólar canadiense; es decir, una depreciación del peso frente al dólar canadiense de 611 por ciento.

La media aritmética del tipo de cambio pesos mexicanos por dólar canadiense es de 7.920508185, mientras que la media para el tipo de cambio dólares canadienses por dólar estadounidense es de 1.25757937, y la media para el tipo de cambio pesos mexicanos por dólar estadounidense es de 16.33538148. La varianza arroja un resultado de 15.07019875 para el tipo de cambio pesos mexicanos por dólar canadiense, un valor de 0.031017985 para el tipo de cambio dólares canadienses por dólar estadounidense y un valor de 521.2085863 para el tipo de cambio pesos mexicanos por dólar estadounidense. Las desviaciones estándar son, respectivamente: 3.882035387, 0.176119234 y 22.82999313. Para el coeficiente de sesgo o asimetría, el mismo arroja para el tipo de cambio pesos mexicanos por dólar canadiense un valor de -0.073819383 , lo que significa que la distribución presenta una asimetría negativa respecto de la media. El valor del coeficiente de sesgo para el tipo de cambio dólares canadienses por dólar estadounidense es de 0.130322455 , lo que da cuenta de una asimetría positiva. Lo mismo que el coeficiente de sesgo del tipo de cambio pesos mexicanos por dólar estadounidense, que arroja un valor de 3.233921808 , también una asimetría positiva. El coeficiente de curtosis para el tipo de cambio pesos mexicanos por dólar canadiense tiene un valor de -1.268775652 ; es decir, una distribución platicúrtica. El coeficiente de curtosis del tipo de cambio dólares canadienses por dólar estadounidense es de -1.141596816 , que da cuenta también de una distribución platicúrtica. Por último, el coeficiente de curtosis del tipo de cambio pesos mexicanos por dólar estadounidense arroja un valor de 9.743319722 ; o sea, una distribución leptocúrtica. El Cuadro 1.6 contiene los datos estadísticos sobre los principales tipos de cambio en América del Norte así como su desglose en las divisas de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.21 a 1.24 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.7 Exportaciones de bienes y servicios

Las exportaciones de México, EE.UU. y Canadá, 1970-2016, permiten observar cómo se ha comportado esta variable antes y después del TLCAN. En primer lugar, en el caso de México se puede detallar que las exportaciones mexicanas han mostrado un comportamiento positivo y creciente a partir de 1970 sin TLCAN, con algunas excepciones, donde las exportaciones bajaron entre 1974 y 1975, pasando de 16,515 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 15,044 millones de dólares a precios constantes de 2005. Diez años después, de 1984 a 1985, las exportaciones mexicanas de nuevo registraron una caída, aunque esta vez bajaron de 43,565 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 41,626 millones de dólares a precios constantes de 2005. De 2000 a 2001 también se registró una caída en las exportaciones que, en 2000, estaban en 198,657 millones de dólares a precios constantes de 2005, y bajaron en 2001 a 191,513 millones de dólares a precios constantes de 2005. Con la crisis mundial del 2008, las exportaciones de México nuevamente se vieron golpeadas, disminuyendo de 256,856 millones de dólares a precios constantes de 2005, en 2007, a 223,540 millones de dólares a precios constantes de 2005, en 2009. Empero, en el caso mexicano es sorprendente ver el rápido efecto que tuvo la firma del TLCAN en las exportaciones ya que las mismas, de 1994 a 1995, registraron un crecimiento del 30.19 por ciento. Así, las exportaciones mexicanas en 1994 eran de 79,551 millones de dólares a precios constantes de 2005, mientras que para 1995 ya se encontraban en 103,570 millones de dólares a precios constantes de 2005. A partir de ese momento, las exportaciones mexicanas han mostrado un desempeño vertiginoso al alza que se asume se ha dado a raíz de la firma del TLCAN. En total, las exportaciones mexicanas, desde 1970 hasta 2016, han crecido en términos reales, es decir, sin inflación, en un impresionante 2900 por ciento.

Para el caso de las exportaciones canadienses resulta interesante observar que, al igual que las exportaciones mexicanas, ellas han tenido por lo regular tasas de crecimiento positivas y han mostrado desempeño al alza. Los únicos años donde las exportaciones canadienses han disminuido es en los años de 1973 a 1975, donde las exportaciones canadienses cayeron de 97,363 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 85,288 millones de dólares a precios constantes de 2005. La misma situación se dio de 1981 a 1982, año en que las exportaciones canadienses se redujeron de 114,326 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 112,710 millones de dólares a precios constantes de 2005. De 2000 a 2001, al igual que en México, las exportaciones canadienses se redujeron de 413,482 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 401,129 millones de dólares a precios constantes de 2005 y de 2002 a 2003

disminuyeron de 405,888 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 398,841 millones de dólares a precios constantes de 2005. De 2007 a 2009 las exportaciones canadienses disminuyeron de 438,955 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 364,524 millones de dólares a precios constantes de 2005. Así, exportaciones canadienses ofrecen un crecimiento al alza desde 1970, año en que el nivel de exportaciones canadienses era de 77,864 millones de dólares a precios constantes de 2005, mientras que en 2015 el nivel alcanzado es de 469,321 millones de dólares a precios constantes de 2005. Con estos resultados, se comprueba que las exportaciones canadienses han crecido, entre 1970 y 2016, alrededor de un 500 por ciento.

En el caso de las exportaciones de EE.UU., al igual que los dos anteriores países, han mostrado un crecimiento vigoroso y positivo desde 1970, aunque en el caso de las exportaciones estadounidenses es posible observar que las mismas han presentado menos disminuciones en el periodo de estudio en los siguientes años: de 1974 a 1975, las exportaciones de EE.UU. registraron una caída de 247,685 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 246,075 millones de dólares a precios constantes de 2005. Así mismo, de 1981 a 1983, las exportaciones de EE.UU. registraron igualmente una caída de 358,315 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 322,417 millones de dólares a precios constantes de 2005. Al igual que Canadá y México, de 2000 a 2002, EE.UU. registró una disminución en el monto de sus exportaciones, mismas que disminuyeron de 1,191,951 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 1,102,951 millones de dólares a precios constantes de 2005. En el marco de la crisis de 2008, las exportaciones estadounidenses bajaron de 1,648,859 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 1,503,862 millones de dólares a precios constantes de 2005. Al igual que las exportaciones mexicanas y las canadienses, las exportaciones de EE.UU. han ido al alza, registrando un crecimiento del 1037 por ciento. Resulta sumamente interesante que México es el país con mejor desempeño en sus exportaciones, ya que su tasa de crecimiento promedio anual es superior a la de EE.UU. y a la de Canadá. De la misma manera, tras la firma del TLCAN, México ha mostrado un desempeño positivo y al alza.

Empero, la media aritmética para las exportaciones de México es de 123,988.9654 millones de dólares a precios constantes de 2005, mientras que la media aritmética para las exportaciones de Canadá es de 253,672.7149 millones de dólares a precios constantes de 2005 y la media aritmética para las exportaciones de EE.UU. se ubica en 854,414.5664 millones de dólares a precios constantes de 2005. Mientras tanto, la varianza arroja resultados para México de 11,776,530,310 millones de dólares a precios constantes de 2005;

para Canadá, de 19,479,024,228 millones de dólares a precios constantes de 2005, y para EE.UU., 3.37687E+11 millones de dólares a precios constantes de 2005. Con la raíz cuadrada de las varianzas respectivas se determinan las desviaciones estándar para los tres países, mismas que arroja los siguientes valores respectivamente: 108,519.7231 millones de dólares a precios constantes de 2005, 139,567.2749 millones de dólares a precios constantes de 2005, y 581,108.7457 millones de dólares a precios constantes de 2005. En lo que respecta al coeficiente de sesgo, el valor para las exportaciones mexicanas es de 0.681453941, lo que da cuenta de un sesgo hacia la derecha. El coeficiente de sesgo para las exportaciones canadienses es de 0.172615011, lo que igualmente da cuenta de un sesgo a la derecha. Para las exportaciones estadounidenses, el coeficiente de sesgo es de 0.577253334, nuevamente un sesgo a la derecha. Por último, el coeficiente de curtosis arroja para las exportaciones mexicanas un valor -0.919000647 . Para las exportaciones canadienses, su coeficiente de curtosis es -1.70225115 . Y para las exportaciones estadounidenses, el coeficiente de curtosis es igual a -0.953424618 . Se trata, en los tres casos, de distribuciones platycúrticas. El Cuadro 1.7 contiene los datos estadísticos sobre las exportaciones de bienes y servicios en América del Norte así como su desglose en las exportaciones de bienes y servicios de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.25 a 1.28 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.8 Importaciones de bienes y servicios

Las importaciones de bienes y servicios ejercen un efecto negativo en el saldo de la balanza comercial. En el caso de México, es posible observar que las mismas han mostrado un aumento impresionante desde 1970, año en que el nivel de las importaciones de México estaba en 17,396 millones de dólares a precios constantes de 2005, hasta 2016, año en que las importaciones de México presentan un valor de 372,804 millones de dólares a precios constantes de 2005; es decir, un crecimiento en 46 años del 2043 por ciento. Empero, las importaciones de México han sufrido disminuciones importantes, aunque en su mayoría, la tendencia en este lapso es al alza. Las únicas disminuciones de las importaciones de México se presentan en 1971, 1977, 1982, 1983, 1986, 1995, 2001 y 2009, siendo las más representativas las de 1982 y 1983, años en que las importaciones de México pasaron en 1981 de 57,465 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 23,644 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1983. También resalta la baja de las importaciones de México de 2009, cuando pasaron de 295,710 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 243,703 millones de dólares a precios constantes de 2005. Salvo estos casos, las

importaciones de México han mostrado tasas de crecimiento positivas, destacando el crecimiento acelerado de las importaciones mexicanas en los años de 1979 y 1980, cuando aumentaron de 37,014 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 57,465 millones de dólares a precios constantes de 2005. Otro aumento considerable fue entre 1987 y 1988, cuando crecieron de 30,041 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 41,070 millones de dólares a precios constantes de 2005. A partir de entonces, las importaciones de México continúan creciendo.

Para el caso de Canadá, la situación de las importaciones de Canadá presenta tasas de crecimiento positivas pues en 1970 tenían fueron 59,093 millones de dólares a precios constantes de 2005, y al final del período, alcanzaron 468,505 millones de dólares a precios constantes de 2005. Ello que da cuenta de un crecimiento de las importaciones de Canadá igual a 693 por ciento. A lo largo del periodo, las importaciones de Canadá han crecido a tasas positivas, con excepción de 1975, 1977, 1980, 1982, 2001 y 2009. De los años anteriores, el caso más notable es el de 1982, cuando las importaciones de Canadá registraron una caída de 101,984 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1981 a 85,693 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1982; o sea, un descenso de -15.97 por ciento. Es importante recordar que por entonces el gobierno canadiense había emprendido algunas políticas proteccionistas bajo el gobierno liberal del primer ministro Pierre Elliot Trudeau. Empero, tras la llegada del conservador Brian Mulroney al poder y la firma de acuerdos comerciales entre Canadá y el resto del mundo, tales como el ALCCEU y el TLCAN, Canadá mostró un crecimiento tanto en sus importaciones como en sus exportaciones. En 1983 las importaciones de Canadá pasaron de 94,405 millones de dólares a precios constantes de 2005 a 110,915 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1984. A partir de aquel año la economía canadiense registró crecimientos positivos de sus importaciones, resaltando altos porcentajes de crecimiento en 1988 (13.60 por ciento), 1997 (14.38 por ciento) y 2010 (13.77 por ciento). Las importaciones de Canadá han registrado, al igual que las importaciones de México, una fuerte tendencia al alza.

En el caso de la economía estadounidense resulta impresionante el crecimiento de sus importaciones entre 1970 y 2016. En 1970 las importaciones estadounidenses fueron 238,352 millones de dólares a precios constantes de 2005, llegando a crecer a tasas positivas hasta alcanzar el monto 2,426,719 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 2016. Un crecimiento importante que, aunque representa un porcentaje del 918 por ciento, sigue siendo un porcentaje menor en importaciones registrado al porcentaje de crecimiento de las importaciones mexicanas en el mismo periodo de estudio aunque claramente con

valores muy distintos, ya que las importaciones estadounidenses son mayores en casi 7 veces al valor monetario de las importaciones mexicanas. En general, las importaciones estadounidenses han presentado, al igual que las mexicanas y las canadienses, tasas de crecimiento positivas, sólo con excepción de 1974 y 1975, 1980, 1982, 1991, 2001, 2008 y 2009, siendo los casos más representativos de disminución en importaciones, los de 1974 y 1975, cuando las importaciones estadounidenses disminuyeron de 292,288 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1973 a 253,923 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1975. Por si fuera poco, las importaciones estadounidenses registraron su tasa de decrecimiento más alta en 2009, cuando bajaron de 2,212,809 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 2007 a 1,860,268 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 2009; es decir, un decrecimiento de -16.28 por ciento. Por otro lado, los años en que las importaciones estadounidenses crecieron a tasas más altas fueron 1976, año en que las importaciones estadounidenses pasaron de 253,923 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1975 a 303,545 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1976; es decir, un crecimiento del 19.54 por ciento. Asimismo de 1983 a 1985 las importaciones estadounidenses muestran un crecimiento positivo al pasar de 396,409 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1983 a 524,824 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1985. Lo anterior representa un crecimiento de 36.96 por ciento en las importaciones estadounidenses. Al igual que en la situación canadiense y en la mexicana, las importaciones estadounidenses presentan un crecimiento sostenido; o sea, una fuerte tendencia al alza entre 1970 y 2016.

La media aritmética de las importaciones de México en este lapso es igual a 131,159.1108 millones de dólares a precios constantes de 2005. La de las importaciones de Canadá es de 233,386.0575 millones de dólares a precios constantes de 2005, mientras que la de las importaciones de EE.UU. es de 1,090,956.413 millones de dólares a precios constantes de 2005. La varianza arroja resultados de 13,618,821,930 millones de dólares a precios constantes de 2005 para México; 20,390,777,773 millones de dólares a precios constantes de 2005 para las importaciones de Canadá; y 5.87675E+11 millones de dólares a precios constantes de 2005 para las importaciones de EE.UU. Así mismo, la desviación estándar presenta un resultado de 116,699.7084 millones de dólares a precios constantes de 2005 para las importaciones de México; 142,796.2807 millones de dólares a precios constantes de 2005 para las importaciones de Canadá; y 766,599.9271 millones de dólares a precios constantes de 2005 para las importaciones de EE.UU. Los resultados del coeficiente de sesgo son: 0.74072639 para las importaciones de México; es decir, un sesgo a la derecha; 0.484893001 para las importaciones de Canadá, también un sesgo a la derecha; y 0.486399777

para las importaciones de EE.UU., también un sesgo a la derecha. Por último, el coeficiente de curtosis arroja un valor de -0.901277283 para las importaciones de México, un valor de -1.244713565 para las importaciones de Canadá, y un valor de -1.368774468 para las importaciones de EE.UU. Así, ello demuestra que las tres distribuciones son platicúrticas. El Cuadro 1.8 contiene los datos estadísticos sobre las importaciones de bienes y servicios en América del Norte así como su desglose en las importaciones de bienes y servicios de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.29 a 1.32 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.9 Saldo de la balanza comercial

Para México, el saldo de la balanza comercial entre 1970 y 2016 ha sido en gran parte deficitario, aunque experimentando algunos años un saldo superavitario. Desde 1970 México experimentó una balanza comercial deficitaria hasta el 1982, cuando México logró el impresionante crecimiento en el saldo de la balanza comercial de 4,899.95 por ciento pasando de un saldo de la balanza comercial en 1981 de $-27,668$ millones de dólares a un saldo positivo de 576 millones de dólares en 1982, mismo que alcanzó el valor positivo de 17,570 millones de dólares en 1983, un impresionante giro en la política comercial del país que continuó con saldos superavitarios en la balanza comercial hasta 1990, cuando esta variable tuvo un decrecimiento importante de -125.82 por ciento, pasando de un saldo de la balanza comercial de 5,335 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1989 a un saldo de la balanza comercial de $-1,378$ millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1990. A partir de ese momento, México continuó con balanzas deficitarias hasta 1995, cuando pasó de $-19,167$ millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1994, a 19,701 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1995; es decir, una tasa de crecimiento del saldo de la balanza comercial de -202.78 por ciento. A partir de 1995, los saldos de la balanza comercial superavitarios continuaron sólo hasta el año 2000, cuando el saldo comercial fue de $-5,670$ millones de dólares a precios constantes de 2005. A partir de entonces, el saldo de la balanza comercial en México muestra resultados deficitarios a pesar de que, como fue posible observar en el inciso de sus exportaciones, las mismas han superado en crecimiento a lo largo del periodo de estudio, al crecimiento de las importaciones. Ello se debe a que las importaciones de México han sido mayores que las exportaciones mexicanas para cada año.

En el caso de la economía canadiense, resalta de modo importante el hecho de que la balanza comercial de

Canadá ha seguido una tendencia positiva la mayor parte de los años del lapso 1970-2016; es decir, la balanza comercial canadiense ha presentado valores superavitarios. Esta situación contrasta profundamente con las balanzas deficitarias tanto de México como de EE.UU. Los años en que Canadá ha presentado balanzas comerciales deficitarias son 1975 y 1976, cuando el saldo de la balanza comercial de Canadá pasó de ser 2,180 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1974, a -1,721 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1976. Así mismo, recientemente, sobre todo a partir del 2008, Canadá ha presentado déficit comercial importante y sostenido entre 2009 y 2016, con un déficit en la balanza comercial igual a -21,892 millones de dólares a precios constantes de 2005. Un caso interesante del comportamiento del saldo de la balanza comercial para Canadá resulta entre 1973 y 1974, ya que en este lapso Canadá experimentó una profunda disminución de su saldo positivo de la balanza comercial, de 14,907 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 2,180 millones de dólares a precios constantes de 2005, lo cual que representa una disminución de -85.37 por ciento. Aunque conservó el superávit, la disminución fue drástica y, por si fuera poco, la inercia deficitaria alcanzaría a Canadá al año siguiente, en 1975, cuando la disminución del saldo de la balanza comercial se daría en un -226.79 por ciento, aún más drástico que en 1974, ubicándola de 2,180 millones de dólares a precios constantes de 2005, a -2,764 millones de dólares a precios constantes de 2005. Pese a tales episodios de déficit comercial, Canadá ha experimentado varios superávits. Empero, es importante seguir con detenimiento el comportamiento de la balanza comercial canadiense en los años por venir para identificar si habrá sido posible revertir la inercia deficitaria que ha presentado la economía canadiense en los años recientes.

En el caso de la economía estadounidense, su saldo de la balanza comercial sólo ha presentado un superávit en dos ocasiones: 1980 y 1981, cuando se logró disminuir el déficit comercial de 1979 (-52,445 millones de dólares a precios constantes de 2005), y en 1980 fue un saldo superavitario de 6,608 millones de dólares a precios constantes de 2005; es decir, la economía estadounidense logró reducir el déficit comercial y volver superavitaria la balanza comercial con un alza de 112.60 por ciento. Tal situación, sin embargo, cambió radicalmente en 1981 y 1982, cuando la economía estadounidense de nueva cuenta vio disminuido su saldo de la balanza comercial en un déficit comercial de más de -1000 por ciento, pasando de 6,608 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1980, a un saldo de -21,005 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1982. A partir de que la economía estadounidense nuevamente acumuló un déficit comercial en 1982, los saldos de su balanza comercial han sido deficitarios y no sólo eso sino que, además, el saldo deficitario se ha ido incrementando cada vez más con el paso del tiempo. De hecho, entre 1970 y

2016, el saldo de la balanza comercial aumento su déficit en un 738 por ciento, situación que compromete las finanzas públicas de uno de los países más ricos y desarrollados del mundo. Es precisamente por el importante déficit comercial que acumula EE.UU., no sólo en total sino además frente a determinados países o regiones (como China, Canadá y México), que el gobierno estadounidense actual expresa desarrollar las medidas necesarias en materia comercial para reducir el déficit de la balanza comercial estadounidense. De ahí la iniciativa de renegociar el TLCAN y buscar darle un giro al actual déficit que hoy acumula EE.UU. frente a México y Canadá.

Respecto a la media aritmética, los resultados para esta variable son: $-7,170.145356$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para México, $20,286.65737$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para Canadá, y $-236,541.8469$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para EE.UU. La varianza arroja los siguientes resultados: $218,517,057.4$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para México, $1,229,383,266$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para Canadá y $49,296,731,534$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para EE.UU. La desviación estándar arroja los siguientes resultados: $14,782.32246$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para México, $35,062.56218$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para Canadá y $222,028.6728$ millones de dólares a precios constantes de 2005 para EE.UU. Respecto al coeficiente de sesgo, el mismo arroja un resultado de 0.075196543 para México, lo que da cuenta de una sesgo a la derecha, mientras que el resultado del coeficiente de sesgo para Canadá es de -0.074383068 (sesgo a la izquierda) y para EE.UU. de -0.847548498 (sesgo a la izquierda). Por último el coeficiente de curtosis arroja para México, Canadá y EE.UU.: -0.429516079 , 0.040314144 y -0.577634469 . En consecuencia, México presenta una distribución platicúrtica, Canadá una distribución mesocúrtica o normal (debido a que es un valor muy cercano a cero), y EE.UU. una distribución leptocúrtica. El Cuadro 1.9 contiene los datos estadísticos sobre el saldo de la balanza comercial en América del Norte así como su desglose en los saldos de la balanza comercial de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.33 a 1.36 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.10 Gasto gubernamental

La siguiente variable del análisis estadístico descriptivo de la presente investigación, es el gasto de gobierno, mismo que se analiza a la luz de los tres periodos observados: Antes del TLCAN, durante el TLCAN y un

tercer periodo que comprende tanto los años previos como los años en que el tratado ha operado, a saber, 1970-2016. Resulta interesante observar, en el caso de la economía mexicana, el comportamiento que presenta el gasto de gobierno y las fluctuaciones que experimentó ya que el mismo siempre se mantuvo en una tendencia constante al alza salvo en algunos años de excepción en que el estado mexicano tomó la decisión de reducirlo. Es posible observar que la tasa de crecimiento del gasto público mexicano durante todo el periodo presenta un valor importante y alto de 408 por ciento, lo que implica que tal variable a lo largo de las más de cuatro décadas de estudio, ha crecido a razón de casi 100 por ciento cada diez años, para establecerse en un crecimiento constante de 408 por ciento. Pese a que ese es el crecimiento para todo el periodo de estudio, resulta interesante observar también que el porcentaje de crecimiento de la variable en cuestión para los años posteriores al TLCAN es del 263 por ciento, mientras que para los años en los que el TLCAN ha estado vigente, 1994-2016, el gasto de gobierno mexicano ha crecido a razón de 36.8 por ciento. Sin importar que, en todo el periodo de estudio, el gasto de gobierno haya experimentado un gran crecimiento del 408 por ciento, es bastante importante poder conocer observando de primera mano los datos, que el gasto mexicano tuvo un crecimiento más importante antes del TLCAN que durante el mismo, aunque los valores durante el TLCAN han sido, naturalmente, más altos año con año que los años previos a la firma del tratado. El crecimiento porcentual ha sido mayor, aunque en valores absolutos, el gasto de gobierno mexicano no ha dejado de presentar la tendencia al alza que ha tenido hasta el 2016. Por si fuera poco, la variable presenta tasas de crecimiento negativas en los años de: 1977, 1987, 1996, 1998, 2001, 2002 y 2003, situaciones que en algunos casos son comprensibles a la luz de las crisis que ha experimentado la economía mexicana, con la diferencia respectiva de uno o dos años toda vez que el gasto de gobierno del año presente es programado un año antes, dificultando al estado poder actuar de inmediato ante los shocks experimentados, sino hasta uno o dos años después, ajustando variables de su control, como el gasto, al alza o a la baja, según sea el caso.

En el caso de la economía canadiense, es importante observar que la misma también ha presentado un crecimiento positivo constante del gasto gubernamental en todo el periodo de estudio, 1970-2016, aunque ha sido significativamente menor que el crecimiento porcentual experimentado por la economía mexicana. El gasto de gobierno canadiense creció entre 1970 y 2016 en un 156 por ciento, ubicándose en el segundo socio comercial del TLCAN que experimentó un mayor crecimiento del gasto en todo el periodo. Al igual que en el caso de la economía mexicana, es importante observar el comportamiento del gasto antes y después del TLCAN: De 1970 a 1993, el periodo caracterizado por los años previos a la puesta en marcha del tratado,

el gasto canadiense creció en un 83.16 por ciento, mientras que durante los años en que el tratado ha operado en los tres países, el gasto ha sido de 41.1 por ciento, al igual que en el caso de la economía mexicana, la economía canadiense presenta una tendencia a disminuir los aumentos del gasto público en el periodo durante el TLCAN, que en el periodo previo al TLCAN.

La economía estadounidense no es la excepción en ese sentido, la misma presenta un crecimiento del gasto gubernamental en el periodo completo, antes y durante el TLCAN, de 94 por ciento, porcentaje menor que Canadá y México, y, de la misma manera que sus dos socios comerciales, el crecimiento porcentual experimentado en el periodo previo al TLCAN, es mayor que el crecimiento porcentual en los años en que el tratado se ha encontrado en marcha. En el primer caso el porcentaje es del 50 por ciento, mientras que en el segundo escenario el mismo es de 29 por ciento. Lo anterior, nos permite concluir que, aunque en los tres países, el gasto gubernamental ha experimentado una tendencia de crecimiento constante y positiva a lo largo de todo el período, analizado intra periodos, el gasto gubernamental experimentó un crecimiento menor en el periodo en que el TLCAN ha estado vigente y un crecimiento mayor en los años previos a la firma del mismo. Lo anterior bien podría ser explicado a la luz de las políticas de corte neoliberal que se han implementado en las tres economías con mucha fuerza en las últimas décadas, mismas que han retraído la participación del estado en la economía y en consecuencia, el aumento del gasto público. Es importante destacar que el gasto de gobierno estadounidense es el que presenta valores absolutos más grandes, luego el de Canadá y finalmente el mexicano.

La media del gasto gubernamental para las tres economías es la siguiente: 88.245.774.309 para México, 256.955.246.666 para Canadá y 1.866.115.179.319 para EE.UU. Los valores que presenta la varianza son: 9,62683E+20 para México, 3,93514E+21 para Canadá y 1,85495E+23 para EE.UU., mientras que la desviación estándar respectivamente es de: 31027133495, 62730733405 y de 4,30691E+11. El coeficiente de asimetría arroja para México el resultado de -0,330352086, lo que da cuenta de una asimetría negativa respecto de la media. Para Canadá el coeficiente de asimetría es de 0,081411644, es decir, asimetría positiva, y finalmente, el coeficiente de asimetría para EE.UU. es de -0,008960958, presentando una asimetría negativa. El coeficiente de curtosis para México es de -0,825841838, para Canadá de -0,852398477 y para EE.UU. de -1,418193098, por lo que los tres países presentan distribuciones platicúrticas.

El Cuadro 1.10 contiene los datos estadísticos sobre el gasto del gobierno en América del Norte así como

su desglose en los gastos de los gobiernos de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.37 a 1.40 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.11 Deuda pública total

Para el caso de la onceava variable de estudio de la presente investigación, deuda pública total, a la luz de los efectos del TLCAN, la economía mexicana presenta un crecimiento porcentual en todo el periodo de estudio, a saber, 1970-2016, de 956 por ciento. Es decir, desde el año 1970 hasta el 2016, la deuda de México con el resto del mundo ha crecido en casi mil por ciento, situación preocupante por mucho. La deuda pública mexicana ha mantenido una fuerte tendencia constante al alza, pasando de 57.574.362.000 en 1970 como valor absoluto, a 607.849.000.000 en 2016, un crecimiento del 956 por ciento. Pese a que la tendencia de aumento de la deuda se ha mantenido constante, también es posible observar que en algunos años la misma ha decrecido. Tal es el caso de los años de 1988, 1989, 1992, 2003, 2005, 2009, 2015 y 2016, periodos en que la deuda ha disminuido respecto al año anterior, aunque sin lograr revertir la fuerte tendencia general y sostenida del aumento que ha experimentado esta variable desde 1970. Resulta interesante observar que, en los años previos al TLCAN, 1970-1993, el crecimiento porcentual de la deuda mexicana fue de 127 por ciento, mientras que para los años en que el tratado ha trabajado, el crecimiento es de 338 por ciento, es decir, para el caso de la economía mexicana, la deuda ha experimentado variaciones al alza más fuertes durante el periodo en que el TLCAN ha estado en vigor, que en los años previos.

En el caso de Canadá, el crecimiento porcentual de la deuda pública desde 1970 hasta 2016 es de 1039 por ciento, mientras que en el periodo previo al TLCAN el crecimiento porcentual de la variable es de 343 por ciento mientras que en el periodo que va de 1994, a partir de la firma y puesta en marcha del tratado, hasta 2016, el crecimiento porcentual de la deuda canadiense es de 150 por ciento. Es decir, Canadá experimentó mayores tasas de crecimiento porcentual año con año, en los años previos al tratado, que en los años en que el tratado ha estado vigente, a diferencia de México y EE.UU., quienes presentan una tendencia cada vez más convergente al sobreendeudamiento. Precisamente, en ese sentido, es que resalta el caso de la economía estadounidense, que desde 1970 es la economía que presenta los niveles más altos de deuda pública respecto de sus socios comerciales, pero que además, ha experimentado un crecimiento por mucho exponencial del nivel de deuda que presentaba en 1970, cuando la deuda era de 829.467.000.000, a 2016, cuando la deuda presentó niveles de 18.120.106.000.000, lo que confirma un crecimiento porcentual en todo

el periodo de 2085 por ciento. Niveles y porcentajes que distan muchísimo de sus socios comerciales, aunque éstos también presenten tendencias positivas entorno al crecimiento de la deuda.

El caso americano es un punto intermedio entre el caso mexicano y el canadiense, ya que, en el caso mexicano, el crecimiento porcentual de la deuda pública ha sido mayor en el periodo en que el TLCAN ha estado vigente, que antes. En el caso canadiense, el crecimiento de la deuda pública fue mayor antes del TLCAN que durante. En el caso de la economía estadounidense, el crecimiento porcentual de la deuda para los años previos al TLCAN es de 382 por ciento, mientras que el crecimiento porcentual de la deuda para los años en que el tratado ha operado, es de 316 por ciento, es decir, pese a que el endeudamiento parece mostrar una tasa de crecimiento porcentual menor durante el periodo del TLCAN, aún continúa convergiendo a niveles similares que en los años previos al tratado. Empero, el caso de EE.UU. es significativo por el aumento paulatino y gradual de la deuda que ha experimentado desde 1970, misma que ha crecido, como se especificó líneas arriba, en más de un 2 mil por ciento. Los déficits comerciales que ha experimentado esta economía con el resto del mundo, bien podrían explicar también el sobreendeudamiento que presenta, mismo que en años recientes ha generado problemáticas importantes para dicha economía. En términos generales, el endeudamiento de las tres economías ha sido mucho mayor recientemente, que en 1970, aunque con las especificidades que han sido comentadas en este apartado para cada economía.

La media arroja valores de 270.212.671.865 para México, de 713.792.810.811 para Canadá y de 6.507.411.054.054 para EE.UU., mientras que la varianza arroja los siguientes resultados respectivamente: 3,2589E+22, 1,94345E+23, 2,58832E+25. La desviación estándar presenta, así mismo, un valor de 1,80524E+11 para México, un valor de 4,40846E+11 para Canadá y, finalmente, un valor de 5,08756E+12 para EE.UU. En lo que respecta al coeficiente de asimetría, el mismo presenta valores de 0,630033782 para México, lo que da cuenta de una asimetría positiva respecto de la media; 0,658555105 para Canadá, igualmente una asimetría positiva y; finalmente, en el caso de EE.UU. un valor de 0,996811484, presentando Asimismo una asimetría positiva. El coeficiente de curtosis arroja para México el valor de -0,799893063, lo que da cuenta de una distribución platicúrtica; mientras que para Canadá el coeficiente es de -0,605625402, de igual forma una distribución platicúrtica y; finalmente, para EE.UU., el coeficiente de curtosis arroja una distribución mesocúrtica o normal con un valor de 0,093684629, muy cercano a cero.

El Cuadro 1.11 contiene los datos estadísticos sobre la deuda pública total en América del Norte así como su desglose en las deudas públicas totales de Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.41 a 1.44 muestran

la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

1.12 Inversión extranjera directa

La última variable analizada en la presente investigación es la inversión extranjera directa (IED), para los tres países, en los tres periodos de estudio. En el caso de la economía mexicana, la inversión extranjera directa presenta un aumento considerable y una tendencia de crecimiento constante gracias al TLCAN, pero sobre todo gracias a las reformas estructurales neoliberales aplicadas durante la década de los '80s, que fueron desregulando de manera paulatina y luego cada vez más agresivamente, la inversión extranjera directa en nuestro país. De ese modo es que resulta comprensible que de 1970 a 2016, la IED en México presente una tasa de crecimiento porcentual de nada más y nada menos que 1229 por ciento, profundamente impactada por las reformas de mercado anteriormente descritas, mismas de las que se hablará más adelante en esta investigación. Pese a que la IED tuvo una importante trayectoria alcista en el periodo completo, es importante destacar que durante los años de 1971, 1972, 1974, 1975, 1977, 1982, 1984, 1987, 1990, 1992, 1993, 1996, 1998, 1999, 2002, 2003, 2005, 2006, 2008, 2009, 2011, 2012, 2014, y 2016, la IED en México presentó tasas de crecimiento porcentuales negativas, es decir, en 24 de los 47 años de estudio, la IED decreció respecto al nivel del año anterior. Empero, las tasas de crecimiento positivas de un año a otro en los años en que la IED presentó crecimiento positivo, son por mucho superiores a las tasas de crecimiento negativas. Quizá es ello lo que explica que al final del periodo, la inversión extranjera directa haya crecido más de mil por ciento en nuestro país, como consecuencia, como ya se mencionó, además, de las reformas estructurales de los sexenios de Miguel de la Madrid Hurtado y Carlos Salinas de Gortari. El crecimiento en términos porcentuales de la IED antes del TLCAN arroja un resultado de 155 por ciento, mientras que en los años en que el tratado ha estado vigente arroja un resultado del 109 por ciento. La situación anterior coincide con lo comentado por Esquivel, G. (2014), quien señala que a partir de 2001, se ha presentado una desaceleración importante de la inversión extranjera directa en nuestro país, misma que indiscutiblemente se ha visto aumentada profundamente como consecuencia de la entrada en vigor del TLCAN.

En el caso de la economía canadiense, resalta el hecho de que, al igual que lo experimentado por México, la inversión extranjera directa ha presentado un crecimiento positivo en todo el período. La diferencia sustancial, sin embargo, radica en que el crecimiento canadiense de la inversión extranjera es por mucho inferior al crecimiento experimentado por la economía mexicana. Así pues, de 1970 a 2016, la IED

canadiense creció en un 245 por ciento, es decir, casi 5 veces menos que la IED en México. Por si fuera poco, en el periodo previo a la puesta en marcha del TLCAN, la IED canadiense presenta una tasa de crecimiento porcentual negativa del -22 por ciento, con fluctuaciones importantes tanto a la baja como al alza, cómo la del año 1983, en que la IED canadiense creció un 1997.30 por ciento, pasando de 224.837.507 dólares en 1982 a 4.715.517.456 en 1983. Para el caso del periodo en que el TLCAN se ha encontrado vigente, a saber, 1994-2016, la IED canadiense presenta una tasa de crecimiento del 146 por ciento. Podemos concluir que el TLCAN también ha incrementado de manera significativa los flujos de inversión extranjera directa a territorio canadiense, aunque de ninguna manera en comparación con la magnitud en que la IED creció en territorio mexicano.

El caso de la economía estadounidense, indiscutiblemente es el de mayor envergadura y significancia ya que la inversión extranjera directa en territorio norteamericano ha crecido en la impresionante tasa de 6,800 por ciento de 1970 a 2016. EE.UU. ha sido el país receptor de inversión extranjera directa más importante del TLCAN, presentando los flujos más voluminosos de IED. En 1970 se registró una inversión extranjera directa en EE.UU. de 5.597.631.656 dólares, mientras que, recientemente, en 2016, EE.UU. registra una IED de 386.243.767.135 dólares. Por si fuera poco, en el periodo previo al TLCAN, la tasa de crecimiento porcentual de la IED estadounidense es de 1186 por ciento, mientras que en el periodo en que el tratado ha funcionado, la misma ha sido de 510 por ciento. Pese a la situación anterior que bien podría reflejar una desaceleración importante de la IED hacia territorio estadounidense que se ha acentuado durante el TLCAN, resulta indiscutible que la inversión extranjera directa ha crecido a pasos agigantados en los últimos años en todo el territorio del TLCAN pero, particularmente, en EE.UU.

La media aritmética para la IED mexicana es de 15.100.375.557, de 28.032.612.297 para Canadá y de 133.177.961.204 para EE.UU. La varianza, por otro lado, arroja resultados de: 1,34946E+20 para México; 8,58452E+20 para Canadá y; 1,56502E+22 para EE.UU.; mientras la desviación estándar arroja los siguientes resultados respectivamente: 11616630659, 29299358126, y 1,25101E+11. El coeficiente de asimetría arroja una asimetría positiva para México con un valor de 0,508413789, una asimetría positiva para Canadá con un valor de 1,882586697 y de igual forma, una asimetría positiva con valor de 0,813897359 para EE.UU. El coeficiente de curtosis arroja para México una distribución platocúrtica con coeficiente de -0,90435406, una distribución leptocúrtica para Canadá con coeficiente de 4,053766524 y una distribución platocúrtica con coeficiente de -0,495455571 para EE.UU.

El Cuadro 1.12 contiene los datos estadísticos sobre la inversión extranjera directa en América del Norte así como su desglose en las inversiones extranjeras directas en Canadá, EE.UU. y México. Las Gráficas 1.45 a 1.48 muestran la evolución de esta variable para América del Norte y los tres países de esa región.

CAPÍTULO 2

ANTECEDENTES HISTÓRICOS Y MARCO TEÓRICO DE REFERENCIA

“Yo no sé gran cosa de aranceles. Lo que sí sé es que cuando compro una chaqueta de Inglaterra, yo me quedo con la chaqueta e Inglaterra con el dinero, mientras que, si la compro en EE.UU., yo me quedo con la chaqueta y EE.UU. con el dinero”

*Abraham Lincoln*²⁷

El presente capítulo tiene el objetivo de delinear en términos históricos y teóricos el presente trabajo de investigación, el cual analiza las relaciones comerciales entre México, EE.UU. y Canadá, a la luz del TLCAN y en el marco de su renegociación. Resulta de especial importancia repasar de manera puntual las principales corrientes de pensamiento, teorías y aportaciones más relevantes para la presente temática de estudio, aportadas por notables académicos, autores y economistas que, a lo largo de la evolución y estudio del comercio internacional, han contribuido de distintos modos al desarrollo de las doctrinas que han adoptado innumerables países a lo largo de la historia. Son estas doctrinas, que han tomado la forma de políticas públicas nacionales en materia de comercio exterior, las que han marcado etapas completas de la historia mundial con características muy peculiares y particulares. Por ejemplo, está la etapa caracterizada por el estricto proteccionismo mundial de los siglos XVII, XVIII y parte del siglo XIX, influenciado por las ideas de los economistas mercantilistas, quienes defendían los beneficios de una balanza comercial superavitaria en los países.

De tal política comercial, sus rasgos básicos son: 1) Protección rigurosa a la producción nacional de bienes que compiten con bienes extranjeros (de ahí el nombre de proteccionismo), de tal forma que los bienes nacionales estuvieran protegidos a través de impuestos frente a la competencia internacional que, en muchos casos, podía provocar la desaparición de la industria nacional. 2) Barreras al comercio internacional, que tenían por objetivo fortalecer la industria al interior de países como Gran Bretaña, Europa y EE.UU., mismas que se presentaban en la forma de aranceles e impuestos altos a las importaciones. La era del proteccionismo comercial se vio acompañada de importantes efectos económicos y comerciales y la misma comenzó a dar un viraje gradual y después acelerado a la era que hoy impera en el capitalismo mundial del libre comercio, aunque acontecimientos recientes en el mundo como el Brexit y las declaraciones del Presidente Donald Trump respecto a los acuerdos con otros países que actualmente tiene EE.UU., hacen pensar que la economía mundial puede estar de nuevo frente a la amenaza de corrientes y tendencias proteccionistas. El tema del proteccionismo y las ideas de los mercantilistas será retomado en este capítulo.

²⁷ Frase que se le atribuye a Abraham Lincoln según Spencer, Milton H. *Economía contemporánea*. Reverté. ISBN 9788429126969. Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Proteccionismo#cite_note-1 el 20 de septiembre, 2017.

Así mismo, el mismo repasa cinco incisos que constituyen el marco teórico e histórico de referencia comenzando por los antecedentes históricos de las relaciones comerciales entre México, EE.UU. y Canadá, en donde además se describen las principales reformas macroeconómicas que prepararon el terreno en México para la liberalización comercial y la desregulación. En el segundo inciso se revisan los conceptos básicos de comercio e integración económica mundial, así como la idea de la pangea económica y política. En el inciso tres se detallan las teorías de comercio internacional más importantes, partiendo de los clásicos gracias a las aportaciones fundamentales que hiciera el Maestro Ricardo Torres Gaytán en su *Teoría del comercio internacional* (1972). Asimismo en tal inciso se revisan los modelos Heckscher-Ohlin, la paradoja de Leontief, la visión estructuralista de la CEPAL y la tesis Prebisch-Singer, así como los nuevos y recientes desarrollos sobre los modelos de gravedad del comercio internacional, mismos que constituyen una gran herramienta econométrica de análisis empírico del comercio entre países y regiones. En el cuarto inciso se consideran las cinco etapas de integración económica señaladas por Bela Balassa (1964) y, finalmente, en el último inciso se revisan las experiencias de integración económica más relevantes del mundo; a saber, la Unión Europea (UE), el TLCAN, la CAN, el MERCOSUR, el MCCA, la Comunidad del Caribe y otros ejemplos relevantes.

2.1 Antecedentes históricos de las relaciones comerciales entre México, EE.UU. y Canadá

Las relaciones comerciales entre México, EE.UU. y Canadá; enfocadas aquí desde la perspectiva de México – es decir, las relaciones comerciales de México con EE.UU. y las de México con Canadá –, tienen su origen en el largo plazo histórico. Para comenzar a repasarlas, es necesario remitirse a los antecedentes del TLCAN entre los tres países mencionados. En consecuencia, a continuación, se revisan los antecedentes históricos de la siguiente manera: Antecedentes de relaciones comerciales de México con EE.UU., Antecedentes de relaciones comerciales de México con Canadá, Antecedentes de las relaciones comerciales entre Canadá y EE.UU., y Antecedentes de relaciones comerciales entre los tres países: México, EE.UU. y Canadá. A manera de conclusión del presente apartado pero con especial relevancia en el tema de estudio de la presente investigación, y con base en Moreno-Brid (1999), se incluye un recuento de las principales reformas macroeconómicas aplicadas en México en el siglo XX, las cuales prepararon el terreno para la meteórica apertura comercial que vivió México en las décadas de 1980 y 1990, a fin de permitir una mejor comprensión de la situación y el contexto político, social y económico que se vivía en los años mencionados y que motivó la firma del Tratado de Libre Comercio entre los tres países que son objeto de estudio de la presente tesis.

2.1.1 Antecedentes de las relaciones comerciales México y EE.UU.

La relación comercial entre México y EE.UU. encuentra su origen en algunos acuerdos comerciales que se remontan hasta 1822: En particular, siguiendo a Avella Alaminos (2008), destacan las negociaciones comerciales pactadas en 1831, 1882 y 1942. En el primer caso, entre los años de 1823 y 1835, funcionarios estadounidenses propusieron, en el marco de la doctrina Monroe (“América para los americanos”), un tratado de amistad, comercio y navegación con México que, a pesar de que fue aprobado en 1831 y ratificado en Washington el 5 de abril de 1832, enfrentó problemas serios para ser puesto en marcha, derivados del rompimiento de las relaciones entre ambos países tras la separación del Estado de Texas en 1836 y su anexión a los EE.UU. en 1845. Tras la guerra de Texas y en tiempos álgidos para ambas naciones con eventos de carácter político como la Segunda Intervención Francesa en México, la Guerra de Reforma, y la Guerra de Secesión estadounidense, ambos países tuvieron acercamientos encaminados a la generación de dos tratados más con impactos comerciales: El McLane-Ocampo en 1859 y el Forsyth-Montes de Oca en 1857; mismos que no se confirmaron. El primero de ellos es uno de los acuerdos que más ha sido utilizado por los detractores del entonces Presidente de México, Benito Juárez García, para argumentar las deficiencias en su paso por el gobierno mexicano (Avella Alaminos, 2008).

A partir de que Porfirio Díaz asume el poder y México comienza un crecimiento sostenido debido a su política de industrialización, en 1882 reinician las negociaciones para formalizar un acuerdo de amistad en materia comercial. El mismo fue suscrito en enero de 1883 y tenía como principal característica mantener al margen del acuerdo a los sectores productivos más trascendentes de México – los productos textiles y los granos –, de forma que no fueran afectados y que constituyeran una fortaleza importante en materia de exportaciones. Tras un intenso debate, el acuerdo fue aprobado en el senado mexicano en 1884. Sin embargo el mismo no fue ratificado por el gobierno de EE.UU., cuyo proteccionismo en el siglo XIX fue característico (Avella Alaminos, 2008).

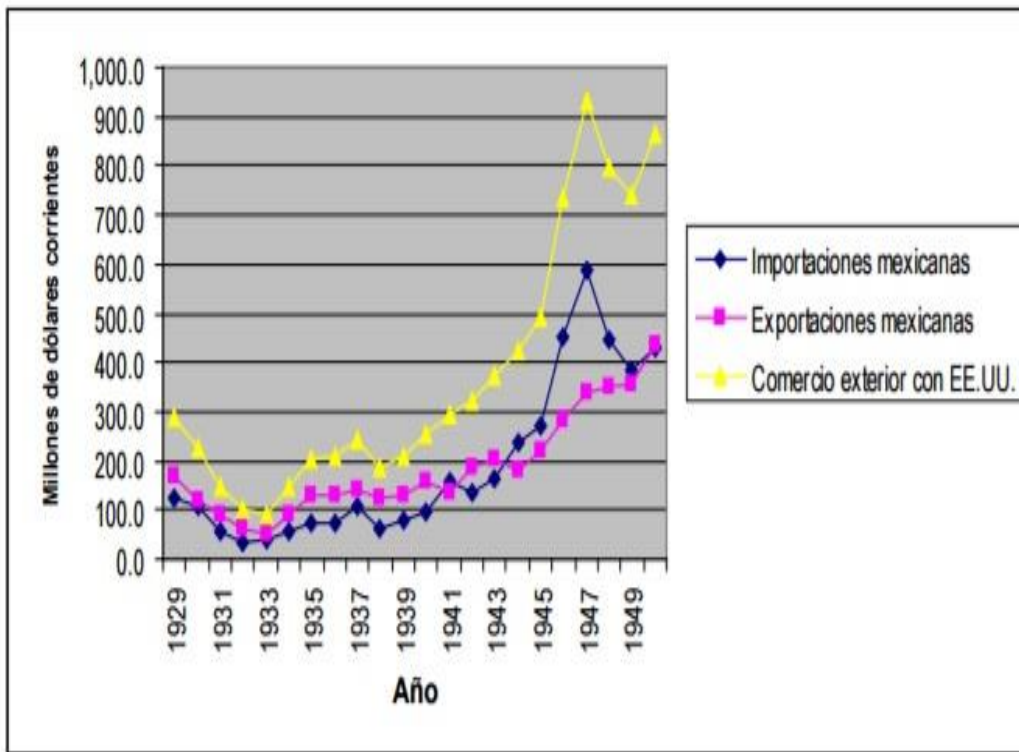
Por último, en 1942, en el marco de la Segunda Guerra Mundial y el gradual restablecimiento de las relaciones entre México y EE.UU., ambas economías generaron acuerdo comercial que fue firmado en diciembre de 1942 y que entró en vigor el 30 de enero de 1943. En esta ocasión, el acuerdo superó trabas de la política logrando ser ratificado en ambos países, paradójicamente debido al conflicto bélico

internacional. A pesar de que el tratado de 1942 había sido propuesto como favorable y especial para México, el 1 de febrero de 1943, tras un decreto, EE.UU. tomó la decisión de extender a todos los países aliados una reducción similar de aranceles que la concedida a México en el acuerdo firmado y ratificado (Avella Alaminos, 2008). Fue clara la intención de EE.UU. Por asegurarse el abastecimiento, por parte de México y de los demás países latinoamericanos, de ciertas mercancías para el conflicto bélico mientras se aseguraban de que no fueran vendidos bienes a las potencias enemigas (Alemania, Italia, Japón). La razón de fondo del acuerdo comercial suscrito entre ambas México y EE.UU. fue la guerra. A pesar de que siguió vigente el acuerdo algunos años más pero con pronunciadas diferencias entre ambos países en sus políticas comerciales, el acuerdo fue finalizado de manera definitiva en diciembre de 1950. No obstante que el acuerdo comercial previo al TLCAN fue disuelto en 1950, la integración entre México y EE.UU. cobró cada vez más fuerza, como lo muestra la Gráfica 1, siguiendo a Avella Alaminos (2008), quien presenta las cifras de comercio entre ambas economías desde 1929 a 1940.

Gráfica 2.1

Comercio entre México y EE.UU. 1929-1950

Millones de dólares



Fuente: Avella Alaminos, 2008.

2.1.2 Antecedentes de las relaciones comerciales México y Canadá

Según datos del Observatorio de Complejidad Económica del MIT, en 2015, México exportó a Canadá 10.2 mil millones de dólares de los cuales el 21 por ciento representaron exportaciones de automóviles Canadá, con un flujo de 2.13 mil millones de dólares; seguido de las exportaciones de vehículos de motor para el transporte de mercancías, con un porcentaje del 12 por ciento y un flujo de 1.23 mil millones de dólares; así como exportaciones de partes y accesorios de vehículos de motor, con 8.4 por ciento y un flujo de 858 millones de dólares.²⁸ En contraparte, en el mismo año, las exportaciones de Canadá a México se compusieron principalmente de un flujo total igual a 5.03 mil millones de dólares. De ellas el porcentaje más alto correspondió a semillas de nabo o colza, con un flujo de 584 millones de dólares y un porcentaje del 12 por ciento del total de las exportaciones de Canadá a México; en un segundo lugar están las exportaciones de partes y accesorios de vehículos, que representaron un flujo de 491 millones de dólares y 9.8 por ciento del total de las exportaciones. Las exportaciones de vehículos, con un flujo de 351 millones de dólares (7 por ciento del total), y el trigo canadiense que representó un flujo de exportaciones de 204 millones de dólares (4.1 por ciento del total), ocuparon el tercer y cuarto lugar, respectivamente, del total de las exportaciones canadienses a México.²⁹

En su artículo “Canadá: Un mercado para las exportaciones mexicanas”, publicado en febrero de 1994 en la *Revista del Banco Mexicano de Comercio Exterior*, la Dra. Claudia Ávila Connelly calificaba el intercambio comercial entre México y Canadá en los años setenta y previos como “poco significativo”, debido a la poca interacción entre ambas economías, aunque identificaba algunas áreas de oportunidad (Ávila Connelly, 1994). Precisamente, las cifras que arroja el Observatorio de Complejidad Económica de MIT para el comercio en el primer año con información disponible (1962), confirman el bajo intercambio entre ambas economías, cuando México exportaba a Canadá una cantidad bruta de 22 millones de dólares, con una composición de 14 por ciento, y 3.27 millones de dólares del total en algodón; 13 por ciento y 2.93 millones de dólares en cacahuates verdes; así como 13 por ciento y 3.05 millones de dólares en café. Canadá, por su parte, exportó en 1962 a México un flujo bruto de 36.5 millones de dólares, de los cuáles 23 por ciento estaba destinado al metal de material ferroviario, con un monto de 8.37 millones de dólares; seguido de 7.44 millones de dólares en papel prensa que representaba 20 por ciento de las exportaciones totales canadienses

²⁸ Observatorio de Complejidad Económica de la Universidad de MIT consultado en línea a través de su portal web: http://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/sitc/export/can/mex/show/2015/ el 20 de agosto, 2017.

²⁹ *Ibidem*.

a México en ese año.³⁰

Las relaciones comerciales entre México y Canadá se han cristalizado, sin lugar a dudas, gracias al TLCAN; empero, para analizarlas, es necesario también remontarse a las propias relaciones de México con Gran Bretaña y al primer tratado de comercio, navegación y amistad entre México y su majestad el Rey de Gran Bretaña e Irlanda, ubicado por algunos autores en 1827:

“Los orígenes de la relación entre Canadá y México se remontan a la segunda mitad del siglo XIX. En 1865, cuatro colonias británicas de Norteamérica ya habían puesto sus ojos en México: Canadá, Nueva Escocia, Nueva Brunswick y la Isla Príncipe Eduardo discutieron en una reunión sobre movimientos mercantiles, en la ciudad de Quebec, acerca de las posibilidades que ofrecía el mercado mexicano como alternativa comercial frente al expansionismo del mercado estadounidense” (Gutiérrez-Haces, 2015: 60 y 239).

De este modo, aunque Canadá decidió permanecer en la mancomunidad de las naciones reconociendo a la Reina Isabel II como su jefa de estado (a pesar de que se liberó y fue reconocido como estado independiente con el estatuto de Westminster en 1931), no ha quedado exenta, a lo largo de su historia económica, de limitaciones y directrices dictadas desde otro continente, en materia de política exterior comercial.

Así pues, las relaciones entre ambos países, encuentran sus antecedentes históricos mucho antes del establecimiento formal de sus relaciones diplomáticas, concretadas con la venia británica en marzo de 1944, en un marco de cooperación mutua en la Segunda Guerra Mundial en el cual México participó formalmente con el envío y actuación del Escuadrón 201. Sin embargo, a pesar del establecimiento formal y diplomático en 1944, no fue sino hasta 1959 en que el Presidente Adolfo López Mateos visitó por primera vez al Canadá, siendo recibido de forma oficial como jefe de estado mexicano. Siguiendo a Castro Martínez (2001), Así mismo, la presencia canadiense en las inversiones mexicanas en campos como la minería, las comunicaciones y la energía eléctrica, ya se remontaba ya al porfiriato. A pesar de que el establecimiento formal de una embajada canadiense en México se da formalmente con los inicios de la relación diplomática, es justamente en el porfiriato cuando Canadá envió un “comisionado” comercial a México – A.W. Donly – quien tuvo el propósito de seguir de cerca la evolución de los mercados mexicanos para valorar las inversiones canadienses en suelo mexicano, al tiempo que daba inicio a una nueva fase de la relación bilateral. No fue sino hasta 1920 en que México respondió al nombramiento de A.W. Donly, con el nombramiento de Luis M. Martínez como comisionado comercial en Toronto, para ayudar al paulatino restablecimiento de las relaciones comerciales iniciadas entre ambos países en el porfiriato, mismas que fueron dramáticamente interrumpidas con el estallido de la Revolución Mexicana de 1910, provocándose el

³⁰ Ibidem.

cierre de negocios y bancos canadienses y la molestia de varios inversionistas, quienes vieron abanderados sus reclamos a través de la representación británica hasta el momento de ruptura formal de las relaciones diplomáticas entre Gran Bretaña y México, en 1938, a consecuencia de la Expropiación Petrolera; lo cual dejó sin representación oficial a Canadá. Fue ése, quizás, uno de los momentos más complicados en la relación entre ambas naciones (Gutiérrez-Haces, 2015: 246, 247, y 248). Empero es definitivamente el contexto de Segunda Guerra Mundial el que impulsó de manera importante la interrelación económica de ambos países. En palabras de Castro Martínez (2001): “En una perspectiva más amplia, la Segunda Guerra Mundial, fue el principio de un camino sin retorno en las relaciones internacionales de Canadá y México”. De hecho, es hasta 1946 que ambos países celebran su primer acuerdo de reciprocidad comercial, con la característica de ser el primer acuerdo canadiense sin la aprobación británica y por iniciativa estrictamente de la cancillería de aquel país, el cual dejaba de ver sus intereses representados a través de la cancillería británica, misma que en más de una ocasión llevó a los canadienses a lidiar con problemas ajenos de la relación británica-mexicana. A pesar de la opinión de Castro Martínez (2001), resalta la visión distinta de la Dra. María Teresa Gutiérrez-Haces quien, tras realizar un recuento de los acontecimientos destacados en las relaciones entre México y Canadá, documentados apenas en algunos cables diplomáticos de ambos países, asegura que es necesario:

“Dejar de afirmar que la relación México-Canadá se inicia en la década de 1940 y que su consolidación coincide con el fin de la Guerra Fría y la negociación del TLCAN. Lo anterior no niega la importancia de esa etapa ni la trascendencia de lo que ocurrió; pero en vez de enfocarla como el principio, sería necesario estudiarla como parte de un proceso continuo que adquiere envergadura tiempo después” (Gutiérrez-Haces, 2015: 251 y 256).

Divididos geográficamente por EE.UU., Canadá y México no habían encontrado oportunidad para incrementar sus relaciones comerciales sino hasta la década de 1990, cuando comenzó la negociación del TLCAN, en tanto que ambos países habían establecido canales de comunicación dirigidos estrictamente dirigidos a EE.UU. y no entre ambos países. Fue justamente a partir del inicio de las negociaciones del TLCAN que ambos países inicia su conocimiento mutuo: “Los dos países enfrentaron de forma abrupta el hecho de que, durante los cincuenta años anteriores, y pese a compartir el mismo espacio geográfico en América del Norte, habían avanzado muy poco en su conocimiento mutuo” (Gutiérrez-Haces, 2015: 235). Precisamente EE.UU. y sus empresas actuaban como intermediarios en los canales de comunicaciones entre ambos países, que desconocían mutuamente sus mercados internos y no imaginaban comercio alguno más allá del petróleo. Fue gracias al petróleo que los gobiernos de José López Portillo (México), y Pierre Elliot Trudeau (Canadá), encontraron coincidencias políticas aunque no tanto económicas cuando ambos,

en defensa de la soberanía del sector energético de sus respectivos países, hicieron frente a la intención de la administración del entonces presidente de EE.UU., Ronald Reagan, de establecer un acuerdo trilateral económico cuyo interés primordial sería el mercado petrolero. Tanto los gobiernos del entonces presidente mexicano y del primer ministro canadiense, habían manifestado posturas enérgicas en pro de la soberanía nacional en materia de energéticos (en Canadá se llevaba a cabo la etapa conocida como la “canadianización”, que dio lugar a la creación de diversas empresas paraestatales de energéticos como la PetroCanadá en 1973 y el New Energy Programm en 1980),³¹ y coincidieron en su postura frente a las intenciones de Washington, aunque ambos mandatarios, con el paso de los años, vieron insostenibles sus políticas nacionalistas, cuando gobiernos posteriores centraron su atención en las demandas estadounidenses, ya sea por el relevo de administraciones con posturas económicas contrarias o por la presencia de crisis económicas: Un gobierno conservador en la década de 1980, mismo que dio un giro drástico en la política energética de Pierre Trudeau, en el caso de Canadá, mientras que una profunda crisis económica de la deuda externa golpeó los últimos momentos del gobierno de López Portillo como consecuencia de la caída de los precios del petróleo y del excesivo gasto gubernamental ejercido como consecuencia de la sobrada confianza en la producción petrolera, derivada de los descubrimientos en 1961 en Cantarell – el Presidente López Portillo llegó a declarar incluso que los mexicanos tenían que “aprender a administrar la abundancia” – y la posterior producción a 1979 (Castro Martínez, 2001).

La cristalización de las relaciones tanto diplomáticas como comerciales entre México y Canadá se daría durante los mandatos del Presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y del Primer Ministro canadiense Brian Mulroney, quienes encontraron importantes coincidencias en su ideología partidaria del libre comercio entre las naciones y en las políticas de corte neoliberal que caracterizaron a sus políticas públicas, como se analiza más adelante en esta tesis, al retomar las reformas más trascendentes de apertura comercial adoptadas en México a partir de la era del salinismo, mismas que encontraron una importante base de apoyo un sexenio antes, en la presidencia de Miguel de la Madrid Hurtado.

Las negociaciones comenzaron a encontrar frutos desde la primera reunión que sostuvieron los mandatarios Salinas y Mulroney en México, tras la invitación al primer ministro canadiense de realizar visita oficial a suelo mexicano en enero de 1990, donde ambos países establecieron acuerdos bilaterales que

³¹ Gutiérrez-Haces María Teresa (2015). *“Los vecinos del vecino: La continentalización de México y Canadá en América del Norte”*. México: Editorial Ariel, 624 pp.

tenían por objetivo la inauguración de una nueva fase en la relación entre México y Canadá. A tales compromisos se le dio un seguimiento paulatino con la visita gradual de funcionarios canadienses como el entonces ministro de comercio internacional, John Crosbie, con el fin de concretar inversiones de empresas y analizar oportunidades comerciales. Asimismo resalta la visita oficial que también realizó el entonces presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari a Canadá el 7 de abril de 1991:

“Las relaciones económicas entre México y Canadá, sin ser boyantes, mantenían por entonces una continuidad mayor que la de sus relaciones políticas [...] Pronto aparecería un cambio dramático con el TLCAN, el dinamizador de las relaciones” (Castro Martínez, 2001).

A pesar de la reticencia mostrada por México a la participación de Canadá en un acuerdo de libre comercio trilateral entre los países de América del Norte, no cabe duda que, con el paso de los años, ambos países han encontrado en el TLCAN una era sin precedentes en sus relaciones diplomáticas, derivada del fortalecimiento y dinamismo de sus relaciones comerciales. Posteriormente ambos países reconocieron la vital importancia de participar juntos en un acuerdo comercial que aumentara las oportunidades comerciales entre ellos, al tiempo que evitara la exclusión que podía acarrear costos económicos importantes (Castro Martínez, 2001):

“Cuando se hizo el anuncio de las negociaciones del TLCAN, tanto México como Canadá vieron en la participación del otro una amenaza para sus intereses dentro del mercado estadounidense. Sin embargo, Canadá pronto reconsideró su primer impulso y valoró la importancia del mercado mexicano, así como el que México fuera la puerta de entrada a las economías de Latinoamérica. Por su parte, los mexicanos sopesaron el asunto y tomaron consciencia de las ventajas que en aquel momento – pero también en el futuro – significaría contar con Canadá para enfrentar algunos aspectos por demás complejos de la relación con EE.UU” (Gutiérrez-Haces, 2002: 270).

Hoy, 2017, ese momento parece que ha llegado, a fin de que México y Canadá juntos, enfrenten la embestida de la administración del Presidente de EE.UU., Donald Trump, a la relación trilateral en el marco de las renegociaciones del TLCAN.

2.1.3 Antecedentes de las relaciones comerciales Canadá y EE.UU.

Antes de firmar el TLCAN, Canadá firmó con EE.UU. los acuerdos comerciales en 1854, 1911, 1935 y 1988. Asimismo estuvo implicada en las restricciones impuestas por el imperio británico a sus colonias, mismas que, tras sus respectivas independencias, derechos de reconocimiento y soberanía en la *Commonwealth*.³²

³² La mancomunidad de las naciones es, como su nombre lo indica, una comunidad de naciones que comparten lazos históricos con el Reino Unido mismas que, antes de 1950, se encontraban en total subordinación al imperio británico. La reina Isabel II es la

Canadá forma parte de ella desde su fundación. Antes de los Acuerdos de Westminster (1931), Canadá tuvo que lidiar con el hecho de que estaba legalmente imposibilitado para elegir y emprender su política comercial internacional a su antojo ya que el imperio británico era quien gestionaba las relaciones tanto diplomáticas como comerciales de los países bajo su égida y no podían existir acuerdos sin la autorización de la corona británica. Así, ante todo es de vital trascendencia resaltar el hecho de que Canadá fue uno de los miembros más participativos y propositivos del GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*),³³ e igualmente buscó la integración comercial con otros países, principalmente enfocado a América Latina, lo cual se consolidó sin duda con su ingreso a la OEA (Organización de Estados Americanos) en la década de 1990 para estrechar relaciones con los países de Centro y Sudamérica, y con los que Canadá tenía especial interés en comerciar. Por otro lado, un giro fundamental que coadyuvó a motivar a Canadá a emprender relaciones con otras naciones del mundo fue sin duda el ingreso de Gran Bretaña al Mercado Común Europeo en 1973, lo cual cambió la dinámica de las relaciones entre ambos países y propició la búsqueda de acuerdos comerciales entre Canadá y el resto del mundo.

De nuevo siguiendo a la Dra. Gutiérrez-Haces, una de las investigadoras mexicanas más sólidas en el estudio de la política exterior comercial de Canadá, aquí se retoman los tres procesos clave que ha experimentado Canadá a lo largo de su historia comercial, mismos que han caracterizado la conducción política en materia de comercio de los canadienses: 1) El “atlantismo”, con el rasgo clave de describir la fase de conexión canadiense con el imperio británico; 2) el “nacionalismo” que experimentó Canadá durante una breve pero marcada época de los periodos de Pierre Elliott Trudeau como primer ministro canadiense, caracterizados por la defensa del sector energético; y 3) La creación de empresas paraestatales así como la intención de controlar la inversión extranjera directa de aquél país y la intervención extranjera en el sector energético y eléctrico. A este proceso algunos autores, como la Dra. Gutiérrez-Haces, le han llamado reiteradamente la “*canadanización*” o el “continentalismo”, mismo que ha sido un proceso característico de la conducción canadiense en los últimos años y que ha provocado la firma de tratados comerciales no sólo con EE.UU. sino con otras naciones del mundo (Gutiérrez-Haces, 2002).

Gracias a la adopción de una visión más favorable de Gran Bretaña al libre comercio y en pleno abandono a las prácticas proteccionistas y mercantilistas que caracterizaban el comercio de antaño entre las naciones

cabeza de la mancomunidad de las naciones. Fue reconocida en 1931 con el estatuto de Westminster. (Gutiérrez-Haces, 2015 y 2002).

³³ En su traducción al español: Acuerdo general sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.

anterior a los siglos XVIII y XIX, Canadá y otras colonias británicas en Norteamérica, en el siglo XIX Canadá dio inicio al establecimiento de relaciones comerciales con su vecino sureño, EE.UU. Fue en ese siglo en que Canadá firmó el primer acuerdo de colaboración comercial con EE.UU. (1854). Así mismo, pese al impacto del viraje en el cambio de política comercial del imperio británico, un hecho que sin duda alteró de manera significativa las relaciones entre la corona inglesa y sus colonias fue cuando, en el siglo XIX, se tomó la decisión autoritaria de finalizar el acceso prioritario de las colonias al mercado del imperio británico. Ello representó para Canadá un reto importante, toda vez que aquel mercado era el destino principal y casi exclusivo de los productos canadienses exportados al resto del mundo, tales como minerales, metales, pieles, etcétera. Tras aquella decisión no sólo arbitraria sino además, unilateral, es que el Canadá se vio obligado a expandir sus horizontes y, con ello, su comercio internacional a nuevas fronteras, la más cercana por supuesto EE.UU. (Gutiérrez-Haces, 2002). Fue en el marco de esta importante coyuntura entre el imperio británico y sus colonias, que se gestó el primer Tratado de Reciprocidad entre las colonias canadienses y EE.UU. en 1854; Tratado acordado por el entonces Gobernador Lord Elgin, pese a que en EE.UU. aún existía un debate profundo sobre las ventajas y desventajas del libre comercio, el proteccionismo e, incluso, la abolición de la esclavitud. Aquí resalta el hecho de que, a pesar de no contar con constitución propia, Canadá logró negociar y concretar un acuerdo de tal envergadura con EE.UU. por encima de muchas otras naciones que igualmente hubieran anhelado una oportunidad similar. Sin embargo y a pesar de la fuerte oportunidad concedida al Canadá, todavía colonia británica, tal acuerdo fue derogado abruptamente tras decisiones y debates de los estadounidenses, quienes decidieron ponerle fin en 1866, causando sorpresa al Canadá. Canadá no menguó sus esfuerzos para consolidar un tratado comercial nuevamente con EE.UU. y tal tarea, de naturaleza excepcionalmente política y diplomática, fue delegada al Dominio Canadiense, mismo que representaba la unificación de los territorios de la provincia de Canadá con Nueva Escocia y Nueva Brunswick, formalizando la unión en los acuerdos del Acta Británica de América del Norte de 1867.

El Dominio Canadiense emprendió importantes esfuerzos para lograr un nuevo tratado con los EE.UU., aunque ellos no lograran desembocar en tal cometido. Así, de nuevo, Canadá emprendió un viraje hacia el proteccionismo y el nacionalismo al menos por un tiempo (Gutiérrez-Haces, 2002).

Así pues, el viraje al proteccionismo en parte alentado y permitido por quien es reconocido como el padre de la confederación canadiense, Sir John McDonald, representó un esfuerzo por cumplir las demandas de los productores de las colonias canadienses así como para fortalecer la industria incipiente de Canadá que

se pretendía desembocara en el fortalecimiento de la industria manufacturera. Sin embargo, como apunta la Dra. Gutiérrez-Haces, luego se conocería que las verdaderas intenciones de McDonald eran despertar el interés e incluso el celo estadounidense vía el proteccionismo canadiense y, con ello, tener elementos para negociar en el futuro un nuevo acuerdo comercial que beneficiara a la industria canadiense, el cual, justamente, se iría a fortalecer gracias al proteccionismo. Tales intenciones fueron un tanto cumplidas toda vez que, aunque no se estableció formalmente un acuerdo comercial, la Política Nacional³⁴ sí logró atraer inversiones de empresarios extranjeros y sobre todo estadounidenses. Los esfuerzos por lograr de nuevo un acuerdo comercial Canadá-EE.UU. se intensificaron en todos los gobiernos que experimentaron las colonias entre 1879 y 1911 (Gutiérrez-Haces, 1993: 25), tras la llegada al poder del liberal Laurier como primer ministro de Canadá. Las negociaciones, como había previsto Sir John McDonald, para un nuevo acuerdo comercial con EE.UU. fueron exitosas y en 1911 los negociadores de Canadá acordaron un nuevo tratado comercial con EE.UU. Resulta una paradoja interesante que lograr un nuevo acuerdo fue un anhelo muy profundo de Canadá desde décadas atrás cuando se dio por terminado abruptamente el tratado de 1854 y precisamente ese anhelo de un nuevo tratado comercial fue lo que motivó el fortalecimiento al interior de la industria canadiense alineado a los objetivos del plan de la Política Nacional, sin embargo, tras el paso de los años y la puesta en marcha vigorosa de la Política Nacional y el proteccionismo comercial emprendido por los canadienses, una vez logrado el objetivo de atraer el interés estadounidense y logrado también un nuevo acuerdo comercial en 1911, fueron los trabajadores, productores y agricultores canadienses quienes al grito de “No truck nor trade hit the yankees!”³⁵, rechazaron la aprobación canadiense del nuevo tratado a pesar de que ya había sido aprobado en ambas cámaras del poder legislativo de los EE.UU. e incluso, propiciaron la caída política del ministro negociador y liberal Laurier.

Fue el Partido Conservador el que, hábil en el manejo del discurso político, motivó la molestia ciudadana contra el tratado, con el propósito de capitalizar políticamente el descontento ciudadano hacia los liberales y de ese modo reconquistar el poder. A pesar de que en aquellos años los conservadores se decían sumamente comprometidos con la causa canadiense anti-libre comercio, fueron ellos mismos, como apunta la Dra. Gutiérrez-Haces, quienes negociaron, con la llegada al poder del conservador Brian Mulroney, quizá uno de los acuerdos comerciales más trascendentes de todos los tiempos para Canadá: El TLCAN en 1994

³⁴ De éste modo se le llamó, en el siglo XIX, a la política de corte proteccionista orientada a fortalecer la producción e industria de las colonias británicas de América del Norte (Canadá) y a despertar el interés de EE.UU. para lograr el establecimiento de un nuevo acuerdo comercial. (Gutiérrez-Haces, 2002).

³⁵ ¡Ni trocas, ni comercio, golpeen a los yankees! (Traducción del autor).

y, previamente, el acuerdo comercial con EE.UU. en 1988, al que se regresará más adelante (Gutiérrez-Haces, 2002). El resto de los acontecimientos desarrollados en la historia mundial se dan en el marco de la Primera Guerra Mundial (1914-1919), y la Gran Depresión (1929-1933), acontecimientos que devastaron profundamente a la economía británica, estadounidense y, por supuesto, la canadiense, y motivaron de nuevo el viraje hacia políticas altamente proteccionistas. De hecho, en EE.UU. fue aprobada en 1930 el Acta Arancelaria Smooth-Hawley, misma que representa una de las medidas más intensas en materia de proteccionismo tomada por ese país y que tuvo como resultado gravar hasta 60 por ciento las exportaciones canadienses. Ante esto, la respuesta de Canadá, comandada por su primer ministro Mackenzie King, fue la de igualmente aumentar los impuestos a las exportaciones de EE.UU. a Canadá. Ello provocó una guerra comercial importante entre ambos vecinos que motivó la búsqueda de nuevas alianzas internacionales por parte de Canadá, mismas que se irán a consolidar en el seno de la *Commonwealth* que se crea formalmente en 1931 con el estatuto de Westminster. Es en el seno de la *Commonwealth* que, con el paso de los años, los países que formaban parte de ella, como Nueva Zelanda, Australia, Sudáfrica, Rhodesia e Irlanda, constituyen una especie de zona de libre comercio entre ellos, con la adopción de la libra esterlina como moneda para todas las transacciones comerciales.³⁶ Además, los países de la *Commonwealth* acordaron elevar los aranceles a los países que no formaran parte de ella, lo que, sin lugar a dudas, despertó tanto preocupación como molestia en EE.UU. (Gutiérrez-Haces, 2002).

Canadá había jugado bien sus cartas en el terreno internacional ante la embestida estadounidense de tarifas arancelarias programadas en el Acta Smooth-Hawley y de este modo, logró un fortalecimiento importante en su política internacional comercial. De hecho, tan bien logró jugar sus cartas el primer ministro Mackenzie King, que logró despertar la reflexión interna en EE.UU. sobre los efectos que había producido en Canadá la puesta en marcha de una medida proteccionista tan agresiva como el Acta Smooth-Hawley y, de ese modo, fueron los estadounidenses quienes iniciaron conversaciones y negociaciones orientadas a la firma de un nuevo tratado comercial con Canadá, mismo que se cristalizó y se ratificó en el parlamento canadiense en 1935. Un año antes, con la publicación del Acta sobre Acuerdos Comerciales, promovida por el Presidente Roosevelt y su secretario de estado, Cordell Hull, se dio inicio a un proceso en el que se buscó revertir los efectos adversos y dañinos del Acta Smooth-Hawley, otorgándole al Presidente de EE.UU. la facultad de negociar acuerdos comerciales con otros países. Canadá, por su parte, confirmó su postura

³⁶ Canadá no adoptó dicha parte de la negociación para evitar que se fuera a malinterpretar como que aún existía el dominio y control británico y quizá para no exasperar demasiado a su vecino del sur con quien aún tenía intenciones serias de establecer acuerdos comerciales (Gutiérrez-Haces, 2002: 35).

marcadamente multilateral al establecer acuerdos y negociaciones lo mismo con EE.UU. que con Gran Bretaña y los países de la *Commonwealth*, en lo que la Dra. Gutiérrez-Haces llama “la lealtad a dos estados imperialistas” por parte de los canadienses (Gutiérrez-Haces, 2002).

En los años subsecuentes a la firma del tratado de 1935, el papel canadiense en el mundo se fortaleció de sobremanera, participando en importantes iniciativas como el intento de creación de la Organización Mundial del Comercio que en aquellos años de la década de los cuarenta se llamaría la “International Trade Organization”³⁷, así como la “Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo”, desarrollada en 1948 en La Habana, Cuba. Por si fuera poco, Canadá actuó como ente de rescate de la economía británica con grandes financiamientos tras la crisis que aquella nación experimentó después de la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), y participó en la creación y consolidación del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) en 1944 y del Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1945. También en este contexto de la década de los cuarenta se daría el acuerdo de Hyde-Park de 1941 con implicaciones tanto económicas como militares entre EE.UU. y Canadá. La presencia canadiense se iría fortaleciendo cada vez más hasta la firma del nuevo acuerdo comercial con EE.UU. en 1988.

Tras casi tres décadas de políticas intervencionistas y keynesianas en Canadá por parte de gobiernos liberales como el de Pierre Elliott Trudeau y un breve viraje de nuevo al proteccionismo como respuesta al embate de las medidas tomadas por el Presidente Richard Nixon en EE.UU. cuando en 1971 suspendió la convertibilidad del dólar a oro e impuso una tasa de 10 por ciento a los productos que se importaban al mercado estadounidense, Canadá se replantea su convicción estatista y decide apostarle al gobierno conservador de Brian Mulroney así como al libre comercio y a las políticas de corte neoliberal. En este contexto de profundos cambios al nacionalismo y con una preocupación marcada por formar parte activa de la reconfiguración económica mundial, es que Canadá firma nuevamente con EE.UU. el ALCCEU (Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EE.UU.) en 1988 negociado y firmado por los gobernantes Brian Mulroney y Ronald Reagan. Tal acuerdo tenía la intención de acercar a ambos países en materia comercial, pero, además, formar un bloque continental y hegemónico en torno a EE.UU. que se iría a consolidar con la firma del TLCAN en 1994 y la participación de México (Gutiérrez-Haces, 2002).

³⁷ Organización Internacional del Comercio, s/f (Traducción del autor).

2.1.4 Antecedentes de las relaciones comerciales entre los tres países

En la definición de regionalismo abierto, propuesto por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se describen los acontecimientos históricos que han dado pie a la unificación de las relaciones comerciales y políticas entre EE.UU., México y Canadá: “Un proceso creciente de interdependencia económica en la región, promovido por acuerdos preferenciales de integración y liberalización comercial, reforzados por la proximidad geográfica”. De la misma manera, la Dra. Gutiérrez-Haces (2002) define en su obra *Los vecinos del vecino: La continentalización de México y Canadá en América del Norte*, el proceso de “continentalización” o “continentalismo”, como el conjunto de políticas públicas, tanto comerciales como gubernamentales, que han tenido por objetivo consolidar lazos económicos y vínculos con EE.UU. para la formación de un bloque continental que, en este caso, es el bloque de los países que conforman América del Norte. Empero, en el proceso de “continentalización” EE.UU. es el principal protagonista (Gutiérrez-Haces, 2002). De este modo, como en líneas anteriores se ha podido revisar, se fueron gestando las relaciones económicas, políticas y comerciales entre los países de América del Norte donde, además, se ha podido constatar que ha sido EE.UU. el país que, en definitiva, ha llevado la voz cantante en la historia de acuerdos y tratados con los otros dos países, y tal liderazgo se ha reflejado incluso en las políticas que ambos países (Canadá y México), han emprendido al interior de sus economías, muchas veces sólo con el propósito de despertar el interés necesario de los estadounidenses para lograr la firma de un nuevo acuerdo.

Así sucedió al menos en el caso de Canadá, país que puso en marcha su Política Nacional de Fortalecimiento Industrial con la combinación de elevados aranceles al exterior, siguiendo la idea de Sir John McDonald de que, a través de tal estrategia, voltearan de nuevo los ojos de EE.UU. a Canadá y lograr eventualmente la firma de nuevos convenios de colaboración. Hecho que sucedió en 1911.

En el caso de México, la continentalización se experimentó de una manera distinta, ya que las intenciones estadounidenses de firmar tratados de libre comercio con México siempre fueron interpretadas en este país como una amenaza a la soberanía nacional e incluso, como señala la Dra. Gutiérrez-Haces, un posible “intento de anexión”, además de la característica altamente proteccionista de los gobiernos mexicanos que antecedieron a Miguel de la Madrid Hurtado, presidente mexicano con quien, a partir de la década de los ochenta, comenzaron las reformas neoliberales encaminadas a llevar a México a un rumbo favorable al libre comercio, rasgos que se acentuaron en el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari.

Por su parte, las relaciones entre México y Canadá fueron casi inexistentes hasta el establecimiento formal de sus relaciones diplomáticas en el año de 1944, aunque antes de tan importante acontecimiento, ciertamente habían existido acercamientos previos que se remontan al porfiriato, tiempos en los que inversionistas, empresarios y funcionarios canadienses veían en México una economía interesante con la que se podía comerciar. Es en este contexto en el que ambos países envían representantes comerciales para estrechar lazos: A.W. Donly por parte de Canadá y Luis M. Martínez por parte de México, quien se estableció en Toronto. Empero, la situación cambió drásticamente en el marco de la Revolución Mexicana y los cambios posteriores de los gobiernos revolucionarios como el de Venustiano Carranza, que provocaron la pérdida de buena parte de las propiedades e inversiones de los canadienses en suelo mexicano. Las relaciones entonces se tensaron hasta la cooperación mutua en el marco de la Segunda Guerra Mundial y en la posguerra, cuando en 1946 se establece un acuerdo de reciprocidad comercial entre ambos países que se vio interrumpido tras las épocas nacionalistas de los gobiernos como el de Pierre Elliott Trudeau en Canadá y José López Portillo en México. Fue hasta los acontecimientos que antecedieron a la firma del TLCAN, en el marco del gobierno canadiense de Brian Mulroney y del gobierno mexicano de Carlos Salinas, cuando ambos países de nuevo analizaron la posibilidad de asociación comercial, misma que se formalizó en 1994.

En cuanto a las relaciones entre México y Canadá con EE.UU., se tiene que, en total, Canadá firmó con EE.UU., previo a la firma del TLCAN, 4 acuerdos y tratados comerciales distintos siendo éstos los signados en 1854, 1911, 1935 y 1988 (el más reciente de ellos es el ALCCEU o Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EE.UU.), mientras que México firmó con EE.UU., antes del TLCAN, un total de 5 convenios, acuerdos y tratados de colaboración comercial y política, siendo éstos los de 1831, 1882 y 1942 así como los tratados McLane-Ocampo de 1859 y Forsyth-Montes de 1857, negociados en épocas similares que el Tratado Elgin-Marcy de 1854 entre Canadá y EE.UU. El Cuadro 2.1.4 del apéndice del presente capítulo presenta las diferencias entre el Tratado Elgin-Marcy y los tratados Forsyth-Montes y Mclane-Ocampo, firmados respectivamente entre Canadá y EE.UU. el primero y entre México y EE.UU. los últimos dos.

Por otra parte, la relación trilateral de México, EE.UU. y Canadá, siempre se ha caracterizado porque la interferencia territorial del segundo entre el primero y el tercero no se ha limitado a la geografía sino que ha alcanzado también buena parte de los asuntos políticos y comerciales desde el inicio de las relaciones económicas y diplomáticas. México y Canadá siempre han vivido lo que la Dra. Gutiérrez-Haces (2015) llama

la “vecindad interferida”, primero por EE.UU. debido a su condición territorial de vecino intermedio y, segundo, por Gran Bretaña. Ambos países interfirieron en las relaciones entre México y Canadá. Empero, no sólo fue la interferencia de las potencias hegemónicas de aquellos años una de las razones que dificultó la relación trilateral de los vecinos del norte. Otra fue la reticencia canadiense a acuerdos de corte trilateral que amenazaran e incluso debilitaran su poder de interlocución con EE.UU. Así queda constatado en la declaración de uno de los funcionarios del Departamento de Asuntos Exteriores de Canadá, cuando en 1978, tras reuniones de la Comisión Ministerial Conjunta que tenía por objetivo hallar nuevos caminos para elevar el comercio internacional entre las tres naciones, los abanderados mexicanos lanzaron la propuesta de agendar una entrevista trilateral que incluyera no sólo a Canadá y a México sino además a su vecino divisor: EE.UU. Las declaraciones del funcionario canadiense ante tal sugerencia fueron contundentes: “Dudo mucho que Canadá considere en alguna ocasión seriamente diluir su relación con EE.UU. Por medio de la participación en actividades tripartitas sobre cualquier asunto que no sea específico y técnico, por ejemplo, los narcóticos y otros similares” (Gutiérrez-Haces, 2015: 266). Tal actitud por parte de Canadá habría de irse suavizando hasta el comienzo de la ronda de negociaciones trilaterales del TLCAN.

En 1994 comenzaron las relaciones trilaterales con el TLCAN. En 2017, dichas relaciones parecen atravesar una etapa complicada con la inminente renegociación del tratado, que puede terminar con su desaparición aludiendo a una extraña pero sería tendencia proteccionista por parte del EE.UU., cuyos gobiernos durante décadas han interferido en las relaciones entre México y Canadá. Sin embargo, de superar exitosamente la prueba de la conformación de un nuevo TLCAN, lo que el futuro depara sin duda puede estar alineado a lo expresado de nuevo por la Dra. Gutiérrez-Haces:

“Aquellos políticos que firmaron el TLCAN en 1993 poco imaginaron que una relación que se vislumbraba principalmente económica, habría de convertirse, por la fuerza del destino, en una creciente alianza política y social. Quizá a esto se deba que dentro de los grupos dirigentes de los tres países recientemente haya ganado fuerza una corriente de opinión que insiste en la necesidad de crear una estructura supra-institucional que regule de una manera más foral las relaciones entre los tres países. La integración profunda, como se ha dado en llamar a esta propuesta, a la larga conduciría a la creación de una comunidad de América del Norte, lo que en términos llanos sería un mercado común” (Gutiérrez-Haces, 2015: 268).

Lo anterior es algo que, con la llegada de Donald Trump a la presidencia de EE.UU., se antoja ciertamente complicado y poco cercano a las teorías para la conformación de una unión monetaria de América del Norte y el “amero”, una moneda similar al euro de la Unión Europea.

2.1.5 Reformas estructurales en México 1985-1996

De acuerdo con Moreno-Brid (1999), en 1985 México experimentó reformas macroeconómicas estructurales que prepararon el terreno rumbo a la desregularización del comercio internacional, así como de la inversión extranjera directa. Al final del proceso, México pasó de ser una economía que buscaba sustituir las importaciones a una de las más abiertas al comercio internacional. Las reformas decretadas por los gobiernos neoliberales a partir de 1983 se especializaron en dos ramas: Las reformas sobre la contestabilidad de mercados internos, así como las que afectaron costos y precios relativos. Es importante destacar que, tras el histórico proceso de un estado mexicano que se asumía a sí mismo como planificador central y promotor del desarrollo económico en México, las reformas estructurales aplicadas entre los ochenta y noventa acotaron enormemente el margen de acción del gobierno en la intervención económica, reduciendo al máximo al sector paraestatal, que en 1982 estaba compuesto por 1,155 empresas (Cuadro 2.1.5).

Cuadro 2.2 Sector paraestatal en México en el año de 1982

SECTOR PARAESTATAL	
1,155 entidades	
Organismos descentralizados:	102
Empresas de participación mayoritaria:	744
Fideicomisos públicos	231
Empresas de participación minoritaria:	78
Fuente: Realización propia con datos de Moreno-Brid (1999)	

“El sector paraestatal mexicano tomaba parte en 41 de las 49 ramas de actividad industrial. Las paraestatales en las industrias petrolera, petroquímica básica, papel, fertilizantes, siderurgia, azúcar, equipo de transporte y electricidad generaban 85 por ciento de la producción total del sector paraestatal industrial; y las entidades públicas en las otras 33 ramas el 15 por ciento restante” (Moreno-Brid, 1999).

De esta forma se fueron gestando las reformas estructurales implementadas en la década de los 80 y 90, las mismas fueron clasificadas en dos grupos: Reformas que trastocaron la matriz de competencia de la industria manufacturera tales como la desregulación de la IED, desincorporación de entidades públicas y apertura comercial:

“En el otro grupo de reformas se encuentran aquellas que alteraron directamente costos o precios relativos

clave de la industria manufacturera: Reforma de la política industrial y liberalización financiera”

Ambos grupos de reformas convirtieron a la economía de México “en una de las más abiertas del comercio exterior” (Moreno-Brid, 1999). Ello fue posible debido a varios elementos como la adhesión mexicana al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), al que la administración López-Portillista había declinado ingresar. La apertura comercial en México se dio entonces en los frentes de promoción al libre comercio y en el frente de la eliminación de barreras arancelarias al comercio. Una breve revisión de la línea de tiempo arroja los siguientes resultados: En noviembre de 1985 se reanudaron las negociaciones (mismas que habían comenzado desde el sexenio de López Portillo) de adhesión al GATT para que ingresara México en 1986. En 1987 se suscribió el acuerdo entre México y EE.UU. en torno a consultas y procedimientos sobre relaciones comerciales y de inversión que tenían el objetivo en conjunto de abrir paulatinamente ambas economías. En 1990 se dieron a conocer intenciones por concertar un acuerdo de libre comercio entre ambas economías. En 1991 iniciaron las negociaciones de tal acuerdo incluyendo a Canadá para que, en 1992, el acuerdo se firmara en el mes de diciembre. Empero, hasta 1993 el acuerdo es firmado en los cuerpos legislativos de los tres países que forman parte y el 1º. de enero de 1994 entró en vigor. Es importante señalar que además de la participación en el TLCAN, México ingresa a la OCDE y a la Organización Mundial del Comercio (por sus siglas OMC).

Al final del proceso de las reformas estructurales y siguiendo de nuevo a Moreno-Brid (1999), en menos de 36 meses se había convertido “al sistema arancelario mexicano entre los menos restrictivos del mundo e incluso en comparación con países industrializados”. Es importante destacar también el hecho de que, tras las reformas, el estado mexicano redujo su participación económica, reduciendo el número de empresas paraestatales de 1,155 en 1982 a 216 en 1994. Además, las reformas estructurales incluyeron también la privatización bancaria, la liberalización del mercado financiero y una nueva política industrial orientada a satisfacer las demandas y oportunidades de la puesta en marcha del TLCAN.

2.2 El comercio y la integración económica mundial

El presente inciso revisa los conceptos y definiciones más importantes que constituyen el mundo del comercio mundial y la integración económica internacional, así como las formas actuales de integración mundial según el pensamiento de diversos autores. El bienestar social y la riqueza de las naciones, como

bien apuntara Adam Smith³⁸, siempre ha sido una preocupación pilar de la conducción de los pueblos del mundo por parte de los gobernantes desde el inicio de los tiempos. La integración económica internacional y las áreas del comercio mundial han representado entonces, parte de las herramientas e instrumentos estudiados y emprendidos por gobiernos de todos los rincones del mundo para alcanzar la prosperidad de las naciones. Con base en lo anterior es que países de todo el mundo han emprendido debates históricos con la finalidad de analizar las ventajas y desventajas de la asociación económica y comercial con países con los que comparten características semejantes y con los que pueda existir un intercambio que sea mutuamente beneficioso. Resulta de especial relevancia para el análisis y estudio de la integración económica internacional, el caso de las uniones económicas y comerciales que se han dado tanto en América Latina como en Europa así como en la región asiática.

2.2.1 Definición, características y principal diferencia entre comercio internacional y comercio exterior

El comercio internacional o exterior es definido como:

“El movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen. Al realizar operaciones comerciales internacionales, los países involucrados se benefician mutuamente al posicionar mejor sus productos, e ingresar a mercados extranjeros”³⁹

Pese a que ambos términos, comercio exterior y comercio internacional son casi similares, existe una pequeña diferencia que el Instituto Nacional de Comercio Exterior y Aduanas especifica en su portal digital:

“**El comercio internacional** incorpora las transacciones globales de los productos. Un ejemplo de ello es el precio del petróleo, que está sujeto a un cambio en su precio en razón del comercio internacional. De manera que el petróleo se ve afectado por los sucesos económicos y comerciales del mundo. Mientras que, en el **comercio exterior**, es un país en específico o un bloque comercial el que establece relaciones de intercambio comercial con el resto del mundo. Por ejemplo, el comercio exterior mexicano se compone de los actores, instituciones, sectores que participan en la exportación e importación desde una perspectiva mexicana”⁴⁰

Dentro de los elementos esenciales del comercio exterior, destaca el uso del arancel, el cual, según el

³⁸ Así lo apunta el autor en su obra cumbre sobre economía, Smith, A., Quintana, E. F., & Blas, L. P. (1996). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Junta de Castilla y León, Consejería de Educación y Cultura.

³⁹ Recuperado de: <http://www.comercioyaduanas.com.mx/comercioexterior/comercioexterior/aduanas/113-que-es-comercio-internacional> el 20 de septiembre, 2017.

⁴⁰ Ibidem.

Banco Nacional de Comercio exterior, se define, Así mismo, como el “impuesto de aduana que se utiliza en las operaciones de comercio exterior. Principalmente los países aplican un arancel a las mercancías que importan, aunque también puede existir algún arancel a la exportación”⁴¹ La misma institución, define los siguientes tipos de aranceles:⁴²

A) *Aranceles Ad-valorem*: Tienen este nombre ya que son impuestos que encuentran su base en el valor monetario del bien.

B) *Arancel específico*: Esta clase de arancel se caracteriza por el hecho de que no se basa en el valor monetario del bien sino más específicamente en una cantidad o peso determinado de una mercancía o bien.

C) *Aranceles compuestos*: Los impuestos de aranceles compuestos pueden representar una combinación de diversos elementos, entre ellos el valor monetario y el peso específico u otros.

D) *Drawback*: La palabra del inglés “Drawback” puede ser traducida al español como desventaja, obstáculo o inconveniente, y es utilizada en el argot comercial, según BANCOMEXT para hablar de un “reembolso de todo o parte de los aranceles o impuestos pagados sobre mercancía importada al momento de su reexportación, en la misma o diferente manera”⁴³

También resulta importante conocer el significado de los aranceles externos comunes y el arancel nacional, el primero que representa una tasa común adoptada por regiones integradas económicamente para el resto del mundo y, el segundo, el cual especifica las reglas y derechos aplicables a una región geográfica en particular, fijado por el país en cuestión. Cuando productos y bienes extranjeros ingresan a territorio nacional sin haber sido tributados, es decir, sin pagar el arancel correspondiente, se habla de que ha existido un “contrabando” en el territorio nacional de la mercancía extranjera. Tal situación puede ser muy característica de fronteras internacionales entre países, tal es el caso, por ejemplo, de Ciudad Juárez, principal región económica del estado de Chihuahua ubicada al norte del estado y al norte del país, misma que es ciudad fronteriza colindante al norte con la ciudad de El Paso, Texas, estado sureño de los EE.UU. de Norteamérica que, como se repasó en la sección de antecedentes históricos, declaró su independencia del territorio mexicano entre 1835 y 1836 y su posterior anexión a los EE.UU. de Norteamérica en 1845. El contrabando de los bienes y productos adquiridos en El Paso, Texas hacia Ciudad Juárez ha sido un problema característico del gobierno estatal de Chihuahua y el gobierno federal mexicano quienes han tenido que emprender toda clase de esfuerzos para evitar que entre mercancía extranjera que no haya sido

⁴¹ Recuperado de: <http://www.bancomext.com/soporte/glosario> el 20 de septiembre, 2017.

⁴² Ibidem.

⁴³ Ibidem.

debidamente gravada pagando el arancel correspondiente. Debido a ello es que en las ciudades fronterizas de México como Ciudad Juárez, Tijuana, Ojinaga, etc. Es característica la implementación de aduanas del gobierno mexicano que buscan evitar el ingreso de mercancía de contrabando.

2.2.2 Definición de integración económica internacional

Siguiendo a Petit (2014), la integración económica internacional ha experimentado importantes avances en las últimas décadas, anteriormente era considerada como una subárea de la economía internacional, sin embargo con el paso de los años, innumerables investigadores han dedicado exhaustivos trabajos al progreso de la macroeconomía mundial y con ello, al progreso de las teorías sobre integración económica internacional. Retomando al mismo autor, las integraciones en el mundo, aunque no específicamente económicas, datan desde siglos atrás con la construcción de países completos cuya existencia fue posible única y exclusivamente gracias a la unificación de diversos estados. Tal es el caso por ejemplo de Italia y de Alemania, el primer país en 1861 y el segundo en 1834. Por si fuera poco, Gran Bretaña y Francia fueron también producto de esfuerzos unificadores y de eliminación del libre flujo de bienes y mano de obra.

Bela Balassa, en la que es, quizá, la definición más completa y destacada de integración económica, la define en su obra “como un proceso y como una situación de las actividades económicas. Considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como una situación de los negocios, la integración viene a caracterizarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales” (Balassa, 1964).

Según apunta Petit (2014), el origen etimológico de la palabra “integración” tiene un significado de renovación basado en el latín “integratio” que data del año 1600 y que era utilizado para explicar la conformación de un todo a partir de varias partes, es decir, la integración que conforma un conjunto mayor y general. Respecto a las implicaciones económicas del término integración, el autor (Petit J., 2014) apunta que, aparentemente, “Wilhelm Röpke fue el primero en utilizarlo en un artículo que publicó en 1939 titulado “Problemas decisivos de la desintegración de la economía mundial”, luego Röpke (1942) publicó un libro titulado “International economic desintegration”, en donde explica que en el periodo que va desde 1700 a 1914, las naciones integraron positivamente sus economías con la economía mundial” Después de algunos

años de las primeras utilizaciones del término en la vida económica del mundo, el mismo se ve apuntalado por EE.UU. tras la segunda guerra mundial cuando aquel país motiva la fundación de la organización “Economic Cooperation Administration” misma que fue dirigida en sus inicios por Paul Hoffman quien, en un famoso discurso que fue presentado en el año de 1949, consolida el término de integración económica tras repetirlo alrededor de quince veces para ilustrar los esfuerzos del mundo respecto a la unión necesaria para enfrentar las amenazas de crecimiento de la unión soviética, causa que Hoffman abrazó con fuerza y gran actividad para promover que los estados europeos se alinearan al proyecto de nuevo orden mundial que era impulsado por EE.UU. y no al proyecto de los soviéticos. Fue éste último uno de los momentos clave para que el término integración económica finalmente encontrara un rumbo claro y consolidado en el argot económico y político del mundo. Empero, es finalmente hasta la década de 1950, como apunta (Petit J., 2014), que el término alcanza completamente su establecimiento fijo y formal definición gracias al trabajo del economista y Premio Nobel, Jan Tinbergen, cuya aportación trató sobre el libre comercio y su relación con el nuevo orden mundial y la integración económica internacional, específicamente orientado al análisis y relación entre éstos temas y los productos de naturaleza agropecuaria y agrícola. Este autor dice que:

“la integración económica es la creación de la estructura de la economía más deseable a través de la cual se eliminan las barreras artificiales para la operación óptima e introduce deliberadamente todos los elementos deseables para la coordinación y unificación, también distingue entre integración negativa e integración positiva: las medidas negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar (por ejemplo, suprimir los aranceles entre países miembros); las medidas positivas entrañan mecanismos de cooperación (por ejemplo, armonizar políticas macroeconómicas) que se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan, normalmente, más complicadas de poner en práctica” (Petit J., 2014).

En las últimas décadas el mundo ha experimentado un uso cotidiano y cada vez más estudiado de los términos referentes a la integración económica internacional. Una vez entendido y definido el concepto de integración económica por parte de los autores y teóricos que han escrito sobre el tema, es preciso entonces definir también los mecanismos, formas y métodos estudiados de la manera en que los países se integran económica y comercialmente entre sí. Existe todo un debate acerca de los niveles de orden jerárquico o mejor dicho, los niveles que representan uno a uno cada vez más mayor integración entre diversas economías. La integración económica entre países, entonces, puede gestarse desde un simple y muy básico acuerdo preferencial de tarifas y aranceles hasta un muy complejo nivel de integración que vaya incluso más allá de lo económico y abarque la conformación de estados supranacionales, entendiendo por lo último a entidades gubernamentales de diversas naciones que ceden funciones y atribuciones a instituciones u organismos internacionales, supranacionales, creando entidades integradas económicamente con otras

compartiendo la característica de que dichas entidades y estados han otorgado facultades a instituciones que regulan esas atribuciones en varias entidades. La integración económica y el regionalismo pueden darse, siguiendo a Malamud (2011), como un regionalismo supranacional o un regionalismo subnacional, entendiendo éste último como “la cooperación transnacional desarrollada entre entidades subestatales como provincias o comunidades autónomas. Éste último se conoce como *microrregionalismo* y suele relacionarse con fenómenos sociales como las comunidades étnicas, lingüísticas o culturales que están separadas por fronteras estatales (como los catalanes españoles y franceses o diversas tribus africanas) y con fenómenos políticos como la para-diplomacia (las relaciones internacionales realizadas por gobiernos sub-estatales como provincias y municipios y, en algunos casos, por representantes de la sociedad civil). Cuando no se especifica el prefijo, el regionalismo es macro y se refiere al desarrollado entre Estados” (Malamud, 2011). La integración regional, también es entendida por Ernst Haas cómo el proceso a través del cual diversos estados y economías “se mezclan, confunden y fusionan voluntariamente con sus vecinos, de modo tal que pierden ciertos atributos fácticos de la soberanía, a la vez que adquieren nuevas técnicas para resolver conjuntamente sus conflictos” (Malamud, 2011).⁴⁴

Así mismo, la integración puede darse tanto de manera positiva cómo de manera negativa: “La integración negativa hace referencia al desmantelamiento de restricciones a los intercambios transfronterizos y a la distorsión de la competencia, mientras que la integración positiva implica políticas comunes que moldeen las condiciones en que funcionan los mercados” (Malamud, 2011).⁴⁵

Así pues, el debate en torno a los niveles de integración entre estados se ha centrado por lo regular en definir el número de intensidades, y tipo de integración existente. Algunos autores son de la creencia de que el número de formas de integración asciende a seis, mientras que otros defienden la idea de que son cuatro. Otros, como Bela Balassa, han pugnado por la idea de que son cinco las formas de integración correspondientes a la integración regional entre estados y economías. Las formas de integración incluidas en la obra de Balassa son las siguientes: 1) Zona de libre comercio, 2) Unión aduanera, 3) Mercado común, 4) Unión económica, y 5) Integración económica total. Estas formas están enumeradas de menor a mayor,

⁴⁴ La cita en cuestión corresponde a la obra de Ernst Haas, (Haas, Ernst B. 1967. “*The Uniting of Europe and the Uniting of Latin America*”, *Journal of Common Market Studies*, vol. 5, no. 4, pp. 315-343.), empero la misma fue retomada del artículo de Malamud (2011).

⁴⁵ El autor atribuye la idea en el artículo al texto de Scharpf, Fritz W. (1996): Scharpf, Fritz W. 1996. “*Negative and Positive Integration in the Political Economy of European Welfare States*”, en Gary Marks, Fritz W. Scharpf, Philippe C. Schmitter y Wolfgang Streeck, eds., *Governance in the European Union*, Londres, Sage.

representando un orden jerárquico que representa también el nivel de integración que va de menor a mayor. Algunos autores ubican en el nivel 1 a los acuerdos preferenciales en materia de aranceles, sin embargo, muchos otros desestiman que los acuerdos de preferencias arancelarias sean realmente una forma de integración realmente relevante puesto que es un acuerdo simple que no implica profundas reformas o modificaciones en materia constitucional en los estados que participen de éstos acuerdos. La integración de menor a mayor escala implica que los estados nacionales se coordinan para consolidar y conformar bloques de cooperación primero en temas económicos hasta permitir la libre movilidad de los factores de la producción, es decir, la libre movilidad de capital y del trabajo. Dependiendo del grado y nivel de integración económica es que los estados se organizan para permitir la mencionada movilidad de los factores y en los grados más profundos de integración, los temas dejan de ser estrictamente económicos para pasar incluso a unificaciones en materia de políticas públicas sociales e incluso la unificación de estrategias en materia de seguridad pública y defensa creando organismos supranacionales facultados para gestionar las atribuciones y facultades que los estados que forman parte de acuerdos de tal naturaleza ceden en perjuicio de su soberanía pero en beneficio de la constitución de un proyecto de estado supranacional.

2.2.3 La pangea económica y política: Gobierno supranacional

Lo anterior hace suponer que, aunque los territorios de los estados estén divididos geográfica y políticamente, el mundo puede experimentar una tendencia unificadora que de paso a un gobierno supranacional que coordine y gestione las atribuciones soberanas de todos los países existentes al día de hoy. Como sabemos, la masa de tierra que existe en el planeta comenzó siendo un supercontinente, pangea, que se fue separando desde hace millones de años, con el paso del tiempo, para dar lugar a la formación actual de los continentes del mundo que siguen en proceso de movimiento y separación debido a los movimientos de las placas tectónicas. De la misma manera en que hace millones de años el planeta tierra conocía un solo territorio en el que las creaturas que ahí vivían podían desplazarse libremente de extremo a extremo, es que, de continuar en el mundo los procesos globalizadores y de integración económica y de instituciones supranacionales, es preciso pensar en la posibilidad de que el mundo conozca una especie de pangea en el futuro ya no territorial debido a las obvias razones de la separación territorial de los continentes pero sí a una pangea política y económica, es decir, a una unificación global de instituciones, políticas y economías que de paso a un gobierno mundial y supranacional con autoridades que gobiernen en todo el planeta tierra y no sólo en un país o región determinada. El mundo se ha comenzado a integrar económicamente en bloques y regiones

de países determinados y en distintos niveles, desde aquellos que sólo han constituido zonas de acuerdo preferencial en materia arancelaria, hasta aquellos que han constituido incluso una misma autoridad que gestione los asuntos monetarios, como la Unión Europea, por lo que puede resultar nada descabellado que con el paso de los años, las integraciones en el mundo se organicen ya no tanto entre países sino, más bien, entre regiones y bloques económicos hasta que, finalmente, exista un solo ente que regule y coordine a todas las regiones constituyendo, de facto, un gobierno supranacional. Para que ello suceda pueden pasar sin duda miles de años puesto que el mundo en los momentos en que el presente trabajo es escrito, aún conoce de fuertes nacionalismos que invitan al proteccionismo económico y a la división no sólo territorial sino además ideológica entre estados.

2.3 Las formas de integración económica de Bela Balassa

El pensamiento del economista húngaro, Bela Balassa – conocido por el efecto Balassa-Samuelson que relaciona los precios de los bienes al consumidor con la productividad en países de bienes abiertos al comercio exterior así como por sus aportaciones a las teorías de integración económica internacional –, resulta de especial consideración en la revisión de las formas básicas de integración entre economías. En su libro *Teoría de la integración económica (1964)* Bela Balassa, hace una interesante distinción entre la cooperación mundial y la integración entre países:

“Debemos distinguir netamente entre integración y cooperación; esta diferencia es tanto de carácter cualitativo como cuantitativo. Mientras que la cooperación involucra acciones encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación, el proceso de integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación. Por ejemplo: Los acuerdos internacionales sobre política comercial pertenecen al campo de la cooperación internacional, mientras que la remoción de las barreras al comercio es un acto de integración económica” (Balassa, 1964).

Como se vio arriba, una de sus aportaciones más importantes es la clasificación de las formas y etapas de integración económica que existen entre países y/o bloques. Incluyendo las zonas de acuerdo preferencial en materia arancelaria, así como la integración total no sólo en materia económica sino en distintos ámbitos de la vida pública es que se identifican 6 formas de integración entre estados y economías, las 5 identificadas por Bela Balassa y la correspondiente a los acuerdos preferenciales en materia de comercio, mismas que son las siguientes:

- 0) Zona de Acuerdo Preferencial de Aranceles⁴⁶
- 1) Zona de libre comercio
- 2) Unión Aduanera
- 3) Mercado Común
- 4) Unión económica y monetaria
- 5) Integración económica total

A continuación, estas etapas se explican de manera más detallada.

2.3.1 Acuerdos Comerciales Preferenciales

La zona de acuerdo preferencial de aranceles o simplemente zona económica preferencial constituye una de las primeras formas de integración económica internacional aunque, ciertamente, muchos autores la consideran la “etapa cero” del proceso de integración entre países debido a que constituye un acuerdo muy simple. Es considerada la intensidad más superficial del camino y escala de formas de integración. Siguiendo a Petit (2014), autores como Balassa (1964) y Moavro (1992) definen que este tipo de acuerdo es un acuerdo comercial sin mayor relevancia e impacto debido principalmente a su “corto alcance” y a que no es necesario un compromiso tan grande por parte de los países que participan en acuerdos de ésta naturaleza porque no representan modificaciones sustanciales en la política comercial de las economías participantes. Al igual que el resto de las etapas de integración económica, ésta también por objetivo elevar el comercio entre dos naciones, pero sólo consiste en reducir los aranceles de uno o varios productos por parte de los países que lo suscriben.

Desde el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), antecesor de la OMC, el asunto arancelario para el comercio entre países se ha tratado bajo el principio de no discriminación, mismo que promueve que los países participantes de acuerdos comerciales den el mismo trato a todos sus interlocutores comerciales; es decir, darles el trato de la cláusula de la nación más favorecida, lo que significa que los cambios que favorezcan más a una nación respecto a otra en términos comerciales, deben aplicarse y generalizarse por igual para todos los países miembros de la OMC. El tema de los acuerdos preferenciales en materia comercial entre países es que, precisamente, su naturaleza se contrapone a los principios de no

⁴⁶ Los acuerdos preferenciales no son considerados por Balassa en su obra cómo una forma de integración, algunos autores los han llamado la etapa cero de las formas de integración económica y a lo anterior atiende la clasificación otorgada en el presente apartado.

discriminación que se remontan al GATT, debido sobre todo a que estos acuerdos suponen privilegios comerciales entre países, los cuales no se hacen extensivos a todos los demás países miembros de la OMC. Por ello, y con el objetivo de respetar la cláusula de nación más favorecida, la OMC impulsó la creación de un “Sistema Generalizado de Preferencias” (SGP), el cual permitiera la realización de acuerdos de preferencia económica entre países sólo para ayudar al desarrollo económico y comercial de los países menos desarrollados, con base en la cláusula de habilitación (Artículo XXIV del GATT), y con el objetivo de dar preferencia a tales países en el comercio internacional. Así, el SGP encuentra su origen en 1968, con la Resolución 21, Inciso 2, aprobada en la reunión de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), con las siguientes líneas:

“Los objetivos del sistema generalizado de preferencias sin reciprocidad ni discriminación a favor de los países en desarrollo, con inclusión de medidas especiales en beneficio de los menos adelantados de entre ellos, debería ser: aumentar los ingresos de exportación de estos países; promover su industrialización; y acelerar su ritmo de crecimiento económico”.⁴⁷

La OMC designa a tales acuerdos bajo las siglas ACP (“Acuerdos Comerciales Preferenciales”), mismos que tal institución define como:

“Preferencias comerciales unilaterales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias (en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo) y otros regímenes preferenciales no recíprocos para los cuales el Consejo General ha concedido una exención”.⁴⁸

2.3.2 Zona de Libre Comercio

La Zona de Libre Comercio (ZLC) supone, para los países que forman parte de los acuerdos de tal naturaleza, la reducción gradual y/o la eliminación de las tarifas arancelarias para bienes y servicios, con la finalidad de erradicar barreras comerciales y elevar la competitividad de la zona. Siguiendo de nuevo a Bela Balassa, el autor explica en su obra que, en un área o zona de libre comercio:

“Las tarifas (y las restricciones cuantitativas) entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene su propias tarifas frente a los países no participantes al área” (Balassa, 1964).

La ZLC equivale a una forma de integración importante entre países (y quizá la más común), superior a los acuerdos comerciales preferenciales revisados en el apartado anterior, aunque con la distinción de que continúa siendo uno de los eslabones más débiles en las formas de integración económica internacional debido a que, como lo ha definido Balassa, la misma consiste en eliminar las discriminaciones comerciales

⁴⁷ Recuperado de: <http://economipedia.com/definiciones/acuerdos-preferencial.html> el 26 de septiembre, 2017.

⁴⁸ Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/rta_pta_s.htm el 26 de septiembre, 2017.

entre los países participantes, en la forma de tratados y acuerdos comerciales, aunque manteniendo en todo momento plena autonomía en las políticas comerciales de cada país frente al resto de socios y clientes potenciales.

Muchos países del mundo se encuentran gradualmente adoptando esta forma de integración como fundamental en su manejo de políticas de comercio internacional. (Flórez, M. M. A. B., s/f). Toda vez que la ZLC supone la eliminación arancelaria de las exportaciones e importaciones entre los países que forman parte del acuerdo, diversos autores se refieren a las controversias que una ZLC puede generar para las economías participantes. Quizá la más significativa de ellas es la de la necesidad de imponer normas de origen a los bienes que transitan de manera libre en la ZLC, de tal modo que se pueda evitar que transiten con libertad y sin ser gravados y pagar el arancel correspondiente productos provenientes de otros países que no forman parte de la ZLC pero que logran ingresar sus productos a través del participante de la zona con menor restricción y barreras al comercio de ese bien específico. Siguiendo a Conesa (1982):

“Si un país A tiene una protección muy alta a un producto determinado y, al mismo tiempo, está en una zona de libre comercio con otro país B, y este último país tiene una protección muy baja para ese mismo producto, no conviene importar directamente de extra zona ese producto al país A, sino primero hacer entrar el producto al país B, que cobra un derecho de importación muy bajo y, después, merced al libre comercio, mandar el producto al país A, que tiene la tarifa de importación alta; de donde la zona de libre comercio presenta un blanco que permite la burla de los principios en que se sustenta, a menos que se dicten determinadas normas que se llaman de “origen”. En todas las zonas de libre comercio las reglamentaciones permiten el libre comercio, pero sujeto a que el bien sea de origen regional, es decir, que tenga una alta proporción de materias primas y valor agregado dentro de la zona de libre comercio. Cuando esa condición se cumple, entonces el bien puede circular libremente. Cuando esa condición no se cumple, no está sujeto al libre comercio porque favorece el tipo de maniobras a las que nos hemos referido anteriormente”

Justamente, sobre los problemas que supone una ZLC, volviendo a Balassa (1964), el autor afirma que en la ZLC:

“La supresión de las restricciones al comercio inter-zonal no va acompañada del establecimiento de aranceles uniformes y de otras regulaciones sobre el comercio con terceros países; más bien los países miembros mantienen sus tarifas individuales, y la libertad de determinar y modificar sus políticas comerciales. (...), el mantenimiento de tasas arancelarias diferenciales en el comercio con países no participantes creará posibilidades para desviaciones en el comercio, en la producción y en la inversión”

Tales son los efectos de la desviación en la producción que se han hecho sentir en el traslado de fábricas de empresas transnacionales a lugares con mano de obra barata en una de las zonas de libre comercio de la actualidad: El TLCAN.

2.3.3 Unión Aduanera

La Unión Aduanera (UA) representa la tercera etapa de profundidad en la integración económica entre países. La misma supone una ZLC pero con la diferencia de que se establecen aranceles comunes por parte de los países que forman parte, para los productos del resto del mundo ajeno a la unión. Al establecer la distinción principal de una ZLC y una UA, Balassa (1964) afirma en su obra que:

“En una zona de libre comercio, la supresión de las restricciones al comercio inter-zonal no va acompañada del establecimiento de aranceles uniformes y de otras regulaciones sobre el comercio con terceros países; más bien los países miembros mantienen sus tarifas individuales, y con la libertad de determinar y modificar sus políticas comerciales” (Balassa, 1964).

Así mismo, con base en la definición que se ofrece en el artículo XXIV, sección octava, inciso a, del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), Balassa retoma como elementos esenciales de una unión aduanera:⁴⁹

- A) “La eliminación sustancial de todas las tarifas y otras formas de restricciones al comercio, entre los países participantes, y
- B) El establecimiento de tarifas uniformes y otros reglamentos relativos al comercio exterior, en relación con las economías que no son participantes”

Pese a que una UA puede significar para los países que la conforman, una mayor integración y beneficios económicos que una ZLC, también representa sin duda una pérdida de autonomía de las economías participantes en materia de política comercial, toda vez que un país que participa de una UA ya no podrá emprender las iniciativas comerciales con el resto del mundo que mejor representen sus objetivos y metas, así como sus intereses particulares; los cuales quedan supeditados a los intereses del bloque comercial que se ha conformado para el establecimiento de tarifas arancelarias comunes al resto del mundo. La UA establece entonces un Arancel Común Externo (ACE), que se aplica *ipso facto* a terceros.

2.3.4 Mercado Común

Siguiendo en la jerarquía de las formas que profundizan en la integración económica entre países, luego de la UA está el Mercado Común (MC). El MC recoge los atributos de las ZLC y de la UA, añadiendo una importante diferencia que constituye el valor agregado de esta etapa a los procesos de integración: La libre

⁴⁹La siguiente cita es hecha por Balassa en Balassa, Bela (1964), *Teoría de la integración económica*, Uteha, México, cuando hace referencia a éstas características de la unión aduanera: “GATT, *Basic Instruments and Selected Documents*, Vol. I (Ginebra, 1952), Parte III, Artículo XXIV, Sec. 8 (a)”.

movilidad de los factores de producción; es decir, tránsito irrestricto no sólo de productos y servicios sino además de capitales, personas, etcétera. Balassa añade que:

“Una forma superior de integración económica se logra con el mercado común, que no se limita a suprimir las restricciones al comercio, sino también las que dificultan el movimiento de los factores” (Balassa, 1964).

De igual forma, Petit (2014) define al MC como una forma de integración que:

“Supone, la existencia de una unión aduanera, pero además requiere de la liberalización de los factores productivos, pues no se limita únicamente a las mercancías, como es el caso de los dos estadios anteriores. En este sentido, el mercado común implica la liberalización efectiva de mercancías, personas, servicios y capitales, por lo que no existen obstáculos a la entrada y salida de personas que se desplacen con una finalidad económica (empresarios y trabajadores) en ninguno de los estados miembros”

El MC es considerado por diversos autores como una forma extensa y combinada de las formas de integración previas, a saber, ZLC y UA. En la actualidad, el ejemplo más representativo de un mercado común es el del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), mismo que fue iniciado por Argentina, Paraguay, Brasil y Uruguay, incorporando luego a Venezuela, miembro que actualmente se encuentra suspendido desde 2017, y a Bolivia. Hoy este bloque representa la quinta economía mundial. De la misma manera, la Comunidad Andina de Países, en la que forman parte Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú, constituye un ejemplo de MC pero con libre tránsito de personas. Por si fuera poco, otro claro ejemplo de MC es el que constituyen los países que forman parte de la Comunidad del Caribe, misma que está conformada por 15 países: Belice, Dominica, Granada, Guyana, Antigua y Barbuda, San Cristóbal y Nieves, Barbados, Montserrat, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago, las Islas Vírgenes británicas, Caicos y las Islas Turcas (estos últimos como estados asociados) e igualmente Las Bahamas, que no forma parte del mercado común.⁵⁰

2.3.5 Unión Económica

La Unión Económica (UE) es la penúltima forma de profundización en el proceso de integración económica entre los países. Una vez que un bloque de países y/o determinada región estableció una ZLC, con reducciones arancelarias entre sí, para después constituir una UA estableciendo un arancel común externo (ACE) a países terceros y, después establece un MC que añade las características de libre movilidad de factores como capitales y personas, está ya en condiciones de avanzar a la siguiente forma de integración y constituir una UE, misma que tiene por rasgo principal la armonización de las políticas fiscales y monetarias

⁵⁰ Recuperado de: https://es.wikipedia.org/wiki/Comunidad_del_Caribe el 27 de septiembre, 2017.

entre los países que forman parte de ella, cediendo así la autonomía de los instrumentos monetarios y fiscales para influir en el curso de sus economías. Es decir, los países que forman parte de una UE están imposibilitados, por ejemplo, de efectuar operaciones de mercado abierto (OMAs) para alterar la oferta monetaria de sus economías, a través de la compra-venta de bonos del tesoro. Lo mismo ocurre con las políticas fiscales. Las atribuciones anteriores son cedidas a la comunidad económica y monetaria en cuestión y se toman de manera grupal en algunos casos con la creación de una autoridad supranacional. Siguiendo de nuevo las definiciones que ofrece Balassa (1964), este autor define a la UE como:

“Cosa distinta de un mercado común, combina la supresión de restricciones al movimiento de mercancías y factores, con un cierto grado de armonización de las políticas económicas nacionales, con objeto de eliminar la discriminación resultante de las disparidades de dichas políticas” (Balassa, 1964).

Aquí se puede observar que Balassa no contempla en su definición de UE, la creación de una autoridad supranacional que regule el funcionamiento de las políticas económicas de los países que forman parte de ella. De hecho, para Balassa, la UE se consolida desde que los países en cuestión coordinan de modo conjunto su política económica, aunque no la unifiquen ni cedan su autonomía a instituciones supranacionales. Además de coordinar de forma simultánea sus políticas económicas, los países que forman parte de la UE pueden también establecer la adopción de una moneda común para la zona, estableciendo la forma más integrada de una UE. El ejemplo más claro de lo anterior no cabe duda que es el de la unión económica y monetaria establecida por la Unión Europea a partir de la firma en 1992 de la firma del Tratado de Maastricht por parte de los países europeos miembros de ella. El caso de la Unión Europea es interesante porque Asimismo se creó una institución que regula la política monetaria del bloque: el Banco Central Europeo (BCE).

2.3.6 Integración Económica Total

Por último, la Integración Económica Total (IET) es el peldaño superior en la escalera de formas de integración económica y comercial entre países, y supone la eliminación de aranceles preferenciales, el establecimiento de aranceles exteriores comunes, la movilidad de productos, servicios, capitales y personas así como la unificación de políticas económicas. Además, la integración económica total incluye el establecimiento formal de autoridades supranacionales que recogen las atribuciones cedidas por los integrantes del bloque. Balassa la define como:

“la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anti-cíclica además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros” (Balassa,

1964).

Con base en lo anterior, es posible afirmar que no existe todavía una entidad o bloque de países que represente la integración económica total definida por Balassa. Empero, la definición de Balassa puede servir para describir la profunda integración que se ha llevado a cabo desde 1992 en la Unión Europea, misma que ha creado varias instituciones supranacionales para la coordinación de los países miembros. Por ello es preciso señalar que, aunque las etapas anteriores de integración han sido definidas de manera específica y detallada por varios autores, las mismas pueden resultar un tanto complicadas para describir los procesos de integración que ha atravesado el mundo en las últimas décadas. Tal y como afirma Petit (2014), retomando a Requeijo (2002), sobre las tres precisiones de los procesos de integración:

“1) Las etapas no presentan perfiles nítidos. Por razones taxonómicas se efectúa esta clasificación que se enumera, pero la realidad demuestra que existen fórmulas intermedias con mezcla de características, 2) Existe un código de la integración en virtud del cual o bien el proceso se interrumpe, porque algunos miembros son incapaces de soportar los costes que entraña, o bien el proceso continúa en busca de una fase superior y 3) A pesar de la dinámica integradora, el paso de un estadio a otro es una decisión política que entraña costes y dificultades y que, consecuentemente no puede ser adoptada en solitario por los dirigentes políticos, sino que ha de ser entendida y refrendada por una mayoría de los ciudadanos” (Petit J., 2014).⁵¹

Las precisiones anteriores refuerzan la idea de que, actualmente, el único ejemplo de integración económica total parcial es el de la Unión Europea y su unión económica y monetaria. En relación a la etapa de la integración económica total y postulando la idea de la creación de un solo país a partir de la integración económica total, Conesa (1982) afirma que:

“La comunidad económica se acerca grandemente a una unificación total y a la formación de un solo país por la vía de la integración económica. El caso típico es el de EE.UU. de América, que de 13 colonias separadas, pasó a formar un solo gran mercado. Europa marcha en esa dirección: se encamina hacia los EE.UU. de Europa. Ya alrededor del año 1900 se realizaron diversas conferencias sobre los EE.UU. de Europa y, precisamente, un partidario ferviente de la Unión era un gran economista italiano, Wilfrido Pareto. Evidentemente, la integración económica desemboca en una gran nación. Los estudiosos de la ciencia política indican que los verdaderos políticos, los políticos de raza, en todos los casos, buscan la integración. Llámese integración a nivel de nación, integración de los distintos sectores de un país en pos de objetivos claramente establecidos, o integración de un conjunto de naciones en una unidad mayor, pero todo político que se precie de tal sabe que la integración es el concepto principal de su propia profesión”.

Lo anterior resulta interesante con la idea del gobierno supranacional que supone el regreso gradual del mundo a una especie de “pangea económica y política”⁵² que unifique los gobiernos del mundo en un solo ente aunque permanezcan las divisiones geográficas y territoriales pero ya no políticas.

⁵¹ El autor atribuye la cita en cuestión a Requeijo, Jaime (2002), *Economía mundial: Un análisis entre dos siglos*. Madrid: McGraw-Hill.

⁵² Idea introducida en el apartado 2.1.3 del presente trabajo de investigación.

2.4 Experiencias y bloques de integración económica en el mundo

A partir de la influencia que las ideas y teorías sobre integración internacional han tenido en el mundo es que, en los últimos años diversos países y regiones se han organizado para constituir bloques económicos en las diversas formas de integración identificadas y descritas por Bela Balassa. Existe el caso de aquellos que decidieron llevar sus esfuerzos a los niveles simples, constituyendo acuerdos comerciales preferenciales para reducir aranceles mutuamente; quienes prefirieron constituir una unión aduanera e incluso un mercado común y, existen también regiones de países enteros que han decidido constituirse en los niveles de integración más profundos, a saber, la unión económica y la integración económica total.

Diversos incentivos y motivaciones son los que han impulsado a países de todas las regiones y continentes a tomar la decisión de constituir un bloque económico y comercial. Los factores que rodean tales decisiones van desde la proximidad entre los países (la cual reduce los costos de transacción en el comercio exterior), la interdependencia comercial, la afinidad cultural e ideológica, hasta la existencia de intereses de naturaleza hegemónica e imperialista de aquellos países que han emprendido esfuerzos por encabezar el liderazgo mundial en materia económica, comercial y política. Tal es el caso, por ejemplo, de EE.UU. y su iniciativa por lograr la conformación del bloque económico de Norteamérica, a través del TLCAN que acaba de renegociarse por iniciativa de EE.UU. y su Presidente Trump. Así mismo, el caso de la Unión Europea y el claro liderazgo de países como Alemania y Reino Unido aunque éste último se encuentre actualmente en proceso de salir de la UE debido al referéndum que votó el Brexit⁵³ en el verano del 2016. Las economías del mundo han encontrado en la asociación comercial, una oportunidad de eliminar barreras al libre comercio para lograr así incrementar su producción y la calidad de vida de sus gobernados. Así mismo, la integración en bloques comerciales ha buscado permitir a los países generar encadenamientos productivos con sus socios comerciales de las distintas zonas para lograr una producción eficaz, eficiente y de menor costo que logre beneficiar a todas las partes involucradas en el proceso de manufactura. Precisamente, la industria manufacturera y maquiladora de exportación ha sido uno de los principales protagonistas de la asociación comercial de los últimos años. Países latinoamericanos como México y Brasil han encontrado en las exportaciones de dicha industria así como en las exportaciones agroalimentarias en las que han logrado incluso ocupar los primeros lugares de exportación a países con los que ostentan convenios comerciales.

⁵³ Palabra conformada a partir de las palabras en inglés "British" (Británico) y "Exit" (Salida) que hace alusión a la salida de Inglaterra de la Unión Europea.

Tal es el caso de México, que desde el TLCAN se ha logrado convertir en el principal proveedor agrícola de los EE.UU. superando a Canadá y al resto de las economías exportadoras de productos de tal naturaleza.⁵⁴ Es importante mencionar también que las actividades de investigación y desarrollo por parte de universidades y académicos, empresas y sector público, para los descubrimientos científicos y el desarrollo de tecnología, son igualmente beneficiadas de la apertura al comercio entre países y de la integración regional. Pese a las motivaciones repasadas anteriormente, existen además otro tipo de presiones y condiciones que impulsan la generación de acuerdos y la integración en materia comercial y económica. Siguiendo a Malamud (2011), Mattli (1999)⁵⁵ distingue dos condiciones distintas para propiciar un proceso de ésta finalidad: Las condiciones de la demanda y las condiciones de la oferta. A estas últimas, Malamud (2011) añade una tercera: El factor de la inercia. Las primeras, de la demanda, conciernen a los propios agentes de las economías participantes quienes por lo regular se caracterizan por tener un área de desenvolvimiento internacional y principalmente en las áreas y regiones con las que buscan facilitar acuerdos de integración. Las segundas, son más bien relativas a la oferta de políticas que estados e instituciones supranacionales pueden impulsar. Las condiciones de inercia se generan tras la disminución de condiciones tanto de oferta como de demanda:

“Las *condiciones de demanda* para la integración provienen de crecientes niveles de interdependencia regional. Cuando los actores transnacionales perciben que sus actividades transfronterizas enfrentan altos costos de transacción, demandan a las autoridades nacionales o supranacionales que los disminuyan a través de la cooperación, la coordinación y, eventualmente, la integración regional. (...) Por su parte, las *condiciones de oferta* remiten a la presencia de liderazgo. Éste se entiende como la capacidad y voluntad de uno o más actores de pagar una parte desproporcionada de los costos requeridos por el emprendimiento regional (habitualmente se trata de Estados) o de proveer monitoreo, implementación y coordinación colectiva (usualmente, agentes supranacionales). (...) Finalmente, las *condiciones inerciales* se encarnan en instituciones que congelan condiciones previas de demanda u oferta. (Malamud, 2011). Las experiencias de integración económica se han gestado en los distintos continentes del planeta tierra. En los apartados siguientes se revisan las experiencias de la Unión Europea, de Norteamérica y América Latina, de la Comunidad Andina y la del Caribe así como de la región asiática.

2.4.1 La Unión Europea y su unión económica y monetaria

La integración regional de los países europeos en el ente supranacional de la Unión Europea constituye, sin lugar a dudas, el caso más representativo de unificación y cooperación no sólo comercial sino además

⁵⁴ Recuperado de: http://www.milenio.com/negocios/mexico-proveedor_agricola-estados_unidos-productos_agricolas-tlcan-milenio_0_878912106.html el 28 de septiembre, 2017.

⁵⁵ Citado por el autor en su texto. La cita corresponde a: Mattli, Walter. 1999. *The Logic of Regional Integration. Europe and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press.

política y social entre economías. Tal asociación ha logrado generar no sólo un sólido acuerdo comercial en la forma de una unión económica y monetaria, llegando casi a constituir, de acuerdo a (Balassa, 1964), una integración económica total; sino, además, ha permitido la consolidación de toda clase de organismos supranacionales que regulan la vida interna de los estados miembros de la unión. Los esfuerzos de unificación de la comunidad europea en una sola región gobernada por instituciones supranacionales que coordinen la cooperación política, económica y social de los estados europeos, ha sido una ambición y sueño de muchos gobernantes, académicos y líderes europeos desde tiempos muy remotos. Líneas arriba retomábamos lo escrito por Conesa (1982), en el sentido de la iniciativa europea manifestada en diversas conferencias y reuniones para la conformación de una especie de EE.UU. de Europa, similar a la unión de las ex colonias británicas que dio lugar al surgimiento de los EE.UU. de Norteamérica. Al respecto, Muns (2005) hace referencia al “paneuropeísmo” propuesto por el otrora conde austríaco Richard Coudenhove-Kalergi en el siglo XX un poco después de la primera guerra mundial. Su propuesta hacía referencia al panamericanismo del siglo XIX que dio inicio con la conferencia panamericana de 1889 y 1890 que pretendía la unificación económica y política de los estados de América, lo que luego daría pie al surgimiento en 1948 de la OEA. El conde Coudenhove-Kalergi incluso publicó su libro de título “Paneuropa” y comenzó un movimiento fuerte con el apoyo de personajes políticos de diversas nacionalidades con el objetivo de lograr la unificación paneuropea. Escritores y pensadores como Miguel de Unamuno, Paul Valéry y Ortega y Gasset respaldaron el proyecto. Por si fuera poco, en relación a lo comentado por Conesa (1982), Muns (2005) hace la referencia a la iniciativa y pensamiento de Eduard Herriot, quien fuera ministro de asuntos exteriores de Francia así como jefe de gobierno de la tercera república francesa, quien llegó a declarar en discurso ante el Senado en 1925 que su “mayor deseo es el de llegar a ser algún día unos EE.UU. de Europa” (Muns, 2005). Lo anterior, de nuevo, en clara referencia a la iniciativa por unificar Europa y en completa sintonía con la propuesta de Coudenhove-Kalergi. Propuestas similares provenientes de Francia como la presentada formalmente en la reunión de la Sociedad de las Naciones⁵⁶ por el ex ministro de relaciones exteriores de Francia, Aristide Briand quien es considerado uno de los principales impulsores de la unión europea en el siglo XX. Briand es ampliamente recordado por establecer las bases de la unificación europea en un célebre discurso pronunciado ante la Sociedad de Naciones, en 1929, del que vale la pena reproducir la cita incluida por Muns (2005), del discurso de Briand:

“Estoy convencido que entre pueblos agrupados geográficamente, como están los de Europa, deben existir lazos de una cierta unidad federal. Estos pueblos deben tener la oportunidad, en todo momento, de

⁵⁶ Organismo supranacional creado después de la primera guerra mundial a través del Tratado de Versalles en 1919 y antecedente de la posterior creación de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

concertarse, de discutir sus intereses, de tomar resoluciones comunes, establecer en sí vínculos de solidaridad capaces de afrontar circunstancias difíciles cuando surjan. Son éstos vínculos los que yo quisiera esforzarme en establecer. La asociación actuará sobre todo en el campo económico, ésta es la cuestión más perentoria. Pero estoy convencido también de que en el plano político y el social el vínculo federal puede ser beneficioso, sin afectar a la soberanía de ninguna de las naciones que podrían formar parte de la asociación” (Muns, 2005).

El discurso de Briand generó agrado entre los estados europeos y propició que le fuera solicitado escribir un memorándum en el que plasmara ideas importantes sobre la unificación de los estados europeos, mismo que, finalmente fue enviado a los países europeos en Mayo de 1930. Fue tan poco el seguimiento que finalmente se le dio a la propuesta de Briand, quien siguió impulsando el tema hasta su fallecimiento en 1932, pero que tuvo que enfrentar las adversas condiciones de la gran depresión de 1929 y la indiferencia de la mayoría de estados europeos a su propuesta. Fue así que la iniciativa por la unificación europea se vio interrumpida hasta la posguerra de la segunda guerra mundial.

Siguiendo a Malamud (2011), fueron los intereses económicos y comerciales de la posguerra de la Segunda Guerra Mundial los que incentivaron a países como Francia, Italia, Alemania, Luxemburgo, Bélgica, y Holanda a iniciar esfuerzos entorno a la cooperación regional. Lo anterior dio surgimiento a comunidades de distinta naturaleza como la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (Por sus siglas, CECA), derivada de la iniciativa del otrora ministro de relaciones exteriores de Francia, Robert Schuman de integrar a la comunidad europea para promover la paz entre sus países y evitar guerras futuras. Para tales efectos, en su famoso discurso del 9 de mayo de 1950, Schuman propuso la creación de una institución supranacional que tuviera por objetivo coordinar materiales esenciales para los propósitos de guerra como lo son el carbón y el acero. La invitación de Schuman se hizo extensiva a todos los países que quisieran formar parte del acuerdo que coadyuvaría a mantener la paz y la estabilidad de la comunidad Europea toda vez que, al existir una organización que coordinara la administración conjunta del carbón y acero de los países europeos, sería complicada la gestión de tales materias primas para fines bélicos. Justamente en honor a la iniciativa de Schuman se instituyó el 9 de Mayo como el Día de Europa conmemorando así la fecha en la que el otrora canciller pronunció su célebre declaración de paz y unificación.⁵⁷

De acuerdo a Malamud (2011) y Muns (2005), los siguientes son los hitos históricos de suma relevancia que terminaron finalmente por dar pie al surgimiento de la UE:

⁵⁷ Recuperado de: https://europa.eu/european-union/about-eu/symbols/europe-day/schuman-declaration_es el 28 de septiembre, 2017.

- **Tratado de París en 1951:** Se constituye formalmente la Comunidad Europea del Carbón y el Acero por parte de los siguientes seis países: Francia, Italia, Alemania, Luxemburgo, Bélgica y Holanda.
- **Tratado de Roma en 1957:** Los mismos seis países que integran la CECA deciden ir un paso más lejos y constituir dos nuevas instituciones: La Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (Euratom). La CEE constituía un mercado común entre los países fundadores que abriría paso a la futura unión económica y monetaria.
- **Acta Única Europea en 1986:** Para la firma del Acta Única Europea, 12 países ya formaban parte de la comunidad económica de la CEE. La firma de la AUE precedió el establecimiento formal de la Unión Europea en 1992.⁵⁸
- **Tratado de Maastricht en 1992:** Es conocido también como “El Tratado de la Unión Europea”⁵⁹, debido a que se establece formalmente la unión económica y monetaria entre los países miembros de Europa. Con el establecimiento de la unión monetaria se da surgimiento al Euro como moneda común entre los países miembros de la UE, mismo que es puesto en circulación en el año 2001.
- **Tratado de Ámsterdam en 1999:** Constituye la primera revisión a la normativa jurídica del tratado de Maastricht.
- **Tratado de Niza en 2001:** El Tratado de Niza resolvió la ampliación de la unión europea a más miembros debido a que no se contempló debidamente en los tratados anteriores.
- **Tratado de Lisboa en 2007:** Finalmente, el tratado de Lisboa después de varios años de ser debatido en los países miembros de la Unión Europea, es firmado en la capital de Portugal en 2007, es considerado el cambio más importante a los tratados anteriormente firmados y constituye una modificación sustancial a los tratados de Roma y de Masstricht.

Personajes como Jean Monnet, son considerados como algunos de los padres fundadores de la UE. Así mismo, en 2012 la Unión Europea recibió el Premio Nobel de la Paz⁶⁰. Al día de hoy la Unión Europea constituye una unión económica y monetaria de la que forman parte 28 países europeos (Croacia ha sido el último miembro en integrarse en 2013⁶¹), de los cuales 19 forman parte de la eurozona, es decir, de los países que adoptaron al Euro como moneda común. Cuenta con diversas instituciones como el Tribunal de

⁵⁸ Entre el Tratado de Roma y el Acta Única Europea, se da el Tratado de Bruselas con el que se crea una sola comisión y consejo para las tres comunidades europeas, a saber, CECA, CEE y la EURATOM. Recuperado de: https://web.archive.org/web/20101006210627/http://europa.eu/abc/treaties/index_es.htm el 20 de Noviembre del 2018.

⁵⁹ Recuperado de: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=LEGISSUM:xy0026> el 2 de octubre, 2017.

⁶⁰ Recuperado de: https://europa.eu/european-union/about-eu/history_es el 2 de octubre, 2017.

⁶¹ Ibidem.

Justicia de la Unión Europea, el Parlamento Europeo y el Banco Central Europeo. Por si fuera poco la UE como conjunto representa una de las economías más grandes del mundo. Finalmente, la Unión Europea constituye el ejemplo de integración económica más representativo del mundo: “Hoy, la Unión Europea constituye el bloque regional más avanzado del mundo. Ha superado el estadio de mercado común y se consolida, si bien parcialmente, como unión económica y monetaria, aspirando a transformarse en una unión política” (Malamud, 2011).

2.4.2 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por sus siglas, TLCAN, mismo que es objeto de estudio en el presente trabajo de investigación, representa el proceso de integración económica de los países de Norte América: EE.UU., Canadá y México. El mismo fue firmado el 17 de diciembre de 1992 por los presidentes Brian Mulroney, primer ministro de Canadá, George H. W. Bush, presidente de los EE.UU. y, Carlos Salinas de Gortari, Presidente de México. El mismo entró en vigor finalmente el 1 de Enero de 1994, después de que los poderes legislativos de cada país en cuestión ratificaran el acuerdo y tiene por antecedentes, los tratados económicos emprendidos por los tres países mismos que se incluyen en el presente trabajo, siendo el más representativo de ellos el antecedente del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EE.UU., por sus siglas, ALCCEU, firmado en 1988 por los dos países anteriores. Con las negociaciones de México con EE.UU. y Canadá, se decidió formalmente constituir un tratado en materia de comercio que incluyera por igual a los tres vecinos, mismo que se materializó formalmente en el TLCAN. Siguiendo a (Gutiérrez-Haces, 2015), los tres países tuvieron motivaciones distintas para conformar un acuerdo de ésta naturaleza. En primer lugar, EE.UU., con el deseo de consolidar un liderazgo hegemónico en la región de Norte América mientras aseguraba que sus vecinos de Norte y Sur siguieran las reglas del libre comercio. Canadá, por su parte, al ver las negociaciones entre México y EE.UU., temió que un acuerdo comercial entre ambos perjudicara el ALCCEU firmado apenas unos años antes, por lo que manifestó su deseo de participar en las negociaciones: “Vista en retrospectiva la participación canadiense, resulta evidente que a medida que la negociación avanzó, prevaleció la tendencia que trataba de resguardar las posiciones adquiridas y no una que buscara construir un nuevo esquema regional que incluyera genuinamente a México” (Gutiérrez-Haces, 2015). Finalmente, México, buscaba garantizar su acceso a la dinámica globalizadora que se vivía (y se vive), en el mundo. Como apunta (Gutiérrez-Haces, 2015) en relación a una cita del libro *México, un paso difícil a la modernidad* del entonces Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari: “Me

quedó claro que el carácter inevitable de la globalización hacía urgente negociar el TLC” (Salinas, 2001: 51).⁶²

Siguiendo a Balassa (1964), el TLCAN constituye una forma de integración de *zona de libre comercio* toda vez que el acuerdo contempla únicamente la reducción arancelaria para productos y servicios, entre los tres países, sin establecer un arancel común para el resto del mundo, cómo es característica de la unión aduanera, ni tener libre movilidad de factores de producción como establece el mercado común, y, Así mismo, tampoco constituye una unión económica y monetaria debido a que no existe armonización de las políticas económicas ni uso de una misma moneda común. Por si fuera poco, tampoco existen instituciones supranacionales que regulen el funcionamiento del tratado u otros aspectos en materia económica, política, comercial y social entre los países miembros.

Pese a la naturaleza estrictamente comercial del acuerdo, en los años de operación del tratado se han debatido toda clase de ideas y propuestas para llevar el TLCAN a niveles cada vez más profundos de integración económica entre sus tres miembros. Una de esas propuestas fue la del llamado “NAFTA PLUS” que surgió a inicios del año 2000 con una mezcla de las ideas del principal promotor de una Norte América unida, Robert Pastor y el ex Presidente de México, Vicente Fox Quesada. Robert Pastor, quien fuera académico estadounidense y otrora integrante del Consejo Nacional de Seguridad de los EE.UU., propuso en su libro *“Toward a North American Community”*⁶³ publicado en 2001, ideas rumbo a la conformación de una unión entre los miembros de Norte América mucho más ambiciosa que la propuesta por el TLCAN. Siguiendo a Picard (2005)⁶⁴, Robert Pastor defendía que la integración entre los países de América del Norte debía tener por objetivo ambiciones más allá de las comerciales, similar a la integración económica que se daba en Europa desde el Tratado de Roma en los años cincuenta. Las ideas de Pastor quedaron opacadas por los acontecimientos terroristas del 9/11⁶⁵ en EE.UU. con la combinación de toda clase de sentimientos lo mismo nacionalistas que racistas en aquel país a diferentes culturas. Las ideas de Robert Pastor se irían a retomar en el marco de la propuesta del TLCAN Plus que esbozó Vicente Fox, a quien de hecho se le atribuye

⁶² Cita que corresponde al libro de Salinas de Gortari, C. (2001). *México, un paso difícil a la modernidad* aunque se retoma de (Gutiérrez-Haces, 2015).

⁶³ *“Hacia una comunidad Norte Americana”* (Traducción del autor).

⁶⁴ Recuperado de: <https://www.aporrea.org/tiburon/a17637.html> el 2 de octubre, 2017.

⁶⁵ Atentados terroristas suicidas a EE.UU. por parte de la red de Al Qaeda que provocaron la pérdida de vidas humanas y la destrucción de las torres gemelas de Nueva York tras el impacto de aviones comerciales secuestrados así como graves afectaciones al edificio del pentágono.

haber acuñado el término, desde su campaña a la Presidencia de la República mismas que formalizó como Presidente al proponer formalmente, asesorado por su entonces ministro de relaciones exteriores, Jorge Castañeda, e influidos ambos por las ideas de Robert Pastor, la modificación del TLCAN en un acuerdo que avanzara “más allá de la integración económica” (Picard, 2005). Tales esfuerzos desembocarían en las reuniones de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte, por sus siglas ASPAN, en la que, más que tratarse temas de profundidad en la integración económica de las economías de Norte América, se abordaron temas de cooperación en áreas como seguridad y otras, entre los tres países. Otra idea fundamental en el crecimiento de la integración entre los tres países, fue la de la creación de una posible Unión Monetaria de América del Norte que tenía por objetivo, entre otras cosas, la propuesta de una moneda común para EE.UU., Canadá y México, misma que llevaría por nombre *Amero*, y supondría Asimismo la creación de una autoridad supranacional que regulara la política monetaria de los países misma que llevaría por nombre *Banco Central de América del Norte*. Todo lo anterior, según el estudio realizado por el Centro de Investigación para el Desarrollo (CIDAC) en 1999 a cargo de los profesores Manuel Suárez Mier y Herbert G. Grubel. (Suárez y Grubel, 1999).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte propuso los siguientes objetivos, siguiendo a Ruiz y Gastelum (2017) y de acuerdo al artículo 102 del texto del tratado publicado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en 1993:

- “A) Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las Partes;
- B) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- C) Aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- D) Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- E) Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias: y
- F) Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado”.⁶⁶

Por otro lado, siguiendo a Gutiérrez-Haces (2015), el documento final del TLCAN incluye ocho partes mismas que se integran de 22 capítulos con anexos. Su extensión es de más de 400 páginas con el orden siguiente:

⁶⁶ La cita corresponde a SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL DE MEXICO (SECOFI) (1993). Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Texto oficial, SECOFI, Grupo Editorial Porrúa, México.

“Parte I: Disposiciones generales

Capítulo 1: Objetivos

Capítulo 2: Definiciones generales

Parte II: Comercio de bienes

Capítulo 3: Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Anexo 300-A: Comercio de inversión en el sector automotriz

Anexo 300-B: Bienes textiles y del vestido

Capítulo 4: Reglas de origen

Capítulo 5: Procedimientos aduanales

Capítulo 6: Energía y petroquímica básica

Capítulo 7: Sector agropecuario y medidas sanitarias y fitosanitarias

Capítulo 8: Medidas de emergencia

Parte III: Barreras técnicas al comercio

Capítulo 9: Medidas relativas a la normalización

Parte IV: Compras del sector público

Capítulo 10: Compras del sector público

Parte V: Inversión, servicios y asuntos relacionados

Capítulo 11: Inversión

Capítulo 12: Comercio transfronterizo de servicios

Capítulo 13: Telecomunicaciones

Capítulo 14: Servicios financieros

Capítulo 15: Política en materia de competencia, monopolios y empresas del Estado

Capítulo 16: Entrada temporal de personas de negocios

Parte VI: Propiedad intelectual

Capítulo 17: Propiedad intelectual

Parte VII: Disposiciones administrativas institucionales

Capítulo 18: Publicación, notificación y administración de leyes

Capítulo 19: Revisión y solución de controversias en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias

Capítulo 20: Disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias

Parte VIII: Otras disposiciones

Capítulo 21: Excepciones

Capítulo 22: Disposiciones finales

ANEXOS

Anexo I: Reservas en relación con medidas existentes y compromisos de liberalización

Anexo II: Reservas en relación con medidas futuras

Anexo III: Actividades reservadas al Estado

Anexo IV: Excepciones al trato de Nación Más Favorecida

Anexo V: Restricciones cuantitativas

Anexo VI: Compromisos diversos

Anexo VII: Reservas, compromisos específicos y otros”.⁶⁷

Con el capitulado anterior y la firma de los jefes de estado de los tres países, entró en vigor finalmente el

⁶⁷ Capitulado del texto oficial publicado del TLCAN retomado de (Gutiérrez-Haces, 2015: 444).

TLCAN el primer día del año de 1994. Hoy, a 24 años de distancia, las condiciones macroeconómicas de los miembros del tratado, nos permiten evaluar los beneficios y perjuicios que el mismo ha arrojado para cada una de las partes así como las áreas de oportunidad de mejora del tratado que hoy se encuentra en el marco de su renegociación. El presente trabajo se centra en el caso de México, el TLCAN representó el sello que consolidó los esfuerzos que ya habían iniciado, del cambio del modelo económico proteccionista y desarrollador de antaño, al neoliberal pro libre comercio de hoy. En lo anterior coinciden tanto (Gutiérrez-Haces, 2015) cómo (Moreno-Brid; Santamaría; Rivas, 2006): “En apariencia todos éstos cambios dismantelaron el soporte jurídico del antiguo modelo de desarrollo económico (...) La impresión que ofrece esta excesiva normatividad es de un profundo temor de que los cambios no permanezcan más allá de un sexenio, de ahí que la reglamentación en marcha sirva como un candado para cerrar cualquier intento de regresar al proteccionismo de antaño” (Gutiérrez-Haces, 2015). De la misma forma: “De hecho, según el gobierno de entonces, el TLCAN impondría restricciones internacionales legales, en particular que disuadirían o cancelarían toda tentativa de gobiernos subsecuentes en México orientada a regresar al proteccionismo comercial y a la fuerte intervención estatal en la economía” (Moreno-Brid; Santamaría; Rivas, 2006).

Los datos de la experiencia macroeconómica en México son elocuentes: En primer lugar, el dinamismo en la inversión extranjera directa ha sido marcado antes y después del TLCAN siendo el caso más representativo el de la IED proveniente de EE.UU. El **cuadro 2.5.1** del apéndice muestra el comportamiento, mismo que se refleja en el **gráfico 2.5.1** del apéndice, de la IED de EE.UU. hacia México antes del TLCAN en donde podemos observar que es clara la tendencia al alza a finales de la década de los 80 caracterizada por las profundas desregulaciones a la IED y las reformas económicas estructurales en México que sentaron las bases de la apertura comercial consolidada en el TLCAN. La trayectoria de la IED se consolida sin duda después de la puesta en marcha del TLCAN, tal cómo se puede observar en el **Cuadro 2.5.2** y la **Gráfica 2.5.2** del Apéndice estadístico donde, sorprendentemente, se confirma que la IED de EE.UU. hacia México, creció ¡más de 10 veces más de la IED que ingresó a México por parte de EUA entre la década de los 80!

En cuanto al intercambio comercial dentro del TLCAN, el **Cuadro 2.5.3** muestra el notable comportamiento de la balanza comercial para México en la zona del TLCAN la cual en todos los años del **Cuadro 2.3**, salvo en aquellos años previos a la firma del TLCAN, es superavitaria. En este aspecto destaca el intercambio comercial entre México y EE.UU.:

“El grado de intensidad que en el TLCAN tiene el intercambio comercial con EE.UU. es evidente. Entre 1994 y 2011, las exportaciones mexicanas hacia el vecino del norte se multiplicaron por 5.3, mientras que las importaciones lo hicieron en 3.1 por ciento” (Ruiz, M. Á. V., & Gastelum, C. B., 2017).

En cuanto a la estructura de las exportaciones mexicanas, los mismos autores las describen de la siguiente manera:

“La evolución del comercio exterior devino en un cambio en la estructura de las exportaciones de la economía mexicana. Después de los años de bonanza petrolera de la década de los ochenta, en los últimos veinte años ha cambiado el perfil exportador en este orden: manufacturas, petróleo, minerales y alimentos. El grueso de las manufacturas tiene su origen en la industria maquiladora, automotriz, y aeroespacial; el petróleo crudo se exporta, importándose gasolina; la minería del oro y plata se exporta con un mínimo de procesamiento interno; mientras que los alimentos exportados del campo son principalmente hortalizas. Sin embargo, aún con cambios en la conformación de las exportaciones, el perfil de la economía mexicana es todavía poco diversificado, comparado con el de otros países latinoamericanos” (Ruiz, M. Á. V., & Gastelum, C. B., 2017).

Los retos para México son importantes y uno de ellos es el de la irrupción de China en el escenario del intercambio comercial de Norte América. De nuevo siguiendo a Ruiz y Gastelum (2017), China ha ido aumentando de manera sistemática su participación en los mercados estadounidenses y mexicanos, incluso desde antes de su ingreso a la OMC en 2001:

“Según argumentos de Dussel y Gallagher (2013), China está jugando un rol muy importante en la ‘desintegración del comercio de América del Norte’, lo cual evidencian las cifras que ofrecen: La presencia de productos mexicanos en el mercado estadounidense sobrevino en ascenso hasta 2002 cuando llegó a 11.6 por ciento; los chinos, en cambio, para 2003 ya tenían un peso de 12.1 por ciento, participación que incrementaron a 19.1 por ciento en 2010, mientras que México se ubicó ese año en 12.1 por ciento. Por otro lado, EE.UU. ha perdido peso en los mercados de importación mexicanos, al descender de 75 por ciento en el primer lustro del TLCAN al 48 por ciento en 2009. Aunque la presencia China en el mercado mexicano es relativamente baja, está en ascenso al transitar de 0.75 por ciento en 2000 a un 15.13 por ciento en 2010 (...) Si las tendencias de intercambio entre esta triada de países se mantiene, los productos chinos desplazarán a los mexicanos en el mercado estadounidense; mientras que las importaciones de México provenientes de EE.UU. disminuirán a favor del incremento de los productos chinos” (Ruiz y Gastelum (2017).

En otro elocuente artículo, ambos autores explican uno de los principales faltantes del TLCAN en el desarrollo económico de México:

“Aletargamiento del crecimiento económico. En el periodo 1993-2010 el crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) mexicano fue de 2.2 por ciento, tasa que si bien es superior al llamado sexenio del crecimiento cero (1982-1988), contrasta con el periodo 1970-1981, cuando el crecimiento anual fue de 6.9 por ciento (Ros, 2012: 13-14). Si el promedio se calcula con los datos del cuadro 4, del 2000 a las estimaciones para el 2013, la tasa es de 2.42 por ciento; pero si alargamos la serie a los veinte años de Tratado, el crecimiento ha sido de 1.05 por ciento, resultado que contrastado con el crecimiento de la población de 1.7 por ciento anual, indica un crecimiento del ingreso per cápita negativo”

En relación a los retos que enfrentan Canadá y México conjuntamente a 23 años del TLCAN, la Dra.

Gutiérrez Haces menciona que:

“Se observa un nivel de alta concentración corporativa en el sector externo, tanto de México como de Canadá. En especial, el gobierno canadiense ha quedado atrapado entre su política internacional de comercio y los intereses de las corporaciones que amenazan con cerrar y relocalizar sus plantas para obtener mayores privilegios en aras de la competitividad” (...) Indudablemente dos de los grandes problemas que ha enfrentado el TLCAN han sido el empleo y los salarios. Estos dos aspectos han sido fuente de controversia entre los sindicatos y las organizaciones sociales de los tres países” (Gutiérrez-Haces, 2015:457 y 459).

Por su parte, EE.UU. y la administración encabezada por Trump ha manifestado recientemente su especial preocupación por un tratado más equitativo en términos de empleo derivado de las afectaciones al sector manufacturero que, según Trump, el TLCAN ha causado a algunos estados de EE.UU. como Ohio y Michigan. Su argumento es que la mano de obra barata de México ha provocado que se recorten los salarios en los estados manufactureros de su país y ha aumentado el desempleo de la zona; algo con lo que, por ejemplo, los trabajadores de Michigan están de acuerdo. Sin embargo, tal desempleo ha sido causado en mayor medida por la robotización de los procesos manufactureros y no tanto por el TLCAN. Michigan fue, por cierto, uno de los estados en los que Trump ganó con una votación de 10,704 votos.⁶⁸ Finalmente, tras 24 años del TLCAN, el mismo se encuentra hoy en un proceso de renegociación que acaba de finalizar⁶⁹, impulsado por EE.UU., país que lo calificó de inequitativo e injusto. Los tres países buscaron aprovechar la oportunidad para negociar mejores condiciones para sus economías. EE.UU. por un lado, aparte de solucionar el tema del empleo, buscó cambiar la situación actual de déficit comercial de su país con México, el cual asciende en 2016 a 104 mil millones de dólares (mmd) según datos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), ya que los principales destinos de las exportaciones de México son: EE.UU. (291 miles de millones de dólares, mmd), Canadá (22.6 mmd), China (6.83 mmd), Alemania (4.74 mmd) y Japón (4.45 mmd), mientras que los principales orígenes de las importaciones a México son EE.UU. (188 mmd), China (64 mmd), Japón (15.5 mmd), Corea del Sur (13.6 mmd) y Alemania (13.1 miles de millones de dólares).⁷⁰ Por si fuera poco, EE.UU. buscó eliminar del tratado el capítulo 19 relativo a la solución de controversias. México, por su parte, buscó condiciones más favorables para su economía en general y en particular para el sector de la agricultura, en donde México ha perdido más de 900,000 empleos en la primera década del

⁶⁸ Los trabajadores del sector automotriz en estados como Michigan han manifestado su rotundo rechazo al TLCAN, culpándolo de ser el principal factor de desempleo de EE.UU. en los últimos años. Debido a ello es que el discurso anti-TLCAN del entonces candidato Trump fue ampliamente aplaudido en dichas zonas. Lo anterior derivado de artículos como el publicado en <http://expansion.mx/economia/2017/02/17/michigan-la-victima-economica-del-tlcan>.

⁶⁹ El presente texto fue escrito antes de la renegociación del tratado, misma que concluyó en Octubre del 2018, dando pie a la nueva versión del tratado que llevará por nombre en español “T-MEC” y en inglés “USMCA” (United States, Mexico and Canada Agreement, es decir, Acuerdo entre Estados Unidos, México y Canadá; Traducción del autor).

⁷⁰ Recuperado de: <http://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/> el 4 de octubre, 2017.

TLCAN, según datos del Departamento de Agricultura de EE.UU.,⁷¹ provocando que en entidades federativas como Oaxaca se haya perjudicado a comunidades de granjeros de maíz desde que el mercado de este producto fue abierto a los productores de maíz de EE.UU. como consecuencia del tratado comercial. El maíz estadounidense, aprovechándose del subsidio del gobierno, tuvo un auge en las exportaciones a México, el cual afectó gravemente a los productores de este país. Un dato importante que ilustra lo anterior: En 1995, después de la firma del TLCAN, las exportaciones estadounidenses de maíz a México eran apenas de 391 millones de dólares mientras que en 2015, esa cifra subió a poco más de 2,400 millones de dólares.⁷² Como consecuencia, la producción en México de maíz está siendo desplazada por producción estadounidense. Canadá buscó mejorar y renegociar las condiciones en materia laboral y de medio ambiente así como la modificación del capítulo 16 sobre la entrada temporal de las personas de negocios según lo expresó Chrystia Freeland, ministra de asuntos exteriores de Canadá.⁷³

2.4.3 La Comunidad Andina

La Comunidad Andina comenzó con el nombre de Pacto Andino⁷⁴, gestándose en el seno de la ALALC⁷⁵ y constituye un esfuerzo de integración económica sudamericano establecido mucho antes que el TLCAN, a través del Acuerdo de Cartagena firmado por los países miembros el 26 de mayo, 1969. El Acuerdo de Cartagena firmado por Perú, Colombia, Ecuador, Chile y Bolivia tenía por objetivos fundacionales, entre otros, los siguientes:

1. “Promover el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros en condiciones de equidad, mediante la integración y la cooperación económica y social
2. Acelerar el crecimiento y la generación de empleo laboral para los habitantes de los Países Miembros.
3. Facilitar la participación de los Países Miembros en el proceso de integración regional, con miras a la formación gradual de un mercado común latinoamericano.
4. Disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional.
5. Fortalecer la solidaridad subregional y reducir las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros.

⁷¹ Recuperado de: <http://expansion.mx/economia/2017/02/10/hija-del-agricultor-mexicano-el-tlcan-nos-destruyo> el 1º de junio, 2017.

⁷² Ibidem.

⁷³ Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/canada-buscara-mantener-capitulo-19-en-tlcan-ministra.html> el 4 de octubre, 2017.

⁷⁴ Recuperado de: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=195&tipo=QU&title=resena-historica> el 4 de octubre, 2017.

⁷⁵ Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

6. Procurar un mejoramiento persistente en el nivel de vida de los habitantes de la Subregión.⁷⁶

A la Comunidad Andina se integró Venezuela en 1973. Empero Chile se retiró formalmente de la comunidad en el año de 1976. Siguiendo a Malamud (2011), tras la salida de Chile y la integración formal de Venezuela al acuerdo, la comunidad comenzó a sufrir crisis que desembocaron en la creación de instituciones que tenían por objetivo ayudar a resolver las problemáticas internas de la comunidad. Fue así como se creó la Corte de Justicia en 1979, así como el Parlamento Andino, en el mismo año. La Comunidad Andina asimismo cuenta con el Consejo Presidencial Andino, el cual fue establecido en 1990 y se compone por los presidentes de los países que forman parte de la comunidad, es Asimismo el órgano de mayor importancia dentro del Sistema Andino de Integración, por sus siglas, SAI, el cual es “una serie de organismos e instituciones que coordina el proceso de integración” (Malamud, 2011).

Justamente, en relación al grado de institucionalización de la Comunidad, Malamud enfatiza que:

“Actualmente, el principio legal de efecto directo y la supremacía del derecho comunitario hacen de la Comunidad Andina la segunda región en el mundo por su nivel formal de institucionalización, sólo detrás de la Unión Europea” (Malamud, 2011).

Pese a lo anterior, la comunidad andina ha atravesado etapas importantes de inestabilidad social y política lo que ha propiciado que los resultados económicos no hayan sido los esperados, lo que propició la realización de acuerdos comerciales unilaterales entre los integrantes de la comunidad con otros países como EE.UU. Precisamente, debido a lo anterior, es que Venezuela anunció formalmente su retiro del bloque. Actualmente la Comunidad Andina constituye un ejemplo de mercado común puesto que existe eliminación arancelaria a los productos de los países integrantes, existe arancel común externo y se permite el libre tránsito de personas entre los países miembros con el pasaporte andino. Se encuentra conformada por Bolivia, Colombia, Ecuador, y Perú, teniendo por estados asociados a Chile, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, además de a España como estado observador.

2.4.4 EI MERCOSUR

El Mercado Común del Sur, por sus siglas, MERCOSUR, es, en definitiva, una de las experiencias de integración económica más representativas del mundo. Fundado apenas pocos años antes del TLCAN, específicamente en 1991, por cuatro países: Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay. Comenzó en sus inicios,

⁷⁶ Recuperado de: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?id=189&tipo=QU&title=somos-comunidad-andina> el 4 de octubre, 2017.

de acuerdo a la clasificación estudiada de Balassa (1964), como una zona de libre comercio entre sus miembros hasta convertirse en una unión aduanera estableciendo un arancel externo común y posteriormente, adquiriendo una de las principales características de un mercado común, al permitir la libre circulación de personas de los países miembros. Después de su arranque formal, al MERCOSUR se integraron los países de Venezuela y de Bolivia, aunque el primero se encuentra actualmente en calidad de suspendido y el segundo en proceso de adhesión, con derecho a voz pero sin voto hasta completar el proceso legal de integración. El desarrollo económico y la democracia ha sido uno de los objetivos fundamentales del acuerdo impulsando además acuerdos entre las partes en materia de cultura, empleo, migración, entre otros.⁷⁷

A continuación se reproduce una lista cronológica de los acontecimientos más significativos que propiciaron la conformación y consolidación de lo que hoy representa uno de los bloques económicos más importantes del mundo:⁷⁸

- **1991:** Firma del Tratado de Asunción con el que nace oficialmente el MERCOSUR
- **1994:** Firma del Protocolo de Ouro Preto en el cual se estableció la base institucional del MERCOSUR con órganos de capacidad de decisión los cuales son: Comisión de Comercio del MERCOSUR, Grupo Mercado Común, y el Consejo del Mercado Común.⁷⁹
- **1998:** Firma del Protocolo de Ushuaia en Argentina en donde se establece la cláusula democrática que prevé como sanción la suspensión del o de los miembros que violenten contra el orden democrático del bloque y de los estados miembros.
- **1998:** Declaración del MERCOSUR como una “zona de paz y libre de armas de destrucción masiva”⁸⁰
- **2002:** Firma del Protocolo de Olivos por medio del cual se establece la solución de controversias.
- **2003:** Dando seguimiento a la firma del Protocolo de Olivos, en 2003 se establece formalmente el protocolo del mismo y se crea el Tribunal Permanente de Revisión, por sus siglas, TPR.
- **2005:** Se crea el Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR, por sus siglas, FOCEM.
- **2005:** En éste año también se firma el protocolo constitutivo del Parlamento del MERCOSUR, por sus siglas, PARLASUR, mismo que entraría en funciones hasta el 2007.
- **2006:** Año de integración formal de Venezuela al bloque económico.
- **2007:** Se crea oficialmente el Instituto Social del MERCOSUR, por sus siglas ISM.
- **2009:** Se crea oficialmente el Instituto de Políticas Públicas en Derechos Humanos MERCOSUR, por sus siglas IPPDH.
- **2010:** Se crea la figura de la Unidad de Apoyo a la Participación Social del MERCOSUR, por sus siglas, UPS y la figura del Alto Representante General del MERCOSUR, por sus siglas, ARGM mismo que, asume la representación formal del bloque en eventos internacionales fuera de éste, organizaciones mundiales así como en estados no miembros, reuniones y foros mundiales. La UPS

⁷⁷ Recuperado de: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras> el 5 de octubre, 2017.

⁷⁸ Ibidem.

⁷⁹ Recuperado de: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3878/4/innova.front/organos-decisorios-y-derivados-de-textos-fundacionales> el 5 de octubre, 2017.

⁸⁰ Recuperado de: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras> el 5 de octubre, 2017.

depende del ARGM y el ARGM, a su vez, depende del Consejo de Mercado Común.

- **2012:** Venezuela se adhiere formalmente al MERCOSUR como miembro pleno.
- **2015:** Bolivia se adhiere al MERCOSUR.
- **2017:** El MERCOSUR decide la suspensión “política” de Venezuela del bloque aplicando la cláusula democrática contemplada en el Protocolo de Ushuaia.⁸¹

El MERCOSUR es la quinta mayor economía mundial, con una población de 295,007,000 personas y una extensión territorial de 14,869,775 kilómetros cuadrados constituyendo una de las reservas de biodiversidad más grandes del mundo.⁸²

2.4.5 Mercado Común Centroamericano

El Mercado Común Centroamericano se estableció con la firma del Tratado General de Integración Centroamericana, también llamado Tratado de Managua, firmado el 13 de diciembre, 1960, por parte de Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Honduras y Guatemala. El MCCA representa el esfuerzo de integración más antiguo de América Latina⁸³ y el mismo, como su nombre lo indica, representa el esfuerzo de integración económica y comercial de los países de Centroamérica. Siguiendo a Kinoshita (2001), los dos primeros artículos de este tratado son:

Artículo I: Los Estados contratantes acuerdan establecer entre ellos un mercado común que deberá quedar perfeccionado en un plazo máximo de cinco años a partir de la fecha de entrada en vigencia de este Tratado. Se comprometen además a constituir una unión aduanera entre sus territorios.

Artículo II: Para los fines del artículo anterior las Partes contratantes se comprometen a perfeccionar una zona centroamericana de libre comercio en un plazo de cinco años y adoptar un arancel centroamericano uniforme en los términos del Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la importación".⁸⁴

El tratado se propone la consolidación de una zona de libre comercio, además del establecimiento de un arancel común externo para constituir una unión aduanera, de acuerdo a la clasificación de Balassa (1964), e incluso llegando más lejos, el tratado:

“Sienta las bases para una futura consolidación de una Unión Aduanera y, contempla, en sus declaraciones institucionales, la creación de una moneda única que permita la consolidación de una Unión Económica Centroamericana” (Moslares García, Carlos, Ramírez Roma, Xavier, & Reyes, Gerardo., 2011).

⁸¹ Recuperado de: <http://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-40839629> el 5 de octubre, 2017.

⁸² Recuperado de: <http://www.mercosur.int/innovaportal/v/3862/2/innova.front/en-pocas-palabras> el 5 de octubre, 2017.

⁸³ Recuperado de: http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=5576&revista_caderno=16 el 6 de octubre, 2017.

⁸⁴ Recuperado de: http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=5576&revista_caderno=16 el 6 de octubre, 2017.

Sobre los primeros pasos de los integrantes del MCCA en su esfuerzo por consolidar el mismo, de acuerdo con (Moslares García, Carlos, Ramírez Roma, Xavier, & Reyes, Gerardo., 2011):

“Las décadas siguientes a la firma del Tratado se caracterizan por avances que se centran tan sólo en el perfeccionamiento de la zona de libre comercio. Con una orientación más pragmática, no es hasta la firma del Protocolo de Tegucigalpa (1991) y del Protocolo de Guatemala (1993), que se readecuan las normas del Tratado General y se ratifica, de nuevo, el firme compromiso de constituir una Unión Aduanera, dejando al margen la posibilidad de crear una moneda única y constituirse en unión económica”

La firma del Protocolo de Tegucigalpa en 1991 y la del Protocolo de Guatemala en 1993, son dos de los hitos históricos del MCCA: Con el Protocolo de Tegucigalpa se crea el Sistema de Integración Centroamericana, por sus siglas, SICA, el cual establece con claridad los objetivos prioritarios del bloque económico, así como sus postulados y principios, al tiempo que representa el marco jurídico e institucional del Mercado Común Centroamericano. Por su parte, el Protocolo de Guatemala de 1993, representa un acontecimiento importante para el MCCA puesto que sus miembros se comprometen a alcanzar de manera gradual la unión económica de Centroamérica y se crea el Subsistema de Integración Económica teniendo como órgano técnico a la Secretaría de Integración Económica Centroamericana, por sus siglas, SIECA, encargada de coordinar los trabajos que eventualmente le permitan al MCCA constituir una unión económica centroamericana:

“La SIECA vela a nivel regional por la correcta aplicación del Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana – Protocolo de Guatemala – y demás instrumentos jurídicos de la integración económica regional y por la ejecución de las decisiones de los órganos del Subsistema Económico”⁸⁵

Actualmente los estados fundadores siguen integrando el Mercado Común Centroamericano además de Belice, mismo que se integró en el año 2000, y República Dominicana, éste último desde 2013. Panamá por su parte, forma parte del Sistema de Integración Centroamericana.

2.4.6 Comunidad del Caribe

La Comunidad del Caribe, por sus siglas, CARICOM, representa el esfuerzo de integración de los países del Caribe. Está conformada actualmente por 20 naciones del Caribe, 15 como estados miembros y 5 como estados asociados. Actualmente es una región en donde habitan alrededor de 16 millones de habitantes cuya población está compuesta de africanos, indios, europeos, chinos, portugueses e indígenas.⁸⁶ El antecedente de la CARICOM se encuentra en la Federación de las Indias Occidentales creada en 1958

⁸⁵ Recuperado de: <http://www.sieca.int/Portal/Pagina.aspx?PaginaId=1015> el 6 de octubre, 2017.

⁸⁶ Recuperado de: <http://caricom.org/about-caricom/who-we-are> el 6 de octubre, 2017.

misma que tenía por intenciones la formación de un grupo de antiguas colonias británicas caribeñas, empero, tal iniciativa finalizó de manera definitiva en 1962. Con lo anterior es que, en 1963, se forma la Asociación del Libre Comercio del Caribe, por sus siglas, CARIFTA, en 1963 misma que, finalmente se transformó, en 1972, en un mercado común que se vio concretado finalmente en la firma del Tratado de Chaguaramas el 4 de Julio de 1973 en Georgetown, Guyana.⁸⁷

Los principales objetivos de la comunidad son:⁸⁸

- “Estimular la cooperación económica en el seno de un mercado común del Caribe.
- Estrechar las relaciones políticas y económicas entre los estados miembros.
- Promover la cooperación educacional, cultural e industrial entre los países de la Comunidad”

Por si fuera poco, las instituciones con las que cuenta la CARICOM son las siguientes:⁸⁹

- “Agencia para la Cooperación ante Desastres y Emergencias (CDRA)
- Instituto Meteorológico del Caribe (CMI)
- Organización Meteorológica del Caribe (CMO)
- Corporación Caribeña para la Alimentación (CFC)
- Instituto Caribeño para la Protección del Medio Ambiente (CEHI)
- Instituto para la Investigación y el Desarrollo de la Agricultura Caribeña (CARDI)
- Instituto Caribeño para la Educación en la Protección de la Fauna y para la Asistencia Veterinaria (REPAHA)
- Asociación de Parlamentos de la Comunidad del Caribe (ACCP)
- Centro para el Desarrollo Administrativo del Caribe (CARICAD)
- Instituto Caribeño para la Alimentación y la Nutrición (CFNI)⁹⁰

Los estados miembros que forman parte de este tratado son: Antigua y Barbados, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago y Montserrat. Los estados asociados son: Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, Islas Turcas y Caicos, Bermudas y Anguila.⁹¹

2.4.7 Otros ejemplos de acuerdos comerciales

Finalmente, existen otras iniciativas importantes de integración económica internacional a lo largo y ancho del planeta tierra. En América Latina las experiencias no se limitan a las ya repasadas si no que se extienden a la importante Asociación Latinoamericana de Integración, por sus siglas, **ALADI**, misma que sustituyó a la

⁸⁷ Recuperado de: <https://www.upf.edu/integracionenamerica/caricom/#principaleshitos> el 6 de octubre, 2017.

⁸⁸ Ibidem.

⁸⁹ Recuperado de: <http://www.americaeconomica.com/zonas/caricom.htm> el 6 de octubre, 2017.

⁹⁰ Ibidem.

⁹¹ Recuperado de: <https://www.gob.mx/presidencia/articulos/que-es-la-comunidad-del-caribe> el 6 de octubre, 2017.

Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, por sus siglas **ALALC**. Con el propósito de impulsar la cooperación y los temas de integración económica en la región, existe además el Sistema Económico Latinoamericano, por sus siglas **SELA**, fundado el 17 de Octubre de 1975 a través del convenio constitutivo de Panamá⁹², y, de más reciente creación que data del 2 y 3 de Diciembre del 2011⁹³, la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, por sus siglas **CELAC** misma que incluye también a los países de Centroamérica y el Caribe. Es importante mencionar que en América Latina también existen otras iniciativas como la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, por sus siglas **ALBA**, misma que incluye la propuesta del Tratado de Comercio de los Pueblos, por sus siglas **TCP**, ambas surgidas como una contrapropuesta de los gobiernos latinoamericanos liderados por el ex Presidente de Venezuela Hugo Chávez, que se opusieron de manera fuerte a la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas, por sus siglas, **ALCA** por parte del gobierno de EE.UU. y gobiernos afines. Tales tensiones llegaron a su clímax en la IV cumbre de las Américas celebrada en Mar de la Plata, Argentina en donde se enfrentaron, por un lado, los gobiernos de Brasil, Argentina y Venezuela, además de Uruguay, encabezados respectivamente por Lula Da Silva, Néstor Kirchner, Hugo Chávez y Tabaré Vázquez; mientras que, por el otro lado, los gobiernos afines al proyecto del ALCA como Panamá, Trinidad y Tobago y los socios del TLCAN. Debido a que los socios del TLCAN y países afines no pudieron establecer el ALCA como uno de los puntos a tratar en la cumbre, el proyecto se considera desde entonces discontinuado. El ALCA representa la iniciativa por consolidar un Área de Libre Comercio de las Américas, empero, la principal crítica de los países latinoamericanos era que los países desarrollados pretendían impulsar la eliminación de políticas proteccionistas de la industria agropecuaria en el resto de países, pero manteniendo ellos éstas mismas políticas. La propuesta era fuertemente respaldada por el ex ministro de Canadá, Paul Martin, el ex Presidente de EE.UU., George W. Bush y el ex Presidente de México, Vicente Fox Quesada. Finalmente, la Unión de Naciones Suramericanas, **UNASUR**, representa un importante organismo de integración de los países sudamericanos que contempla el establecimiento de una unión monetaria con la adopción de moneda única en el futuro para los miembros.

En el resto del planeta, iniciativas importantes de integración son la Unión Africana, la comunidad de Estados de África Occidental, la Unión Económica Euroasiática con su antecedente de la Comunidad Económica Euroasiática, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y su tratado comercial, el acuerdo

⁹² Recuperado de: <http://www.sela.org/es/que-es-el-sela/> el 20 de Noviembre del 2018.

⁹³ Recuperado de: <http://www.sela.org/celac/quienes-somos/que-es-la-celac/creacion/> el 20 de Noviembre del 2018.

comercial de nombre CER (*Closer Economic Relations*)⁹⁴ entre Australia y Nueva Zelanda y, finalmente, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, por sus siglas, por sus siglas TPP, mismo que representa una propuesta ambiciosa de integración comercial para los países de la cuenca del pacífico y que enfrentó el riesgo de la desaparición debido al retiro oficial de EE.UU., tras anuncio de su Presidente Donald Trump, mismo que recientemente ha declarado que considera la posibilidad de regresar al acuerdo.⁹⁵

2.5 Teorías económicas sobre el comercio internacional

Con el objetivo de entender, de manera cabal, el funcionamiento de la interacción entre países en los procesos de integración económica y el comercio internacional, resulta fundamental repasar las teorías sobre comercio internacional que han sido propuestas a lo largo de la historia de la ciencia económica por los más brillantes economistas de todos los tiempos. Siguiendo a Ramales (2013), quien analiza las aportaciones de Krugman y Maurice Obstfeld en su texto sobre economía mundial, la teoría de comercio internacional se ocupa de estudiar, entre otros temas, los efectos del comercio internacional entre países, es decir, ganancias o pérdidas, los patrones de comercio que encuentran su explicación en los modelos clásicos, y el proteccionismo comercial que ha impulsado políticas comerciales importantes de subsidios a industrias específicas o políticas como la de industrialización por medio de importaciones, por sus siglas, ISI, impulsado en gran medida por la CEPAL. El Maestro Torres Gaitán afirmó en su texto que:

“El comercio ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y le ha impreso éste un sello tan especial, que no faltan economistas que consideran o definen a la economía cómo la ciencia que se ocupa del estudio del comercio o que al menos hace de éste el centro de las actividades” (Torres R., 1972).

Sin lugar a dudas, existe una amplia bibliografía de autores a lo largo y ancho del planeta que han contribuido al debate del comercio mundial con distintas aportaciones. Sería material de un trabajo completamente distinto al que aquí se realiza sobre el TLCAN, la labor de compilar y explicar todas las teorías que de comercio internacional, se han escrito hasta el día de hoy. Por lo anterior es que, en el presente apartado, se revisan únicamente las teorías de comercio internacional que han influido toda clase de debates, aportaciones, estudios, investigaciones, artículos, opiniones y políticas públicas en muchos países del mundo. De esa manera es que el presente apartado se encuentra organizado del modo siguiente: En primer

⁹⁴ Relaciones económicas más cercanas (Traducción del autor).

⁹⁵ Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/economia/trump-busca-negociar-el-regreso-de-eu-al-tpa> el 20 de Noviembre del 2018.

lugar, se retoman las teorías que son consideradas como los tres pilares de las teorías clásicas de comercio internacional, a saber, Adam Smith y la ventaja absoluta así como el concepto de la división internacional del trabajo. Después se revisa la teoría de la ventaja comparativa, aportación de David Ricardo misma que, al día de hoy, representa una de las teorías de comercio internacional más importantes de todos los tiempos. El tercer pilar de la teoría clásica del comercio se refiere a las aportaciones de John Stuart Mill, considerado economista ricardiano por muchos autores, cuya contribución sobre la teoría de los costos comparativos resulta fundamental para la materia de estudio del presente trabajo. Cómo se ha de estudiar, siguiendo a (Ramales M., 2013), la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional, “supone que el libre comercio internacional permite una asignación eficiente de los recursos escasos, por lo que aumenta el crecimiento económico y mejora el bienestar general” Entre las dos guerras mundiales que ha experimentado el planeta tierra, surge la teoría de comercio internacional de dos brillantes economistas: Bertil Ohlin y Eli Heckscher, quienes compartían además una relación de alumno-maestro, siendo Ohlin quien contribuyera a las aportaciones y modelos de su profesor Heckscher. El modelo Herscher-Ohlin, también llamado, la teoría de las proporciones factoriales⁹⁶ es una importante contribución al debate sobre comercio mundial. Asimismo se estudia la paradoja de Leontief que buscó probar el modelo Herscher-Ohlin para un caso específico que se revisa a continuación. La visión estructuralista de la Comisión Económica para América Latina, por sus siglas, CEPAL y sus recomendaciones de política comercial para los países latinoamericanos, constituye un punto importante que se revisa en el presente apartado al lado de la famosa Tesis Prebisch-Singer de quien fuera uno de los primeros Secretarios Ejecutivos de la CEPAL y brillante economista argentino, Raúl Prébisch Linares así como del también brillante economista, Hans Singer. Así mismo, se revisan nuevas propuestas sobre herramientas teóricas y de análisis empírico para el análisis del comercio internacional como el modelo de gravedad desarrollado por Tinbergen en la década de 1960 que ha recibido contribuciones de brillantes economistas como Paul Krugman y Maurice Obstfeld. Para la realización del presente inciso se consultó la literatura básica de economía y comercio internacional, como la obra del Maestro Ricardo Torres Gaitán *Teoría del comercio internacional*, quien fuera importante funcionario público del gobierno de México así como director de la entonces Escuela Nacional de Economía (hoy Facultad de Economía), de la UNAM. Así mismo, fue sin duda obligatoria la consulta a los textos de economía internacional de Paul Krugman y Maurice Obstfeld así como el libro de Miltiades Chacholiades, entre otros.

⁹⁶ Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. 1. (2012). *Economía internacional: Teoría y política* / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld y Marc J. Melitz (9a. ed.). Madrid: Pearson.

2.5.1 Modelo clásico de teoría del comercio: la aportación de Ricardo Torres Gaitán

El saldo neto del comercio internacional que sostiene un país determinado, es decir, la diferencia entre importaciones y exportaciones ha sido, sin lugar a duda, causa de controversia y materia de estudio en todas las épocas de la humanidad. Como bien resume Ricardo Torres Gaitán:

“El concepto y la actitud que se ha mantenido respecto a la importación y a la exportación ha variado históricamente: En la Edad Media se prefería importar, basándose en el criterio de que las importaciones aumentaban las cantidades de satisfactores disponibles, a diferencia de las exportaciones que las disminuían. Ésta fue la época en que se atendía preferentemente al abastecimiento del consumo del feudo. Posteriormente, en la etapa mercantilista, se invirtió el pensamiento y surgió la preferencia por exportar al máximo e importar al mínimo. Se buscaba adquirir metales preciosos por medio del saldo neto con el intercambio externo. Después, durante la época librecambista, se reconoció que era tan convincente la exportación como la importación” (Torres R., 1972).

Para Ricardo Torres Gaitán y para la mayoría de académicos, tres autores son quienes originan la teoría clásica del comercio internacional: “Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill expusieron la primera teoría integral del comercio internacional. En especial se empeñaron por descubrir los principios que rigen el intercambio en el ámbito internacional, tal y como David Hume había abordado el problema, sólo que éste limitó su enfoque al aspecto monetario. Estos autores al generalizar la teoría abordando las causas del intercambio internacional y sus ventajas estimaron justificar científicamente el librecambio de todos los países, sin distinguir los diferentes grados de desarrollo o de atraso. Del conjunto de sus ideas se puede extraer un modelo que nos permita abordar el análisis del comercio internacional” (Torres R., 1972).

Respecto al modelo clásico del que habla Torres Gaitán, existen una serie de supuestos tanto simplificadores como fundamentales y de tendencia. Los supuestos simplificadores del modelo clásico de comercio que identifica el Maestro Torres Gaitán son los siguientes:⁹⁷

1. “Que únicamente existían dos países que comerciaban con sólo dos mercancías.
2. No había costos de transporte ni obstáculos artificiales al comercio.
3. Los costos eran constantes, cualquiera que fuese el volumen de la producción.
4. Los países intercambiaban mercancías a base de trueque. Por tal razón no consideraron ingresos y pagos por concepto de servicios ni por movimientos de capitales”

En cuanto a los supuestos fundamentales del modelo clásico, Torres Gaitán (1972) identifica:⁹⁸

1. “Sólo había un factor que generaba valores económicos: el trabajo.
2. La movilidad de los factores era perfecta en cada país y nula o imperfecta entre países.
3. Regía en forma proporcional y casi automática la teoría cuantitativa del dinero.
4. La economía trabajaba a corto plazo a nivel de ocupación total de los factores productivos o en un punto cercano al pleno empleo, de tal manera que cualquier aumento del producto sólo se podía

⁹⁷ (Torres R., 1972).

⁹⁸ Ibidem.

obtener transfiriendo recursos de las actividades menos productivas hacia las actividades de mayor productividad.

5. No había desequilibrios fundamentales causados por el ciclo económico, puesto que la economía tendía en forma permanente a una situación de equilibrio estable y debido a que los desequilibrios que acontecían eran trastornos leves y transitorios de carácter friccional (no estructural) cuya corrección quedaba bajo la acción del automatismo corrector en breve plazo.
6. Por último, el funcionamiento de la economía de mercado se regía por la Ley de los mercados (También conocida como Ley de Say), cuyo enunciado es: toda oferta crea su propia demanda, porque al realizarse el proceso productivo se distribuye una cantidad de ingresos suficientes para crear la demanda equivalente a los propios productos. En este sentido, el consumo mundial era siempre igual a la oferta mundial. Las cantidades que cada país exportaba estaban compensadas con las que importaba. En general, *en libre competencia* la producción abría una demanda para los productos y por ello, no podía haber sobreproducción duradera” (Torres R., 1972).

Finalmente, los supuestos de tendencia del modelo son para Torres Gaitán, los siguientes:⁹⁹

1. “Aunque los clásicos consideraron por simplicidad analítica que no había obstáculos artificiales para efectos de política comercial, abogaron por el librecambio en todos los aspectos. En consecuencia, había que pugnar por la eliminación de las trabas y las restricciones que al efecto existían especialmente los impuestos a la importación de mercancías.
2. Daban por sentada la igualdad económica y política de los países y suponían también que a medida que el librecambio propiciara la ampliación del mercado, la expansión de éste fortalecería la libre competencia, contrarrestando así la formación de monopolios” (Torres R., 1972).}

Sobre las aportaciones que tanto Smith, como Ricardo y Mill hicieron a la teoría clásica del comercio internacional, Torres Gaytán concluye que:

“Con el mecanismo de los precios que gobierna la autorregulación de los metales preciosos (Hume) y la teoría de la división del trabajo (Smith), aplicadas ambas a nivel internacional, y con la teoría de los costos comparativos (Ricardo) y el principio de la demanda recíproca (Mill) quedaron explicadas las fuerzas que determinan el intercambio entre los países y la distribución de las ganancias, que podemos concretar de esta manera: la especialización (Smith) permite una producción mayor; la diferencia de costos determina la cuantía de la ganancia global (Ricardo), y la demanda recíproca gobierna la distribución de la ganancia (Mill) entre los países que intercambian. Tanto Ricardo como Mill aceptaron la Ley de Say y el principio de la reproducción de la especie humana de Malthus. Éstos son en síntesis los fundamentos teóricos de la *Teoría clásica del comercio internacional*” (Torres R., 1972).

2.5.2 Adam Smith y la ventaja absoluta

Cuando la obra cumbre de Adam Smith, *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, fue publicada en 1776, el mundo se encontraba en las etapas finales de una marcada tendencia proteccionista respecto al comercio internacional influida por las ideas del mercantilismo. La obra y

⁹⁹ Ibidem.

pensamiento de Smith le ha valido para que, hoy en día, se le reconozca cómo el padre de la economía moderna. Sus aportaciones han influido enormemente en la humanidad al reconocer en Smith al precursor de la importante escuela clásica del pensamiento económico que durante años motivó a gobiernos de todo el mundo a orientar sus economías hacia ésta nueva y fuerte tendencia mundial. Precisamente, los argumentos de Smith contra el mercantilismo eran, de acuerdo a Berumen (2006), entre otros:

- El consumo es el propósito final de la producción, contraria a la idea de los mercantilistas que pugnaban por que el interés del consumidor debía ser supeditado al bien e interés del productor.
- La división internacional del trabajo: Las naciones pueden beneficiarse entre sí gracias al comercio si cada una se especializa en el bien específico en el que posee una **ventaja absoluta**, contrario a que continúen produciendo pequeñas cantidades de ambos bienes, pueden comerciar con el excedente en la producción del bien para el que se han especializado y obtener otros bienes del resto del mundo. Si los países se enfocan y se especializan en producir las máximas cantidades de aquellos bienes para los cuales poseen mayores condiciones y mínimos esfuerzos, el mundo experimentará una distribución de diversos productos entre países con el consecuente efecto de que la producción mundial aumentará. El resultado será que el mundo se beneficiará por igual y habrá ventajas para todos los países. Por lo anterior, un país debe especializarse en la producción de aquellos bienes para los que las ventajas absolutas se reflejarán en los precios de las mercancías de tal manera que todo mundo resulte beneficiado por las ventajas de la división del trabajo traducidas en precios de bienes (Calzada, 1989).
- Según Berumen (2006): “El proteccionismo conduce a una ineficiente asignación del capital; la dirección correcta para el capital es el desarrollo de la industria doméstica, razón por la cual el proteccionismo sólo puede comportar efectos negativos”

Por lo anterior se tiene que el famoso *laissez-faire, laissez passer*¹⁰⁰, es aplicado al comercio internacional entre países. Lo anterior encuentra su antecedente en el egoísmo individual que fomenta el beneficio colectivo. De acuerdo con Calzada (1989), “Smith considera que cada individuo en la sociedad capitalista se dedica a la actividad que le representa una ventaja sobre los demás individuos, o bien, la menor desventaja. Un carpintero desarrolla esta tarea porque es mejor carpintero que plomero o electricista, o menos malo. Nadie, se supone, se ocupa de tareas para las cuales no tiene capacidad ni cualidades. (...) Si esto es cierto,

¹⁰⁰ Expresión francesa que significa “dejar hacer, dejar pasar” y que hace referencia a la ausencia del sector público en los asuntos económicos.

no lo es menos que cada individuo al comportarse de este modo intenta alcanzar su máxima satisfacción”

En palabras de Adam Smith: “La búsqueda del bienestar individual por parte de cada uno de los ciudadanos hace posible el bienestar colectivo” Y trasladándolo al terreno del comercio internacional: “Primero, cada país debe dedicarse a la actividad que le significa una ventaja sobre los demás, segundo, lo hará buscando su máxima satisfacción en tanto nación; y tercero, si todos los países hicieran lo mismo y por tanto borrarán todas las barreras existentes para el ejercicio del libre comercio, el mundo en su conjunto se beneficiaría” (Smith A., 1776).

Por ello es que la idea del comercio internacional de Adam Smith hace énfasis en que los países deben importar del resto del mundo todos aquellos bienes que necesita pero que el resto del mundo produce de manera más barata, enfocándose en aquellas actividades que, a su vez, los países realicen de manera más eficiente: “Se observa así que lo que debiera determinar el comercio entre los países son las ventajas absolutas, ya que, repetimos, si alguien produjera algo más barato y eficiente que nosotros, deberíamos importar esas mercancías y no intentar producirlas. Estas ventajas absolutas brindarán los beneficios que el comercio exterior pueda aportar, siempre y cuando no exista restricción alguna, siempre y cuando haya libre cambio” (Calzada, 1989).

2.5.3 David Ricardo y la ventaja comparativa

Adam Smith señaló sus ideas respecto al comercio entre países, a favor del libre cambio y delineando la que, al día de hoy, constituye la teoría clásica del comercio internacional. Empero, existe gran consenso entre académicos de que fue el brillante economista inglés, David Ricardo, en su obra *Principles of Political Economy and Taxation*¹⁰¹ publicada en 1817, quien finalmente consolida la teoría al introducir su famoso concepto de las **ventajas comparativas** en el comercio entre países. El logro anterior se le atribuye Asimismo a John Stuart Mill, de acuerdo a (Torres R., 1972), dos autores:

“David Ricardo y John Stuart Mill, elaboraron la primera teoría del comercio internacional, como disciplina un tanto independiente de la economía y regida por sus propios principios que enriquecieron a la misma economía política. Esto sucedió en la primera mitad del siglo XIX. Si Smith la inició, Ricardo le dio su contenido esencial y Mill la dejó formulada en lo fundamental” (Torres R., 1972).

¹⁰¹ *Principios de Economía Política y Tributación* (1817). (Traducción del autor).

David Ricardo, profundamente motivado por las ideas de Smith pero con la intención marcada de establecer las suyas propias, coincidió con Smith, de acuerdo a (Ramales M., 2013), en la visión del libre comercio y el bienestar mundial:¹⁰²

“En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y por el más eficaz empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones en todo el mundo civilizado con un mismo lazo de interés e intercambio común a todas ellas. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros” (Ricardo D., 1817).

Así pues, pese a las brillantes aportaciones de Smith, existían interrogantes fundamentales que debían ser solucionadas, principalmente la confusión respecto a lo que podría suceder en el caso de que un país no presentara una situación de clara ventaja absoluta en la producción de cierto bien respecto a otro. Es en ese sentido que las aportaciones de David Ricardo resultan fundamentales para dar solución a planteamientos como el anterior ya que postula la idea de que aún que una un país no posea una ventaja absoluta respecto a otra, de la misma manera puede beneficiarse del libre comercio pese a una menor productividad. De acuerdo a Berumen (2006), una de las principales discrepancias entre Ricardo y Smith es precisamente que Smith sólo considera los costes absolutos mientras que para Ricardo lo importante son los costes relativos del comercio:

“De acuerdo a Ricardo, incluso si una nación no puede competir en ningún ramo debido a que sus niveles de productividad son insuficientes, supone que puede haber ganancias derivadas del ejercicio del comercio. Ante esta situación recomienda que la nación menos eficiente debe especializarse en la exportación de los bienes en los que es comparativamente menos ineficiente (donde la ventaja absoluta es menor) y la nación más eficiente debe especializarse en el bien en el que es comparativamente más eficiente (donde la ventaja absoluta es mayor)”

De la misma manera, Chacholiades (1992) define a la ventaja comparativa de Ricardo como:

“Un país avanzado puede ser más eficiente que un país en desarrollo en todas las líneas de producción, pero el grado de superioridad del primero puede ser diferente de un bien a otro. De acuerdo con Ricardo, se dice que el país avanzado tiene una **ventaja comparativa** en aquel bien en el cual el grado de superioridad del país es mayor y una **desventaja comparativa** en aquel bien en el cual su grado de superioridad es menor con relación al país en desarrollo. (...) La ventaja comparativa, contrariamente a la ventaja absoluta, es un término relativo. En un modelo de dos países y dos bienes, una vez que se determine que un país tiene una ventaja comparativa en un bien, entonces automáticamente podemos concluir que el otro país tiene

¹⁰² De acuerdo a Ramales M. (2013), la cita corresponde a la obra de David Ricardo: Ricardo, David (1817): *Principios de Economía Política y Tributación*, Editorial Fondo de Cultura Económica, Primera Reimpresión de la Primera Edición en Español, México, 1985, p. 102.

una ventaja comparativa en el otro bien. Que esto sea así se deduce del hecho de que en esencia se utiliza la misma desigualdad para determinar la ventaja comparativa de cada país” (Chacholiades, 1992).

El famoso ejemplo con el que David Ricardo expone su teoría de ventajas comparativas, es el de la producción de prendas de vestir y vino por parte de Inglaterra y Portugal:¹⁰³

“Inglaterra puede encontrarse en circunstancias tales que la producción de paños pueda requerir el trabajo de 100 hombres durante un año. Si tratase de producir el vino, probablemente necesitaría el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Consecuentemente, Inglaterra prefiere adquirir el vino importándolo, a cambio del paño que produce. (...) Portugal probablemente pueda producir su vino mediante el trabajo de 80 hombres durante un año, mientras que para la producción de paño requiera el trabajo de 90 hombres durante el mismo tiempo. Resulta, en consecuencia, ventajoso para Portugal exportar vino a cambio de paños. Este intercambio puede efectuarse aun cuando la mercadería importada se pueda producir en Portugal mediante una cantidad menor de mano de obra que en Inglaterra. Aun cuando podría producir el paño con el trabajo de 90 hombres, lo importaría de un país donde se emplee el trabajo de 100 obreros, ya que sería más provechoso para él emplear su capital en la producción de vino, mediante el cual obtendría una cantidad mayor de paños procedentes de Inglaterra, que el que podría producir invirtiendo en la manufactura de paños una parte del capital que ahora dedica a la producción de vino” (Ricardo D., 1817).

Lo anterior queda de manifiesto en la siguiente tabla que muestra la situación planteada por Ricardo en la producción de Inglaterra y Portugal:¹⁰⁴

	<i>Vino</i>	<i>Tela</i>
En Portugal	80 días	90 días
En Inglaterra	120 días	100 días

El ejemplo de Ricardo aplica igual si en lugar de hombres se utilizan días u horas de producción. Siguiendo a Adam Smith, no habría razón para que Portugal decidiera comerciar con Inglaterra dado que posee ventajas absolutas en la producción de ambos bienes. El hecho es que Portugal muestra una clara superioridad ya que le toma menos tiempo/hombres producir tanto el vino como el paño, en ese sentido es superior a Inglaterra que presenta desventajas absolutas en la producción de ambos bienes. Pese a lo anterior y de acuerdo a las ideas de Ricardo, el comercio puede darse entre ambos países ya que lo importante no resultan las ventajas absolutas sino comparativas ya que, si bien Portugal es superior en la producción de ambas mercancías, es cierto que es más eficiente en la producción de vino que de tela e Inglaterra, a su vez, es más eficiente (aunque no más que Portugal) en la producción de tela que en la

¹⁰³ Ibidem.

¹⁰⁴ Torres, 1972.

producción de vino. Por lo anterior, Portugal seguramente querrá intercambiar una unidad de vino con Inglaterra a cambio de una unidad de tela ahorrándose los esfuerzos en la producción de tela para enfocarse en la producción de aquella industria en la que resulta tener una ventaja comparativa mayor, a saber, la producción de vino. De la misma manera, Inglaterra recurrirá al comercio con Portugal buscando obtener unidades de vino dado que Inglaterra es más ineficiente en la producción de vino que en la producción de tela por lo que, gracias al comercio, puede dirigir sus esfuerzos a la producción de tela misma que intercambia por aquellos bienes en los que no resulta tan eficiente cómo en la industria textil. Lo anterior queda más ilustrado de la siguiente manera: Portugal recibe por su vino, $80/90 = 0.88$ unidades de tela mientras que Inglaterra recibe por su vino $120/100 = 1.2$ unidades de tela. Si no existe comercio entre países, Portugal se queda con su 0.88 de tela por unidad de vino, en cambio, si comercia con Inglaterra, recibirá 1.2 unidades de tela por su vino. Por otro lado, Inglaterra recibe por su tela sin comercio, $100/120 = 0.8333$ unidades de vino, empero, Portugal recibe por su tela la razón $90/80 = 1.125$ unidades de vino, por lo que si Inglaterra comercia con Portugal recibirá por su tela 1.125 unidades de vino en lugar de las 0.8333 que recibe sin comercio. Podemos concluir que gracias a las ventajas comparativas los países resultan beneficiados si comercian entre sí (Blanco, R. G., 2011). Empero, este autor describe las limitaciones del modelo:

“Ricardo no determinó dónde se establecería el precio internacional al que intercambiar cada bien, aunque sí sus límites. (...) El modelo asume una serie de hipótesis: se refiere a dos países, dos bienes y el trabajo es el único factor de producción (esta hipótesis es específica de este modelo); las funciones de producción son homogéneas, lo que implica la existencia de rendimientos constantes a escala; ausencia de costes de transporte y otros obstáculos al comercio, dotaciones fijas de factores y la inmovilidad internacional de los mismos. La crítica fundamental a la teoría es que sus supuestos son irreales. Las aportaciones posteriores se basan, precisamente, en el abandono y complicación de las hipótesis iniciales” (Blanco, R. G., 2011).

2.5.4 John Stuart Mill y la demanda recíproca

Entre los economistas que estudian el comercio internacional existe consenso respecto a que con las aportaciones de Mill se completa finalmente la que constituye la primera teoría de comercio mundial. John Stuart Mill, economista inglés de origen escocés, publicó su obra cumbre sobre economía política en 1848: *Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. En ella, retomó aspectos importantes del comercio internacional propuestos por Smith y David Ricardo para formular una nueva propuesta sobre los costos comparativos y la ley de la demanda recíproca con base en la ley de la oferta y la demanda, mismo modelo con el que Mill explicó el precio aproximado al que se comercian las mercancías entre países. Su objetivo claramente fue el de encontrar la relación real de intercambio en el comercio internacional. Calzada (1989), considera que Mill es un autor clásico pleno que por poco constituye el primer

pensador neoclásico, dado que, si bien sus aportaciones lograron consolidar el pensamiento clásico, no fueron lo suficientemente plenas como para “formar un cuerpo teórico completamente coherente” que le permita ser considerado como autor neoclásico. Ello, sin embargo, no discrimina sus aportaciones que para Torres Gaytán (1972), son las más importantes de los autores clásicos en el modelo de teoría de comercio internacional. Según Mill “El costo de producción no regula los valores internacionales”¹⁰⁵, por lo que, siguiendo a Calzada (1989), el autor:

“considera que el comercio en sí mismo tiene efectos directos e indirectos que benefician a todos los países, que pueden ser la eficacia de las fuerzas productivas mundiales, el mayor mercado, y las que se encuentran en el plano intelectual o moral. Sin embargo, debe señalarse que no todas las naciones se favorecerán por igual. Existiendo el libre cambio, un país obtendrá mayores beneficios si su oferta de productos exportables es inelástica y su demanda, frente a cambios de la oferta externa es igualmente inelástica y débil”

Mill analiza la situación del comercio internacional, con la restricción de factores de producción en la que la situación es, a todas luces distinta del comercio al interior de los países. En el contexto internacional no existe movilidad de factores por lo que:

“en países distintos, las ganancias pueden continuar siendo diferentes, porque la gente no se traslada, o traslada sus capitales, sin un motivo muy poderoso... Si el capital se trasladara a los puntos más alejados del mundo... las ganancias serían iguales o equivalentes en todo el mundo”¹⁰⁶

Así pues, dado que la restricción a la movilidad de factores no hace posible que se igualen tanto salarios como ganancias, entonces se puede inferir que tampoco hace posible que los bienes se intercambien con base en las respectivas cantidades de trabajo en los países por lo que Mill afirma que “ese intercambio de mercancías que se lleva a efecto entre países o lugares distantes está determinado por sus costos relativos y no por sus costos absolutos”¹⁰⁷ (Calzada, 1989). Pese a lo anterior, que de alguna u otra manera ya había sido postulado por los autores anteriores como David Ricardo es que, de acuerdo con (Calzada, 1989), surge la pregunta respecto a ¿cuál fue la verdadera aportación de John Stuart Mill a la teoría clásica del comercio internacional? Esta pregunta encuentra respuesta en la determinación de los valores internacionales a los que se intercambian dos o más mercancías, es decir, la relación real de intercambio:

“Es importante subrayar que el valor internacional que expresa la relación real de intercambio, él mismo y por sí mismo se ajustará a las preferencias y circunstancias de los consumidores de forma tal, que las cantidades que uno de ellos necesita, e importa del otro, paguen la producción exportable del otro país”

Así, la **ley de la demanda recíproca** es el principio establecido por Mill según el cual “los productos de

¹⁰⁵ Stuart Mill, J. (1985). *Principios de Economía Política: Con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social* (2a. ed., 2a. reimp.). México: Fondo de Cultura Económica.

¹⁰⁶ Ibidem.

¹⁰⁷ Ibidem.

un país se cambian por los de otros países a los valores que se precisan para que el total de sus exportaciones pueda exactamente pagar el de sus importaciones”¹⁰⁸ La intensidad y la extensión o extensibilidad¹⁰⁹ de la demanda mundial por los productos que determinado país exporta, es la que, finalmente, explicará el valor de las exportaciones de dicho país. En ello se centra la aportación fundamental de Mill. Por lo anterior, es posible explicar que, si la demanda de un país o varios, por los productos de determinado país, es muy elevada y elástica, entonces dicho país tendrá una muy benéfica relación de intercambio respecto al resto de países. Lo anterior aplica de la misma manera viceversa: Si la oferta de productos que determinado país exporta posee una demanda inelástica y muy poco elevada en el resto del mundo, ello provocará una relación de intercambio desfavorable para dicho país, pero favorable para el resto del mundo. De acuerdo con Torres Gaytán (1972):

“Mill fue el primero en exponer las fuerzas básicas que determinan la relación de cambio en un punto determinado dentro de los límites mínimo y máximo establecidos por los costos comparativos. Además, con su *Ley de los valores internacionales*¹¹⁰ expuso el *principio* que mantiene el necesario equilibrio entre las exportaciones y las importaciones”

Además, Torres Gaytán (1972), define a la relación de intercambio como

“La cantidad de importaciones que se obtienen a cambio de cierto volumen de exportaciones, ya sea que se obtengan en trueque o medidas en dinero a poder adquisitivo constante”

La aportación de Mill entonces, consistió en fundamentar que es la demanda recíproca la que establece las ganancias de los participantes del comercio internacional y los resultados específicos que cada país obtiene. Torres Gaytán (1972) presenta una fórmula del que llama el “múltiplo común” de la relación real de intercambio para alcanzar el equilibrio de las exigencias y demandas de cada país así como la equivalencia de las exportaciones con las importaciones:¹¹¹

$$P_a \times Q_a = P_b \times Q_b \therefore \frac{Q_a}{Q_b} = \frac{P_b}{P_a}$$

donde **P** es igual a precio, **Q** es igual a la cantidad y **a** y **b**, respectivamente, equivalen a dos distintos bienes producidos. De la ecuación anterior tenemos que:¹¹² Cantidad de a/Cantidad de b es igual al precio de b en términos de a y Así mismo, cantidad de b/cantidad de a es igual al precio de a en términos de b. (Torres R.,

¹⁰⁸ Ibidem.

¹⁰⁹ Lo anterior, siguiendo a (Calzada, 1989), se refiere a “lo que la teoría neoclásica alguna vez llamó, y que hoy es concepto propio de todo economista, elasticidad de la demanda: cambios en la demanda originados por cambios de otras variables, como el ingreso, el precio, etcétera”

¹¹⁰ Definiendo por lo anterior al enunciado según el cual “la producción de un país se cambia por la de otros a los valores necesarios para que el total de las exportaciones pague el total de las importaciones” (Torres, 1972).

¹¹¹ Torres, 1972.

¹¹² Ibidem.

1972) afirma, respecto a lo anterior que “al variar la demanda de cualquier país, se alterará la relación de cambio, y a través de la variación de ésta las cantidades intercambiadas hasta restablecer el equilibrio” Finalmente, se puede concluir que las aportaciones más importantes de John Stuart Mill para el desarrollo final de la teoría clásica del comercio internacional consistieron en sus ideas sobre la ley de la demanda recíproca cómo el determinante de la relación de intercambio entre países, así como la ley de los valores internacionales que lleva al equilibrio apoyándose en las ideas previas desarrolladas tanto por Adam Smith como por David Ricardo. Mill logró llevar la teoría del comercio a un nuevo y más desarrollado nivel.

2.5.5 El modelo Heckscher-Ohlin y la Paradoja de Leontief

A partir de las aportaciones de los clásicos a la teoría del comercio internacional, surgieron las propuestas de la corriente denominada “neoclásica”¹¹³ para el desarrollo de la ciencia económica, mismas que se caracterizaban de dos modificaciones importantes para el caso de la teoría del comercio internacional: En primer lugar, la eliminación de supuestos simplificadores utilizados por los clásicos que permitiera que los modelos se parecieran más a la realidad, supuestos tales como el de dos países y dos bienes integrando así más países a los modelos, costos de transportes y aranceles, ingresos y pagos por servicios, entre otros. Por otro lado, una modificación sustancial que experimentó el modelo desarrollado por los neoclásicos fue el de la eliminación del supuesto mediante el cual, un solo factor, a saber, el trabajo, es capaz de crear valor económico, idea fundamental en la que David Ricardo basó sus propuestas. Los neoclásicos vincularon el valor económico no sólo con el trabajo sino además con el capital. Tras las aportaciones de los teóricos clásicos, Smith, Ricardo y Mill, surgieron dos escuelas de pensamiento distintas, por un lado, los marxistas, que siguiendo a (Torres R., 1972), no se preocuparon por los temas del comercio internacional y, por otro lado, los neoclásicos que sí tuvieron aportaciones significativas en el tema de interés del presente trabajo. A éstos últimos pertenecieron autores como Menger, Walras, Jevons, Cournot, Böhn-Bawerk, Pareto, Marshall, Pigou y, por supuesto, después de la posguerra de la primera guerra mundial, fueron fundamentales las aportaciones de los economistas suecos Eli F. Heckscher en 1919 y Bertil Ohlin en 1933 para el desarrollo del modelo neoclásico del comercio exterior. Precisamente, Heckscher fue maestro de Ohlin y fue este último quien consolida el modelo tras las ideas iniciales de su maestro, recibiendo el Premio Nobel de Economía en 1977. Ambos autores utilizaron muchos de los supuestos de los clásicos para la elaboración de su teoría,

¹¹³ Periodo comprendido entre las aportaciones de John Stuart Mill y las propias del Keynesianismo al desarrollo de la ciencia económica.

aunque se distinguen por lograr incorporar el modelo de comercio internacional al modelo del equilibrio general. De este modo es que corrigieron a los economistas clásicos en el sentido de establecer que el comercio no se explica por costos comparativos sino más bien por la dotación de factores en determinado país o región, misma dotación que representa la base y el fundamento mismo de los costos comparativos: Un país que tenga una dotación de recursos naturales específica tendrá la oportunidad de producir bienes específicos a menor costo derivado de sus recursos y factores abundantes, mismos que comerciará, a su vez, con otros países y regiones que igualmente se han especializado en la producción de aquellos bienes en los que incurren en menores costos debido a que disponen de recursos y factores abundantes y distintos. Lo anterior, con base en la teoría de la localización que establece que los recursos naturales han sido distribuidos de manera limitada y desigual a lo largo del mundo lo que provoca que los países se encuentren en distintas condiciones de producción de determinados bienes (Torres Gaytán, 1972). El modelo de Heckscher-Ohlin tuvo contribuciones importantes como las realizadas por Samuelson, empero, a juicio de autores como Torres Gaytán (1972), tales contribuciones resultan un tanto alejadas, aunque no por ello menos importantes, de la realidad que impera en la situación del comercio internacional. El teorema de H-O entonces, es descrito por Maurice Bye como:

“La remuneración de los factores difiere en dos países de aptitudes diferentes, pero el comercio internacional tiene hacia una igualación que, sin embargo, no llega a ser completa. (...) El intercambio internacional aproxima las remuneraciones de los factores porque dicta combinaciones productivas mejor adaptadas a las dotaciones de factores de cada país (Ley de proporción de los factores.)”¹¹⁴

Ricardo Torres Gaytán explica el asunto de la proporción de factores de la siguiente manera:

“Si un país A dispone de abundancia de tierra y tiene escasez de mano de obra, produciendo en autarquía¹¹⁵ carne y legumbres, y otro país B dispone de abundante mano de obra y escasez de tierra produciendo los mismos artículos, al establecerse del intercambio entre estos países al país A le convendrá especializarse en la producción de ganado que exige mucha tierra y poco trabajo, en tanto que el país B encontrará ventajas en especializarse en la producción de legumbres que requiere de menos tierra y más trabajo. Con el intercambio de carne por legumbres entre ambos países la remuneración de la tierra en A tenderá a aumentar más que la del trabajo, y las remuneraciones del trabajo en B aumentarán más que la de la tierra. Por lo tanto, los salarios y la renta del suelo entre estos países tenderán hacia la igualdad” (Torres Gaytán, 1972).

El modelo de Heckscher-Ohlin se caracteriza de los siguientes postulados:¹¹⁶

1. “Las regiones se caracterizan unas de otras por estar dotadas de ciertos recursos en mayor abundancia.

¹¹⁴ La cita corresponde a Byé, Maurice, *Relaciones económicas internacionales*, Barcelona, Editorial Luis Miracle, primera edición, 1965; traducción, revisada y ampliada por el autor: Eulogio Malo Mur.

¹¹⁵ Ausencia de libre comercio.

¹¹⁶ Torres, 1972.

2. Al ser más baratos los factores más abundantes de cada región habrá tendencia preferencial a ser usados en mayor cantidad respecto a los menos abundantes que serán comparativamente más caros.
3. En consecuencia, cada región producirá y exportará aquellas mercancías que requieren de recursos que por ser abundantes son baratos. Además a causa de una dotación abundante de recursos, la población tendrá la oportunidad de lograr determinada especialización y conocimiento que le dará superioridad respecto a otras regiones. El resultado final será menores costos y precios de los productos acabados que incluyan en alta proporción el o los recursos más abundantes” (Torres R., 1972).

Por otro lado, los supuestos que caracterizan al modelo son los siguientes:¹¹⁷

1. “La movilidad de los factores es perfecta en lo interno y nula en lo externo.
2. Hay dos mercados principales: el de artículos acabados y el de los servicios de los factores, y ambos están interconectados.
3. Las cantidades de factores de que está dotado cada país son fijas y se emplean por completo.
4. Sólo intervienen dos países, dos factores o grupos de factores productivos que producen dos mercancías.
5. Las técnicas de producción de los bienes idénticos son las mismas en cada país, por ello las mismas cantidades de factores materiales arrojan la misma cantidad de producción en los países.
6. Las funciones de producción para los dos bienes son *lineales y homogéneas*. Por lo tanto, no hay rendimientos variables de los factores en relación a la escala, ya que las funciones de producción para un mismo bien son iguales en los dos países.
7. *Cada país tiene una dotación de factores distinta a la del otro país*. Por consiguiente, las funciones de producción entre países se distinguen por la intensidad con la que cada país utiliza el factor más abundante” (Torres R., 1972).

Con el modelo Heckscher-Ohlin es posible explicar las diferencias de costos comparativos entre países con base en la distinta dotación de factores que cada uno posee, mismos que utilizan de manera intensiva según sea el caso. Por ejemplo: Si México tiene como factor abundante el trabajo en lugar del capital, utilizará de manera más intensiva el factor trabajo que el factor capital respecto a un país como EE.UU., empero, la intensidad de los factores, como apunta Chacholiades (1992), es relativa, lo que quiere decir que aunque en México utilice intensivamente su factor abundante que es el trabajo respecto al capital, por otro lado, EE.UU. de la misma forma utiliza de manera intensiva su factor más abundante que es el capital respecto al trabajo. Por lo anterior, de acuerdo a Chacholiades (1992), el modelo Heckscher-Ohlin (también llamado modelo 2x2x2: 2 bienes, 2 países, 2 factores), puede explicarse en cuatro teoremas fundamentales:¹¹⁸

1. **“Teorema de Heckscher-Ohlin:** un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente el factor abundante en ese país.
2. **Teorema de la igualación de precios de los factores:** el libre comercio iguala las retribuciones a

¹¹⁷ Ibidem.

¹¹⁸ Chacholiades (1992).

los factores (rentas reales) entre países y, de esta manera, sirve como sustituto de la movilidad externa de factores.

3. **Teorema de Stolper-Samuelson:** un incremento en el precio relativo de un bien incrementa, en términos de ambos bienes, la retribución real de aquel factor utilizado intensivamente en la producción del bien y disminuye, en términos de ambos bienes, la retribución real del otro factor.
4. **Teorema de Rybczynski:** cuando los coeficientes de producción están dados y las cantidades de factores están plenamente empleadas, un incremento en la dotación de un factor de producción incrementa la producción de aquel bien que utiliza de manera intensiva el factor que se ha aumentado y disminuye la producción del otro bien” (Chacholiades, 1992).

Respecto a la paradoja de Leontief y tal como apunta Chacholiades (1992) ella representa uno de los primeros estudios empíricos del modelo Heckscher-Ohlin para EE.UU. Tal estudio fue llevado a cabo por Wassily W. Leontief, ganador del Premio Nobel en 1973, en el año de 1954 utilizando información de aquel país para el año de 1947. El objetivo del autor era demostrar, con base en el modelo H-O, que EE.UU. importaba mercancías intensivas en factor trabajo dado que exportaban mercancías intensivas en capital, ya que EE.UU. era el país más abundante en el factor capital. Empero, los resultados de Leontief arrojaron que el modelo Heckscher-Ohlin no se cumplía ya que las importaciones de EE.UU. requerían más capital por trabajador que sus exportaciones. A tales conclusiones se le denominó la **Paradoja de Leontief** y la misma es hoy la evidencia más fuerte en contra del modelo H-O. Finalmente, la paradoja no ha sido solucionada, aunque resaltan los trabajos de Baldwin (1971), Stern y Maskus (1981), y Leamer (1980) que han estudiado su comprobación y solución.

2.5.6 El estructuralismo en América Latina: la visión de la CEPAL y la tesis Prebisch-Singer

Con el objetivo fundacional de “contribuir al desarrollo económico de América Latina, coordinar las acciones encaminadas a su promoción y reforzar las relaciones económicas de los países entre sí y con las demás naciones del mundo”¹¹⁹ surge, el 25 de Febrero de 1948, mediante resolución 106 (VI)¹²⁰ del Consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, por sus siglas CEPAL, adquiriendo tal nombre finalmente el 27 de Julio de 1984 mediante la resolución 1984/67 del mismo Consejo.¹²¹ Actualmente el trabajo de la CEPAL no se ha limitado estrictamente a los países de América Latina sino, además, se ha extendido a los países del Caribe, Así mismo, la CEPAL es una de las 5 comisiones regionales de la ONU que tiene por sede la ciudad de Santiago

¹¹⁹ Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/acerca-de-la-cepal> el 16 de octubre, 2017.

¹²⁰ Ibidem.

¹²¹ Ibidem.

de Chile, capital de Chile. La CEPAL se ha caracterizado por ser una corriente de pensamiento económico con notable influencia del pensamiento keynesiano, constituyendo así el pensamiento cepalino, basado en el método denominado histórico-estructural, mismo que busca analizar las características y problemáticas económicas más importantes de la integración e inserción de los países de América Latina y el Caribe al resto del mundo. La CEPAL ha sido caracterizada además, de acuerdo con Beteta, H., & Moreno-Brid, J. C. (2012) y Bielschowsky (2009), por las siguientes etapas de pensamiento:

- Etapa estructuralista desde 1950, 1960, 1970 y hasta 1980.
- Etapa neoestructuralista ubicada a partir de la década de 1990.

Desde sus primeros años resulta innegable la contribución teórica así como dirección ideológica de la institución aportada por el economista argentino Raúl Prébisch Linares, mismo que ocupó durante más de una década (1950-1963) el cargo de Secretario Ejecutivo de la CEPAL y quien influenció enormemente el pensamiento cepalino convirtiendo a la institución en la escuela desarrollista y estructuralista en que se convirtió. Sin lugar a dudas, resulta una tarea titánica el intentar resumir en tan pocas líneas el notable y muy amplio pensamiento cepalino mismo que ha contribuido con sus ideas al desarrollo latinoamericano desde su fundación. Empero, resulta importante incluir en el presente apartado las ideas más importantes de la comisión a lo largo de su actividad y, asimismo, las aportaciones más trascendentes en materia de comercio internacional, mismas que Bielschowsky (2009) ubica entre las etapas estructuralista y neoestructuralista, cuya diferencia radica en que la segunda etapa se caracteriza por mantener las mismas ideas y pensamientos de la etapa estructuralista con la diferencia de que la misma se adapta a la etapa de apertura y desregulación que experimentan numerosos países no sólo de América Latina sino del resto del mundo:

“Las ideas centrales de los primeros 30 años fueron la industrialización (década de 1950); la necesidad de aplicar reformas en los ámbitos fiscal, financiero, agrario y administrativo, entre otros, para profundizar la industrialización y reducir las desigualdades (década de 1960) y la reorientación de los “estilos” de desarrollo (década de 1970). (...) En el decenio de 1980, a raíz de la crisis de la deuda se produjo un inevitable cambio de prioridades en el enfoque de la CEPAL, que se trasladó así desde el binomio producción-distribución prevaeciente hasta entonces a los temas macroeconómicos (...) A partir de 1990, y sin desatender la necesidad de conquistar y preservar la estabilidad macroeconómica, el foco principal volvió a ser el de las reformas de largo plazo. El mensaje que pasó a dominar el temario de investigación y reflexión de la CEPAL, la transformación productiva con equidad, contenía los dos objetivos prioritarios expresados tradicionalmente por la institución: desarrollar una base productiva en que se conjugaran un aumento continuo de la productividad y una inserción internacional competitiva y construir una sociedad más igualitaria y justa. (...) En el decenio de 1990, la CEPAL actualizó su pensamiento para adecuarlo a la nueva realidad de apertura comercial, movilidad internacional de capitales, privatización y desregulación, en un contexto de relaciones más estrechas con el resto del mundo y de mayor integración regional. Lo hizo conservando los elementos centrales del enfoque estructuralista inaugural y formulando estrategias y políticas alternativas en buena medida discrepantes con las de la agenda neoliberal. Para caracterizar a esta nueva etapa se utilizó, con razón, la expresión “neoestructuralismo” (...) Entre 1998 y 2008 se enriquecieron, maduraron y

perfeccionaron los análisis y propuestas neoestructuralistas, configurándose así una agenda de políticas que abarca los cuatro campos analíticos fundamentales de la CEPAL: macroeconomía y finanzas, desarrollo productivo y comercio internacional, desarrollo social y sostenibilidad ambiental” (Bielschowsky, 2009).

Por si fuera poco, en materia de comercio internacional, en ambas etapas se identifican características distintas e importantes. Por un lado, en la etapa estructuralista del pensamiento cepalino, se pensó que:

“Existía escasa diversidad de la estructura productiva y especialización en bienes primarios, con bajo crecimiento del comercio internacional, de lo que derivaban una inserción internacional poco favorable al crecimiento y un limitado dinamismo” (Bielschowsky, R., 2009).

Por otro lado, la etapa neoestructuralista consideró que:

“la competitividad sistémica era reducida, que la especialización productiva y exportadora se centraba en bienes de bajo valor agregado de conocimientos y que había poco dinamismo internacional, escasos encadenamientos productivos internos y una capacidad insuficiente de generación de externalidades. De ello se concluye, igual que en el primer período, que la inserción internacional tiende a ser desfavorable, los problemas de balanza de pagos recurrentes y el crecimiento limitado e inestable” (Bielschowsky, R., 2009).

Resulta fundamental que durante las primeras décadas de actividad de la CEPAL, sus teóricos y académicos impulsaron fuertemente la adopción por parte de los países latinoamericanos de un **modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI)**, mismo que tenía por objetivo fundamental la restricción de importaciones de aquellos productos extranjeros que compitieran con la industria local de los países de tal manera que los elevados aranceles proteccionistas dieran paso a la industrialización de las economías a través de producir, o más bien sustituir gradualmente los artículos que se importaban del exterior, con la producción nacional. El objetivo entonces era el de reemplazar las importaciones por bienes producidos en el interior de los países, protegiendo la industria, para dar pie a un desarrollo industrializador de las economías. El modelo ISI se dio en un contexto de caída de exportaciones para los países latinoamericanos mismas que, en algunos casos, se veían afectadas por precios decrecientes ocasionando una caída de los términos de intercambio,¹²² tal y cómo apunta Fitzgerald (1998) respecto a que:

“las tres principales justificaciones para la industrialización sustitutiva se plantearon en la primera formulación de la CEPAL a fines del decenio de 1940 y durante el de 1950. Primero, la restricción externa al crecimiento se atribuía a la caída de la relación de precios del intercambio para los productos primarios y a las barreras de acceso al mercado para las manufacturas, que necesitaban una fuente interna de crecimiento. Segundo, se advirtió la necesidad social de aumentar rápidamente el empleo para absorber la fuerza de trabajo creciente y ofrecer mejores oportunidades a la fuerza de trabajo subempleada de la agricultura campesina, lo que los sectores primarios de exportación no podían lograr. Tercero, la industrialización bajo la dirección del Estado fue vista como la única forma de generar rápidamente progreso tecnológico, porque los beneficios de un aumento de la productividad en el sector primario de exportación serían percibidos por los importadores y no por los exportadores (...) La teoría de la CEPAL puede incluso ser interpretada como un intento

¹²² Recuperado de: <http://www.zonaeconomica.com/cepal-modelo-isi> el 16 de octubre, 2017.

temprano de adaptar la economía ortodoxa a condiciones de falla sistémica del mercado” (FitzGerald, 1998).

En la actualidad, el pensamiento cepalino aboga, en materia de comercio internacional, por la idea de una mayor diversificación en las exportaciones que involucre valor agregado por innovación, así como un mayor impulso del cambio tecnológico como un factor trascendental (Bielschowsky, 2009).

Sobre la tesis Prebisch-Singer y siguiendo a Chacholiades (1992), durante la década de 1950, economistas destacados como Raúl Prébisch y el alemán Hans Singer, expusieron que las economías del llamado “Tercer mundo” se encontraban viviendo una caída pronunciada y sistemática de los términos de intercambio argumentando que dicha situación tenía por implicación que las economías en desarrollo se encontraban exportando cantidades cada vez mayores de bienes primarios mientras que importaban cantidades importantes de bienes manufacturados de los países desarrollados, es decir, países del primer mundo. La tesis anterior planteaba una especie de traslado de riqueza de los países menos desarrollados a los países ya industrializados y desarrollados, lo que atrajo numerosas revisiones y críticas tanto a Prebisch como a Singer derivado de sus argumentaciones. Lo anterior dio pie a la idea del deterioro de los términos de intercambio, situación que ocurre cuando los precios de los productos que determinado país exporta, presentan una marcada tendencia a la baja en relación a los productos importados. La Tesis Prebisch-Singer se caracteriza por los siguientes argumentos y aspectos teóricos:¹²³

1. **“Sesgo en la demanda:** La demanda por manufacturas tiende a crecer mucho más rápidamente que la demanda por productos primarios. Esto se atribuye parcialmente a la hipótesis (derivada de la **ley de Engel**) según la cual la elasticidad-ingreso de la demanda es mucho mayor para las manufacturas que para los productos primarios y parcialmente a la presunción de que el progreso técnico economiza materias primas. Manteniendo todo lo demás constante, este sesgo en la demanda hace que los términos de intercambio de los exportadores de productos primarios se deterioren con el tiempo.
2. **Imperfecciones del mercado:** En los países desarrollados, el progreso técnico no conduce a menores precios. En cambio, cualquier ganancia en productividad es aprovechada por los fabricantes en la forma de mayores beneficios (debido a la naturaleza oligopólica de sus mercados) o es pasada a los trabajadores en la forma de mayores salarios (debido al poder de los sindicatos). Por su parte, en los países en desarrollo, donde existe un excedente de trabajo, el progreso técnico resulta en menores precios en la medida en que el rendimiento de los factores permanece constante. Así, los países desarrollados se benefician tanto de sus propias ganancias en productividad, como de las de los países en desarrollo. Como resultado, los términos de intercambio de los países en desarrollo tienen a deteriorarse con el tiempo” (Chacholiades, 1992).

Diversos autores han descalificado la Tesis Prebisch-Singer, por sus siglas TPB, argumentando que sus argumentos teóricos resultan poco convincentes, como afirma Chacholiades (1992), mismo que presenta

¹²³ Chacholiades (1992).

razones en contra y objeciones a los argumentos teóricos de la TPB en su reconocido libro sobre economía internacional. Pese a las críticas respecto a que actualmente la TPB no se cumple, Hans Singer argumentaría en su libro *The Terms of Trade Fifty Years Later - Convergence and Divergence* (1998) que la TPB se ha incorporado a las recomendaciones de políticas públicas para los países en desarrollo de diversas instancias tales como los Acuerdos de Bretton Woods:

“Se les advierte que deben ser prudentes aun cuando los precios de sus exportaciones sean temporariamente favorables. Que deben tomar recaudos contra la sobrevaluación de sus monedas, el Mal Holandés, el impacto negativo sobre el resto de las actividades económicas y los peligros de inestabilidad macroeconómica provocados por el auge súbito de un sector productivo importante. Se les advierte que deben tener en cuenta que la prospectiva a largo plazo de los precios de las *commodities* no es favorable, que "los vientos de cola" no durarán para siempre y que los vientos en contra serán más prolongados que aquellos. Éste es el aviso que la TSP puede dar”¹²⁴

Por su parte, los autores y académicos José Antonio Ocampo, quien fuera Secretario Ejecutivo de la CEPAL y María Ángela Parra concluyen en su artículo “Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX”, tras pruebas econométricas, que:

“no hay evidencia de que exista una tendencia secular o continua al deterioro de los términos de intercambio. No por esto es menos cierto, sin embargo, que los precios relativos de las materias primas se deterioraron en forma notoria a lo largo del siglo XX” (Ocampo, J. A., & Parra, M. Á., 2003).

2.5.7 El modelo de la gravedad del comercio internacional

En años recientes surge y se desarrolla un nuevo modelo en la teoría económica del comercio internacional, el cual permite realizar comprobaciones aplicadas sobre los determinantes del comercio entre determinados países y regiones. Tal modelo es el **modelo de gravedad del comercio internacional** y lleva este nombre debido a la **ley de la gravitación universal** descubierta por Sir Isaac Newton. Como se sabe, tal ley establece que todos los objetos se atraen entre sí con una potencia y fuerza que es estricta y directamente proporcional al volumen de sus masas y, al mismo tiempo, inversamente proporcional al cuadrado de la distancia que los separa.¹²⁵ Los modelos de gravedad ofrecen un análisis aplicado de las tendencias de comercio y establecen que el volumen del comercio entre dos países específicos (o regiones) es estrictamente proporcional al tamaño respectivo de las economías de dichos países, refiriéndose por tamaño al ingreso de los países. Así mismo, el modelo de gravedad establece que el comercio guarda una relación inversamente proporcional a la distancia entre dos países debido a que dicha distancia puede significar el

¹²⁴ Recuperado de: [https://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/T por cientoC3 por ciento por cientoterminos_de_intercambio](https://cyt-ar.com.ar/cyt-ar/index.php/T_por_cientoC3_por_ciento_por_cientoterminos_de_intercambio) el 16 de octubre, 2017.

¹²⁵ Recuperado de: https://www.ecured.cu/Ley_de_la_gravedad el 16 de octubre, 2017.

aumento en los costos de transporte para efectuar el comercio. Los modelos de gravedad se remontan a las aportaciones que hiciera el economista y Premio Nobel de Economía en 1969, Jan Tinbergen, respecto a la relación de la ciencia económica con la física, algo que no resulta extraño cuando se conoce que el brillante economista fue además, doctor en física. Relacionó los modelos económicos con la ley de gravedad de Newton para establecer los determinantes del comercio internacional a través del modelo de gravedad en el comercio internacional. El propio autor señalaría que “los principales factores determinantes del comercio óptimo eran el tamaño de los países considerados y su separación geográfica” (López y Muñoz, 2008).¹²⁶

Tras las aportaciones de Tinbergen, diversos académicos se dispusieron a encontrar sustentos teóricos para el modelo, ya que la principal crítica al modelo era que quizá carecía de un marco teórico sólido, empero, tales críticas fueron disminuyendo hasta volverse casi nulas, dada la efectividad de los modelos de ésta naturaleza para servir como herramientas empíricas que permitan analizar los flujos comerciales entre determinados países o regiones. Así pues, economistas como Donald Davis, James Anderson, éste último quien realizó los esfuerzos más notables para proveer un sustento teórico sólido a esta clase de modelos, y Paul Krugman quien al respecto ha establecido que existe “una fuerte relación empírica entre el tamaño de la economía del país y el volumen de sus importaciones y exportaciones”.

Asimismo define a los modelos de gravedad del comercio internacional de la siguiente manera:

“Igual que la atracción de la gravedad entre dos objetos cualesquiera es proporcional al producto de sus masas y disminuye con la distancia, el comercio entre dos países cualesquiera es, permaneciendo todo lo demás constante, proporcional al producto de sus PIB's y disminuye con la distancia” (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012).

Otros autores que han contribuido a la consolidación del modelo de gravedad como un instrumento eficaz para el análisis empírico del comercio internacional, de acuerdo con Sejas, A., & Wilmar, H., 2004) son: Pöyhönen (1963), Linnemann (1963), Aitken (1973), Anderson (1979), Bergstrand y Oguledo y MacPhee (1994), Bergstrand (1985), Helpman y Krugman (1985), Dardoff (1995), Mátyás (1997 y 1998), quien ha insistido en el sesgo importante que pueden tener los estimadores si no se utilizan estimaciones de panel en los modelos, Bayoumi y Eichengreen (1997), Wei (1996), Soloaga y Winters (1999), Limao y Venables (1999), Bougheas (1999), entre otros. Las aportaciones más recientes sobre los modelos de gravedad del comercio han permitido que los mismos se equiparen como instrumentos de predicción a los modelos clásicos de comercio como el modelo ricardiano, o a los modelos como el de Heckscher-Ohlin y modelos

¹²⁶ La cita se retoma del artículo citado, empero, la misma corresponde a la obra de Tinbergen: Tinbergen J. (1962), “*Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*”, Twentieth Century Fund, New York.

más recientes cómo los de rendimientos crecientes a escala, etcétera. (López y Muñoz, 2008).

Por si fuera poco, los autores Sanso, Cuairan y Sanz, tras realizar investigación sobre éste tipo de modelos, encontraron como características generales las siguientes:

1. “Que son útiles para modelar los flujos bilaterales del comercio entre los países, y por lo tanto ventajosos para analizar estrategias de política comercial;
2. Que son adecuados para calcular situaciones particulares de acuerdo con la especificación que la teoría sustente de la ecuación, y
3. Que la forma logarítmica ha sido la opción más correcta para la especificación, a pesar de las reservas de los especialistas en el tema” (López y Muñoz, 2008).¹²⁷

Por si fuera poco, es preciso destacar que cada vez se populariza más el uso de modelos de gravedad para analizar y medir el efecto de acuerdos regionales de integración económica. Como señalan Dorotea López y Felipe Muñoz en su artículo para la revista de BANCAMEX:

“La mayoría de los investigadores los utiliza para corroborar el efecto en términos de la desviación y creación de comercio que tienen los acuerdos preferenciales. Por lo general, para analizar los efectos del regionalismo se utilizan variables *dummy* según la participación en los acuerdos, donde un signo positivo en el coeficiente de esta variable indica creación de comercio, y viceversa. En estas especificaciones es muy difícil determinar el periodo a partir del cual un acuerdo afecta el comercio, ya que previo a la firma y aprobación de éstos hay convenios de carácter informal que reorientan los mercados con anticipación” (López, Dorotea y Muñoz, F. A., 2008).

En su texto introductorio a la economía internacional Paul Krugman y Maurice Obstfeld presentan una ecuación de un modelo de gravedad del comercio misma que, a juicio de los autores, predice “con bastante precisión el volumen de comercio entre dos países cualesquiera”, misma que es la siguiente:¹²⁸

$$T_{ij} = A \times Y_i \times Y_j / D_{ij}$$

donde **A** representa una constante, **T_{ij}**, representa el valor del comercio entre los países denominados por las letras **i** y **j**, es decir, **país i** y **país j**, mientras que **Y_i** representa el PIB del **país i** mientras que **Y_j** de la misma manera representa el PIB del país **j**. Finalmente, la variable **D_{ij}** representa la distancia existente entre ambos países. Nuevamente tenemos que el valor total del comercio entre dos países es proporcional al producto de los tamaños de sus economías mientras que disminuye con la distancia existente entre ambos (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012). Krugman también considera pequeñas modificaciones a la ecuación anterior presentando la ecuación siguiente:¹²⁹

$$T_{ij} = A \times Y_i^a \times Y_j^b / D_{ij}^c$$

¹²⁷ La cita se retoma del artículo citado, empero, la misma corresponde a: Sanso M., Cuairan R., Sans F., (1993), “Bilateral Trade Flows, the Gravity Equation, and Functional Form”, *Review for Economics and Statistics*, vol. 75, núm. 2, pp. 266-275.

¹²⁸ Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. 1. (2012). *Economía internacional: Teoría y política* / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld y Marc J. Melitz (9a. ed.--). Madrid: Pearson.

¹²⁹ Ibidem.

La diferencia entre ambas ecuaciones, en palabras de los autores es que esta última ecuación:

“no afirma que las tres cosas que determinan el volumen de comercio entre dos países son el tamaño de los PIB de ambos países y la distancia entre ambos, sin suponer de manera específica que el comercio es proporcional al producto de los dos PIB e inversamente proporcional a la distancia. Por el contrario, se eligen a, b y c para ajustarse lo más posible a los datos reales” (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012).

Para una revisión más exhaustiva de los trabajos recientes que usan una ecuación de gravedad para analizar de manera aplicado al comercio entre bloques regionales como el MERCOSUR, UE, TLCAN, entre otros, así como el comercio bilateral entre países, está el trabajo de Sejas y Wilmar (2004), el cual especifica, estima y evalúan modelos econométricos con datos panel para analizar los principales acuerdos de integración, a saber, UE, NAFTA, MERCOSUR, CAN, etcétera. También está el trabajo de Montenegro, Pereira y Soloaga, (2011), que usan el modelo de gravedad para estudiar el comercio entre China y América Latina. Asimismo el estudio de Bacaria-Colom, Osorio-Caballero y Artal-Tur, (2013), investiga el comercio entre México y la Unión Europea. También el trabajo de Cafiero (2005) es importante para conocer la aplicación econométrica de este tipo de modelos. Destacan Asimismo los trabajos de Cárdenas y García (2005) sobre el TLC entre Colombia y EE.UU.; el trabajo de Minondo (2003) destaca por su profundidad técnica y econométrica en el análisis sobre el comercio entre España y el País Vasco; y, por supuesto, el trabajo de López y Munoz (2008), que analiza el comercio entre Chile y México.

CAPÍTULO 3

ANÁLISIS ECONÓMTRICO SOBRE EL IMPACTO DEL TLCAN EN MÉXICO, EE.UU. Y CANADA

En este capítulo se especifican, estiman y evalúan varios modelos econométricos lineales uniecuacionales simples (MELUS) con el propósito de probar las hipótesis de esta investigación, mismas que se refieren a la ausencia o no ausencia de impactos en las economías mexicana, estadounidense y canadiense a causa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Para ello, a continuación se ofrece el marco de referencia econométrico destinado a introducir el MELUS prototipo que se utiliza en tres periodos: el periodo completo (1970-2016), el periodo previo a la firma y establecimiento del TLCAN (1970-1993), y el periodo de vigencia del mismo, 1994-2016. La variable población en el mundo, 1970-2015, se usa para este MELUS prototipo en sus tres fases (especificación modelística, estimación paramétrica y evaluación econométrica), lo cual se reporta en los incisos 3.1, 3.2 y 3.3, respectivamente y, después de ofrecer algunos usos de este MELUS prototipo para la población mundial (inciso 3.4), el resto del capítulo emplea tal proceso prototipo para especificar, estimar y evaluar este MELUS para estimar los parámetros de los modelos econométricos para las economías mexicana, estadounidense y canadiense en el periodo completo (inciso 3.5), en el periodo previo al TLCAN (inciso 3.6), y en el periodo de vigencia del TLCAN (inciso 3.7). Todo ello con el fin de poder someter a prueba la hipótesis sobre el impacto o no impacto del TLCAN sobre las tres economías en cuestión, ocupando las 12 variables cuyo análisis estadístico descriptivo se presentó en el primer capítulo de esta tesis.

3.1 Especificación modelística

Los procesos de crecimiento exponencial no son directamente abordados por la econometría básica, por lo que su expresión matemática:

$$y_t = y_0 e^{at}$$

donde a es la tasa de crecimiento demográfico promedio anual:

$$a = \frac{1}{y} \frac{dy}{dt}$$

Y el proceso exponencial puede entonces expresarse, añadiendo la estocasticidad, como:

$$\ln y_t = \ln y_1 + at + u_t$$

con lo cual se obtiene un modelo econométrico lineal uniecuacional simple (MELUS), cuya especificación queda como:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 x_t + u_t$$

donde y_t es el valor numérico de la variable a explicar en el tiempo t , x_t es el valor numérico de la variable explicativa en el tiempo t , u_t es el término de perturbación estocástica en el tiempo t , β_0 es el parámetro de la ordenada al origen y β_1 es el parámetro de la pendiente entre la variable a explicar y la variable explicativa (Núñez, 2007C: 112). El estimador o fórmula para estimar los parámetros de este modelo es el algoritmo mínimo-cuadrático:

$$\hat{\pi} = (\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1} \mathbf{X}'\mathbf{y}$$

donde $\hat{\pi}$ es el vector de parámetros estimados, \mathbf{X} es la matriz de datos de la variable explicativa, e \mathbf{y} es el vector de datos de la variable a explicar (Núñez, 2007C: 70).

3.2 Estimación paramétrica

A partir de lo expuesto en el libro *Introducción a la econometría* (Núñez, 2007C: Incisos 8.1 a 8.3), a continuación se usa el algoritmo mínimo-cuadrático para estimar los parámetros del MELUS prototipo con el logaritmo natural de la variable a explicar, que es la población mundial, 1960-2015 (véase el Cuadro 3.1), y el tiempo o número de año como la variable explicativa. El primer resultado es el de la matriz de datos de la variable explicativa que, insertada en el algoritmo mínimo-cuadrático es:

$$\hat{\pi} = \begin{pmatrix} 56 & 1596 \\ 1596 & 60116 \end{pmatrix}^{-1} \mathbf{X}'\mathbf{y}$$

Luego, considerando que la obtención de la matriz inversa $(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1}$, requiere del cálculo del determinante de $\mathbf{X}'\mathbf{X}$, se obtiene el siguiente valor para el determinante de la matriz $\mathbf{X}'\mathbf{X}$:

$$|\mathbf{X}'\mathbf{X}| = \begin{vmatrix} 56 & 1596 \\ 1596 & 60116 \end{vmatrix} = 3366496 - 2547216 = 819280$$

Ello demuestra la ausencia de multicolinealidad (dado que este determinante es distinto de cero), y entonces se procede a calcular la inversa de $\mathbf{X}'\mathbf{X}$ (porque $\mathbf{X}'\mathbf{X}$ es una matriz no singular):

$$(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1} = \frac{(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{Adj}}{|\mathbf{X}'\mathbf{X}|} = \frac{\begin{pmatrix} 60116 & -1596 \\ -1596 & 56 \end{pmatrix}}{819280}$$

donde $(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{Adj}$ es la matriz de cofactores traspuesta de $\mathbf{X}'\mathbf{X}$, llamada también matriz adjunta de $\mathbf{X}'\mathbf{X}$. Al realizar las cuatro divisiones indicadas en la expresión previa, se obtiene:

$$(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1} \approx \begin{pmatrix} 0.073377 & -0.001948 \\ -0.001948 & 0.000068 \end{pmatrix}$$

resultados que se pueden verificar realizando los siguientes productos matriciales:

$$(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1}(\mathbf{X}'\mathbf{X}) = (\mathbf{X}'\mathbf{X})(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1} = \mathbf{I}$$

Esta comprobación se efectúa usando el producto del término medio:

$$(\mathbf{X}'\mathbf{X})(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1} = \begin{pmatrix} 1 & 0 \\ 0 & 1 \end{pmatrix}$$

que es exactamente igual a la matriz identidad, \mathbf{I} , resultado que demuestra que los valores obtenidos para Cuadro 3.1

**Mundo: Población total por años
1960-2015**

Año	Población	Logaritmo	Año	Población	Logaritmo	Año	Población	Logaritmo	Año	Población	Logaritmo
1960	3,035,055,570	21.833	1974	3,991,194,334	22.107	1988	5,104,205,218	22.353	2002	6,274,734,084	22.560
1961	3,076,120,548	21.847	1975	4,065,954,672	22.126	1989	5,193,123,373	22.371	2003	6,353,976,427	22.572
1962	3,129,063,789	21.864	1976	4,138,731,185	22.144	1990	5,283,057,867	22.388	2004	6,433,748,714	22.585
1963	3,193,947,306	21.885	1977	4,211,259,460	22.161	1991	5,369,889,993	22.404	2005	6,513,959,904	22.597
1964	3,259,354,557	21.905	1978	4,285,061,775	22.178	1992	5,453,473,436	22.420	2006	6,594,722,462	22.610
1965	3,326,054,230	21.925	1979	4,360,572,310	22.196	1993	5,537,776,461	22.435	2007	6,675,832,678	22.622
1966	3,395,866,317	21.946	1980	4,436,734,568	22.213	1994	5,621,146,521	22.450	2008	6,758,302,523	22.634
1967	3,465,297,420	21.966	1981	4,514,655,817	22.231	1995	5,705,843,054	22.465	2009	6,840,955,706	22.646
1968	3,535,511,844	21.986	1982	4,595,487,517	22.248	1996	5,788,596,142	22.479	2010	6,923,684,085	22.658
1969	3,609,910,116	22.007	1983	4,677,020,244	22.266	1997	5,871,549,366	22.493	2011	7,006,907,989	22.670
1970	3,684,996,710	22.028	1984	4,758,310,418	22.283	1998	5,953,672,500	22.507	2012	7,089,451,551	22.682
1971	3,762,289,912	22.048	1985	4,841,376,791	22.300	1999	6,034,911,639	22.521	2013	7,176,092,192	22.694
1972	3,839,015,704	22.068	1986	4,927,207,009	22.318	2000	6,115,444,311	22.534	2014	7,260,780,278	22.706
1973	3,914,800,478	22.088	1987	5,015,267,869	22.336	2001	6,195,589,560	22.547	2015	7,346,633,037	22.718

Nota: Logaritmo es el logaritmo natural, ln.
Fuente: www.databank.worldbank.org

la matriz $(\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1}$ son correctos. Por otro lado, la segunda fase de la aplicación del algoritmo mínimo-cuadrático es calcular el producto matricial $\mathbf{X}'\mathbf{y}$, mismo que, usando los datos logarítmicos para la variable a explicar por este MELUS prototipo, genera los datos para completar las dos fases de su aplicación numérica. Así:

$$\mathbf{X}'\mathbf{y} = \begin{pmatrix} 1,249.82357 \\ 35,858.16009 \end{pmatrix}$$

Se tienen entonces los dos elementos parciales para completar el cálculo del vector de parámetros estimado del algoritmo mínimo-cuadrático. El resultado es:

$$\hat{\pi} = \begin{pmatrix} 21.85427 \\ 0.01628 \end{pmatrix}$$

Este resultado no concluye, contrario a lo que puede pensarse en una primera reflexión, con el ejercicio requerido para completar la investigación econométrica planteada respecto a la obtención de la tasa de crecimiento demográfico estimada para el mundo, 1960-2015. Sin embargo, una vez ajustado el valor respectivo por el hecho de que tal estimación es igual a 0.01628 o 1.628 por ciento promedio anual para ese lapso, debido a la magnitud de los datos del modelo, y una vez que se compara con la tasa calculada usando el proceso de obtener las tasas de crecimiento anual, sumarlas para todo el periodo analizado y dividir las por el número de tasas calculadas de esta otra forma para obtener un resultado de 1.1621 por ciento, es evidente que mínimos cuadrados es un procedimiento apto para analizar fenómenos similares.

3.3 Evaluación econométrica

La evaluación de este modelo inicia con la expresión de la ecuación original pero ahora ya estimada; o sea, escribiéndola con los resultados de la estimación ofrecidos en el inciso inmediato anterior:

$$\widehat{\ln y}_t = 21.85427 + 0.01628t$$

El procedimiento para verificar este modelo estimado, permite establecer los intervalos de confianza a partir de la suma de errores al cuadrado:

$$\sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2 = (\mathbf{y} - \mathbf{X}\hat{\boldsymbol{\pi}})'(\mathbf{y} - \mathbf{X}\hat{\boldsymbol{\pi}})$$

Dada la matriz de datos para las variables explicativas y el vector de parámetros estimado para este modelo, el producto matricial queda definido como sigue:

$$\mathbf{X}\hat{\boldsymbol{\pi}} = \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 1 & 2 \\ \vdots & \vdots \\ 1 & 56 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 21.85427 \\ 0.01628 \end{pmatrix}$$

El resultado se ofrece en seguida, del lado izquierdo, y continuando con las operaciones indicadas, en el lado derecho, se presentan las diferencias redondeadas:

$$\mathbf{X}\hat{\boldsymbol{\pi}} \approx \begin{pmatrix} 21.833 \\ 21.847 \\ 21.864 \\ \vdots \\ 22.694 \\ 22.706 \\ 22.718 \end{pmatrix} \quad \mathbf{y} - \mathbf{X}\hat{\boldsymbol{\pi}} \approx \begin{pmatrix} -0.037 \\ -0.040 \\ -0.039 \\ \vdots \\ -0.394 \\ -0.044 \\ -0.048 \end{pmatrix}$$

Entonces, al transponer el vector del lado derecho de la segunda expresión matemática de este inciso, y premultiplicarlo por el vector original, se obtiene la suma de los errores de la regresión al cuadrado:

$$\sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2 = (\mathbf{y} - \mathbf{X}\hat{\boldsymbol{\pi}})'(\mathbf{y} - \mathbf{X}\hat{\boldsymbol{\pi}}) = 0.030884 \approx 0.0309$$

Como la fórmula de la varianza estimada de los términos de perturbación estocástica es:

$$\hat{s}^2 = \frac{1}{n - k} \sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2$$

dicha varianza para el modelo estimado en este inciso resulta:

$$\hat{s}^2 = \frac{1}{56-2} \sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2 \approx \frac{1}{54} (0.030884) \approx 0.000572$$

y, en consecuencia, dado que la fórmula de la matriz estimada de varianzas y covarianzas de los parámetros estimados es:

$$\text{Cov}(\hat{\pi})^* = \hat{s}^2 (\mathbf{X}'\mathbf{X})^{-1}$$

la matriz estimada de varianzas y covarianzas de los parámetros estimados en este modelo econométrico lineal uniecuacional simple resulta ser la siguiente:

$$\text{Cov}(\hat{\pi})^* = \begin{pmatrix} 0.00004197 & -0.00000111 \\ -0.00000111 & 0.00000004 \end{pmatrix}$$

que, al igual que $(X'X)^{-1}$, es también una matriz simétrica y las raíces cuadradas de los elementos de su diagonal principal son los errores estándares de los parámetros estimados. En esta expresión, el asterisco (*) se refiere a que son estimados los valores de la matriz. Por lo tanto, el modelo estimado ahora puede escribirse como:

$$\widehat{\ln y}_t = 21.85427 + 0.01628t$$

(0.006478) (0.000198)

El valor de una medida importante de los resultados de la regresión, llamada coeficiente de determinación o R^2 , se calcula restando a la unidad el resultado de dividir la suma de los errores al cuadrado entre la suma de las desviaciones de los valores numéricos observados para la variable explicada respecto a su valor medio, al cuadrado. El coeficiente de determinación es una medida sobre la bondad del ajuste de la línea o plano de regresión respecto a los datos observados del modelo. Está entre 0 y 1, siendo igual a cero cuando no es posible ajuste alguno e igual a uno en todos los casos donde el ajuste es perfecto. Entonces, la suma de las desviaciones de la variable explicada respecto a su valor medio es:

$$\sum_{i=1}^n \dot{y}_i^2 = \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 \approx 3.87790$$

Así:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2}{\sum_{i=1}^n \dot{y}_i^2} = 1 - 0.0079641 = 0.992036$$

que es un valor cercano a la unidad y que indica que 99.2036 por ciento de los valores estimados en este modelo caen en la recta de regresión que se obtiene al usar la ecuación estimada con los valores de la variable explicativa (el tiempo). Por último, antes de comprobar que el modelo estimado no viola ninguno de

los tres supuestos estocásticos básicos (véase Núñez, 2007C: Capítulo 7): inexistencia de multicolinealidad, homoscedasticidad y ausencia de correlación serial de primer orden o auto-correlación, en cualquier investigación econométrica es indispensable realizar el siguiente análisis, denominado análisis de varianza para la regresión.

El Cuadro 3.2 presenta los elementos teóricos del análisis de varianza para la regresión o ANOVA-regresión, por las siglas en inglés (*analysis of variance*, análisis de varianza). En la primera columna se encuentra la fuente, donde el total es la suma de la fuente explicada por la regresión más la fuente inexplicada por la regresión. En la segunda columna se ubican las sumas de cuadrados para cada uno de estos tres tipos de fuentes (explicada, inexplicada y total). En la tercera columna se definen, asimismo, los grados de libertad para cada uno de esos tipos y, por último, en la columna cuarta se ofrecen las fórmulas de las medias al cuadrado, también para cada uno de los tres tipos de fuentes.

Cuadro 3.2
Análisis de varianza para la regresión múltiple
ANOVA-REGRESIÓN

Fuente	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Medias al cuadrado
Explicada (por la regresión)	$\sum_{i=1}^n \hat{y}_i^2 = R^2 \sum_{i=1}^n y_i^2$	$k - 1$	$\frac{\sum_{i=1}^n \hat{y}_i^2}{(k - 1)}$
Inexplicada por la regresión (o residual)	$\sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2 = (1 - R^2) \sum_{i=1}^n y_i^2$	$n - k$	$\frac{\sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2}{(n - k)}$
Total	$\sum_{i=1}^n y_i^2$	$n - 1$	

Fuente: Intriligator, 1978.

Por su parte, en el Cuadro 3.3 se calculan los componentes respectivos al caso del análisis de varianza para la regresión que se ha expuesto en este inciso. Con los resultados de este cuadro se puede proceder ahora a especificar el valor del estadístico F, mismo que permite someter a prueba la relación entre la media al cuadrado explicada por la regresión y la media al cuadrado no explicada por ella:

$$F = \frac{R^2 / (k - 1)}{(1 - R^2) / (n - k)} = \frac{0.002036}{0.007964} = 54$$

Con la información alcanzada, ahora es posible sintetizar los resultados del modelo estimado como se muestra a continuación:

$$\widehat{\ln y}_t = 21.85427 + 0.01628t$$

(0.006478) (0.000198)

$$R^2 = 0.992036 \quad (4.4.28)$$

$$\hat{s} = 0.023915$$

$$F = 54$$

El estadístico F es importante porque permite analizar el comportamiento global del modelo estimado. Este estadístico se distribuye como una F con $k - 1$ grados de libertad en el numerador y $n - k$ grados en el denominador. En el caso de la fórmula para este estadístico, el numerador tiene 1 grado de libertad y el denominador, 54. En consecuencia, si el estadístico F calculado es mayor que el valor teórico $F_{(1,54)}$, para un nivel de confianza particular, se rechaza la hipótesis nula de inexistencia de relación entre la variable explicada por la regresión y las variables explicativas del modelo.

Cuadro 3.3
Análisis de varianza para la regresión del MELUM
Modelo econométrico para la estimación de la población en el mundo: 1960-2015

Fuente	Suma de cuadrados	Grados de libertad	Medias al cuadrado
Explicada (por la regresión)	3.847016	1	3.87790
Inexplicada por la regresión (o residual)	0.030884	54	0.000572
Total	3.87790	55	

Fuente: Cuadro 3.2 y datos del modelo estimado en este inciso.

Así, para un nivel de confianza de 95 por ciento, $F_{(1,54)}$ es igual a 4.04 y, para un nivel de confianza de 99 por ciento, $F_{(1,54)}$ es igual a 7.06 (Fuente: Spiegel y Stephens, 2008: 565 y 566). Por lo tanto, en ambos casos el estadístico F calculado (igual a 54), es mayor que los valores en tablas y se rechaza la hipótesis de inexistencia de relación entre la variable explicada y la variable explicativa de este modelo econométrico.

Por último, utilizando la información teórica acerca de la distribución t de Student, es posible analizar los valores obtenidos respecto a los errores estándares de la regresión. En el modelo estimado se encuentra un caso relevante, representado por la relación estimada entre la variable explicada por la regresión y la variable explicativa, el número de año o tiempo. Tal relación estimada es igual a 0.01648 y tiene un error estándar equivalente a (0.000198). Al nivel de significancia estadística de 5 por ciento, el estadístico teórico t de Student con $n - k$ grados de libertad (es decir, con $56 - 2 = 54$ grados de libertad), se encuentra entre 1.67

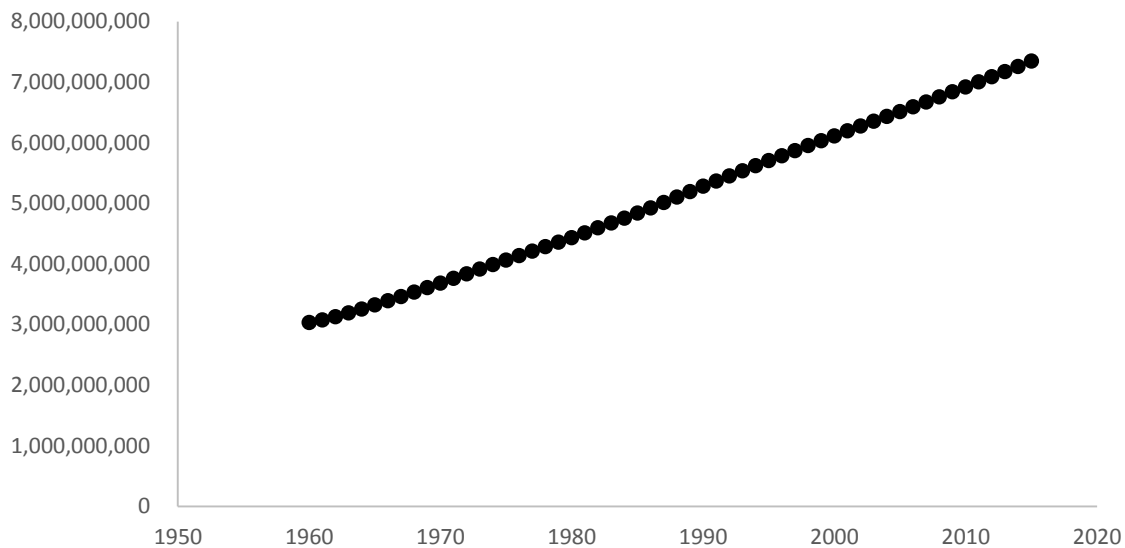
y 1.68 (Spiegel, 1961: 344). Por lo tanto, al nivel de confianza de 95 por ciento, el intervalo de confianza es igual a 0.01648 más menos 1.67 (o 1.68) por 0.00198; es decir, es igual a $\langle 0.01317 - 0.01979 \rangle$ (o $\langle 0.01315 - 0.10981 \rangle$). De manera respectiva, al nivel de significancia estadística de 1 por ciento, el intervalo correspondiente es igual a 0.01648 más menos 2.70 (o 2.66) por 0.000198; o sea, el intervalo acotado por los extremos $\langle 0.01113 - 0.02183 \rangle$ (o $\langle 0.01121 - 0.02175 \rangle$). La prueba de hipótesis nula en todos los casos, que implica que no existe relación entre la variable explicativa (tiempo) y la variable explicada (población mundial), se rechaza dado que el cero no se encuentra en ninguno de los intervalos indicados. Esta es la manera bajo la cual el enfoque econométrico tradicional evalúa cualquier modelo econométrico lineal uniecuacional estimado y sólo cuando se desarrollan hasta este punto los cálculos, es posible considerar que el proceso está completo.

Por último, antes de cerrar este inciso, a continuación se realizan las pruebas sobre los tres supuestos estocásticos básicos: 1) Ausencia de multicolinealidad, 2) Homoscedasticidad y 3) Inexistencia de correlación serial.

La ausencia de multicolinealidad se define gracias a que el determinante de la matriz $X'X$ es distinto de cero. En el caso del modelo estimado, dicho valor es igual a 819 280; por lo tanto, con base en esta prueba, se puede afirmar que no existe multicolinealidad en este modelo econométrico lineal uniecuacional simple.

En segundo lugar, al analizar la Gráfica 3.1 para probar si existe o no existe homoscedasticidad se descubre que el comportamiento de la población mundial no muestra evidencia de que existan varianzas significativamente diferentes en dos o más submuestras de su serie de tiempo. Así, si se divide la muestra de datos en dos mitades (1960-1987 y 1988-2015), se observa que la varianza estimada de los términos de perturbación estocástica en la primera mitad es igual a 0.0000393 mientras que la varianza correspondiente a la segunda mitad es igual a 0.0000463. Así, el modelo estimado para explicar a la población mundial términos del tiempo, 1960-2015, no muestra un problema de heteroscedasticidad.

Gráfica 3.1
Mundo: Población anual total, 1960-2015
Personas



Fuente: Cuadro 3.1.

La prueba sobre la presencia o ausencia de autocorrelación usa la siguiente expresión:

$$\hat{d} \approx 2 \left(1 - \frac{\sum_{i=2}^n (\hat{u}_i \hat{u}_{i-1})}{\sum_{i=1}^n \hat{u}_i^2} \right)$$

donde \hat{d} es el estadístico Durbin Watson (véase Núñez, 2007C: Capítulo 7). Aplicando los datos sobre el vector de errores estimados, el vector de errores estimados desfasado en un periodo y el vector de errores estimados al cuadrado, se tiene:

$$\hat{d} \approx 2 \left(1 - \frac{0.0001648936}{0.001798296} \right)$$

lo cual arroja como resultado:

$$\hat{d} \approx 2(1 - 0.916943865) = 2(0.0830561) \approx 0.166112269$$

Con dicho valor, se buscan en tablas (como, por ejemplo, las que se proporcionan en el Núñez, 2007C: Capítulo 7), los valores numéricos correspondientes a las cotas inferior y superior de la distribución Durbin Watson, recordando que se tienen $k = 2$ parámetros y $n = 56$ datos en este modelo econométrico. Entonces, para los puntos de significancia de 5 por ciento, $d_l = 1.55$ y $d_s = 1.62$. Estos valores permiten calcular de inmediato que $4 - d_l = 2.45$ y que $4 - d_s = 2.38$. De modo similar, para los puntos de significancia de 1 por

ciento, $d_l = 1.36$ y $d_s = 1.43$. Con este segundo par de valores numéricos es posible definir que $4 - d_l = 2.64$ y que $4 - d_s = 2.57$. Ahora bien, si se traza imaginariamente una recta con el primer grupo de puntos de significancia (1.55, 1.62, 2.38, 2.45), se observa que el valor calculado en este modelo para el estadístico Durbin - Watson (0.166), cae en la primera región de autocorrelación (Véase Núñez, 2007C: Gráfica 7.4).

Por su parte, al trazar de forma imaginaria la recta con el segundo grupo de puntos de significancia (1.36, 1.43, 2.57, 2.64), se detecta que tal valor calculado para el estadístico Durbin Watson (de nuevo 0.166) cae en la primera región de autocorrelación. Así, el modelo presenta autocorrelación o correlación serial de primer orden para el 5 por ciento y el 1 por ciento de nivel de significancia: la población de un año, tiene efectos positivos sobre la población del año siguiente y ello debe incluirse en la especificación del modelo a través de la inclusión de este hecho estadístico.

3.4 Usos del modelo econométrico

Los tres usos econométricos de cualquier modelo son el análisis estructural, la predicción y la evaluación de políticas.

3.4.1 Análisis estructural

El análisis estructural se refiere a la significancia estadística del modelo para la teoría expresada en él. La variable tiempo explica, como se observó con las pruebas F y t de Student, a la variable explicada o (logaritmo natural de la) población mundial.

3.4.2 Predicción

La predicción se realiza utilizando el modelo estimado, asignando valores a t antes de $t = 1$ y después de $t = 56$. Aquí se obtienen los logaritmos de la población mundial y para estimar los datos de la población antes de 1960 o después de 2015, basta con utilizar el modelo estimado con $t = 0$ o con $t = 57$, por ejemplo para los años 1959 o 2016, y obtener el antilogaritmo del valor correspondiente.

3.4.3 Evaluación de políticas

En este modelo no existe una variable de control o variable explicativa a ser manejada para generar un resultado en la variable explicada, por lo que no es posible tener el tercer uso econométrico del modelo o evaluación de políticas.

Sin embargo, en otra investigación podría especificarse un modelo econométrico donde sí se coloque una variable de control para buscar escenarios donde se eleve o se reduzca la población mundial (por

ejemplo, el uso o no de anticonceptivos).

A continuación, en los incisos 3.5, 3.6, y 3.7 del presente capítulo, se presentan los resultados de las regresiones simples realizadas en E-Views para analizar el comportamiento de las doce variables de estudio en tres periodos: El periodo completo (1970-2016), el periodo previo al TLCAN (1970-1993) y, finalmente, el periodo con el TLCAN en vigor (1994-2016), para las tres economías analizadas.

3.5 Resultados de los modelos econométricos para el periodo completo, 1970-2016

El cuadro 3.5 muestra los resultados de los modelos econométricos realizados para las doce variables en el periodo completo, 1970-2016, para México, EE.UU. y Canadá. A través de los resultados obtenidos y presentados en el cuadro 3.5 con base en el procedimiento utilizado que fue presentado en los incisos 3.1, 3.2, 3.3, y 3.4, es posible conocer los valores asignados a cada país y variable en el periodo de estudio. En la primera variable, población, se tiene un crecimiento total en todo el periodo del 1.88 por ciento con una R cuadrada de 0.980507 para México, mientras que los porcentajes para la misma variable son de 1.12 por ciento y 1.03 por ciento respectivamente para Canadá y EE.UU. con valores respectivos de r cuadrada correspondientes a 0.995528 y 0.997929. De esta manera es posible observar que el promedio de crecimiento anual durante todo el periodo fue mayor para México que para el resto de países, aunque los tres países se encuentran en niveles bastante cercanos, lo que habla de un crecimiento demográfico casi equitativo en los países signantes del TLCAN.

Cuadro 3.5 Tasas de crecimiento para el periodo completo, 1970-2016

Núm.	Variable:	México	Canadá	EE.UU.
1.	Población	1.87	1.11	1.02
2.	Producto interno bruto	3.02	2.63	2.85
3.	Producto interno bruto por persona	1.14	1.51	1.83
4.	Tasa de desempleo abierto	4.80	8.20	6.50
5.	Tasa de inflación	19.83	4.21	4.20
6.	Gasto gubernamental	2.92	1.82	1.71
7.	Tipo de cambio	10.06	1.25	7.92
8.	Exportaciones de bienes y servicios	5.59	4.42	79.36

9.	Importaciones de bienes y servicios	7.45	4.82	5.76
10.	Saldo de la balanza comercial	-95.71	-0.13	-48.43
11.	Inversión extranjera directa	1.88	2.88	7.05
12.	Deuda externa	7.17	7.20	9.04

Nota: La variable tipo de cambio indica, en la columna de México, el tipo de cambio del dólar estadounidense con respecto al peso mexicano; en la columna de Canadá, el tipo de cambio del dólar estadounidense con respecto al dólar canadiense; y en la columna de EE.UU., el tipo de cambio del dólar canadiense con respecto al peso mexicano.

Fuentes.- Variables 1-3, 6, 8, 9 y 11: regresiones estimadas con E-Views; las demás variables son cálculos directos.

Para el caso del crecimiento económico durante todo el periodo de estudio 1970-2016, resulta interesante observar que el mismo fue de un 3.02 por ciento para México, seguido de un 2.64 por ciento para Canadá y un 2.86 por ciento para EE.UU., con coeficientes de R cuadrada respectivos de 0.964670, 0.988047, y 0.986779. Lo anterior resulta en un descubrimiento bastante interesante ya que, pese a que Canadá y EE.UU. son economías más grandes que la mexicana, los resultados del modelo arrojan que México ha crecido más en un promedio anual que el resto de países del TLCAN, aunque dicho crecimiento se encuentre bastante alejado de lo previsto cuando el tratado fue firmado en 1994.

En el cuadro 3.5 es posible observar la tercer variable de estudio, a saber, el producto interno bruto per cápita, mismo que presenta los siguientes valores para México, Canadá y EE.UU., respectivamente: 1.15 por ciento, 1.52 por ciento y 1.83 por ciento, con respectivas R cuadradas de: 0.901806, 0.970118, y 0.973400. En este caso es posible observar que el país que presenta el mayor crecimiento promedio anual es EE.UU., con una tasa del 1.83 por ciento, aunque, de nueva cuenta, los tres países presentan niveles bastante cercanos, como es posible observar.

En lo que respecta a la tasa de desempleo reportada en el periodo de estudio, 1970-2016, los coeficientes obtenidos en los modelos econométricos arrojan los siguientes resultados: 4.80 por ciento para México, 8.20 por ciento para Canadá y, finalmente, 6.50 por ciento para EE.UU. Es posible observar que la economía canadiense fue la que sufrió la mayor tasa de crecimiento promedio anual de desempleo, con un alarmante 8.20 por ciento, seguida de la economía estadounidense y, finalmente, de la economía mexicana.

La quinta variable de estudio, la tasa de inflación, presenta los siguientes coeficientes para las tres economías: 19.83 por ciento para el caso de México, 4.21 por ciento para el caso de Canadá y 4.20 por

ciento para el caso de EE.UU., con lo que es posible comprobar y confirmar que fue México el país del TLCAN que tuvo el mayor promedio anual de tasa de crecimiento de inflación, mismo que es posible corroborar en la información presentada y analizada a la luz de las herramientas estadísticas del capítulo 1 del presente trabajo de investigación.

Los coeficientes obtenidos en los modelos econométricos para el caso del gasto gubernamental en los países del TLCAN, arrojaron los siguientes resultados: 2.92 por ciento para el caso de México, 1.82 por ciento para el caso de Canadá y 1.71 por ciento para el caso de EE.UU. Las R cuadradas obtenidas respectivamente son: 0.878405, 0.958314 y 0.967736. Al igual que en la variable pasada, inflación, en este caso también es México el país del bloque comercial que ha presentado los mayores niveles de gasto gubernamental.

Para el caso del tipo de cambio, se obtuvieron los siguientes resultados: 10.07 por ciento para México, 1.26 por ciento para Canadá y 7.92 por ciento para EE.UU. La información anterior nos permite concluir que México fue el país con la mayor tasa de crecimiento promedio anual del tipo de cambio, con lo que es posible comprobar que es el país que ha mostrado tener mucha más volatilidad en su moneda que el resto de países, aunque seguido de cerca por EE.UU. con un caso 8 por ciento.

Por otro lado, tenemos los resultados obtenidos en los modelos econométricos para la variable de exportaciones de bienes y servicios, misma que arroja un resultado de 5.59 por ciento para México, 4.42 por ciento para Canadá y, finalmente, 79.37 por ciento para el caso de EE.UU. Los valores obtenidos para las R cuadradas son de: 0.982064, 0.942570 y, 0.979765, respectivamente. Con lo anterior es posible observar que EE.UU. resulta la economía con mayor tasa de crecimiento promedio anual de exportaciones de bienes y servicios en el periodo de estudio. En el caso de las importaciones, los valores obtenidos con los modelos econométricos arrojan un valor de 7.46 por ciento para México, 4.83 por ciento para Canadá y 5.76 por ciento para EE.UU. con valores respectivos de R cuadrada de 0.945489, 0.975985, y 0.974352. Contrario al caso de las exportaciones, en esta ocasión es México quien presenta una mayor tasa de crecimiento promedio anual que el resto de países.

En la variable saldo de la balanza comercial, los modelos realizados presentan los siguientes resultados para todo el periodo de estudio, 1970-2016: -95.72 por ciento para México, -0.14 por ciento para Canadá y

-48.44 por ciento para EE.UU., con lo que es posible observar que de nueva cuenta, México, es el país del TLCAN que presenta una mayor tasa de crecimiento negativa promedio anual que el resto de países.

En el caso de la inversión extranjera directa, misma que ha sido impulsada de manera notoria con la entrada en vigor del TLCAN, es posible observar los siguientes resultados: 1.88 por ciento para México, 2.89 por ciento para Canadá y, finalmente, 7.06 por ciento para EE.UU. Los valores obtenidos en las R cuadradas son los siguientes: 0.301960 para México, 0.129158 para Canadá y 0.802588 para EE.UU. Es EE.UU. el país con mayores niveles de crecimiento anual que el resto de países del bloque.

Finalmente, la última variable de estudio, a saber, deuda externa, presenta un resultado de 7.17 por ciento para México, 7.21 por ciento para Canadá y 9.05 por ciento para EE.UU., siendo éste último, el país con mayor tasa de crecimiento promedio anual de endeudamiento externo.

3.6 Resultados de los modelos econométricos para el periodo previo al TLCAN, 1970-1993

El cuadro 3.6 muestra los resultados de los modelos econométricos realizados para las doce variables en el periodo previo a la firma del TLCAN, 1970-1993, para México, EE.UU. y Canadá.

Tal y cómo se muestra en el cuadro 3.6, es posible observar el comportamiento registrado y los resultados obtenidos derivados de los modelos econométricos realizados para analizar las doce variables de estudio de la presente investigación, para los tres países de estudio que conforman el bloque comercial del TLCAN, en el periodo de estudio previo a la puesta en marcha del tratado, a saber, 1970-1993.

Para la variable población, los resultados observados son los siguientes para México, Canadá y EE.UU., respectivamente: 2.41 por ciento, 1.26 por ciento, y 0.99 por ciento. Por otro lado, los valores obtenidos para las R cuadradas son los siguientes: 0.979627 para México, 0.995121 para Canadá y 0.998535 para EE.UU. Gracias a la información anterior, es posible demostrar y comprobar que, mientras México es el país que presenta mayores niveles de crecimiento poblacional promedio en el periodo de estudio, por otro lado, EE.UU. representa una tasa de crecimiento promedio anual un tanto alejada de sus socios comerciales.

En lo que respecta al Producto Interno Bruto, los resultados de los modelos econométricos arrojan un

resultado de 3.84 por ciento para México, 2.91 por ciento para Canadá y 3.06 por ciento para EE.UU., mientras que los valores obtenidos para las R cuadradas son: 0.912020, 0.967384, y 0.988546, respectivamente. Sorpresivamente, México presenta la mayor tasa de crecimiento promedio anual del bloque comercial.

Cuadro 3.6 Tasas de crecimiento para el periodo previo al TLCAN, 1970-1993

Núm.	Variable:	México	Canadá	EE.UU.
1.	Población	2.40	1.25	0.98
2.	Producto interno bruto	3.84	2.91	3.06
3.	Producto interno bruto por persona	1.43	1.65	2.07
4.	Tasa de desempleo abierto	5.40	8.80	7.00
5.	Tasa de inflación	31.35	6.63	6.17
6.	Gasto gubernamental	5.09	2.58	2.05
7.	Tipo de cambio	3.12	1.20	2.16
8.	Exportaciones de bienes y servicios	5.74	4.35	7.90
9.	Importaciones de bienes y servicios	5.45	4.41	5.28
10.	Saldo de la balanza comercial	-169.80	17.24	-85.43
11.	Inversión extranjera directa	-3.41	-6.43	8.68
12.	Deuda externa	6.95	11.55	12.61

Nota: La variable tipo de cambio indica, en la columna de México, el tipo de cambio del dólar estadounidense con respecto al peso mexicano; en la columna de Canadá, el tipo de cambio del dólar estadounidense con respecto al dólar canadiense; y en la columna de EE.UU., el tipo de cambio del dólar canadiense con respecto al peso mexicano.

Fuentes.- Variables 1-3, 6, 8, 9 y 11: regresiones estimadas con E-Views; las demás variables son cálculos directos.

Para el caso del PIB per cápita, los modelos econométricos arrojan los siguientes coeficientes: 1.43 por ciento para México, 1.65 por ciento para Canadá y 2.08 por ciento para EE.UU. Los valores de R cuadrada son: 0.714677 para México, 0.913037 para Canadá y 0.973235 para EE.UU. En esta ocasión, al igual que en el periodo pasado analizado en el inciso 3.5 del presente capítulo, es posible observar que, de nueva cuenta, EE.UU. es el país que presenta una mayor tasa de crecimiento promedio anual respecto a sus socios comerciales.

Los modelos realizados para analizar la tasa de desempleo, cuyos resultados es posible observar en el

cuadro 3.6, al igual que el resto de variables, son los siguientes: 5.40 por ciento para México, 8.80 por ciento para Canadá y 7.00 por ciento para EE.UU. Canadá presenta resultados mayores al del resto de integrantes del bloque comercial, lo que indica que la situación de desempleo en aquel país, en la etapa previo al TLCAN, era de real importancia.

En lo que respecta a la tasa de inflación, cuyo comportamiento en los tres periodos de estudio para los socios del bloque comercial es analizado en la presente investigación, los resultados de los modelos arrojan los siguientes valores: 31.35 por ciento para México, 6.64 por ciento para Canadá y 6.17 por ciento para EE.UU., resultando, por mucho, México, el país que presenta una mucho mayor tasa de crecimiento promedio anual en comparación con sus socios del TLCAN, para el periodo previo a la entrada en vigor del tratado. La situación anterior resulta comprensible a la luz de las graves crisis económicas que vivió la economía mexicana en el periodo previo a la firma del tratado, como la crisis de 1976 y la de 1982.

En el caso del gasto gubernamental o gasto público, los modelos econométricos presentan resultados de 5.09 por ciento para México, 2.58 por ciento para Canadá y 2.05 por ciento para EE.UU., con respectivos valores de R cuadrada: 0.927176, 0.966623 y 0.961102. Las políticas públicas de gasto expansivo del estado mexicano en el periodo previo al TLCAN son un buen referente para entender las razones por las que México presenta una mayor tasa de crecimiento promedio anual que la del resto de países analizados.

Para el caso del tipo de cambio y su comportamiento en el periodo previo al TLCAN, los valores obtenidos son de 3.12 por ciento para México, 1.20 por ciento para Canadá y 2.17 por ciento para EE.UU. Al igual que en el inciso 3.5, México presenta mayor volatilidad en su tipo de cambio que el resto de sus socios del TLCAN, tanto en el periodo completo (1970-2016), como en el periodo previo a la puesta en marcha del tratado (1970-1993).

En lo que respecta a la variable “exportaciones de bienes y servicios”, los resultados que presenta el cuadro 3.6 obtenidos mediante modelos econométricos simples, son los siguientes para México, Canadá y EE.UU., respectivamente: 5.75 por ciento, 4.36 por ciento y 7.90 por ciento, mientras que la R cuadrada arroja los siguientes resultados: 0.956455 para México, 0.964014 para Canadá y 0.976099 para EE.UU. De igual forma, en el caso de las importaciones de bienes y servicios, los valores presentados son de 5.46 por ciento para México, 4.42 por ciento para Canadá y 5.29 por ciento para EE.UU., con valores de R cuadrada

de 0.685981, 0.913862 y 0.952817, respectivamente. EE.UU. presenta la mayor tasa de crecimiento promedio anual de exportaciones mientras que México hace lo propio en el caso de las importaciones.

Los resultados para el saldo de la balanza comercial analizado en el periodo previo a la puesta en marcha del TLCAN son: -169.80 por ciento para México, 17.24 por ciento para Canadá y -85.44 para EE.UU. Resulta interesante que, a diferencia del periodo pasado, analizado en el inciso 3.5, en esta ocasión Canadá presenta una tasa de crecimiento promedio anual positiva, a diferencia del resto de sus socios comerciales del TLCAN, que continúan presentando valores negativos, siendo mayor el resultado arrojado para México que para EE.UU.

Durante el periodo previo al TLCAN, la inversión extranjera directa presenta valores de -3.42 por ciento para México, -6.43 por ciento para Canadá y 8.68 por ciento para EE.UU., con los siguientes valores de R cuadrada, respectivamente: 0.366981, 0.181950 y 0.635519. Resulta extremadamente interesante que en el inciso 3.5, los tres países arrojaron resultados positivos para el caso de la inversión extranjera directa, no así en el presente inciso, lo que hace suponer que hubo un notorio crecimiento de la IED en los tres países en el periodo del TLCAN, situación que, sin duda, habrá de ser analizada en el siguiente inciso, 3.7, relativo al periodo de estudio completo.

Finalmente, los valores obtenidos para la deuda externa de los tres socios comerciales del TLCAN, son los siguientes: 695.86 por ciento para México, 1,155.20 por ciento para Canadá y 1,261.37 por ciento para EE.UU. A diferencia del inciso 3.5, los valores en el caso de la deuda externa son impresionantemente mayores en el periodo previo al TLCAN que en todo el período.

3.7 Resultados de los modelos econométricos para el periodo de vigencia del TLCAN, 1994-2016

El cuadro 3.7 muestra los resultados de los modelos econométricos realizados para las doce variables en el periodo en que el TLCAN ha estado vigente, 1994-2016, para México, EE.UU. y Canadá.

Cuadro 3.7 Tasas de crecimiento para el periodo de vigencia del TLCAN, 1994-2016

Núm.	Variable:	México	Canadá	EE.UU.
1.	Población	1.51	0.99	0.93
2.	Producto interno bruto	2.49	2.38	2.20

3.	Producto interno bruto por persona	0.97	1.38	1.27
4.	Tasa de desempleo abierto	4.20	7.60	5.90
5.	Tasa de inflación	8.31	1.78	2.23
6.	Gasto gubernamental	1.52	1.93	1.31
7.	Tipo de cambio	11.27	1.26	8.92
8.	Exportaciones de bienes y servicios	4.13	1.97	5.62
9.	Importaciones de bienes y servicios	6.24	3.77	4.29
10.	Saldo de la balanza comercial	-21.63	-17.52	-11.44
11.	Inversión extranjera directa	1.58	3.44	3.47
12.	Deuda externa	6.99	4.25	6.48

Nota: La variable tipo de cambio indica, en la columna de México, el tipo de cambio del dólar estadounidense con respecto al peso mexicano; en la columna de Canadá, el tipo de cambio del dólar estadounidense con respecto al dólar canadiense; y en la columna de EE.UU., el tipo de cambio del dólar canadiense con respecto al peso mexicano.

Fuentes.- Variables 1-3, 6, 8, 9 y 11: regresiones estimadas con E-Views; las demás variables, son cálculos directos.

Es posible observar, gracias a la información presentada en el cuadro 3.7, los resultados obtenidos en los modelos econométricos para las doce variables de estudio de la presente investigación durante el periodo en que el TLCAN se ha encontrado en marcha. En el caso de la variable poblacional, se tiene un resultado de 1.52 por ciento para México, 1 por ciento para Canadá y 0.94 por ciento para EE.UU. con valores de R cuadrada respectivos de: 0.998987, 0.998553, y 0.994889. Las tasas de crecimiento promedio anual poblacional se mantuvieron similares en los tres casos con una ligera diferencia entre México respecto a EE.UU. y Canadá.

De manera similar a los incisos 3.5 y 3.6, resulta interesante analizar el comportamiento del crecimiento económico medido a través de los valores arrojados por los modelos econométricos para el caso del producto interno bruto, mismo que arroja valores de: 2.49 por ciento para México, 2.38 por ciento para Canadá y 2.20 por ciento para EE.UU. con valores de R cuadrada de: 0.973132, 0.959384 y 0.939171, respectivamente. La tendencia presentada en los tres incisos se mantiene con México siendo el socio comercial del TLCAN que presenta la mayor tasa de crecimiento promedio anual en los tres periodos de estudio. En el caso del producto interno bruto per cápita, cuyos valores se presentan de igual manera en el inciso 3.7.1, los resultados son de 0.98 por ciento para México, 1.38 por ciento para Canadá y 1.27 por ciento para EE.UU.,

con valores de R cuadrada: 0.855403, 0.875457 y 0.863418, respectivamente. A diferencia de los dos periodos analizados en los incisos 3.5 y 3.6, en el presente inciso y periodo de estudio, los resultados arrojan que Canadá sostuvo una mayor tasa de crecimiento promedio anual del PIB per cápita durante el periodo en el que el TLCAN ha estado en vigor.

En lo que respecta a los resultados arrojados para la tasa de desempleo, mismos que se muestran en el cuadro 3.7.1, tenemos que México presenta un 4.20 por ciento, Canadá un 7.60 por ciento y EE.UU. un 5.90 por ciento, manteniéndose la misma tendencia en los tres periodos en los que Canadá presenta mayores tasas de crecimiento promedio anual de desempleo que el resto de sus socios comerciales.

Los resultados obtenidos para la tasa de inflación son los siguientes: 8.32 por ciento para el caso de la economía mexicana, 1.78 por ciento para la economía canadiense y 2.24 por ciento para la economía estadounidense. Al igual que en los periodos pasados, observados en los incisos 3.5 y 3.6, México mantiene una mayor tasa de crecimiento promedio anual que la de sus socios comerciales, con la notable diferencia de que ésta es mucho menor que en los periodos pasados.

En lo que respecta al gasto gubernamental, los valores obtenidos mediante modelos econométricos son los siguientes para México, Canadá y EE.UU., respectivamente: 1.53 por ciento, 1.94 por ciento y 1.32 por ciento, mientras que los valores respectivos de R cuadrada son: 0.889320, 0.962903 y 0.830559. La puesta en marcha del TLCAN y las políticas neoliberales aplicadas en México a partir del sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado, reflejan una clara diferencia en el comportamiento del gasto gubernamental intra periodos, de ese modo es que es posible observar una disminución importante de la tasa de crecimiento promedio anual para México en el periodo de operación del TLCAN que en los periodos previamente analizados. Por si fuera poco, en esta ocasión es Canadá el país que presenta un mayor nivel de tasa de crecimiento promedio anual del gasto gubernamental.

La tendencia para el tipo de cambio es similar en el periodo del TLCAN que en el periodo previo a la firma: México mantiene una mayor tasa de crecimiento promedio anual, a saber, 11.27 por ciento, contra un 1.27 por ciento de Canadá y un 8.92 por ciento de EE.UU.

En el análisis de la balanza comercial durante el TLCAN, en primer lugar, tenemos los resultados

arrojados por los modelos para el caso de las exportaciones de bienes y servicios: 4.13 por ciento para México, 1.97 por ciento para Canadá y 5.62 por ciento para EE.UU., con niveles de R cuadrada respectivos de: 0.957525, 0.620804 y 0.908998. En el caso de las importaciones de bienes y servicios los resultados son: 6.24 por ciento para México, 3.78 por ciento para Canadá y 4.29 por ciento para EE.UU., mientras que los niveles de R cuadrada presentados son de: 0.907230, 0.925139 y 0.865835, respectivamente. EE.UU. presenta una mayor tasa de crecimiento promedio anual para el caso de las exportaciones, mientras que México presenta la mayor tasa para el caso de las importaciones. Finalmente, en el análisis del saldo de la balanza comercial durante el periodo del TLCAN, se tiene: -21.64 para México, -17.52 por ciento para Canadá y -11.44 por ciento para EE.UU. Los tres países presentan menores tasas negativas respecto al periodo previo al TLCAN, sin embargo, México se mantiene con la mayor tasa negativa de crecimiento promedio anual.

La inversión extranjera directa presenta notables diferencias respecto al periodo previo al TLCAN: Durante el periodo de análisis del presente inciso, se presentan resultados positivos tanto para los tres países: 1.59 por ciento para México, 3.45 por ciento para Canadá y 3.48 por ciento para EE.UU. Los valores de R cuadrada son: 0.220077 para México, 0.071231 para Canadá y 0.235790 para EE.UU.

Finalmente, los niveles de deuda externa en el periodo de vigencia del TLCAN presentan resultados notoria y sorprendentemente diferentes al periodo previo al TLCAN: 6.99 por ciento para México, 4.25 por ciento para Canadá y 6.49 por ciento para EE.UU. Es posible observar que existe una diferencia por demás significativa en el periodo previo al TLCAN respecto al periodo de vigencia, lo que hace suponer que el TLCAN ha beneficiado de manera importante a las tres economías para disminuir sus niveles de deuda externa.

CAPÍTULO 4

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

La presente investigación tuvo por objetivo analizar el comportamiento de los indicadores macroeconómicos más importantes de los países que participan en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte a partir de su puesta en marcha el 1º de enero de 1994. El objeto de estudio se concentró en ofrecer al lector una visión general de los cambios que han experimentado las doce variables de estudio, en tres periodos distintos: El periodo relativo a los años previos a la firma del tratado, desde 1970 hasta 1993, observando en retrospectiva el estado de las tres economías para, de esta forma, compararlo después con el tiempo en que el tratado ha estado vigente, desde 1994 y hasta el 2016, segundo periodo de estudio de la presente investigación. Finalmente, se incluyó, además, un tercer periodo que abarca desde los años previos hasta el último año de estudio, 1970 a 2016, de tal manera que las características observadas fueran de utilidad para realizar un ejercicio comparativo completo entre los tres periodos y el comportamiento que han experimentado las doce variables en las tres economías signantes del acuerdo comercial. Todo lo anterior, con el objetivo de realizar un recuento general de los saldos que el tratado ha arrojado para sus participantes, a 23 años de haber sido firmado, y con la intención de poder determinar de manera puntual en las presentes conclusiones, en qué posición es que se encuentra cada país ante la renegociación del acuerdo comercial que, en el momento en que se escriben las presentes líneas, aún es gestionada por sus respectivos gobiernos.

De esta forma es que el Capítulo 1 del presente trabajo centró su atención en la definición y posterior análisis, mediante herramientas de estadística descriptiva, de las doce variables de estudio que fueron seleccionadas, a saber:

1. Población
2. Producto interno bruto
3. Producto interno bruto por persona
4. Tasa de desempleo abierto
5. Tasa de inflación
6. Tipos de cambio
7. Exportaciones de bienes y servicios
8. Importaciones de bienes y servicios

9. Saldo de la balanza comercial
10. Gasto del gobierno
11. Deuda pública total
12. Inversión extranjera directa

Destacan, por su importancia empírica, las siguientes observaciones y principales conclusiones registradas en el Capítulo 1:

En cuanto a la primera variable estudiada, a saber, población, destaca el hecho de que, en 1970, México contaba con una población de 48,225,238, Canadá tenía 21,324,000 y EE.UU. 205,052,000 habitantes. Luego de 46 años, en 2016, los tres países presentaron los siguientes valores respectivamente: 120,989,951, 36,286,378 y 324,118,787 habitantes. En otras palabras, durante ese tiempo la población mexicana experimentó un crecimiento del 150.9 por ciento, Canadá experimentó un crecimiento de 70.2 por ciento y EE.UU. un crecimiento del 58.1 por ciento. Bastante interesante es que México ha sido el país que ha presentado un crecimiento demográfico mucho mayor en el periodo de estudio, superando a Canadá y EE.UU. Es importante señalar también que las mayores tasas de crecimiento poblacional, fluctuando en el 3 por ciento, experimentadas por México en el periodo de estudio fueron entre los años de 1971 y 1977, mismos que, por cierto, coinciden tanto con los últimos años de la llamada “época dorada del capitalismo” como con el auge y expansión de la economía mexicana debido tanto al desarrollo estabilizador como a los descubrimientos petroleros de Cantarell, mismos que tuvieron como efecto una expansión económica que pudo haberse traducido en confianza entre la sociedad como para procrear, algo parecido al baby boom de la posguerra entre 1946 y 1964 en los países más ricos del mundo. Desde 1982 hasta 2016, la tasa de crecimiento poblacional en México ha experimentado una desaceleración gradual y apenas perceptible año tras año, de tal manera que ha disminuido de 2.05 por ciento en 1982 hasta 1.22 por ciento en 2016. Por su parte, Canadá se ha caracterizado por tener bajas tasas de crecimiento a lo largo de todo el periodo de estudio. A pesar de que, en total, a lo largo de estos 46 años, la población en Canadá se multiplicó en un 70.2 por ciento, el promedio de tasa de crecimiento para los mismos años es del 1.17 por ciento. Como se registró en el capítulo 1, es preciso señalar que el lento crecimiento poblacional en Canadá se puede deber a factores como la aplicación de políticas públicas de corte neomalthusiano así como mayor consciencia entre la población y mayor información sobre el control natal y la planificación familiar. Por último, EE.UU. presenta resultados similares a Canadá en relación al crecimiento demográfico experimentado entre 1970 y 2016. A pesar de ser el país mayor poblado de entre los tres y a pesar de que, en total, la población

estadunidense aumentó en un 58.1 por ciento, de la misma manera que en Canadá las tasas de crecimiento de la población estadounidense han fluctuado únicamente entre los valores del 0 y 1, aunque en este caso EE.UU. es el único de los tres países que presenta más tasas de crecimiento cercanas a 0. Al igual que en Canadá, es altamente probable que entre los habitantes de EE.UU. exista una consciencia más arraigada sobre temas concernientes a la planificación familiar, a los métodos anticonceptivos, así como una ventaja en la fecha de la legalización del aborto, misma que en EE.UU. se dio en 1973 mientras que en Canadá fue legalizado el aborto en 1988 y en la Ciudad de México, el aborto fue despenalizado hasta 2007, siendo que no en todas las entidades federativas del país es legal. Las diferencias ideológicas y la educación tanto integral como sexual de los tres países podría ser un factor que explique la divergencia entre las tasas de crecimiento de la población en Canadá y EE.UU. Finalmente, a manera de conclusión, destaca el hecho de que en los tres socios comerciales fue más alto el crecimiento poblacional antes del TLCAN que después. En otras palabras, la firma del TLCAN entre México, EE.UU. y Canadá, podría no sólo haber disminuido la tasa de crecimiento poblacional en los tres países sino, además, en el periodo desde la puesta en marcha del TLCAN hasta el 2016, la misma se ha reducido en comparación a la existente antes del TLCAN.

En lo que respecta al análisis del crecimiento económico registrado por los 3 países participantes del acuerdo comercial en los tres periodos de estudio, resaltan conclusiones importantes: El PIB en México, 1970-2016, muestra una tasa de crecimiento promedio anual igual a 3.41 por ciento, un tanto más grande que el promedio de crecimiento en todo el periodo de EE.UU., aunque es importante resaltar que con un PIB menor por casi 14 veces que el PIB estadounidense. En el caso de la economía mexicana sobresale de una manera sorprendente el hecho de que la misma experimentó altas tasas de crecimiento en los años de 1972 y 1973 con unos porcentajes de 8.23 y 7.86, respectivamente; de ahí, la economía decreció en un 5 por ciento promedio hasta que de nuevo alcanzó altas tasas de crecimiento entre 1978 y 1981 con tasas entre 8 y 9 por ciento. Las altas tasas de crecimiento de 1972 y 1973 podrían hallar su explicación en el famoso y exitoso plan económico del “Desarrollo estabilizador” mexicano que ocurrió en los sexenios de los presidentes Adolfo Ruíz Cortines, Adolfo López Mateos y Gustavo Díaz Ordaz mismo que tenía por objetivo el crecimiento acelerado con estabilidad en los precios, es decir; cuidando que no se disparara la inflación. Tal plan fue puesto en marcha y presentado por Antonio Ortiz Mena, distinguido chihuahuense quien fungió como Secretario de Hacienda y Crédito Público prácticamente todo el periodo del desarrollo estabilizador, es decir, de 1958 a 1970, y quien fue uno de los artífices importantes de la estabilidad económica de México. A partir de 1978 y hasta 1981, México creció a tasas entre el 8 y el 9 por ciento anual.

Lo anterior encuentra explicación, siguiendo a Blanco (1979) en algunas áreas de la economía mexicana que presentaron una intensa actividad a partir de 1978, mismas que son la construcción, la industria automotriz y sus ramas proveedoras internas, la energía eléctrica y la producción petrolera. Asimismo, se encuentra una explicación al crecimiento inusitado a partir de 1978 en el vigoroso gasto del gobierno ejercido por la administración del Presidente José López Portillo. Tras la confirmación de existencia de petróleo, México inició la producción de barriles en 1979, en pleno sexenio de López Portillo, quien incrementó el gasto del gobierno y el aparato gubernamental, incurriendo en fuertes déficit presupuestales que volvían necesaria la adquisición de deuda con el extranjero. Tal situación se transformó en un pronunciado y peligroso círculo vicioso que estalló con la crisis petrolera de los ochenta, misma que disminuyó de manera importante el precio del barril del petróleo, lo que llevó a la administración López-Portillista a terminar nacionalizando la banca mexicana en una especie de castigo a los banqueros y de justificación frente a los mexicanos. Justamente a partir de 1982 es que México experimenta la primera tasa negativa de crecimiento desde 1970. Por si fuera poco, el crecimiento negativo continuó en 1983 y encontró recuperación en 1984, ya en el sexenio del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado, quien emprendió una serie de reformas económicas que tuvieron por objetivo la liberalización gradual de la economía mexicana así como su apertura al libre comercio. A partir de 1984 y hasta 1994, con una única excepción en 1986 (cuando México experimentó una tasa de crecimiento negativa del -3.75 por ciento), México tuvo tasas de crecimiento positivas que caracterizaron los sexenios de los presidentes Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari, quien emprendió las negociaciones con los mandatarios de EE.UU. y Canadá, para la firma del TLCAN en 1994.

En cuanto a EE.UU., su Producto Interno Bruto, en 1970-2016, es mayor que el PIB de Canadá y que el PIB de México en ese periodo. El PIB de EE.UU. muestra una tasa de crecimiento promedio anual igual a 2.80 por ciento, presentando decrecimientos en 1974 y 1975, 1980 y 1982, 1991, 2008 y 2009, años en los que en EE.UU. tuvo crisis económicas. A partir de que la economía estadounidense logró su recuperación en 2010, tras dos años de tasas de crecimiento del PIB negativas, seguidas por tasas de crecimiento del PIB iguales a 1.60, 2.22, 1.68, 2.37, 2.60 y 1.62 por ciento, de 2011 a 2016. Es importante resaltar que el año en el que la economía estadounidense presentó un mayor crecimiento fue en 1984 con una tasa de crecimiento del 7.26 por ciento. En lo que respecta a la economía canadiense, se observa que la misma muestra síntomas similares a la economía estadounidense y a la economía mexicana en relación a las crisis mundiales que se vivieron como la del fin de la “edad de oro del capitalismo”, así como la crisis internacional del 2007 y 2008.

Asimismo, al igual que México y EE.UU., Canadá presenta altas tasas de crecimiento en el periodo de la llamada “edad de oro del capitalismo”, entre 1972 y 1973, años en que la economía canadiense creció a

tasas del 5.45 por ciento y 6.96 por ciento, respectivamente. Después del término de esta “edad de oro”, y con la crisis de los setenta, la economía canadiense presentó menores tasas de crecimiento hasta 1982, año en que presentó una tasa de crecimiento negativa del -3.20 por ciento. Los problemas económicos canadienses encuentran su explicación en las políticas nacionalistas emprendidas en los gobiernos del liberal Pierre Elliot Trudeau, quien fungió como primer ministro de Canadá entre 1968 y 1979 y entre 1980 y 1984, año en que entregó el cargo al conservador Brian Mulroney, quien fungió como primer ministro canadiense desde 1984 hasta 1993 y quien impulsó la negociación de diversos acuerdos comerciales como el ALCCEU y el TLCAN. En años recientes, Canadá ha mantenido tasas positivas de crecimiento aunque mostrando niveles bajos como en 2015 y 2016, con niveles de 0.94 por ciento y 1.47 por ciento, respectivamente. El promedio de crecimiento en todo el periodo para Canadá es de 2.76 por ciento. Resulta increíblemente interesante que la integración económica de los tres países, México, EE.UU. y Canadá, puede ser comprobada gracias a la información del crecimiento económico que las tres economías han presentado a raíz de la firma del TLCAN en 1994.

La conclusión más importante del análisis del comportamiento del PIB para los tres socios comerciales para la presente investigación, a la luz de la hipótesis planteada y de lo observado, reside en que la estrategia de liberalización comercial y aumento de las exportaciones como base del crecimiento económico en América del Norte pero sobre todo en México, no se cumplió, toda vez que se demuestra que los tres socios comerciales presentan desaceleraciones económicas importantes en su crecimiento en los años en que ha estado vigente el TLCAN. Así, se puede observar que el promedio de crecimiento entre 1994 y 2016 para México fue del 2.58 por ciento, para Canadá del 2.54 por ciento, mientras que para EE.UU. la tasa de crecimiento promedio anual entre 1994 y 2016 fue del 2.48 por ciento. Niveles sorprendentes y similares que denotan la gran integración de las tres economías pero que, al mismo tiempo, exhiben como estrategia fallida para lograr el crecimiento económico aquella basada única y exclusivamente en el intercambio comercial, particularmente en el aumento de exportaciones, ya que, como se verá más adelante, pese a que los tres países aumentaron de manera significativa e histórica su volumen comercial, ello sin embargo, no solamente no tuvo un impacto positivo sobre el crecimiento económico, sino además, por si fuera poco, se conjuga con una desaceleración económica presentada en los años en que el tratado ha operado, en comparación con los años previos al tratado, en donde los tres países crecían a tasas promedio superiores a las del periodo caracterizado por el TLCAN. De 1970 a 1993, México presenta una tasa de crecimiento promedio anual del 4.25 por ciento, mientras que Canadá presenta una tasa promedio de 2.99 por ciento y, finalmente, EE.UU. presenta una tasa promedio de crecimiento del producto interno bruto del 3.12 por ciento. En los tres casos,

las tasas de crecimiento promedio anuales son significativamente superiores en el periodo previo al TLCAN que durante la vigencia del mismo. Quizás esta sea una de las conclusiones más importantes o la más importante, de la presente investigación.

En cuanto a lo observado para la tercera variable de la presente investigación, PIB per cápita, se tiene que, en el primer capítulo, las conclusiones más importantes son: La economía mexicana tuvo una tasa de crecimiento per cápita promedio anual del 1.36 por ciento en el periodo completo, a saber, 1970-2016, mientras que Canadá tuvo una tasa promedio de su PIB per cápita del 1.58 por ciento, EE.UU. tuvo una tasa promedio en el mismo periodo del 1.78 por ciento. Aquí es posible observar que la economía canadiense presenta impactos similares a los de la economía mexicana, con la única diferencia de que las crisis internas de cada país – como la mexicana de 1995 y la canadiense de 1991 –, no afectaron entre sí a las economías. Empero, las crisis en la economía de EE.UU., como la del 2008, sí que afectó a ambas economías. Los resultados obtenidos en el análisis del PIB per cápita confirman la conclusión del apartado anterior, en el sentido de que la comparación de las tasas promedio de crecimiento en los tres países, en los periodos previo a, y durante el TLCAN, arrojan que las tres economías crecieron más durante los años previos al tratado: La tasa promedio del PIB per cápita registrada para México en los años previos, 1970 a 1993, es de 1.69 por ciento, mientras que la tasa promedio en los años del TLCAN, 1994-2016, es para México del 1.03 por ciento. De igual forma, Canadá antes del TLCAN crecía a un promedio per cápita del 1.65 por ciento para establecerse en un promedio de 1.52 por ciento durante el TLCAN. Finalmente, EE.UU. crecía a una tasa promedio per cápita de 2.06 por ciento de 1970 a 1993 para luego presentar una tasa promedio de crecimiento per cápita del 1.50 por ciento. Los resultados obtenidos confirman que los tres países deben de repensar la estrategia de la liberalización comercial como base del crecimiento económico. Por otro lado, resulta sumamente interesante que la comparación de las cifras de los tres países comprueba una vez más la integración de las tres economías por lo que, tras la firma del TLCAN, claramente es posible observar que presentan las mismas perturbaciones tanto positivas como negativas, siendo la más clara de ellas la de la crisis del 2008 y 2009, la cual se ve reflejada en tasas de decrecimiento en los tres países. Asimismo, las tres economías presentaron signos de recuperación desde el 2010 en adelante, aunque con tasas de crecimiento moderadas.

La cuarta variable analizada en el capítulo 1 fue la tasa de desempleo, cuyo comportamiento fue analizado para los tres periodos en cuestión en cada uno de los socios comerciales del TLCAN. A este punto, ya es

preciso observar que tanto para México como para Canadá, las recesiones de en la décadas de 1970, 1980 y la crisis de 2008-2009 en el mundo, alteraron de modo negativa la mayoría de variables significativas de sus economías, así como las crisis internas que cada economía ha experimentado como la ocurrida en la década de 1990 en Canadá y la 1994-1995 en México. Asimismo, la variación del desempleo ha seguido de manera muy uniforme la variación del crecimiento de la producción, misma que cuando ha experimentado impactos negativos, provoca un aumento de la tasa de desempleo y, cuando ha mostrado señales de recuperación, presenta reducciones de la tasa de desempleo, como las experimentadas por EE.UU. en 1984 y 2015, años en los que EE.UU. logró la reducción más grande de la tasa de desempleo en el lapso 1970-2016, pudiendo en 1984 estabilizar la tasa de desempleo de 9.6 a 7.5 por ciento. Las tres economías han experimentado tasas de desempleo menores al 10 por ciento entre 1970 y 2016, excepto Canadá pues, en 1982, 1983, 1984, 1985, 1991, 1992 y 1993 mostró tasas de desempleo que han superado el umbral del 10 por ciento. Empero, las principal conclusión del análisis de la presente variable es que las tasas de desempleo en los tres países lograron ser disminuidas en los años en que el TLCAN se ha encontrado vigente, en comparación con los años previos: De 1970 a 1993, México presenta una tasa de desempleo promedio del 5.16 por ciento, Canadá una tasa promedio de 8.4 por ciento y, EE.UU., del 6.73 por ciento. En el periodo de 1994 a 2016, México disminuye su tasa de desempleo promedio ubicándola en 4.17 por ciento, Canadá repite este comportamiento ubicando su tasa en 7.6 por ciento y, de igual forma, la tasa promedio de desempleo de EE.UU. disminuye a 5.93 por ciento. Para el periodo completo que va de 1970 a 2016, los tres países obtienen las siguientes tasas de desempleo promedio: 4.68 por ciento para México, 8 por ciento para Canadá y 6.34 por ciento para EE.UU. A la luz de lo observado estadísticamente, es posible concluir que el desempleo se redujo durante los tres países en los años en que el tratado comercial se ha encontrado en operaciones. Lo anterior es consistente con los incrementos de los flujos comerciales y de inversión extranjera directa, mismos que, ciertamente, han aumentado el empleo en América del Norte, aunque no su crecimiento económico. Por si fuera poco, la principal crítica de los escépticos del tratado es que, si bien el empleo ha aumentado, el mismo se ha caracterizado por ser mal pagado y por desarrollarse en condiciones desfavorables ante el auge comercial en la zona. Los datos y el análisis sugieren que el TLCAN sí ha traído efectos positivos para el empleo en cada uno de los tres países.

Lo observado en el comportamiento y análisis de la tasa de inflación durante el periodo de estudio es lo siguiente: Las tres economías, mexicana, canadiense y estadounidense, en el periodo completo 1970-2016, presentan tanto años de altas tasas de crecimiento del nivel inflacionario, como importantes años de

reducción en las tasas de inflación. Para México, en particular, la situación experimentada se ha caracterizado por tener altas tasas de inflación en 1973, 1976, 1979, 1980, 1982, 1986, 1987 (donde la tasa de inflación fue igual a 99.34 por ciento) y 1995, con un muy sorpresivo aumento de la inflación en un 526.21 por ciento. Previo a la política de controlar la inflación mediante la oferta monetaria (Banco de México) y mantener el incremento de los salarios al mínimo posible (empresas y gobierno), la economía mexicana tenía tasas inflacionarias muy por arriba de 10 por ciento anual, resaltando los casos de inflaciones muy elevadas en 1976 (24.45 por ciento), 1980 (26.45 por ciento), 1982 (71.04 por ciento), 1983 (60.92 por ciento), 1984 (47.44 por ciento), 1985 (50.47 por ciento), 1986 (74.46 por ciento), 1987 (99.34 por ciento), 1988 (43.33 por ciento), 1990 (26.52 por ciento), 1995 (42.77 por ciento), 1996 (24.74 por ciento), y 1999, mismo que fue el último año entre 1970 y 2016 donde la tasa de inflación experimentó un valor superior al 10 por ciento.

Desde el 2000 hasta el 2016, el promedio de tasas de inflación en México ha sido del 4.3 por ciento anual. En lo que respecta a Canadá, experimentó años de altas tasas de inflación y años de bajas tasas de inflación. Empero, los años de altas tasas de inflación, iguales o superiores al 10 por ciento, han sido muy pocos, a diferencia de México: sólo en 1974 (10.86 por ciento), 1975 (10.81 por ciento), 1980 (10.183 por ciento), 1981 (12.46 por ciento) y 1982 (10.80 por ciento). Para el caso de la economía estadounidense, la tasa de inflación anual es similar a la economía canadiense y distinta a la economía mexicana durante este lapso, ya que sólo en algunos años ha tenido tasas de inflación superiores al 10 por ciento. Esa situación ocurrió en 1974 (11 por ciento), 1979 (11.3 por ciento), 1980 (13.5 por ciento), y 1981 (10.3 por ciento).

A partir de 1982, la economía estadounidense ha experimentado tasas de inflación anual que han fluctuado entre 0 y 6 por ciento. La conclusión más importante del análisis de ésta variable es que la misma ha presentado un comportamiento mucho más positivo y favorable en los años recientes en que el TLCAN ha estado activo, en comparación con los años previos: De 1970 a 1993, México experimentó una inflación promedio del 30 por ciento; Canadá una del 6.36 por ciento; y, EE.UU. del 5.9 por ciento. En los años recientes, de 1994 a 2016, México presenta una inflación promedio del 8.32 por ciento; Canadá del 1.78 por ciento y EE.UU. una inflación promedio del 2.24 por ciento. Para el periodo completo, 1970-2016, México presenta una media inflacionaria del 19.41 por ciento mientras que Canadá presenta una media de 4.12 por ciento y EE.UU. del 4.11 por ciento. Resalta el hecho de que EE.UU. presenta los niveles más bajos de inflación y el hecho de que los tres países han experimentado menores niveles de inflación en los años del TLCAN. Los niveles menores de inflación también son consistentes con el régimen de objetivos de inflación que numerosos países alrededor del mundo han adoptado desde la década de los noventas, tal es el caso del Banco de México, que ha tenido a una baja tasa de inflación como una de las prioridades más importantes

de su política monetaria.

La sexta variable analizada en el Capítulo 1 a la luz de las herramientas de la estadística descriptiva, es el tipo de cambio en la zona del TLCAN. Para analizar esta variable fue preciso utilizar los tres tipos de cambio siguientes: pesos mexicanos por dólar canadiense, pesos mexicanos por dólar estadounidense y dólares canadienses por dólar estadounidenses, en un periodo que va desde 1990 a 2016 debido a la disponibilidad de datos. Respecto a este último es importante observar que el mismo se ha mantenido prácticamente en los mismos niveles en todo el periodo de estudio. En 1990, el tipo de cambio era de 1.17 dólares canadienses por dólar estadounidense. Para 2000, ese tipo de cambio era de 1.49 dólares canadienses por dólar estadounidense. En 2010 ese tipo de cambio era de 1.03 dólares canadienses por dólar estadounidense y en 2016, el tipo de cambio fue 1.33 dólares canadienses por dólar estadounidense. Es decir, si se considera el nivel del tipo de cambio en 1990 y se le compara con el nivel que se muestra en 2016, el dólar canadiense ha sufrido una depreciación apenas del 14 por ciento en casi 30 años, situación que dista profundamente de parecerse al caso entre el peso mexicano y el propio dólar canadiense o al dólar estadounidense.

En lo que respecta al tipo de cambio entre las divisas de México y EE.UU., o sea, pesos mexicanos por dólar estadounidense, resalta el hecho de que es esta relación la que presenta las fluctuaciones más bruscas e inestables de las tres relaciones entre las tres divisas de los países de estudio debido a que en años como 1995, se presentaron variaciones arriba del 100 por ciento ya que en ese año este tipo de cambio pasó de 3.48 a 7.52 pesos mexicanos por dólar estadounidense. A partir de ese momento se ha experimentado una depreciación gradual, misma que ha llevado a que el peso mexicano se deprecie en un 600 por ciento desde 1990 (cuando el tipo de cambio era de 2.95 pesos mexicanos por dólar estadounidense), hasta 2016, año en que el tipo de cambio era 20.62 pesos mexicanos por dólar estadounidense.

Una de las conclusiones sin lugar a dudas más importantes del presente apartado es que el dólar estadounidense ha permanecido como la divisa más fuerte que las de México y Canadá. No obstante, este fenómeno ha sido mucho más notable para el caso de la economía mexicana que para el caso de la economía canadiense, ya que la divisa mexicana se depreció frente al dólar en alrededor de 600 por ciento mientras que la divisa canadiense se depreció frente al dólar apenas en alrededor de 14 por ciento. Por si fuera poco, el peso mexicano frente al dólar canadiense también ha enfrentado una depreciación importante (más grave aún que la depreciación del peso frente al dólar estadounidense), en todo el periodo, depreciación equivalente a alrededor de 611 por ciento ya que en 1990, el tipo de cambio se ubicaba en 1.98 pesos

mexicanos por dólar canadiense y en 2016 alcanza 14.10 pesos mexicanos por dólar canadiense. El aumento importante de las exportaciones durante el TLCAN, del que se habla en el Capítulo 1 y se retoma más adelante en estas conclusiones, es consistente con la depreciación gradual que ha experimentado el tipo de cambio mexicano frente al dólar estadounidense y canadiense y consistente además con el teorema o condición Marshall-Lerner.

En cuanto a las exportaciones de bienes y servicios, analizadas en el primer capítulo de la presente investigación para cada uno de los socios comerciales del TLCAN, sobresalen por su importancia empírica las siguientes observaciones: en el caso de México se puede detallar que las exportaciones mexicanas han mostrado un comportamiento positivo y creciente a partir de 1970, con algunas excepciones, donde las exportaciones bajaron entre 1974 y 1975, pasando de 16,515 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 15,044 millones de dólares a precios constantes de 2005. Diez años después, de 1984 a 1985, las exportaciones mexicanas de nuevo registraron una caída, aunque esta vez bajaron de 43,565 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 41,626 millones de dólares a precios constantes de 2005. De 2000 a 2001 también se registró una caída en las exportaciones que, en 2000, estaban en 198,657 millones de dólares a precios constantes de 2005, y bajaron en 2001 a 191,513 millones de dólares a precios constantes de 2005. Con la crisis mundial del 2008, las exportaciones de México nuevamente se vieron golpeadas, disminuyendo de 256,856 millones de dólares a precios constantes de 2005, en 2007, a 223,540 millones de dólares a precios constantes de 2005, en 2009. Empero, en el caso mexicano es sorprendente ver el rápido efecto que tuvo la firma del TLCAN en las exportaciones ya que las mismas, de 1994 a 1995, registraron un crecimiento del 30.19 por ciento. En total, las exportaciones mexicanas, desde 1970 hasta 2016, han crecido en términos reales, es decir, sin inflación, en un impresionante 2,900 por ciento.

Para el caso de las exportaciones canadienses resulta interesante observar que, al igual que las exportaciones mexicanas, han tenido por lo regular tasas de crecimiento positivas y han mostrado desempeño al alza, las mismas muestran un crecimiento al alza desde 1970, año en que el nivel de exportaciones canadienses era de 77,864 millones de dólares a precios constantes de 2005, mientras que en 2015 el nivel alcanzado es de 469,321 millones de dólares a precios constantes de 2005. Con estos resultados, se comprueba que las exportaciones canadienses han crecido, entre 1970 y 2016, alrededor de un 500 por ciento. En el caso de las exportaciones de EE.UU., al igual que los dos anteriores países, han mostrado un crecimiento vigoroso y positivo desde 1970, aunque en el caso de las exportaciones estadounidenses es posible observar que las mismas han presentado menos disminuciones en el periodo de

estudio.

Al igual que las exportaciones mexicanas y las canadienses, las exportaciones de EE.UU. han ido al alza, registrando un crecimiento del 1037 por ciento. Es importante destacar que México es el país con mejor desempeño en sus exportaciones, ya que su tasa de crecimiento promedio anual en todo el periodo es de 7.97 por ciento, contra el 4.03 por ciento de Canadá y un 5.47 por ciento de EE.UU. De la misma manera, tras la firma del TLCAN, México ha mostrado un desempeño positivo y al alza y de igual forma es el socio comercial que presenta una tasa de crecimiento promedio anual superior a la de EE.UU. y Canadá en los años en que el tratado ha estado vigente: Las exportaciones mexicanas han crecido en promedio, de 1994 a 2016, un 7.91 por ciento, contra un 3.27 por ciento de Canadá y un 4.52 por ciento de EE.UU. Después de hacer un breve recuento de las observaciones más importantes encontradas en el análisis del capítulo uno para la presente variable, es preciso señalar como una conclusión verdaderamente importante del presente trabajo de investigación que ciertamente las exportaciones de los tres socios comerciales han crecido de manera importante durante el TLCAN, destacando el caso de México que incluso ha experimentado un mayor crecimiento promedio anual de sus exportaciones de bienes y servicios que el de sus socios comerciales; sin embargo, el aumento de exportaciones resulta una consecuencia natural de la liberalización comercial que emprendió México a partir de las reformas estructurales emprendidas a mediados de la década de los ochenta y principios de los noventa, mismas que prepararon el mercado mexicano para ser abierto finalmente al resto del mundo lo que se ha podido observar con el aumento tan abrupto e importante tanto de exportaciones como importaciones. Pese al aumento de las exportaciones en la zona del TLCAN, es importante señalar también, retomando las conclusiones observadas en el comportamiento del crecimiento económico para la región y sus socios, que las mismas no han podido generar un crecimiento económico elevado y sostenido tanto para México como para EE.UU. y Canadá.

En el Capítulo 1 de la presente investigación, se realizó también un recuento histórico del comportamiento de las importaciones en los periodos estudiados, sobre salen los siguientes comentarios: Las importaciones de bienes y servicios ejercen un efecto negativo en el saldo de la balanza comercial. En el caso de México, es posible observar que las mismas han mostrado un aumento impresionante desde 1970, año en que el nivel de las importaciones de México estaba en 17,396 millones de dólares a precios constantes de 2005, hasta 2016, año en que las importaciones de México presentan un valor de 372,804 millones de dólares a precios constantes de 2005; es decir, un crecimiento en 46 años del 2043 por ciento. Asimismo, las importaciones de México han mostrado tasas de crecimiento positivas, destacando el crecimiento acelerado de las importaciones mexicanas en los años de 1979 y 1980, cuando aumentaron de 37,014 millones de

dólares a precios constantes de 2005, a 57,465 millones de dólares a precios constantes de 2005. Otro aumento considerable fue entre 1987 y 1988, cuando crecieron de 30,041 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 41,070 millones de dólares a precios constantes de 2005. A partir de entonces, las importaciones de México continúan creciendo. Para el caso de Canadá, la situación de las importaciones de Canadá presenta tasas de crecimiento positivas pues en 1970 tenían fueron 59,093 millones de dólares a precios constantes de 2005, y al final del período, alcanzaron 468,505 millones de dólares a precios constantes de 2005. Ello que da cuenta de un crecimiento de las importaciones de Canadá igual a 693 por ciento.

Tras la llegada del conservador Brian Mulroney al poder y la firma de acuerdos comerciales entre Canadá y el resto del mundo, tales como el ALCCEU y el TLCAN, Canadá mostró un crecimiento tanto en sus importaciones como en sus exportaciones. En 1983 las importaciones de Canadá pasaron de 94,405 millones de dólares a precios constantes de 2005 a 110,915 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1984. A partir de aquel año la economía canadiense registró crecimientos positivos de sus importaciones, resaltando altos porcentajes de crecimiento en 1988 (13.60 por ciento), 1997 (14.38 por ciento) y 2010 (13.77 por ciento).

Las importaciones de Canadá han registrado, al igual que las importaciones de México, una fuerte tendencia al alza. En el caso de la economía estadounidense resulta impresionante el crecimiento de sus importaciones entre 1970 y 2016. En 1970 las importaciones estadounidenses fueron 238,352 millones de dólares a precios constantes de 2005, llegando a crecer a tasas positivas hasta alcanzar el monto 2,426,719 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 2016. Un crecimiento importante que, aunque representa un porcentaje del 918 por ciento, sigue siendo un porcentaje menor en importaciones registrado al porcentaje de crecimiento de las importaciones mexicanas en el mismo periodo de estudio aunque claramente con valores muy distintos, ya que las importaciones estadounidenses son mayores en casi 7 veces al valor monetario de las importaciones mexicanas.

Al igual que en la situación canadiense y en la mexicana, las importaciones estadounidenses presentan un crecimiento sostenido; o sea, una fuerte tendencia al alza entre 1970 y 2016. De manera general y cómo principal conclusión, es importante señalar que las importaciones de los tres socios comerciales crecieron de sobre manera en todo el periodo de estudio. Tal y cómo se escribió líneas arriba y en el Capítulo 1 de la presente investigación, México creció sus importaciones de 1970 a 2016, en un 2,043 por ciento, Canadá en un 693 por ciento y, finalmente, EE.UU. creció en un 918 por ciento. Al igual que en el caso de las exportaciones, destaca el hecho de que México es el país que presenta mayores promedios de crecimiento

anuales en sus importaciones, consistente, cómo ya se ha señalado, con las reformas pro mercado y libre comercio que se emprendieron durante las décadas de los ochenta y noventa.

Tras la evaluación y análisis del comportamiento tanto de exportaciones cómo importaciones, se procedió también a obtener las principales conclusiones de la trayectoria observada por la balanza comercial en la región del TLCAN para los periodos de estudio: Para México, el saldo de la balanza comercial entre 1970 y 2016 ha sido en gran parte deficitario y ha mostrado una tendencia completamente negativa, aunque experimentando algunos años con saldo de la balanza comercial superavitario. Desde 1970 México experimentó una balanza comercial deficitaria hasta el 1982, cuando México logró el impresionante crecimiento en el saldo de la balanza comercial de 4,899.95 por ciento pasando de un saldo de la balanza comercial en 1981 de -27,668 millones de dólares a un saldo positivo de 576 millones de dólares en 1982, mismo que alcanzó el valor positivo de 17,570 millones de dólares en 1983, un impresionante giro en la política comercial del país que continuó con saldos superavitaros en la balanza comercial hasta 1990, cuando esta variable tuvo un decrecimiento importante de -125.82 por ciento, pasando de un saldo de la balanza comercial de 5,335 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1989 a un saldo de la balanza comercial de -1,378 millones de dólares a precios constantes de 2005 en 1990. A partir de 1995, los saldos de la balanza comercial superavitaros continuaron sólo hasta el año 2000, cuando el saldo comercial fue de -5,670 millones de dólares a precios constantes de 2005. A partir de entonces, el saldo de la balanza comercial en México muestra resultados deficitarios a pesar de que, como fue posible observar en el inciso de sus exportaciones, las mismas han superado en crecimiento a lo largo del periodo de estudio, al crecimiento de las importaciones. Ello se debe a que las importaciones de México han sido mayores que las exportaciones mexicanas para cada año.

En el caso de la economía canadiense, resalta de modo importante el hecho de que la balanza comercial de Canadá ha seguido una tendencia positiva la mayor parte de los años del lapso 1970-2016; es decir, la balanza comercial canadiense ha presentado valores superavitaros. Esta situación contrasta profundamente con las balanzas deficitarias tanto de México como de EE.UU. Un caso interesante del comportamiento del saldo de la balanza comercial para Canadá resulta entre 1973 y 1974, ya que en este lapso Canadá experimentó una profunda disminución de su saldo positivo de la balanza comercial, de 14,907 millones de dólares a precios constantes de 2005, a 2,180 millones de dólares a precios constantes de 2005, lo cual que representa una disminución de -85.37 por ciento. Aunque conservó el superávit, la disminución fue drástica y, por si fuera poco, la inercia deficitaria alcanzaría a Canadá al año siguiente, en 1975, cuando la

disminución del saldo de la balanza comercial se daría en un -226.79 por ciento, aún más drástico que en 1974, ubicándola de 2,180 millones de dólares a precios constantes de 2005, a $-2,764$ millones de dólares a precios constantes de 2005. Pese a tales episodios de déficit comercial, Canadá ha experimentado varios superávits. Empero, es importante seguir con cuidado el comportamiento de la balanza comercial canadiense en los años por venir para identificar si habrá sido posible revertir la inercia deficitaria que ha presentado la economía canadiense en los años recientes. En el caso de la economía estadounidense, su saldo de la balanza comercial sólo ha presentado un superávit en dos ocasiones: 1980 y 1981, cuando se logró disminuir el déficit comercial de 1979 ($-52,445$ millones de dólares a precios constantes de 2005), y en 1980 fue un saldo superavitario de 6,608 millones de dólares a precios constantes de 2005; es decir, la economía estadounidense logró reducir el déficit comercial y volver superavitaria la balanza comercial con un alza de 112.60 por ciento.

Resalta el hecho de que, para EE.UU., los saldos de su balanza comercial han sido deficitarios y no sólo eso sino que, además, el saldo deficitario se ha ido incrementando cada vez más con el paso del tiempo. De hecho, entre 1970 y 2016, el saldo de la balanza comercial aumento su déficit en un 738 por ciento, situación que compromete las finanzas públicas de uno de los países más ricos y desarrollados del mundo. Es precisamente por el importante déficit comercial que acumula EE.UU., no sólo en total sino además frente a determinados países o regiones (como China, Canadá y México), que el gobierno estadounidense actual busca desarrollar las medidas necesarias en materia comercial para reducir el déficit de la balanza comercial estadounidense. De ahí la iniciativa de renegociar el TLCAN y buscar darle un giro al actual déficit que hoy acumula EE.UU. frente a México y Canadá. Es preciso señalar, a manera de conclusión, que para el caso de México y EE.UU., la balanza comercial se ha mantenido desde 1970 en déficit en su mayoría, salvo algunas excepciones señaladas tanto en el capítulo 1 como líneas arriba, por si fuera poco, tal déficit lejos de disminuir, ha crecido en ambos casos: Un 146 por ciento en el caso mexicano y un 738 por ciento en el caso estadounidense.

Resalta el hecho interesante de que Canadá convirtió un superávit que mantenía de manera muy constante desde 1970, a un déficit que mantiene desde el 2008. De ahí que podamos concluir que, en términos del saldo de la balanza comercial, el acuerdo quizá no haya sido el más beneficioso, toda vez que en dos casos ha logrado acumular saldo deficitario y en el otro, pasar de un superávit a un reciente déficit comercial, como es el caso de Canadá.

Sobresale también el hecho de que para México, el déficit ha experimentado mayor crecimiento en el periodo antes del TLCAN, que en los años recientes. De hecho, durante los años del TLCAN, el déficit

comercial de México se ha ido reduciendo de una manera considerable, pasando de un 156 por ciento a un -30 por ciento. Lo anterior denota que para México, el TLCAN comienza a ser gradualmente positivo en términos del saldo de la balanza comercial. El caso de EE.UU., es el inverso: Durante el TLCAN el déficit en la balanza comercial se ha disparado en un 401 por ciento, mientras en los años previos crecía a una tasa promedio del 17 por ciento. Finalmente podemos establecer un severo lesionado del tratado: EE.UU., que ha visto incrementar su déficit de una manera exponencial, sin un acompañamiento igualmente fuerte de su crecimiento económico. Después sigue Canadá como el más afectado y finalmente, México, que comienza a experimentar efectos positivos derivados del TLCAN.

En cuanto al gasto público ejercido por los socios comerciales del tratado y analizado en el Capítulo 1, destaca que, en el caso de la economía mexicana, el comportamiento que presenta el gasto de gobierno y las fluctuaciones que experimentó ya que el mismo siempre se mantuvo en una tendencia constante al alza salvo en algunos años de excepción en que el estado mexicano tomó la decisión de reducirlo. Es posible observar que la tasa de crecimiento del gasto público mexicano durante todo el periodo presenta un valor importante y alto de 408 por ciento, lo que implica que tal variable a lo largo de las más de cuatro décadas de estudio, ha crecido a razón de casi 100 por ciento cada diez años, para establecerse en un crecimiento constante de 408 por ciento. Pese a que ese es el crecimiento para todo el periodo de estudio, resulta interesante observar también que el porcentaje de crecimiento de la variable en cuestión para los años posteriores al TLCAN es del 263 por ciento, mientras que para los años en los que el TLCAN ha estado vigente, 1994-2016, el gasto de gobierno mexicano ha crecido a razón de 36.8 por ciento. Sin importar que, en todo el periodo de estudio, el gasto de gobierno haya experimentado un gran crecimiento del 408 por ciento, es bastante importante poder conocer observando de primera mano los datos, que el gasto mexicano tuvo un crecimiento más importante antes del TLCAN que durante el mismo, aunque los valores durante el TLCAN han sido, naturalmente, más altos año con año que los años previos a la firma del tratado. El crecimiento porcentual ha sido mayor, aunque en valores absolutos, el gasto de gobierno mexicano no ha dejado de presentar la tendencia al alza que ha tenido hasta el 2016.

En el caso de la economía canadiense, es importante observar que la misma también ha presentado un crecimiento positivo constante del gasto gubernamental en todo el periodo de estudio, 1970-2016, aunque ha sido significativamente menor que el crecimiento porcentual experimentado por la economía mexicana. El gasto de gobierno canadiense creció entre 1970 y 2016 en un 156 por ciento, ubicándose en el segundo socio comercial del TLCAN que experimentó un mayor crecimiento del gasto en todo el periodo. Al igual que

en el caso de la economía mexicana, es importante observar el comportamiento del gasto antes y después del TLCAN: De 1970 a 1993, el periodo caracterizado por los años previos a la puesta en marcha del tratado, el gasto canadiense creció en un 83.16 por ciento, mientras que durante los años en que el tratado ha operado en los tres países, el gasto ha sido de 41.1 por ciento, al igual que en el caso de la economía mexicana, la economía canadiense presenta una tendencia a disminuir los aumentos del gasto público en el periodo durante el TLCAN, que en el periodo previo al TLCAN.

La economía estadounidense no es la excepción en ese sentido, la misma presenta un crecimiento del gasto gubernamental en el periodo completo, antes y durante el TLCAN, de 94 por ciento, porcentaje menor que Canadá y México, y, de la misma manera que sus dos socios comerciales, el crecimiento porcentual experimentado en el periodo previo al TLCAN, es mayor que el crecimiento porcentual en los años en que el tratado se ha encontrado en marcha. En el primer caso el porcentaje es del 50 por ciento, mientras que en el segundo escenario el mismo es de 29 por ciento. Lo anterior, nos permite concluir que, aunque en los tres países, el gasto gubernamental ha experimentado una tendencia de crecimiento constante y positiva a lo largo de todo el período, analizado intra-periodos, el gasto del gobierno experimentó un crecimiento menor en el periodo en que el TLCAN ha estado vigente y un crecimiento mayor en los años previos a la firma del mismo. Lo anterior bien podría ser explicado a la luz de las políticas de corte neoliberal que se han implementado en las tres economías con mucha fuerza en las últimas décadas, mismas que han retraído la participación del estado en la economía y en consecuencia, el aumento del gasto público.

La décimo primera variable estudiada es la deuda pública externa mostrada por México, EE.UU. y Canadá en el lapso de estudio. Las conclusiones más importantes son: La deuda pública externa mexicana muestra un crecimiento porcentual en todo el periodo de estudio, a saber, 1970-2016, de 956 por ciento. Es decir, desde el año 1970 hasta el 2016, la deuda pública externa mexicana ha crecido en casi mil por ciento, situación preocupante por mucho. La deuda pública externa mexicana ha mantenido una fuerte tendencia constante al alza, pasando de 57.574.362.000 millones de dólares estadounidenses en 1970 como valor absoluto, a 607.849.000.000 millones de dólares estadounidenses en 2016, un crecimiento del 956 por ciento. Pese a que la tendencia de aumento de la deuda se ha mantenido constante, también es posible observar que en algunos años la misma ha decrecido. Tal es el caso de los años de 1988, 1989, 1992, 2003, 2005, 2009, 2015 y 2016, periodos en que la deuda ha disminuido respecto al año anterior, aunque sin lograr revertir la fuerte tendencia general y sostenida del aumento que ha experimentado esta variable desde 1970. Resulta interesante observar que, en los años previos al TLCAN, 1970-1993, el crecimiento porcentual de la

deuda mexicana fue de 127 por ciento, mientras que para los años en que el tratado ha trabajado, el crecimiento es de 338 por ciento, es decir, para el caso de la economía mexicana, la deuda ha experimentado variaciones al alza más fuertes durante el periodo en que el TLCAN ha estado en vigor, que en los años previos.

En el caso de Canadá, el crecimiento porcentual de la deuda pública desde 1970 hasta 2016 es de 1039 por ciento, mientras que en el periodo previo al TLCAN el crecimiento porcentual de la variable es de 343 por ciento mientras que en el periodo que va de 1994, a partir de la firma y puesta en marcha del tratado, hasta 2016, el crecimiento porcentual de la deuda canadiense es de 150 por ciento. Es decir, Canadá experimentó mayores tasas de crecimiento porcentual año con año, en los años previos al tratado, que en los años en que el tratado ha estado vigente, a diferencia de México y EE.UU., quienes presentan una tendencia cada vez más convergente al sobreendeudamiento.

Precisamente, en ese sentido, es que resalta el caso de la economía estadounidense, que desde 1970 es la economía que presenta los niveles más altos de deuda pública respecto de sus socios comerciales, pero que además, ha experimentado un crecimiento por mucho exponencial del nivel de deuda que presentaba en 1970, cuando la deuda era de 829.467.000.000 millones de dólares estadounidenses, a 2016, cuando la deuda presentó niveles de 18.120.106.000.000 millones de dólares estadounidenses, lo que confirma un crecimiento porcentual en todo el periodo de 2085 por ciento. El caso estadounidense es un punto intermedio entre el caso mexicano y el canadiense, ya que, en el caso mexicano, el crecimiento porcentual de la deuda pública externa ha sido mayor en el periodo en que el TLCAN ha estado vigente, que antes. En el caso canadiense, el crecimiento de la deuda pública externa fue mayor antes del TLCAN que durante. En el caso de la economía estadounidense, el crecimiento porcentual de la deuda pública externa para los años previos al TLCAN es de 382 por ciento, mientras que el crecimiento porcentual de la deuda pública externa para los años en que el tratado ha operado, es de 316 por ciento; es decir, pese a que el endeudamiento parece mostrar una tasa de crecimiento porcentual menor durante el periodo del TLCAN, aún continúa convergiendo a niveles similares que en los años previos al tratado. Empero, el caso de EE.UU. es significativo por el aumento paulatino y gradual de la deuda que ha experimentado desde 1970, misma que ha crecido, como se especificó líneas arriba, en más de un 2 mil por ciento.

Los déficits comerciales que ha experimentado esta economía con el resto del mundo, bien podrían explicar también el sobreendeudamiento que presenta, mismo que en años recientes ha generado problemáticas importantes para dicha economía. En términos generales, el endeudamiento de las tres economías ha sido mucho mayor recientemente, que en 1970, aunque con las especificidades que han sido

comentadas en este apartado para cada economía.

Finalmente, sobresalen las siguientes conclusiones observadas en el análisis estadístico descriptivo de la última variable analizada, a saber, inversión extranjera directa: En el caso de la economía mexicana, la inversión extranjera directa presenta un aumento considerable y una tendencia de crecimiento constante gracias al TLCAN, pero sobre todo gracias a las reformas estructurales neoliberales aplicadas durante la década de los '80s, que fueron desregulando de manera paulatina y luego cada vez más agresivamente, la inversión extranjera directa en nuestro país. De ese modo es que resulta comprensible que de 1970 a 2016, la IED en México presente una tasa de crecimiento porcentual de nada más y nada menos que 1229 por ciento, profundamente impactada por las reformas de mercado anteriormente descritas. El crecimiento en términos porcentuales de la IED antes del TLCAN arroja un resultado de 155 por ciento, mientras que en los años en que el tratado ha estado vigente arroja un resultado del 109 por ciento. La situación anterior coincide con lo comentado por Esquivel (2014), quien señala que a partir de 2001, se ha presentado una desaceleración importante de la inversión extranjera directa en nuestro país, misma que indiscutiblemente se ha visto aumentada profundamente como consecuencia de la entrada en vigor del TLCAN.

En el caso de la economía canadiense, resalta el hecho de que, al igual que lo experimentado por México, la inversión extranjera directa ha presentado un crecimiento positivo en todo el período. La diferencia sustancial, sin embargo, radica en que el crecimiento canadiense de la inversión extranjera es por mucho inferior al crecimiento experimentado por la economía mexicana. Así pues, de 1970 a 2016, la IED canadiense creció en un 245 por ciento, es decir, casi 5 veces menos que la IED en México. Por si fuera poco, en el periodo previo a la puesta en marcha del TLCAN, la IED canadiense presenta una tasa de crecimiento porcentual negativa del -22 por ciento, con fluctuaciones importantes tanto a la baja como al alza, cómo la del año 1983, en que la IED canadiense creció un 1997.30 por ciento, pasando de 224.837.507 dólares estadounidenses en 1982 a 4.715.517.456 dólares estadounidenses en 1983. Para el caso del periodo en que el TLCAN se ha encontrado vigente, a saber, 1994-2016, la IED canadiense presenta una tasa de crecimiento del 146 por ciento. Con ello se puede concluir que el TLCAN también ha incrementado de manera significativa los flujos de inversión extranjera directa a territorio canadiense, aunque de ninguna manera en comparación con la magnitud en que la IED creció en territorio mexicano.

El caso de la economía estadounidense, indiscutiblemente es el de mayor envergadura y significancia ya que la inversión extranjera directa en territorio norteamericano ha crecido en la impresionante tasa de 6,800 por ciento de 1970 a 2016. EE.UU. ha sido el país receptor de inversión extranjera directa más importante

del TLCAN, presentando los flujos más voluminosos de IED. En 1970 se registró una inversión extranjera directa en EE.UU. de 5.597.631.656 dólares estadounidenses, mientras que, recientemente, en 2016, EE.UU. registra una IED de 386.243.767.135 dólares estadounidenses. Por si fuera poco, en el periodo previo al TLCAN, la tasa de crecimiento porcentual de la IED estadounidense es de 1186 por ciento, mientras que en el periodo en que el tratado ha funcionado, la misma ha sido de 510 por ciento. Pese a la situación anterior, que bien podría reflejar una desaceleración importante de la IED hacia territorio estadounidense acentuada durante el TLCAN, resulta indiscutible que la inversión extranjera directa ha crecido a pasos agigantados en los últimos años en todo el territorio del TLCAN pero, particularmente, en EE.UU.

El objetivo principal del Capítulo 2 del presente trabajo de investigación, fue establecer un marco teórico e histórico de referencia a través del cual fuera posible comprender la naturaleza de las relaciones comerciales entre las naciones del mundo y sus antecedentes históricos, así como las teorías más importantes respecto a este tema. Debido a ello, fue de vital importancia analizar de manera puntual las principales corrientes de pensamiento, teorías y aportaciones más relevantes para la presente temática de estudio, aportadas por notables académicos, autores y economistas que, a lo largo de la evolución y estudio del comercio internacional, han contribuido de distintos modos al desarrollo de las doctrinas que han adoptado innumerables países a lo largo de la historia. Son estas doctrinas, que en ocasiones han tomado la forma de políticas públicas nacionales en materia de comercio exterior, las que han marcado etapas completas de la historia mundial con características muy particulares. Por ejemplo, como fue posible observar en el Capítulo 2, está la etapa caracterizada por el estricto proteccionismo mundial de los siglos XVII, XVIII y parte del siglo XIX, influenciado por las ideas de los economistas mercantilistas, quienes defendían los beneficios de una balanza comercial superavitaria en los países.

De tal política comercial, sus rasgos básicos son: 1) Protección rigurosa a la producción nacional de bienes que compiten con bienes extranjeros (de ahí el nombre de proteccionismo), de tal forma que los bienes nacionales estuvieran protegidos a través de impuestos frente a la competencia internacional que, en muchos casos, podía provocar la desaparición de la industria nacional. 2) Barreras al comercio internacional, que tenían por objetivo fortalecer la industria al interior de países como Gran Bretaña, Europa y EE.UU., mismas que se presentaban en la forma de aranceles e impuestos altos a las importaciones. Tales impuestos buscaban elevar los costos de la producción extranjera en el territorio nacional, provocando la pérdida de rentabilidad y el consecuente desincentivo a la exportación extranjera. La era del proteccionismo comercial se vio acompañada de importantes efectos económicos y comerciales y la misma comenzó a dar un viraje

gradual y después acelerado a la era que hoy impera en el capitalismo mundial del libre comercio, aunque acontecimientos recientes en el mundo como el Brexit y las declaraciones del Presidente Donald Trump respecto a los acuerdos con otros países que actualmente tiene EE.UU., hacen pensar que la economía mundial puede estar de nuevo frente a la amenaza de corrientes y tendencias proteccionistas.

De este modo fue que en el Capítulo 2 se procedió a analizar los antecedentes históricos de las relaciones comerciales entre México, EE.UU. y Canadá, evaluadas desde una óptica bilateral, por lo que fue preciso repasar los acontecimientos más importantes de las relaciones entre México y EE.UU., entre México y Canadá, entre Canadá y EE.UU. y, finalmente, entre los tres países, de modo que fuese posible comprender cuál fue el camino histórico que llevó gradualmente a la firma del TLCAN en 1994. Destacan los tratados y acuerdos comerciales que se habían celebrado entre los países, en el caso de México y Estados tales como el acuerdo de amistad, comercio y navegación que data de 1831 entre México y EE.UU.; así como el tratado McLane-Ocampo de 1859, el tratado Forsyth-Montes de Oca de 1857, el acuerdo comercial impulsado por Porfirio Díaz suscrito en enero de 1883; el acuerdo comercial en el marco de la segunda guerra mundial suscrito en 1943. Las relaciones comerciales entre México y Canadá también fueron analizadas bajo la luz histórica sobresaliendo el hecho que comenta (Gutiérrez-Haces, 2015: 60, 239):

“Los orígenes de la relación entre Canadá y México se remontan a la segunda mitad del siglo XIX. En 1865, cuatro colonias británicas de Norteamérica ya habían puesto sus ojos en México: Canadá, Nueva Escocia, Nueva Brunswick y la Isla Príncipe Eduardo discutieron en una reunión sobre movimientos mercantiles, en la ciudad de Quebec, acerca de las posibilidades que ofrecía el mercado mexicano como alternativa comercial frente al expansionismo del mercado estadounidense”.

Tras la expropiación petrolera de 1938 en México y la consecuente ruptura de las relaciones diplomáticas entre México y Gran Bretaña, las relaciones comerciales entre México y Canadá quedaron seriamente afectadas, en el que fue quizá uno de los momentos más tensos entre ambos países hasta la actualidad, en la que de nuevo dichas naciones atraviesan etapas de tensión en la renegociación del recientemente llamado “USMCA”¹³⁰. Tras aquel incidente, las relaciones fueron retomadas en 1946 en donde ambas naciones firman su primer acuerdo de reciprocidad comercial, siendo un acuerdo impulsado estrictamente por los canadienses sin contar necesariamente con el aval británico. Finalmente, a partir de los noventa comienzan las negociaciones para el TLCAN que sería firmado entre México, EE.UU. y Canadá y puesto en marcha el 1 de Enero de 1994. En lo que respecta a las relaciones comerciales entre Canadá y EE.UU., resulta preciso

¹³⁰ “United States, Mexico and Canada Agreement”. Traducción del autor.

destacar los acuerdos comerciales firmados entre ambos países en los años de 1854, 1911, 1935 y 1988, destacando como el más importante de ellos el ALCCEU (Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EE.UU.), que se iría a complementar y consolidar finalmente en el TLCAN de 1994 que incluyó a México. Finalmente, conviene retomar de nueva cuenta lo expresado por la Doctora Gutiérrez-Haces en relación a los tres países y sus relaciones comerciales e institucionales:

“Aquellos políticos que firmaron el TLCAN en 1993 poco imaginaron que una relación que se vislumbraba principalmente económica, habría de convertirse, por la fuerza del destino, en una creciente alianza política y social. Quizá a esto se deba que dentro de los grupos dirigentes de los tres países recientemente haya ganado fuerza una corriente de opinión que insiste en la necesidad de crear una estructura supra-institucional que regule de una manera más foral las relaciones entre los tres países. La integración profunda, como se ha dado en llamar a esta propuesta, a la larga conduciría a la creación de una comunidad de América del Norte, lo que en términos llanos sería un mercado común” (Gutiérrez-Haces, 2015: 268).

Asimismo, en el primer inciso del segundo capítulo se hizo un recuento de las reformas estructurales que llevaron a México a ser una de las economías más abiertas al comercio exterior del mundo. De acuerdo con (Moreno-Brid, 1999), en 1985 México experimentó reformas macroeconómicas estructurales que prepararon el terreno rumbo a la desregularización del comercio internacional, así como de la inversión extranjera directa. Al final del proceso, México pasó de ser una economía que buscaba sustituir las importaciones a una de las más abiertas al comercio internacional. Las reformas decretadas por los gobiernos neoliberales a partir de 1983 se especializaron en dos ramas: Las reformas sobre la contestabilidad de mercados internos, así como las que afectaron costos y precios relativos. Es importante destacar que, tras el histórico proceso de un estado mexicano que se asumía a sí mismo como planificador central y promotor del desarrollo económico en México, las reformas estructurales aplicadas entre los ochenta y noventa acotaron enormemente el margen de acción del gobierno en la intervención económica, reduciendo al máximo al sector paraestatal, que en 1982 estaba compuesto por 1,155 empresas. Al final del proceso de las reformas estructurales y siguiendo de nuevo a Moreno-Brid (1999), en menos de 36 meses se había convertido “al sistema arancelario mexicano entre los menos restrictivos del mundo e incluso en comparación con países industrializados”. Es importante destacar también el hecho de que, tras las reformas, el estado mexicano redujo su participación económica, reduciendo el número de empresas paraestatales de 1,155 en 1982 a 216 en 1994. Además, las reformas estructurales incluyeron también la privatización bancaria, la liberalización del mercado financiero y una nueva política industrial orientada a satisfacer las demandas y oportunidades de la puesta en marcha del TLCAN.

Asimismo, fue preciso repasar las principales formas de integración económica siguiendo al economista

húngaro Bela Balassa que identificó las siguientes formas que fueron descritas y analizadas una por una en el Capítulo 2:

- 0) Zona de Acuerdo Preferencial de Aranceles
- 1) Zona de libre comercio
- 2) Unión Aduanera
- 3) Mercado Común
- 4) Unión económica y monetaria
- 5) Integración económica total

De lo descrito por Bela Balassa en sus textos sobre integración económica internacional, sobresale la zona de libre comercio ya que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte que fue analizado en la presente investigación es un ejemplo importante de ésta forma de integración económica entre países, misma que supone la reducción gradual y/o la eliminación de las tarifas arancelarias para bienes y servicios, con la finalidad de erradicar barreras comerciales y elevar la competitividad de la zona. Siguiendo de nuevo a Bela Balassa, el autor explica en su obra que, en un área o zona de libre comercio:

“Las tarifas (y las restricciones cuantitativas) entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene su propias tarifas frente a los países no participantes al área” (Balassa, 1964).

La ZLC equivale a una forma de integración importante entre países (y quizá la más común), superior a los acuerdos comerciales preferenciales revisados en el capítulo 2, aunque con la distinción de que continúa siendo uno de los eslabones más débiles en las etapas de integración económica internacional debido a que, como lo ha definido Balassa, la misma consiste en eliminar las discriminaciones comerciales entre los países participantes, en la forma de tratados y acuerdos comerciales, aunque manteniendo en todo momento plena autonomía en las políticas comerciales de cada país frente al resto de socios y clientes potenciales. Finalmente, la última etapa analizada fue la integración económica total (IET), misma que supone no sólo la eliminación de aranceles preferenciales, el establecimiento de aranceles exteriores comunes, la movilidad de productos, servicios, capitales y personas así como la unificación de políticas económicas. Además, la integración económica total incluye el establecimiento formal de autoridades supranacionales que recogen las atribuciones cedidas por los integrantes del bloque. Balassa la define como:

“la unificación de las políticas monetaria, fiscal, social y anti-cíclica además de requerir el establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los Estados miembros” (Balassa, 1964).

Pese a que en la actualidad no existe todavía una entidad o bloque de países que represente la integración económica total, la definición de Balassa puede servir para describir la profunda integración que se ha llevado a cabo desde 1992 en la Unión Europea, misma que ha creado varias instituciones supranacionales para la coordinación de los países miembros.

En el Capítulo 2 también se realizó un recuento de los principales ejemplos de integración económica en la actualidad, destacando la Unión Europea, el TLCAN, la Comunidad Andina, el MERCOSUR y el Mercado Común Centroamericano así como la Comunidad del Caribe. Finalmente fue preciso repasar otros ejemplos de integración económica y acuerdos comerciales tales como la importante Asociación Latinoamericana de Integración, por sus siglas, **ALADI**, misma que sustituyó a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, por sus siglas **ALAL**, la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, por sus siglas **ALBA**, misma que incluye la propuesta del Tratado de Comercio de los Pueblos, por sus siglas **TCP**, ambas surgidas como una contrapropuesta de los gobiernos latinoamericanos liderados por el ex Presidente de Venezuela Hugo Chávez, que se opusieron de manera fuerte a la iniciativa del Área de Libre Comercio de las Américas, por sus siglas, **ALCA** por parte del gobierno de EE.UU. y gobiernos afines. También sobre sale el intento por consolidar el ALCA, mismo que representa la iniciativa por consolidar un Área de Libre Comercio de las Américas, empero, la principal crítica de los países latinoamericanos era que los países desarrollados pretendían impulsar la eliminación de políticas proteccionistas de la industria agropecuaria en el resto de países, pero manteniendo ellos éstas mismas políticas. La propuesta era fuertemente respaldada por el ex ministro de Canadá, Paul Martin, el ex Presidente de EE.UU., George W. Bush y el ex Presidente de México, Vicente Fox Quesada. Finalmente, la Unión de Naciones Suramericanas, **UNASUR**, representa un importante organismo de integración de los países sudamericanos que contempla el establecimiento de una unión monetaria con la adopción de moneda única en el futuro para los miembros. En el resto del planeta, iniciativas importantes de integración son la Unión Africana, la comunidad de Estados de África Occidental, la Unión Económica Euroasiática con su antecedente de la Comunidad Económica Euroasiática, la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y su tratado comercial y, finalmente, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, por sus siglas, por sus siglas TPP. Recientemente deberá de sumarse a ésta lista el nuevo acuerdo comercial entre México, EE.UU. y Canadá, mismo que ha sido llamado por el Presidente Trump como USMCA mientras que el Presidente electo de México, Andrés Manuel López Obrador ha llamado a sus seguidores a elegir el nombre con el que deberá de nombrarse al acuerdo en el idioma español. Las opciones que el Presidente ofreció fueron: TEUMECA o T-MEC. El 17 de Octubre del 2018 el

portal de noticias El Universal dio a conocer que el nombre ganador en redes sociales tras la consulta del Presidente López Obrador y tras acuerdo con el todavía Presidente de México, Enrique Peña Nieto, es T-MEC (Tratado entre México, EE.UU. y Canadá).

Finalmente el Capítulo 2 hizo un recuento de las principales teorías económicas sobre el comercio internacional destacando las brillantes aportaciones de grandes economistas de todos los tiempos, así como del brillante economista mexicano Ricardo Torres Gaytán. Siguiendo a Ramales (2013), quien analiza las aportaciones de Krugman y Maurice Obstfeld en su texto sobre economía mundial, la teoría de comercio internacional se ocupa de estudiar, entre otros temas, los resultados del comercio internacional entre países, es decir, ganancias o pérdidas, los patrones de comercio que encuentran su explicación en los modelos clásicos, y el proteccionismo comercial que ha impulsado políticas comerciales importantes de subsidios a industrias específicas o políticas como la de industrialización por medio de importaciones, por sus siglas, ISI, impulsado en gran medida por la CEPAL. El Maestro Torres Gaitán afirmó en su texto que:

“El comercio ha adquirido tanta importancia en el régimen de producción capitalista y le ha impreso éste un sello tan especial, que no faltan economistas que consideran o definen a la economía cómo la ciencia que se ocupa del estudio del comercio o que al menos hace de éste el centro de las actividades” (Torres R., 1972).

De ese modo es que en el último inciso del Capítulo 2 se revisaron únicamente las teorías de comercio internacional que han influido toda clase de debates, aportaciones, estudios, investigaciones, artículos, opiniones y políticas públicas en muchos países del mundo: Se retoman las teorías que son consideradas como los tres pilares de las teorías clásicas de comercio internacional, a saber, Adam Smith y la ventaja absoluta así como el concepto de la división internacional del trabajo. Después se revisa la teoría de la ventaja comparativa, aportación de David Ricardo misma que, al día de hoy, representa una de las teorías de comercio internacional más importantes de todos los tiempos. El tercer pilar de la teoría clásica del comercio se refiere a las aportaciones de John Stuart Mill, considerado economista ricardiano por muchos autores, cuya contribución sobre la teoría de los costos comparativos resulta fundamental para la materia de estudio del presente trabajo. Cómo se ha de estudiar, siguiendo a Ramales (2013), la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional, “supone que el libre comercio internacional permite una asignación eficiente de los recursos escasos, por lo que aumenta el crecimiento económico y mejora el bienestar general”. Entre las dos guerras mundiales que ha experimentado el planeta tierra, surge la teoría de comercio internacional de dos brillantes economistas: Bertil Ohlin y Eli Heckscher, quienes compartían además una relación de alumno-maestro, siendo Ohlin quien contribuyera a las aportaciones y modelos de su profesor

Heckscher. El modelo Herschker-Ohlin, también llamado, la teoría de las proporciones factoriales es una importante contribución al debate sobre comercio mundial. Asimismo se estudia la paradoja de Leontief que buscó probar el modelo Herschker-Ohlin para un caso específico que se revisa a continuación. La visión estructuralista de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y sus recomendaciones de política comercial para los países latinoamericanos, constituye un punto importante que se revisa en el presente apartado al lado de la famosa Tesis Prebisch-Singer de quien fuera uno de los primeros Secretarios Ejecutivos de la CEPAL y brillante economista argentino, Raúl Prébisch así como del también brillante economista, Hans Singer. Así mismo, se revisan nuevas propuestas sobre herramientas teóricas y de análisis empírico para el análisis del comercio internacional como el modelo de gravedad desarrollado por Tinbergen en la década de 1960 que ha recibido contribuciones de brillantes economistas como Paul Krugman y Maurice Obstfeld.

Sobre las aportaciones que tanto Smith, como Ricardo y Mill hicieron a la teoría clásica del comercio internacional, Torres Gaytán concluye que:

“Con el mecanismo de los precios que gobierna la autorregulación de los metales preciosos (Hume) y la teoría de la división del trabajo (Smith), aplicadas ambas a nivel internacional, y con la teoría de los costos comparativos (Ricardo) y el principio de la demanda recíproca (Mill) quedaron explicadas las fuerzas que determinan el intercambio entre los países y la distribución de las ganancias, que podemos concretar de esta manera: la especialización (Smith) permite una producción mayor; la diferencia de costos determina la cuantía de la ganancia global (Ricardo), y la demanda recíproca gobierna la distribución de la ganancia (Mill) entre los países que intercambian. Tanto Ricardo como Mill aceptaron la Ley de Say y el principio de la reproducción de la especie humana de Malthus. Éstos son en síntesis los fundamentos teóricos de la *Teoría clásica del comercio internacional*” (Torres, 1972).

La teorías económicas sobre comercio internacional analizadas en el Capítulo 2, sin lugar a dudas ofrecen un marco de referencia que facilita el entendimiento claro y profundo de los procesos que han llevado a las diferentes naciones del mundo a establecer relaciones comerciales entre sí que, cómo fue posible observar, presentan diversos grados de intensidad e integración. A la luz de las mismas, es que resulta posible practicar un análisis y evaluación mucho más riguroso y profesional del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y sus efectos para las tres economías que forman parte del mismo, en el marco del nuevo entendimiento que los tres países han cabildeado desde 2017.

Tras lo observado y sintetizado en los Capítulos 1 y 2, se procedió a realizar un análisis econométrico en el Capítulo 3 a fin de especificar, estimar y evaluar diversos modelos econométricos lineales uniecuacionales simples (MELUS), herramientas para detectar los valores numéricos de las variables consideradas por esta investigación respecto al TLCAN. Para ello, se presentó un marco de referencia econométrico destinado a

introducir el procedimiento general de los MELUS, el cual posteriormente se utilizó en tres periodos: el periodo completo (1970-2016), el periodo previo a la firma y establecimiento del TLCAN (1970-1993), y el periodo de vigencia del mismo, 1994-2016. La variable población en el mundo, 1970-2015, se usó para este MELUS prototipo en sus tres fases (especificación modelística, estimación paramétrica y evaluación econométrica), lo cual se reporta en los incisos 3.1, 3.2 y 3.3 del Capítulo 3, respectivamente y, después de ofrecer algunos usos de este MELUS prototipo para la población mundial (inciso 3.4), el resto del capítulo empleó tal proceso prototipo para especificar, estimar y evaluar los MELUS para algunas de las variables de las economías mexicana, estadounidense y canadiense en el periodo completo (inciso 3.5), en el periodo previo al TLCAN (inciso 3.6), y en el periodo de vigencia del TLCAN (inciso 3.7). Todo lo anterior se realizó con el fin de poder someter a prueba la hipótesis, cómo ya se mencionó líneas arriba, sobre el impacto o no impacto del TLCAN sobre las tres economías en cuestión, ocupando algunas de las 12 variables cuyo análisis estadístico descriptivo se presentó en el primer capítulo de esta tesis. De los incisos 3.5 al 3.7 se obtuvieron las principales conclusiones de los resultados arrojados por los modelos, vistos desde una perspectiva comparativa de país en país por cada variable para cada uno de los tres periodos dados, empero, resulta fundamental en este espacio poder rescatar las principales conclusiones de los resultados obtenidos, comparados a la luz de una perspectiva intra periodos, más que intra-países, para cada una de las variables dadas. En virtud de cumplir con lo anterior es que, a continuación, se rescatan las principales conclusiones de los modelos para cada país en un ejercicio comparativo entre los tres periodos:

En el caso de la economía mexicana, la población presenta un crecimiento superior en el periodo previo al TLCAN que durante el TLCAN, ya que en los años previos la misma crecía a una tasa del 2.41 por ciento, para establecerse después en una tasa del 1.52 por ciento. Durante todo el periodo la población mexicana creció 1.88 por ciento.

En el caso del producto interno bruto, variable por demás relevante para medir el impacto del TLCAN en la presente investigación, los resultados arrojaron que en los años previos al TLCAN, el producto mexicano creció a razón de 3.84 por ciento, mientras que durante 1994 a 2016, el producto ha crecido a razón de 2.50 por ciento. De 1970 a 2016, la economía mexicana ha crecido en un 3.02 por ciento. La conclusión en esta variable es por demás contundente: México creció más antes del TLCAN que con él.

Para el caso del producto interno bruto per cápita, México creció en un 1.15 por ciento en todo el periodo, mientras que en los años previos al TLCAN presenta un resultado de 1.43 por ciento y, durante el TLCAN, el resultado es de 0.98 por ciento. Los resultados son consistentes con lo obtenido en el PIB: México crecía

más también en su producto por persona antes del TLCAN que durante el tratado. Este efecto en el PIB per cápita es provocado sin duda por la desaceleración económica experimentada en los años en que el tratado ha estado vigente, sin embargo, la caída experimentada en el producto por persona debería de haber sido frenada o aunque sea contenida por la disminución en el crecimiento poblacional que el país ha experimentado en las últimas décadas, empero, la disminución en el PIB per cápita significa también que el crecimiento económico se ha desacelerado en mayor medida y más rápido durante el TLCAN, que la disminución en el crecimiento poblacional en años recientes, generando que el PIB per cápita disminuya aún más que en los años previos al tratado.

La tasa de desempleo mexicana en todo el periodo presenta un promedio de crecimiento de 4.80 por ciento; En los años previos al TLCAN la misma arroja un resultado de 5.40 por ciento y en los años recientes, a saber, 1994-2016, arroja un resultado de 4.20. Lo anterior representa quizá el primer beneficio directo del TLCAN en la economía mexicana, toda vez que el resultado nos indica que el desempleo se ha visto disminuido en los años recientes y no así en el periodo previo al tratado. La principal crítica, sin embargo, es que aunque el empleo ha crecido en México gracias al tratado, el mismo se genera en un entorno laboral complicado y de salarios bajos. Existe consenso entre diversos economistas que se han dedicado a analizar el TLCAN en el sentido de que tal pareciera que la única ventaja competitiva que México ha aportado al tratado ha sido precisamente la mano de obra barata, con la consecuencia lógica del aumento del empleo tras el aumento vigoroso de la IED en nuestro país, sin que ello signifique necesariamente (y de hecho, los datos lo demuestran) que el nivel de vida y el poder adquisitivo de los trabajadores de nuestro país haya aumentado de igual forma.

Respecto a la inflación en México, la misma creció a una tasa del 19.83 por ciento en el periodo completo, a saber, 1970-2016; para establecerse en los años previos al tratado en un 31.35 por ciento. Durante el TLCAN la inflación arroja un resultado del 8.32 por ciento. Destaca el hecho de que ciertamente la inflación se ha visto reducida en los años en que el tratado ha estado activo, empero, ello encuentra más justificación en el régimen de objetivos de inflación adoptado por BANXICO desde la década de los noventas que en algún efecto directamente relacionado al TLCAN.

El gasto de gobierno mexicano creció durante 1970 a 2016 a razón de 2.92 por ciento; En los años previos al tratado el mismo crecía en una tasa de 5.09 por ciento, y; durante el TLCAN, el gasto de gobierno se ha visto disminuido a un 1.53 por ciento. Las políticas neoliberales que han tenido por objetivo retraer la participación del estado en la economía han provocado que el gasto de gobierno decrezca año con año, tal cómo es posible observar en los resultados presentados.

En lo que respecta al tipo de cambio, la moneda mexicana se analiza contra la moneda canadiense y estadounidense, de tal manera que sea posible observar la depreciación o apreciación general de la moneda respecto a sus pares. En ese sentido, durante todo el período, 1970-2016, la moneda mexicana se depreció frente al dólar estadounidense en un 9.36 por ciento, mientras que frente al dólar canadiense lo hizo en un 8.86 por ciento; En los años previos al TLCAN, la moneda mexicana se depreció frente a su par canadiense en un 5.89 por ciento; mientras que frente a su contraparte estadounidense lo hizo en un 3.97 por ciento. Finalmente, en los años en que el tratado se ha encontrado en operaciones, el peso mexicano ha presentado los mayores niveles de depreciación frente a sus homólogos norteamericanos, depreciándose en un 10.06 por ciento frente al dólar americano y en un 9.25 por ciento frente al dólar canadiense. El TLCAN ha traído consigo una depreciación gradual del peso mexicano frente a las monedas del resto de socios comerciales de América del Norte.

En cuanto a las exportaciones de bienes y servicios, las mismas crecieron en un 5.59 por ciento de 1970 a 2016, mientras que en los años previos, crecían en un 5.75 por ciento. Resulta sorprendente que el modelo arroja que, aunque los niveles y magnitudes de las exportaciones mexicanas sin lugar a dudas han ido en aumento año con año y los niveles que México exportaba en 1970 distan mucho de los que México exportaba en 2016, las exportaciones mexicanas crecieron a razón de 4.13 por ciento en los años en que el tratado ha estado vigente. Lo anterior representa una desaceleración en las exportaciones mexicanas.

En lo que respecta a las importaciones, de 1970 a 2016, las mismas crecían a razón de 7.46 por ciento; en los años previos al tratado las mismas crecían en un 5.46 por ciento y; recientemente durante los años en que el tratado se ha encontrado operando, las importaciones mexicanas han crecido en un 6.24 por ciento. Estos resultados dan sentido a lo observado en el caso de las exportaciones: México ha presentado mayor crecimiento de sus tasas promedio de importaciones que de exportaciones, en el marco de las reformas pro libre comercio y en el marco de los tratados comerciales que ha celebrado tanto con América del Norte como con el resto del mundo. Lo anterior quiere decir que, con el TLCAN, México importa más de lo que exporta hasta el 2016, generando así una balanza comercial deficitaria aunque respecto a EE.UU., la misma es superavitaria.

Precisamente, en el caso de la balanza comercial, la misma presenta un crecimiento negativo de -95.72 por ciento en el periodo completo, de 1970 a 2016; un crecimiento de -169.80 en los años previos al tratado y; finalmente, un crecimiento de -21.64 en los años recientes. Lo anterior da cuenta de que la balanza comercial en México por lo regular ha sido deficitaria desde antes del tratado e incluso presenta señales positivas ya que la tasa negativa de crecimiento es mucho menor en los años recientes que en los años

previos, generando la impresión de que, en el futuro, de continuar los mismos resultados, la balanza comercial mexicana podría paulatinamente convertirse en superavitaria. Este ha sido un aspecto positivo del TLCAN para México, ya que si bien continúa acumulando déficit comercial, las exportaciones parecen crecer en promedios superiores que las importaciones, lo que, de mantenerse constante, terminaría provocando una balanza comercial superavitaria. Para el caso de la inversión extranjera directa, la misma creció a razón de 1.88 por ciento durante todo el período; -3.42 por ciento durante los años previos al TLCAN y 1.59 por ciento en los años en que el TLCAN ha funcionado.

Lo anterior arroja una conclusión importante de la que se ha escrito líneas arriba: La IED en México ha crecido a niveles importantes, revirtiendo tendencias de crecimiento negativas de manera dramática, en los años en que la economía mexicana ha participado en el TLCAN.

Finalmente, la última variable analizada, deuda externa, presenta un crecimiento de 7.17 por ciento de 1970 a 2016; un crecimiento de 6.95 por ciento en los años previos al tratado y, finalmente; un crecimiento de 6.99 por ciento de 1994 a 2016.

La economía canadiense presenta los siguientes resultados: La población canadiense creció en un 1.12 por ciento en todo el período, es decir, de 1970 a 2016; en el periodo previo al TLCAN la población creció en un 1.26 por ciento y; en los años posteriores, creció en un 1 por ciento.

En cuanto al producto interno bruto, el mismo creció en un 2.64 por ciento en todo el período, en un 2.91 por ciento en los años previos, a saber, 1970-1993 y en un 2.38 por ciento en el periodo posterior. Al igual que México, la economía canadiense presenta una desaceleración importante en los años recientes.

En cuanto al PIB per cápita, el mismo creció a 1.52 por ciento en todo el período, 1.65 por ciento en los años previos y, finalmente, 1.38 por ciento en los años recientes. Se presenta el mismo fenómeno que en la economía mexicana: La desaceleración económica reciente ha provocado también la disminución del PIB per cápita pese a la disminución poblacional, lo que da muestras de una desaceleración económica más pronunciada que la disminución poblacional.

En cuanto a la tasa de desempleo, la misma creció a una tasa promedio y general de 8.20 por ciento durante todo el proceso, a una tasa de 8.80 por ciento en los años previos al tratado y a una tasa de 7.60 por ciento en los años en que el TLCAN ha estado en marcha. Al igual que México, la tasa de desempleo se ha visto disminuida en los años recientes.

En cuanto a la inflación, se tiene que la misma creció a una tasa de 4.21 por ciento de 1970 a 2016; a una tasa de 6.64 en los años previos al tratado y; finalmente, a una tasa de 1.78 por ciento en los años

recientes. El periodo del TLCAN le ha hecho bien a la inflación canadiense que se ha logrado mantener sumamente controlada.

El gasto público del gobierno canadiense presentó un resultado del 1.82 por ciento en todo el periodo, mientras que en los años previos al tratado presentó un resultado del 2.58 por ciento para ubicarse finalmente en 1.94 por ciento en los años recientes. Al igual que México, nuevamente, el gobierno canadiense ha gastado menos en los años en que el TLCAN se ha encontrado activo que en los años previos.

En cuanto al tipo de cambio, el dólar canadiense se compara respecto al dólar estadounidense y el peso mexicano. Frente al dólar estadounidense, el dólar canadiense se depreció en un 0.67 por ciento en todo el periodo, mientras que en los años previos al tratado la depreciación fue de un 3.48 por ciento y, recientemente, la depreciación arroja un resultado del 0.31 por ciento. Respecto al peso mexicano, el dólar canadiense se ha apreciado bastante: En un 8.86 por ciento de 1970 a 2016; en un 5.89 por ciento en los años previos y, finalmente, en un 9.25 por ciento en los años recientes, de 1994 a 2016. Esa es la situación que presenta el tipo de cambio canadiense.

Las exportaciones de bienes y servicios canadienses presentan un crecimiento del 4.42 por ciento en todo el periodo; un crecimiento del 4.36 por ciento en los años previos al tratado y; un crecimiento del 1.97 por ciento en los años recientes del TLCAN. Al igual que México, los resultados arrojan una desaceleración en las exportaciones.

En cuanto a las importaciones canadienses, las mismas crecieron en un 4.83 por ciento de 1970 a 2016, mientras que en los años previos al tratado crecieron en un 4.42 por ciento y recientemente lo han hecho en un 3.78 por ciento. Pese a que las importaciones canadienses han mostrado recientemente una desaceleración, las mismas continúan creciendo a tasas aún mayores que sus exportaciones, provocando un déficit comercial y una situación muy similar a la mexicana.

En ese sentido, el saldo de la balanza comercial canadiense creció a una tasa del -0.14 de 1970 a 2016; en una tasa del 17.24 en los años previos al tratado y un -17.52 por ciento en los años recientes de 1994 a 2016. El TLCAN ha convertido en deficitaria una balanza comercial canadiense que se caracterizaba por ser superavitaria en los años previos al tratado, sin expectativas de mejora cómo en el caso mexicano, lo que da cuenta de la posición actual que asume la economía canadiense en el tratado.

La inversión extranjera directa canadiense ha crecido a razón de 2.89 por ciento en todo el periodo; -6.43 por ciento en los años previos al tratado y 3.45 por ciento en los años recientes. De nueva cuenta, al igual que México, la IED ha presentado un crecimiento sostenido importante en la economía canadiense que dista mucho de los años en que el tratado aún no entraba en operaciones.

Finalmente, la deuda externa canadiense presentaba un porcentaje del 7.21 por ciento en el periodo completo; un resultado del 1,155.20 por ciento en los años previos al tratado y, finalmente, un porcentaje del 4.25 por ciento. El TLCAN ha hecho mucho bien en lo que respecta a la deuda externa canadiense, ya que la misma se ha visto dramáticamente disminuida en los años recientes, respecto al periodo previo. Esa es la situación general en la que se encuentra la economía canadiense con el TLCAN.

La economía estadounidense presenta los siguientes resultados: La población creció a razón de 1.03 por ciento en todo el periodo, en los años previos a razón de 0.99 por ciento y, recientemente, crece en un 0.94 por ciento. Al igual que México y EE.UU., la población se ha visto disminuida en los años recientes.

El producto interno bruto de EE.UU. ha crecido en un 2.86 por ciento en todo el periodo, de 1970 a 2016, mientras que en los años previos ha crecido en un 3.06 por ciento y recientemente en un 2.21 por ciento. Sorprende el hecho de que, al igual que el resto de sus socios del TLCAN, EE.UU. presenta una desaceleración económica importante.

En cuanto al PIB per cápita, el mismo crece a razón de 1.83 por ciento de 1970 a 2016; 2.08 por ciento en los años previos al tratado y; 1.27 por ciento recientemente. Mismo efecto que con México y Canadá: La desaceleración económica es mayor que la disminución en el crecimiento poblacional, lo que ha provocado que el PIB per cápita disminuya a través del tiempo en lugar de crecer.

La tasa de desempleo creció en un 6.50 por ciento en todo el periodo; de 1970 a 1993 lo hizo en un 7 por ciento y; recientemente, crece en un 5.90 por ciento. Hasta este punto resulta interesante la integración tan profunda que existe entre los socios del TLCAN, mismos que presentan casi las mismas perturbaciones económicas. Al igual que México y Canadá, el desempleo ha disminuido con el TLCAN para EE.UU.

La tasa de inflación creció de 1970 a 2016 en un 4.20 por ciento, para ubicarse en un 6.17 por ciento en los años previos y; finalmente, en un 2.24 por ciento en los años en que el tratado ha estado activo. De nueva cuenta, al igual que sus vecinos del tratado, la inflación estadounidense ha presentado niveles mucho menores que en los años previos al tratado.

El gasto público de EE.UU. creció a razón de 1.71 por ciento durante todo el periodo; en los años previos al tratado creció a razón de 2.05 por ciento y, recientemente, de 1994 a 2016 creció a razón de 1.32 por ciento. El TLCAN ha traído consigo una disminución importante del gasto de gobierno para EE.UU., tanto como para México y Canadá.

Al igual que en los dos casos anteriores, el tipo de cambio se midió comparando el dólar estadounidense con el peso mexicano y el dólar canadiense. En ambos casos, el dólar estadounidense se ha fortalecido con

el tiempo ya que es el único que se ha apreciado respecto a ambas divisas. En el caso del dólar americano respecto al peso mexicano, el mismo se ha apreciado en un 9.36 por ciento durante todo el período, mientras que en los años previos al tratado se apreció en un 3.97 por ciento; recientemente el dólar estadounidense se ha apreciado en un 10.06 por ciento. Respecto al dólar canadiense, el dólar americano se apreció en un 0.67 por ciento en todo el período; en un 3.48 por ciento en los años previos al tratado y; recientemente, se ha apreciado en un 0.31 por ciento. El dólar estadounidense es la divisa más fuerte de la región de América del Norte.

Las exportaciones estadounidenses crecieron en un 79.37 por ciento de 1970 a 2016; mientras que en los años previos al tratado crecieron en un 7.90 por ciento; recientemente, las mismas muestran un crecimiento del 5.62 por ciento. Al igual que en el caso mexicano y canadiense, las exportaciones americanas también presentan una desaceleración importante en los años recientes.

Por otro lado, las importaciones estadounidenses presentan un crecimiento del 5.76 por ciento en todo el período; mientras que en los años previos lo hicieron en un 5.29 por ciento; recientemente las importaciones han crecido a razón de 4.29 por ciento. A diferencia de México, las importaciones americanas han presentado una desaceleración en los años recientes, al igual que sus exportaciones; empero, las importaciones continúan siendo mayores a las exportaciones lo que da cuenta de la balanza deficitaria que ha presentado EE.UU. en los años recientes.

Precisamente, la balanza comercial de EE.UU. arroja un resultado del -48.44 por ciento de 1970 a 2016; un resultado del -85.44 por ciento para los años previos y; finalmente, un resultado del -11.44 por ciento en los años recientes del TLCAN. La balanza comercial de EE.UU. ha sido deficitaria a través del tiempo, sin embargo, la misma presenta una tendencia positiva que en los años siguientes podría revertirse y llevarla a ser superavitaria con el tiempo, mismo caso de México, analizado líneas arriba.

En cuanto a la inversión extranjera directa, la misma creció a razón de 7.06 por ciento en todo el período. Asimismo, creció a razón de 8.68 por ciento en los años previos al tratado y, finalmente, creció a razón de 3.48 por ciento en los años recientes. El resultado de la IED para EE.UU. es sorprendente: La inversión extranjera directa ha sido mayor en los años recientes tanto para México como para Canadá pero no así para EE.UU., país que ha visto los flujos de inversión extranjera directa decrecer con el tratado, lo que da cuenta de que la inversión ha beneficiado a países que presentan ventajas competitivas superiores a las de EE.UU., tal es el caso de México con mano de obra más barata que la americana, lo que se ha materializado en una de las quejas y críticas más importantes de EE.UU. y Donald Trump al tratado.

Finalmente, la deuda externa de EE.UU. creció en un 9.05 por ciento en todo el período; en un 1261.37

en los años previos al tratado y; finalmente, en un 6.49 por ciento en los años recientes, de 1994 a 2016. Al igual que con México y Canadá, la deuda externa ha sido mucho menor en los años en que el TLCAN se ha encontrado vigente para EE.UU., que antes. Esa es la situación general y la posición en que se encuentra EE.UU. con el TLCAN.

Después de analizar de manera detallada todos los aspectos repasados en los Capítulos 1, 2 y 3, se presentan algunos comentarios finales: Desde que el TLCAN entró en vigor el 1° de enero, 1994, dicho tratado ha afectado de manera diferenciada a las economías mexicana, estadounidense y canadiense. Por ejemplo, para las empresas mexicanas en todos los sectores económicos (primario, secundario y terciario), el TLCAN ha sido perjudicial en términos generales dado que muchas de ellas, al estar en condiciones desventajosas frente a las empresas transnacionales estadounidenses y canadienses, fueron eliminadas del mercado mexicano. Empero, al realizar un balance a 23 años de distancia se obtienen, entre otros, los siguientes resultados:

El TLCAN ha traído para México aspectos positivos y crecimiento importante en sectores productivos específicos; sin embargo, también arroja resultados negativos. Por una parte, el comercio entre los tres países ha permitido acrecentar la fortaleza de cadenas globales de valor manifestados en el aumento comercial, ha habido un mayor aumento de inversiones sobre todo en industrias particulares como la automotriz, se han establecido nuevas empresas en México especializadas en manufactura y en cadenas de valor de las siguientes ramas: hilados-textiles-confección, autopartes-automotriz, así como en la rama de la electrónica (Dussel Peters y Ortiz, 2015).

A pesar del crecimiento productivo por encima de la media, uno de los posibles aspectos negativos que arroja el TLCAN es su dificultad por reducir la brecha de desarrollo entre México, EE.UU. y Canadá, objetivo que se había planteado como uno de los prioritarios del tratado. Otro aspecto negativo ha sido el crecimiento desacelerado que ha presentado la economía mexicana a la luz del TLCAN: Expectativas y previsiones hablaban de un crecimiento cercano al 10 por ciento anual como consecuencia de la firma y entrada en vigor del tratado. Los resultados observados desde 1994 a 2016 han arrojado resultados muy por debajo de tal tasa de crecimiento. Además, al contrario a lo indicado como uno de los objetivos del TLCAN, la brecha del crecimiento entre las tres economías se ha incrementado para México, pasando de un 34.83 por ciento en 1994 del PIB per cápita a un 31.25 por ciento en 2014 (Dussel Peters y Ortiz, 2015). De tal modo que han quedado manifiestos algunos de los resultados desalentadores del TLCAN para la economía mexicana.

Incluso algunos autores como el Dr. Samuel Ortiz de la Facultad de Economía de la UNAM, han hecho énfasis en que, pese al alto grado de integración de las tres economías que forman parte del TLCAN en la cadena autopartes-automotriz, misma que es la más beneficiada tras su puesta en marcha, se presentan algunos rasgos de debilidad en encadenamientos hacia atrás con proveedores locales que, como apunta el autor, desincentivan la inversión de los mismos proveedores (Ortiz Velázquez, 2015). De esta forma es que el sector manufacturero en las ramas anteriormente mencionadas, mismo que ha sido el principal sector beneficiado tras el acuerdo, ha presentado un desempeño incierto en términos de empleo luego de que las previsiones antes del TLCAN auguraban resultados de crecimiento. Ciertamente el comercio intra-industrial ha crecido para la industria manufacturera, a pesar de estar caracterizado por bajos niveles de valor agregado y sujeto a procesos de importaciones temporales; sin embargo, las cifras del empleo muestran panoramas desalentadores: De los poco más de 5 millones de empleos, por ejemplo, que ha experimentado la economía mexicana desde 2001 a 2015, apenas 10 por ciento fueron del sector manufacturero, mismo que mostró una contracción del 33.69 por ciento al 26.80 por ciento entre ambos años (Dussel Peters y Ortiz, 2015).

A todos estos elementos es preciso añadir la participación de China en la región del TLCAN, misma que, incluso desde antes de su entrada a la Organización Mundial del Comercio (OMC) ha mostrado panoramas desfavorables para sus miembros, tales como el hecho de que desde el 2000 China supera a México en el mercado estadounidense mientras que ha mostrado competencia con EE.UU. en lo que respecta al mercado mexicano. Es preciso señalar que México ha sido el país más afectado por la actividad comercial de China en el mercado estadounidense, con la diferencia de que otros países de la región de América Latina y el Caribe han logrado posicionarse como exportadores de materias primas (Dussel Peters y Ortiz, 2015).

Los resultados de la presente investigación, compaginados con la hipótesis planteada, arrojan que el TLCAN ciertamente ha impactado directamente en algunos indicadores macroeconómicos de los tres participantes. Empero, tal y como señala Esquivel (2014), los impactos del tratado en indicadores tales como la balanza comercial, la inversión extranjera directa y el empleo, pueden ser hasta cierto punto lógicos, es decir, si México implementó tan agresivas reformas de mercado en los ochentas y noventas para liberalizar completamente su mercado y abrirlo al resto del mundo con acuerdos como el TLCAN con otras economías, es de esperarse que las exportaciones y también las importaciones, así como la IED muestren un dinamismo importante. Lo mismo para el resto de participantes. Empero, lo realmente preocupante es que no se cumplan

o no se hayan cumplido, vistos en retrospectiva, otros objetivos aún más importantes del tratado, tales como un mayor crecimiento económico, una menor brecha de crecimiento entre las tres economías y menores asimetrías entre los participantes, asimismo, un mejor nivel de vida. En ese sentido es que el autor del presente trabajo de investigación, coincide completamente con autores como Gerardo Esquivel, Juan Carlos Moreno-Brid, Antonio Gazol, Enrique Dussels, Samuel Ortiz, entre otros, en el sentido de que el TLCAN ha dejado mucho que desear para todos los participantes, especialmente para la economía mexicana, que desde los ochentas para la fecha, ha crecido mucho menos que en los años en que el estado intervenía de manera más fuerte en la economía y regulaba mucho más su mercado, frente al resto del mundo. En ese sentido, tal y como apuntan J. C. M. Brid., I. Salat & J. Sánchez (2018), la estrategia y modelo *export-led growth*¹³¹, se ha probado una y otra vez los últimos 23 años como ineficaz para lograr un crecimiento económico elevado y sostenido no sólo para México, sino también para el resto de participantes del TLCAN.

Por todo lo anterior es que, pese a la complejidad y fuerte disyuntiva que representa evaluar al TLCAN como positivo o negativo, debido a la diversidad de elementos e indicadores que arrojan múltiples perspectivas y prismas desde los cuales es posible observar y calificar al tratado, la principal conclusión del presente trabajo de investigación es que, aunque el tratado comercial ha traído para sus participantes crecimiento esperado en indicadores ya mencionados, el mismo definitivamente no ha sido, no es y no puede continuar siendo la estrategia económica de México para lograr un crecimiento elevado y sostenido, menor desigualdad de la distribución del ingreso así como menor pobreza, mayor y mejor remunerado empleo y un aumento del nivel de vida para los mexicanos. Por otro lado, la principal ventaja competitiva en el caso de México para la región del TLCAN, de manera pronunciada, ha sido la mano de obra barata, situación que ha incrementado los niveles de IED de una manera superior a la IED estadounidense y canadiense, pero que poco o nada ha ayudado en el proceso de generar innovación y tecnología, así como valor agregado de la industria mexicana a los productos de exportación. México se ha convertido en una economía que importa materia prima de otros países para fabricar productos de exportación con un nivel de valor agregado que no va mucho más allá de la mano de obra barata que ofrece nuestro mercado, misma que ha tenido consecuencias sociales funestas en ciudades fronterizas de profunda convicción maquiladora como Ciudad Juárez, en donde la maquila se ha convertido en todo un estilo de vida para miles de familias juarenses que al mismo tiempo experimentan un fenómeno de desintegración del tejido social que ha provocado por

¹³¹ Crecimiento económico basado única y exclusivamente en el aumento de las exportaciones de bienes y servicios de una economía al resto del mundo. (Traducción del autor).

aumentar los índices delictivos hasta el grado de llevar a Ciudad Juárez a haber sido, en 2011, la ciudad más violenta del mundo, en medio de una atroz guerra de carteles del narcotráfico que han encontrado en tales niveles de desintegración social, un gran semillero de reclutamiento para sus filas entre jóvenes juarenses cuyas vidas han sido solitarias y abandonadas a merced del fenómeno maquilador de la frontera. Algunas de estas conclusiones, son completamente extensivas tanto para EE.UU. como para Canadá. El modelo neoliberal de libre comercio ha dejado mucho que desear para aminorar, por no decir, erradicar, las perturbaciones que las tres economías han experimentado en las últimas décadas. En ese sentido y después de haber analizado los múltiples elementos que el presente trabajo ofrece al lector, es que se rechaza parcialmente la hipótesis originalmente planteada, toda vez que, aunque el tratado ciertamente ha traído crecimiento exponencial en algunos sectores e indicadores, el mismo no ha logrado aumentar la prosperidad y el nivel de vida de los participantes.

4.2 Recomendaciones

Las últimas tres décadas tienen a México sumergido en una trampa de lento crecimiento, cómo bien señalan Blecker, R. A., Moreno-Brid, J. C., & Salat, I. (2018):

“Colocar a la estabilización macro (baja inflación y un mínimo déficit fiscal) como condición necesaria y suficiente para el crecimiento económico elevado y sostenido, así como su énfasis en retraer la participación del estado en la esfera económica y en los procesos de formación de capital fijo, han sido errores graves que urge corregir”.

Siguiendo a Esquivel (2014), al realizar un balance tras 20 años de operación del TLCAN, el ex Presidente de México Ernesto Zedillo llegó a declarar que:

“Todos los análisis serios que he visto indican que el TLCAN ha significado para mi país más crecimiento, más empleos -y mejor pagados- de lo que habríamos tenido de otra manera”

A diferencia de Zedillo, la presente investigación considera que México llega debilitado a la renegociación del TLCAN, por muchas razones que ya fueron planteadas líneas arriba, de las que destaca una fundamental: Cerca del 90 por ciento de sus exportaciones dependen de la relación comercial con EE.UU., de acuerdo a Blecker, R. A., Moreno-Brid, J. C., & Salat, I. (2018). Ese ya es suficiente motivo para que a nuestro país le aterre poner en riesgo cualquier situación comercial con sus socios norteamericanos, situación que el Presidente Trump ha aprovechado para intentar poner a nuestro país contra las cuerdas al más puro estilo negociador del que el empresario siempre ha hecho alarde. Quizá por ese motivo es que México tuvo que aceptar las condiciones del nuevo acuerdo comercial con EE.UU. y, recientemente, con Canadá, país que al

momento de escribir estas líneas, ya se sumó al nuevo “USMCA”¹³² o T-MEC (como han decidido llamarle las autoridades mexicanas), que lleva consigo ya una implicación suficientemente riesgosa: La aceptación por parte de las autoridades mexicanas responsables del proceso de renegociación del tratado, de una cláusula que podría generar distorsiones importantes en la economía, toda vez que parece llevar por objetivo restringir las exportaciones mexicanas hacia EE.UU. Tal condición es la acordada entre ambos países de que el 40 por ciento en el caso de vehículos ligeros y 45 por ciento en el caso de *pick-ups*, deben ser producidos en aquella zona que ofrezca un salario mínimo de 16 dólares la hora, algo que a todas luces fue una victoria contundente en la renegociación para EE.UU., toda vez que México hoy por hoy está lejos de poder cumplir tal condición.

A partir de que dicha cláusula entre en vigor en 2020, México verá comprometida de manera seria su principal ventaja competitiva en la zona del TLCAN, por tal motivo resulta fundamental que cuánto antes se impulsen políticas que vayan orientadas al fortalecimiento de la industria nacional y de la generación de valor agregado más allá de la mano de obra barata de nuestro país. Por si fuera poco, de manera general, se aumentará el 62.5 por ciento vigente en el TLCAN de contenido regional a un 70 por ciento, lo que implica una restricción más que México debe enfrentar en el nuevo acuerdo que parece favorecer mucho más a EE.UU. que a nuestro país. Es importante destacar que si las autoridades mexicanas decidieran hacer lo posible por aumentar el salario al mínimo exigido en el nuevo acuerdo, de tal forma que nuestro país se mantenga competitivo y la inversión extranjera no huya, tal decisión supondría consecuencias catastróficas para México: Es preciso recordar que el Presidente electo Andrés Manuel López Obrador, vía su virtual canciller, Marcelo Ebrard, anunció en julio de 2018 que se impulsará un recorte importante de los impuestos en la frontera, a saber, IVA a la mitad, ISR de 30 a 20 por ciento y aumento del salario mínimo, más zona de libre comercio.

Tales características conforman un escenario importante para que la frontera de México sea por mucho más atractiva al resto del país no sólo para los trabajadores mexicanos sino además, para los empresarios. Por si fuera poco, si las autoridades pretendieran aumentar el salario mínimo a 16 dólares la hora para los trabajadores de la industria automotriz, la consecuencia número uno que se puede vislumbrar es un éxodo importante del sur del país hacia el norte aún más importante y de mayor trascendencia que el ocurrido en 1942 con el programa bracero entre EE.UU. y México. Nuestro país enfrenta entonces la disyuntiva de

¹³² United States, Mexico and Canada Agreement. Acuerdo EE.UU., México y Canadá (Traducción del autor).

reformular lo necesario para mantenerse competitivo con base en las nuevas reglas dictadas por EE.UU. para el nuevo acuerdo comercial o, por otro lado, fortalecer la industria nacional y diversificar el comercio para que no dependa exclusivamente de la zona del TLCAN. Ahora que tal nuevo acuerdo se concretó, México debe pensar en el futuro, contemplando una agenda de política comercial que diversifique su producción en el mediano y largo plazo a distintos mercados del mundo, de tal manera que sea posible evitar shocks económicos negativos derivados del latente e inminente riesgo de una nueva amenaza de rompimiento del acuerdo por parte de EE.UU. o Canadá. El crecimiento económico de México de ninguna manera puede estar a merced de ideologías políticas de los países vecinos o de excentricidades como las de Donald Trump.

Precisamente, México tiene un nicho de oportunidad importante con otras potencias como Corea del Sur – país con el que el comercio desde 2005 se ha triplicado pasando de 6 mil millones a 21 mil millones de dólares en 2017¹³³–, con las que no ha logrado establecer acuerdos comerciales importantes de los que se podría beneficiar de manera importante logrando asignar parte importante de la producción nacional en dichos mercados en lugar de en EE.UU. Por si fuera poco, es importante fortalecer las relaciones comerciales con el resto de países de América Latina, Europa y Asia, orientadas a la exportación de cada vez más porcentaje de la producción nacional. De esa forma, México tendría mayor margen de negociación con EE.UU. en la renegociación de futuros tratados económicos, ya que necesita fortalecer su posición como negociador ante cualquier país, y para ello es importante la diversificación del comercio mexicano ante el mundo.

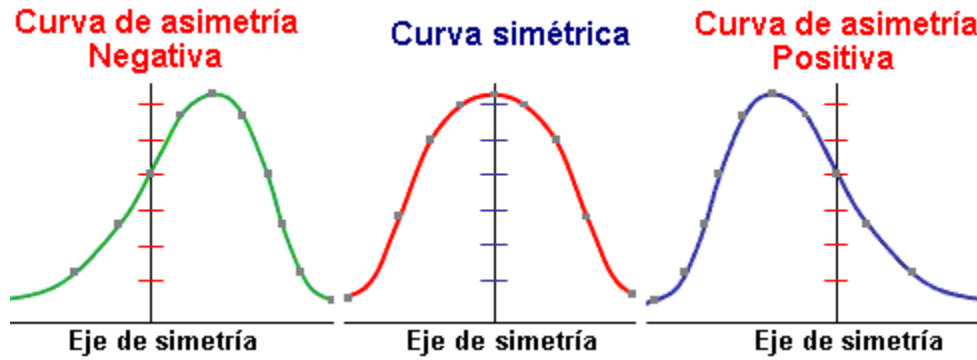
Finalmente, es preciso que las autoridades mexicanas se enfoquen en el fortalecimiento de la industria nacional con el objetivo de incorporar verdadero valor agregado de tecnología e innovación, así como impulsar de manera más fuerte el emprendedurismo. La consigna debe ser generar políticas públicas que fortalezcan la industria orientadas a generar tecnología exportable. Cambiar de la estrategia del *“Export-led growth”* a la que se sugiere sea más bien una estrategia de *“Innovation and Technology export-led growth”*. Finalmente, también se suscribe la preocupación externada por Blecker, R. A., Moreno-Brid, J. C., & Salat, I. (2018), de impulsar un desarrollo económico con igualdad en nuestro país y de que en México exista una participación mucho más activa del estado en la economía para lograr un nuevo pacto de desarrollo con una mayor inversión pública y una política industrial verdaderamente activa. Más que un riesgo de crisis inminente, en la renegociación del nuevo acuerdo comercial con EE.UU. y Canadá, nuestro país se encuentra

¹³³ Recuperado de: <https://dnf.com.mx/index.php/2018/10/10/mexico-y-corea-del-sur-con-libre-comercio/> en octubre del 2018.

frente a una oportunidad histórica para dar un viraje definitivo en sus políticas económicas que por fin le permitan a México alcanzar aquel crecimiento económico sostenido y elevado, esperado y anunciado en 1994, año en que arracó el TLCAN, acompañado de una menor desigualdad económica para su población.

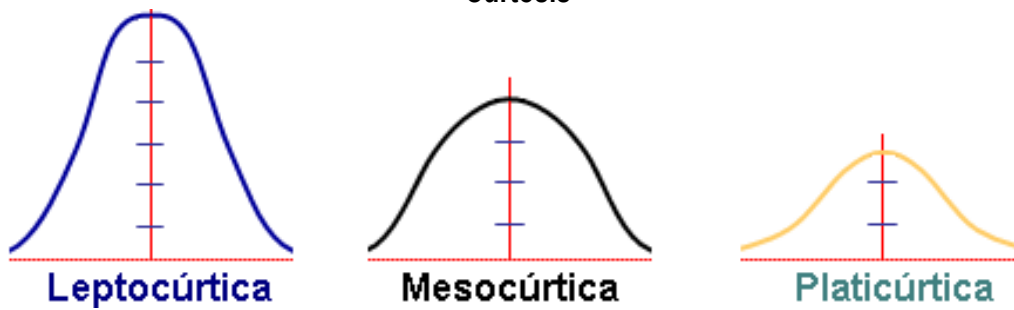
APÉNDICE ESTADÍSTICO Y ECONOMÉTRICO

Figura 1.1
Sesgo o asimetría



Fuente: Recuperado de: <http://www.spssfree.com/curso-de-spss/analisis-descriptivo/medidas-de-distribucion-curtosis-asimetria.html> el 29 de agosto, 2017.

Figura 1.2
Curtosis



Fuente: Recuperado de: <http://www.spssfree.com/curso-de-spss/analisis-descriptivo/medidas-de-distribucion-curtosis-asimetria.html> el 29 de agosto, 2017.

Cuadro 1.1
América del Norte: Población, 1970-2016
Personas y porcentajes

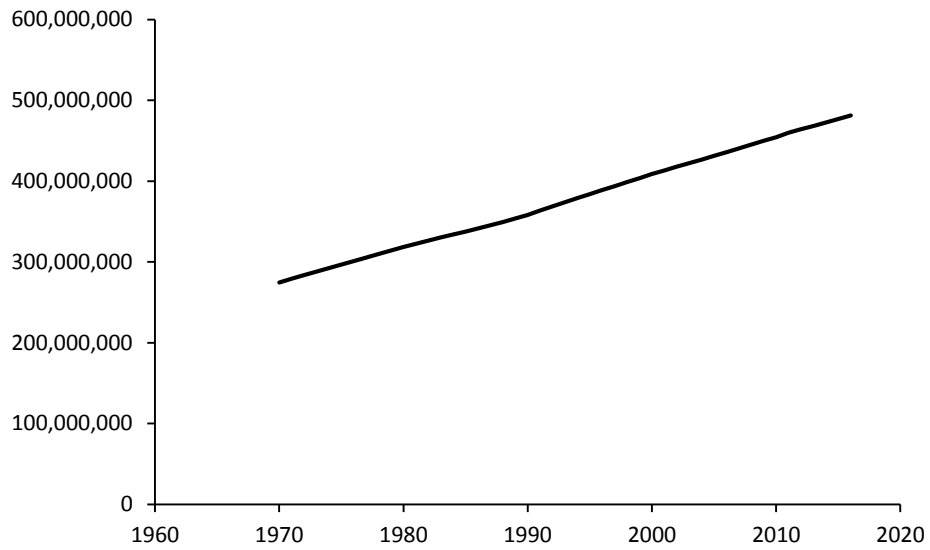
Año	Población Norteamérica	Población Canadá	Población EE.UU.	Población México	Particip. Canadá	Particip. EE.UU.	Particip. México	Tasa Canadá	Tasa EE.UU.	Tasa México
1970	274,601,238	21,324,000	205,052,000	48,225,238	7.77	74.67	17.56	1.41	1.17	2.84
1971	279,393,933	21,645,535	207,661,000	50,087,398	7.75	74.33	17.93	1.51	1.27	3.86
1972	283,839,188	21,993,631	209,896,000	51,949,557	7.75	73.95	18.30	1.61	1.08	3.72
1973	288,090,125	22,369,408	211,909,000	53,811,717	7.76	73.56	18.68	1.71	0.96	3.58
1974	292,301,963	22,774,087	213,854,000	55,673,876	7.79	73.16	19.05	1.81	0.92	3.46
1975	296,718,036	23,209,000	215,973,000	57,536,036	7.82	72.79	19.39	1.91	0.99	3.34
1976	300,951,195	23,518,000	218,035,000	59,398,195	7.81	72.45	19.74	1.33	0.95	3.24
1977	305,295,355	23,796,000	220,239,000	61,260,355	7.79	72.14	20.07	1.18	1.01	3.14
1978	309,743,514	24,036,000	222,585,000	63,122,514	7.76	71.86	20.38	1.01	1.07	3.04
1979	314,316,674	24,277,000	225,055,000	64,984,674	7.72	71.60	20.67	1.00	1.11	2.95
1980	318,664,833	24,593,000	227,225,000	66,846,833	7.72	71.31	20.98	1.30	0.96	2.87
1981	322,612,212	24,900,000	229,466,000	68,246,212	7.72	71.13	21.15	1.25	0.99	2.09
1982	326,511,591	25,202,000	231,664,000	69,645,591	7.72	70.95	21.33	1.21	0.96	2.05
1983	330,292,970	25,456,000	233,792,000	71,044,970	7.71	70.78	21.51	1.01	0.92	2.01
1984	333,971,349	25,702,000	235,825,000	72,444,349	7.70	70.61	21.69	0.97	0.87	1.97
1985	337,709,728	25,942,000	237,924,000	73,843,728	7.68	70.45	21.87	0.93	0.89	1.93
1986	341,580,106	26,204,000	240,133,000	75,243,106	7.67	70.30	22.03	1.01	0.93	1.90
1987	345,481,485	26,550,000	242,289,000	76,642,485	7.68	70.13	22.18	1.32	0.90	1.86
1988	349,435,864	26,895,000	244,499,000	78,041,864	7.70	69.97	22.33	1.30	0.91	1.83
1989	353,639,243	27,379,000	246,819,000	79,441,243	7.74	69.79	22.46	1.80	0.95	1.79
1990	358,254,622	27,791,000	249,623,000	80,840,622	7.76	69.68	22.57	1.50	1.14	1.76
1991	363,484,581	28,171,682	252,981,000	82,331,899	7.75	69.60	22.65	1.37	1.35	1.84
1992	368,856,774	28,519,597	256,514,000	83,823,177	7.73	69.54	22.73	1.23	1.40	1.81
1993	374,066,864	28,833,410	259,919,000	85,314,454	7.71	69.48	22.81	1.10	1.33	1.78
1994	379,043,638	29,111,906	263,126,000	86,805,732	7.68	69.42	22.90	0.97	1.23	1.75
1995	383,929,009	29,354,000	266,278,000	88,297,009	7.65	69.36	23.00	0.83	1.20	1.72
1996	388,854,186	29,671,900	269,394,000	89,788,286	7.63	69.28	23.09	1.08	1.17	1.69
1997	393,923,764	29,987,200	272,657,000	91,279,564	7.61	69.22	23.17	1.06	1.21	1.66
1998	398,872,741	30,247,900	275,854,000	92,770,841	7.58	69.16	23.26	0.87	1.17	1.63
1999	403,801,319	30,499,200	279,040,000	94,262,119	7.55	69.10	23.34	0.83	1.15	1.61
2000	408,685,507	30,769,700	282,162,411	95,753,396	7.53	69.04	23.43	0.89	1.12	1.58
2001	413,328,107	31,081,900	284,968,955	97,277,252	7.52	68.94	23.54	1.01	0.99	1.59
2002	417,788,300	31,362,000	287,625,193	98,801,107	7.51	68.84	23.65	0.90	0.93	1.57
2003	422,108,896	31,676,000	290,107,933	100,324,963	7.50	68.73	23.77	1.00	0.86	1.54
2004	426,649,117	31,995,000	292,805,298	101,848,819	7.50	68.63	23.87	1.01	0.93	1.52
2005	431,201,274	32,312,000	295,516,599	103,372,675	7.49	68.53	23.97	0.99	0.93	1.50
2006	435,846,947	32,570,505	298,379,912	104,896,530	7.47	68.46	24.07	0.80	0.97	1.47
2007	440,539,521	32,887,928	301,231,207	106,420,386	7.47	68.38	24.16	0.97	0.96	1.45
2008	445,283,981	33,245,773	304,093,966	107,944,242	7.47	68.29	24.24	1.09	0.95	1.43
2009	449,868,197	33,628,571	306,771,529	109,468,097	7.48	68.19	24.33	1.15	0.88	1.41
2010	454,344,090	34,005,274	309,346,863	110,991,953	7.48	68.09	24.43	1.12	0.84	1.39
2011	459,825,993	34,342,780	311,718,857	113,764,356	7.47	67.79	24.74	0.99	0.77	2.50
2012	464,060,054	34,751,476	314,102,623	115,205,955	7.49	67.69	24.83	1.19	0.76	1.27
2013	468,230,449	35,155,499	316,427,395	116,647,555	7.51	67.58	24.91	1.16	0.74	1.25
2014	472,540,213	35,543,658	318,907,401	118,089,154	7.52	67.49	24.99	1.10	0.78	1.24
2015	476,801,347	35,851,774	321,418,820	119,530,753	7.52	67.41	25.07	0.87	0.79	1.22
2016	481,395,116	36,286,378	324,118,787	120,989,951	7.54	67.33	25.13	1.21	0.84	1.22

Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Notas

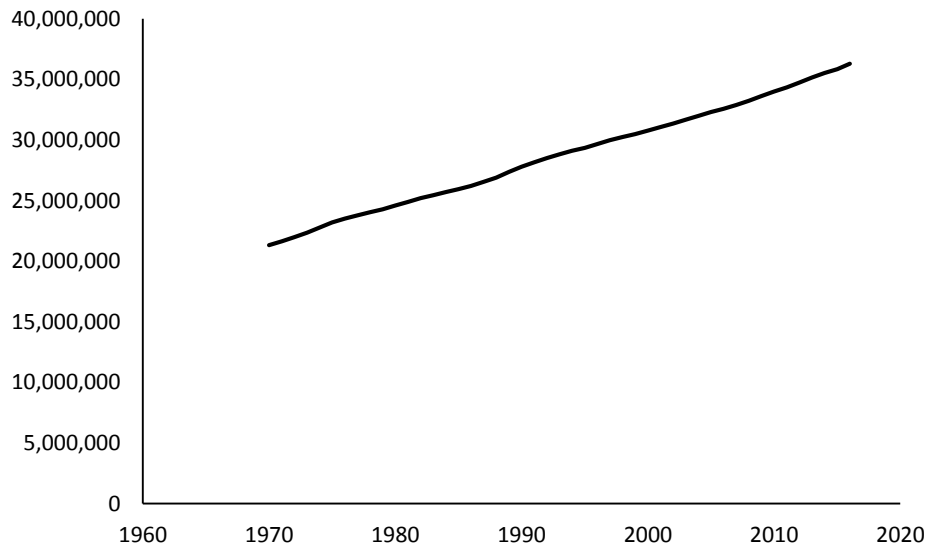
1. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
2. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.

Gráfica 1.1
América del Norte: Población, 1970-2016
Personas



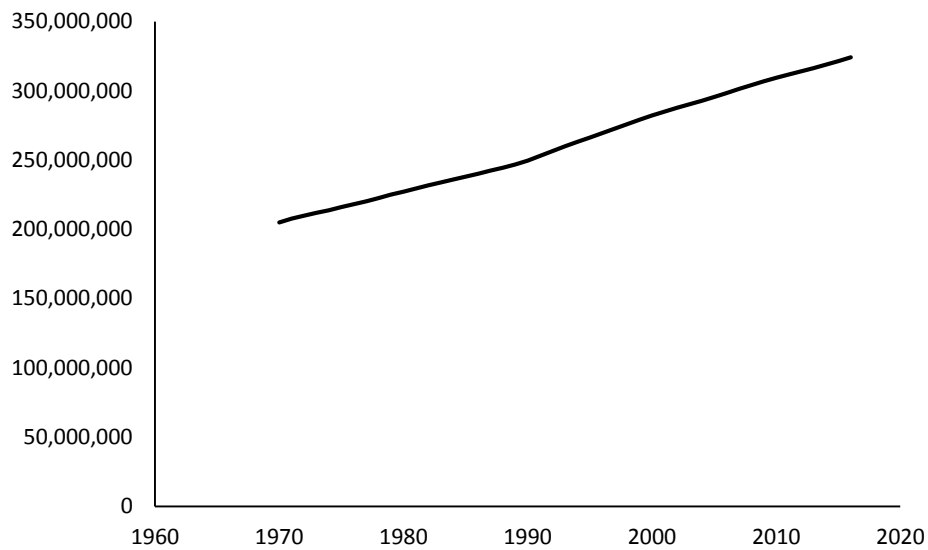
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.2
Canadá: Población, 1970-2016
Personas



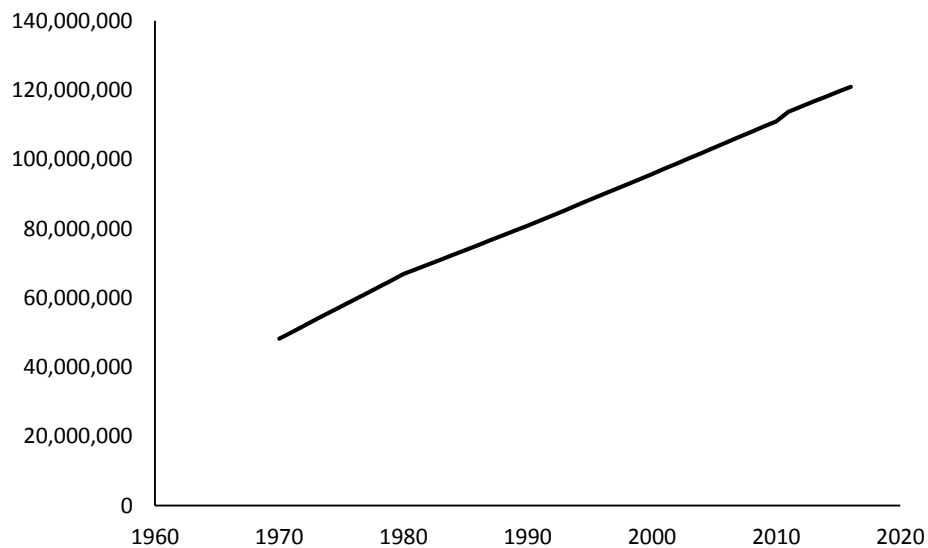
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.3
EE.UU.: Población, 1970-2016
Personas



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.4
México: Población, 1970-2016
Personas



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.2
América del Norte: Producto interno bruto (PIB), 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010 y porcentajes

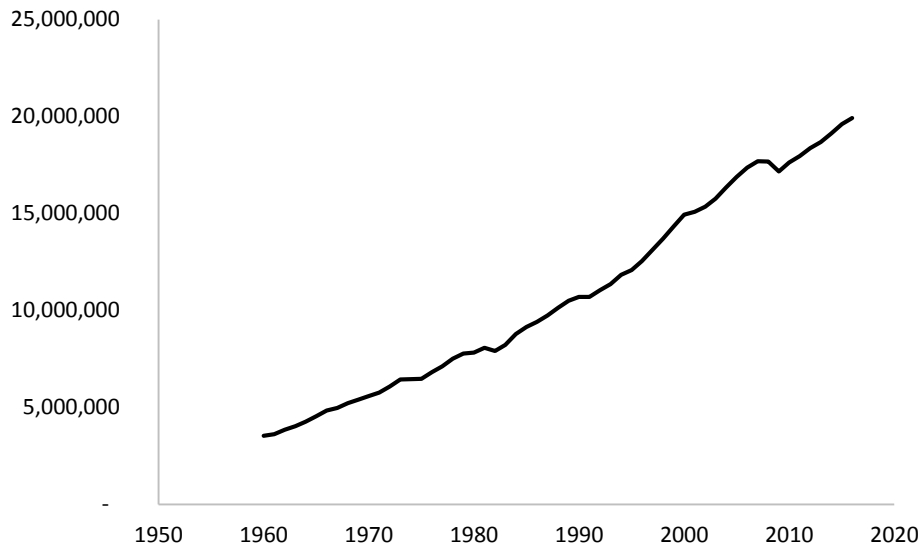
Año	Pib Norteamérica	Pib Canadá	Pib EE.UU.	Pib México	Particip. Canadá	Particip. EE.UU.	Particip. México	Tasa Canadá	Tasa EE.UU.	Tasa México
1970	5,576,104	525,193	4,779,684	271,227	8.95	87.07	3.98	3.26	3.21	6.50
1971	5,765,448	546,819	4,937,198	281,431	9.01	86.91	4.08	4.12	3.30	3.76
1972	6,078,243	576,598	5,197,055	304,590	9.09	86.89	4.02	5.45	5.26	8.23
1973	6,435,619	616,753	5,490,332	328,534	9.14	86.70	4.16	6.96	5.64	7.86
1974	6,448,969	639,518	5,461,938	347,513	9.19	86.43	4.38	3.69	-0.52	5.78
1975	6,469,793	651,176	5,451,141	367,476	9.20	86.39	4.41	1.82	-0.20	5.74
1976	6,813,486	685,033	5,744,745	383,709	9.21	86.39	4.39	5.20	5.39	4.42
1977	7,114,938	708,723	6,009,497	396,719	9.23	86.24	4.53	3.46	4.61	3.39
1978	7,512,721	736,743	6,343,726	432,253	9.25	86.03	4.72	3.95	5.56	8.96
1979	7,784,132	764,775	6,545,183	474,173	9.43	85.85	4.72	3.80	3.18	9.70
1980	7,828,443	781,314	6,529,174	517,955	9.42	85.72	4.86	2.16	-0.24	9.23
1981	8,070,649	808,685	6,698,571	563,393	9.48	85.63	4.88	3.50	2.59	8.77
1982	7,913,215	782,790	6,570,569	559,856	9.49	85.50	5.01	-3.20	-1.91	-0.63
1983	8,214,442	803,132	6,874,948	536,362	9.58	85.31	5.10	2.60	4.63	-4.20
1984	8,780,452	850,720	7,374,006	555,726	9.92	84.69	5.39	5.93	7.26	3.61
1985	9,147,703	890,994	7,686,571	570,138	10.06	84.26	5.68	4.73	4.24	2.59
1986	9,415,485	910,256	7,956,494	548,736	10.05	84.31	5.63	2.16	3.51	-3.75
1987	9,738,390	947,544	8,231,927	558,919	9.96	84.46	5.58	4.10	3.46	1.86
1988	10,133,389	989,514	8,577,995	565,880	9.81	84.44	5.75	4.43	4.20	1.25
1989	10,495,858	1,012,510	8,893,711	589,637	9.82	84.08	6.09	2.32	3.68	4.20
1990	10,698,009	1,014,073	9,064,414	619,522	9.98	83.40	6.62	0.15	1.92	5.07
1991	10,695,895	992,517	9,057,698	645,679	10.02	83.00	6.98	-2.13	-0.07	4.22
1992	11,050,125	1,001,281	9,379,735	669,109	9.89	83.03	7.07	0.88	3.56	3.63
1993	11,361,441	1,027,867	9,637,290	696,284	9.78	83.69	6.53	2.66	2.75	4.06
1994	11,829,663	1,074,054	10,026,409	729,200	9.69	83.98	6.33	4.49	4.04	4.73
1995	12,089,046	1,102,814	10,299,025	687,208	9.74	84.03	6.23	2.68	2.72	-5.76
1996	12,538,124	1,120,581	10,689,963	727,580	9.67	84.50	5.83	1.61	3.80	5.87
1997	13,116,405	1,168,540	11,169,625	778,240	9.73	84.53	5.74	4.28	4.49	6.96
1998	13,695,395	1,213,900	11,666,663	814,832	9.76	84.65	5.58	3.88	4.45	4.70
1999	14,326,409	1,276,576	12,213,270	836,563	9.65	84.74	5.62	5.16	4.69	2.67
2000	14,936,667	1,342,737	12,713,058	880,872	9.48	84.73	5.79	5.18	4.09	5.30
2001	15,079,188	1,366,514	12,837,135	875,538	9.28	84.68	6.04	1.77	0.98	-0.61
2002	15,350,763	1,407,647	13,066,423	876,693	9.06	84.88	6.06	3.01	1.79	0.13
2003	15,755,350	1,433,016	13,433,168	889,166	9.05	84.82	6.13	1.80	2.81	1.42
2004	16,346,314	1,477,239	13,941,713	927,362	9.08	84.76	6.16	3.09	3.79	4.30
2005	16,888,109	1,524,531	14,408,094	955,485	9.12	85.19	5.68	3.20	3.35	3.03
2006	17,359,558	1,564,525	14,792,304	1,002,729	8.94	85.26	5.80	2.62	2.67	4.94
2007	17,687,050	1,596,798	15,055,395	1,034,857	8.91	85.16	5.93	2.06	1.78	3.20
2008	17,673,610	1,612,771	15,011,491	1,049,348	8.86	85.19	5.95	1.00	-0.29	1.40
2009	17,160,069	1,565,201	14,594,842	1,000,025	8.91	85.25	5.84	-2.95	-2.78	-4.70
2010	17,628,965	1,613,464	14,964,372	1,051,129	8.99	85.11	5.90	3.08	2.53	5.11
2011	17,961,809	1,664,147	15,204,020	1,093,643	9.06	85.13	5.81	3.14	1.60	4.04
2012	18,372,943	1,693,194	15,542,162	1,137,587	9.17	85.12	5.71	1.75	2.22	4.02
2013	18,691,015	1,735,101	15,802,855	1,153,059	9.10	85.26	5.64	2.48	1.68	1.36
2014	19,136,246	1,779,611	16,177,455	1,179,180	9.04	85.29	5.67	2.57	2.37	2.27
2015	19,604,001	1,796,369	16,597,446	1,210,185	9.03	85.32	5.66	0.94	2.60	2.63
2016	19,926,391	1,822,736	16,865,604	1,238,052	9.01	85.21	5.78	1.47	1.62	2.30

Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Notas

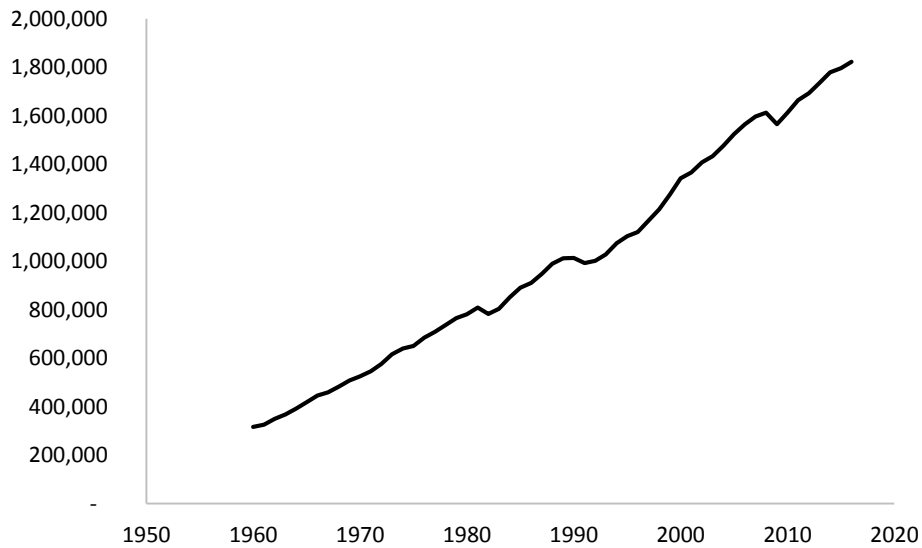
1. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
2. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.

Gráfica 1.5
América del Norte: PIB, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010



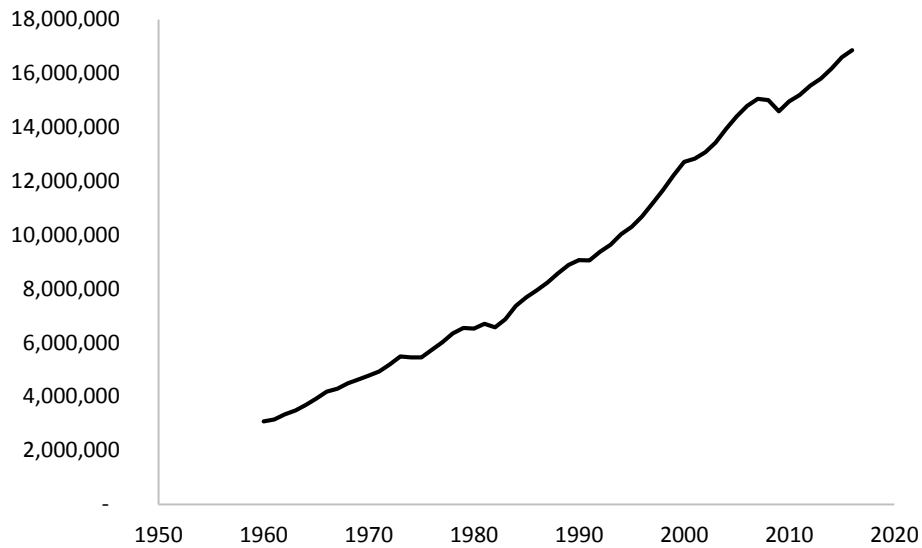
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.6
Canadá: PIB, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010



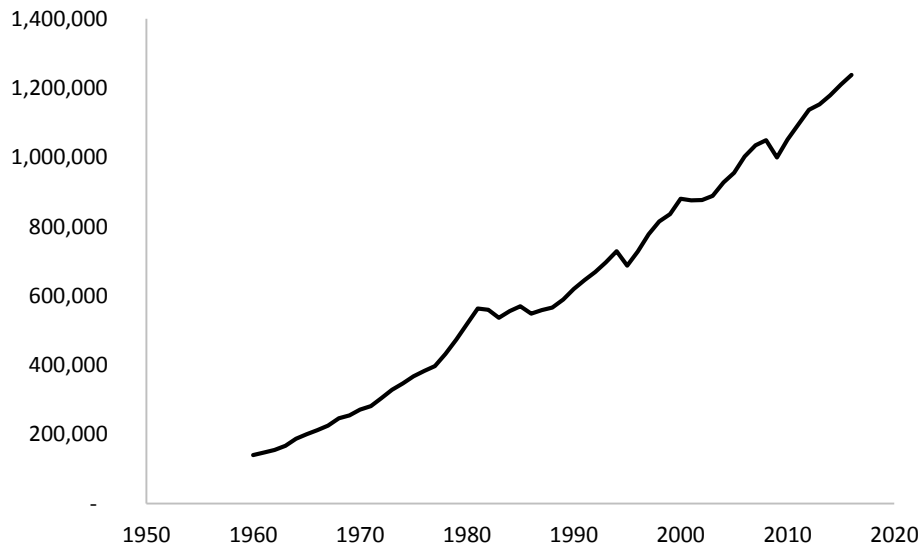
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.7
EE.UU.: PIB, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.8
México: PIB, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.3
América del Norte: Producto interno bruto por persona, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010

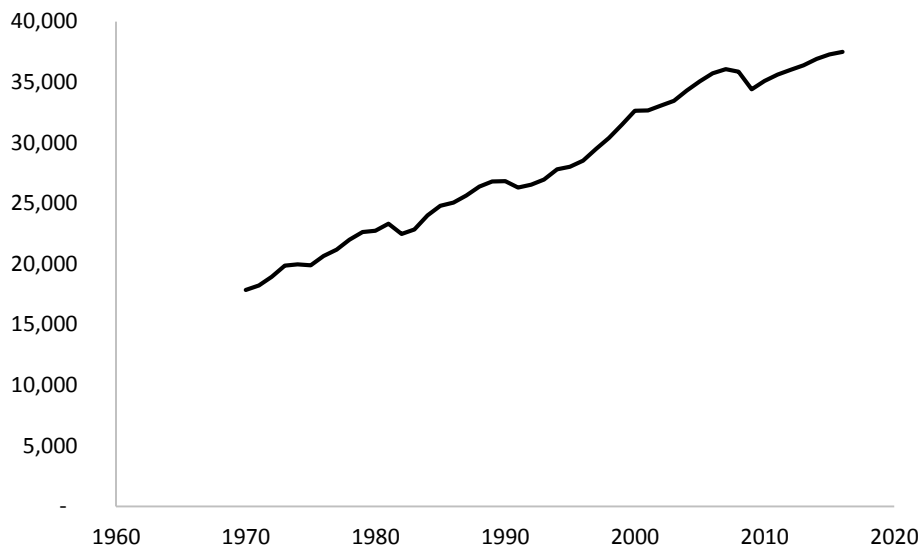
Año	Pib p. p. Norteamérica	Pib p. p. Canadá	Pib p. p. EE.UU.	Pib p. p. México	Particip. Canadá	Particip. EE.UU.	Particip. México	Tasa Canadá	Tasa EE.UU.	Tasa México
1970	17,854	24,629	23,310	5,624	45.98	43.52	10.50	1.82	2.01	3.56
1971	18,219	25,262	23,775	5,619	46.22	43.50	10.28	2.57	2.00	-0.10
1972	18,947	26,217	24,760	5,863	46.12	43.56	10.32	3.78	4.14	4.35
1973	19,862	27,571	25,909	6,105	46.27	43.48	10.25	5.17	4.64	4.13
1974	19,954	28,081	25,541	6,242	46.91	42.66	10.43	1.85	-1.42	2.24
1975	19,895	28,057	25,240	6,387	47.01	42.29	10.70	-0.09	-1.18	2.32
1976	20,645	29,128	26,348	6,460	47.03	42.54	10.43	3.82	4.39	1.14
1977	21,182	29,783	27,286	6,476	46.87	42.94	10.19	2.25	3.56	0.25
1978	22,000	30,652	28,500	6,848	46.44	43.18	10.38	2.92	4.45	5.74
1979	22,627	31,502	29,083	7,297	46.41	42.84	10.75	2.77	2.04	6.55
1980	22,751	31,770	28,734	7,748	46.55	42.10	11.35	0.85	-1.20	6.19
1981	23,308	32,477	29,192	8,255	46.45	41.75	11.81	2.23	1.59	6.54
1982	22,487	31,061	28,362	8,039	46.04	42.04	11.92	-4.36	-2.84	-2.62
1983	22,835	31,550	29,406	7,550	46.05	42.93	11.02	1.57	3.68	-6.08
1984	24,013	33,099	31,269	7,671	45.95	43.41	10.65	4.91	6.33	1.61
1985	24,791	34,346	32,307	7,721	46.18	43.44	10.38	3.77	3.32	0.65
1986	25,055	34,737	33,134	7,293	46.22	44.08	9.70	1.14	2.56	-5.54
1987	25,652	35,689	33,976	7,293	46.38	44.15	9.48	2.74	2.54	0.00
1988	26,376	36,792	35,084	7,251	46.50	44.34	9.16	3.09	3.26	-0.57
1989	26,812	36,981	36,033	7,422	45.98	44.80	9.23	0.52	2.71	2.36
1990	26,822	36,489	36,312	7,663	45.35	45.13	9.52	-1.33	0.77	3.25
1991	26,292	35,231	35,804	7,842	44.67	45.39	9.94	-3.45	-1.40	2.33
1992	26,552	35,109	36,566	7,982	44.07	45.90	10.02	-0.35	2.13	1.79
1993	26,963	35,648	37,078	8,161	44.07	45.84	10.09	1.54	1.40	2.24
1994	27,800	36,894	38,105	8,400	44.24	45.69	10.07	3.49	2.77	2.93
1995	28,010	37,569	38,678	7,783	44.71	46.03	9.26	1.83	1.50	-7.35
1996	28,517	37,766	39,682	8,103	44.14	46.38	9.47	0.52	2.60	4.12
1997	29,487	38,968	40,966	8,526	44.05	46.31	9.64	3.18	3.24	5.22
1998	30,403	40,132	42,293	8,783	44.00	46.37	9.63	2.99	3.24	3.02
1999	31,500	41,856	43,769	8,875	44.29	46.32	9.39	4.30	3.49	1.04
2000	32,631	43,638	45,056	9,199	44.58	46.03	9.40	4.26	2.94	3.66
2001	32,671	43,965	45,047	9,000	44.86	45.96	9.18	0.75	-0.02	-2.16
2002	33,062	44,884	45,429	8,873	45.25	45.80	8.95	2.09	0.85	-1.41
2003	33,469	45,240	46,304	8,863	45.06	46.12	8.83	0.79	1.93	-0.12
2004	34,297	46,171	47,614	9,105	44.87	46.28	8.85	2.06	2.83	2.74
2005	35,060	47,182	48,756	9,243	44.86	46.35	8.79	2.19	2.40	1.51
2006	35,723	48,035	49,575	9,559	44.82	46.26	8.92	1.81	1.68	3.42
2007	36,085	48,553	49,980	9,724	44.85	46.17	8.98	1.08	0.82	1.73
2008	35,865	48,511	49,365	9,721	45.09	45.88	9.03	-0.09	-1.23	-0.03
2009	34,418	46,544	47,576	9,135	45.08	46.08	8.85	-4.05	-3.62	-6.03
2010	35,097	47,447	48,374	9,470	45.06	45.94	8.99	1.94	1.68	3.67
2011	35,615	48,457	48,775	9,613	45.35	45.65	9.00	2.13	0.83	1.51
2012	36,026	48,723	49,481	9,874	45.08	45.78	9.14	0.55	1.45	2.72
2013	36,394	49,355	49,941	9,885	45.20	45.74	9.05	1.30	0.93	0.11
2014	36,927	50,068	50,728	9,986	45.20	45.79	9.01	1.45	1.57	1.02
2015	37,289	50,105	51,638	10,124	44.79	46.16	9.05	0.07	1.79	1.39
2016	37,500	50,232	52,035	10,233	44.65	46.25	9.10	0.25	0.77	1.07

Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Notas

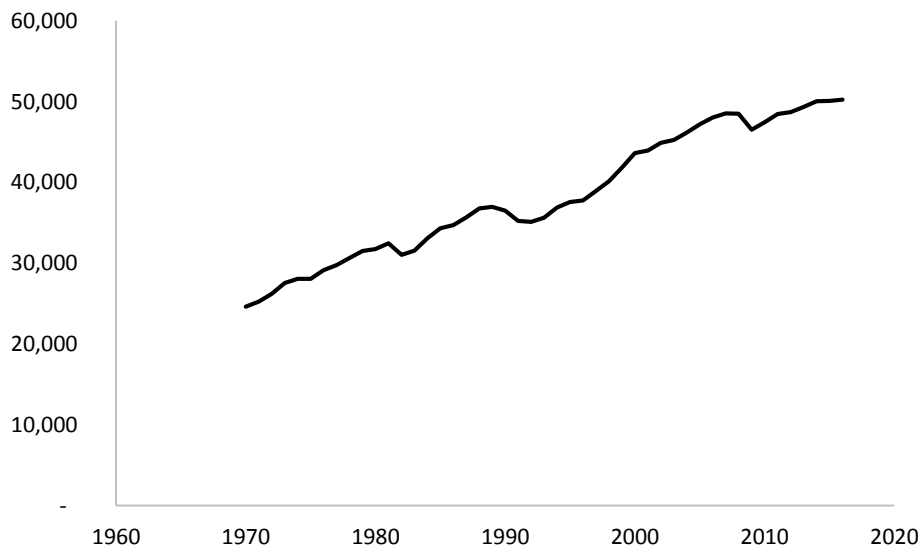
1. Pib p. p. = Producto interno bruto por persona.
2. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
3. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.

Gráfica 1.9
América del Norte: PIB por persona, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010



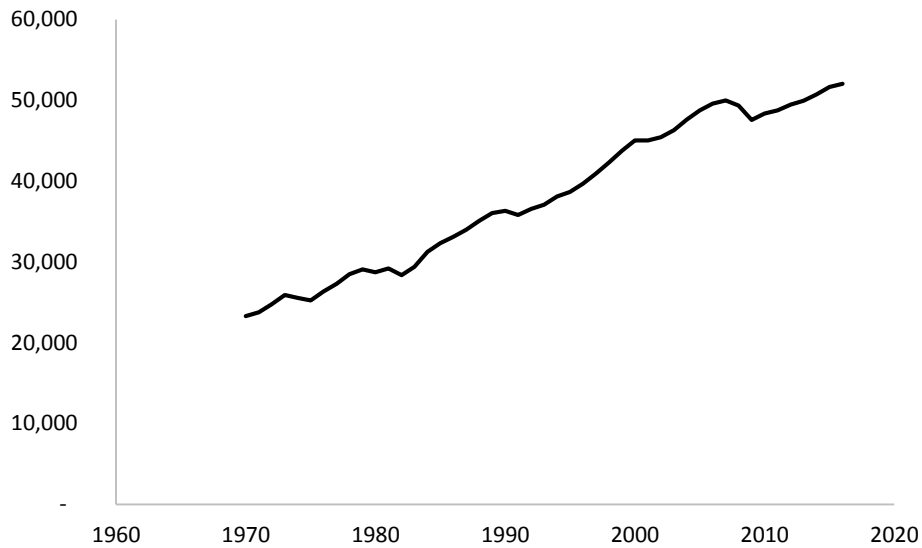
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.10
Canadá: PIB por persona, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010



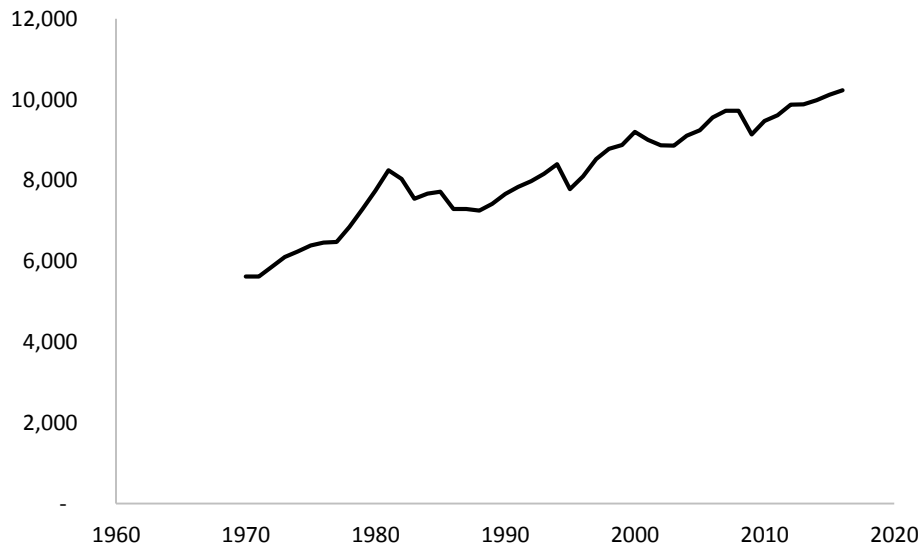
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.11
EE.UU.: PIB por persona, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.12
México: PIB por persona, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010



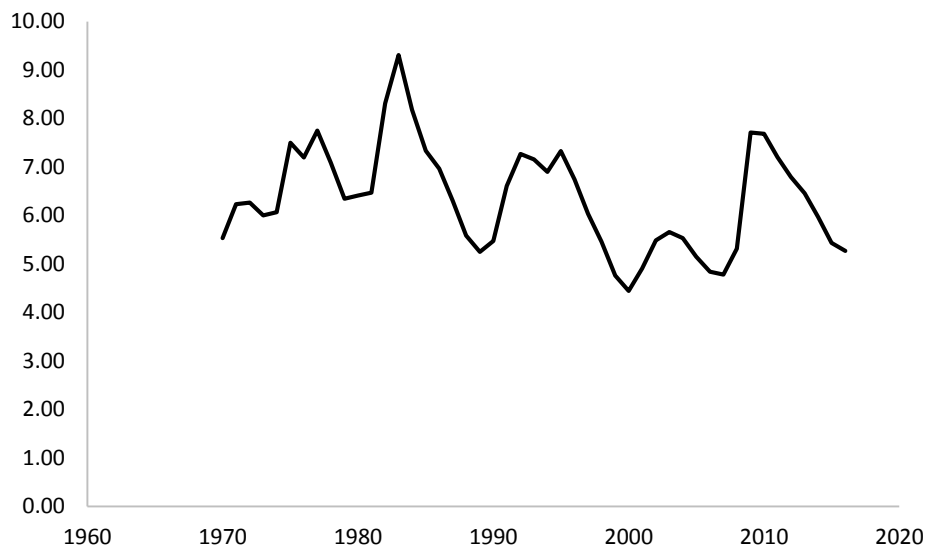
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.4
América del Norte: Tasa de desempleo abierto, 1970-2016
Porcentajes

Año	Norteamérica	Canadá	EE.UU.	México
1970	5.5	5.9	4.9	5.8
1971	6.2	6.4	5.9	6.4
1972	6.2	6.3	5.6	6.9
1973	6.0	5.6	4.9	7.5
1974	6.0	5.4	5.6	7.2
1975	7.5	6.9	8.5	7.1
1976	7.2	7.1	7.7	6.8
1977	7.7	8.1	7.1	8.1
1978	7.0	8.4	6.1	6.8
1979	6.3	7.5	5.8	5.7
1980	6.4	7.5	7.1	4.6
1981	6.4	7.6	7.6	4.2
1982	8.3	11.0	9.7	4.2
1983	9.3	12.0	9.6	6.3
1984	8.1	11.3	7.5	5.7
1985	7.3	10.5	7.2	4.3
1986	6.9	9.6	7.0	4.3
1987	6.3	8.8	6.2	3.9
1988	5.5	7.8	5.5	3.5
1989	5.2	7.6	5.3	2.9
1990	5.4	8.1	5.6	2.7
1991	6.6	10.3	6.8	2.7
1992	7.2	11.2	7.5	3.1
1993	7.1	11.4	6.9	3.2
1994	6.9	10.4	6.1	4.2
1995	7.3	9.5	5.6	6.9
1996	6.7	9.6	5.4	5.2
1997	6.0	9.1	4.9	4.1
1998	5.4	8.3	4.5	3.6
1999	4.7	7.6	4.2	2.5
2000	4.4	6.8	4.0	2.5
2001	4.9	7.2	4.7	2.8
2002	5.4	7.7	5.8	3.0
2003	5.6	7.6	6.0	3.4
2004	5.5	7.2	5.5	3.9
2005	5.1	6.8	5.1	3.6
2006	4.8	6.3	4.6	3.6
2007	4.7	6.0	4.6	3.7
2008	5.3	6.1	5.8	4.0
2009	7.7	8.3	9.3	5.5
2010	7.6	8.1	9.6	5.4
2011	7.2	7.5	8.9	5.2
2012	6.8	7.3	8.1	5.0
2013	6.4	7.1	7.4	4.9
2014	5.9	6.9	6.2	4.8
2015	5.4	6.9	5.1	4.3
2016	5.2	7.0	4.9	3.9

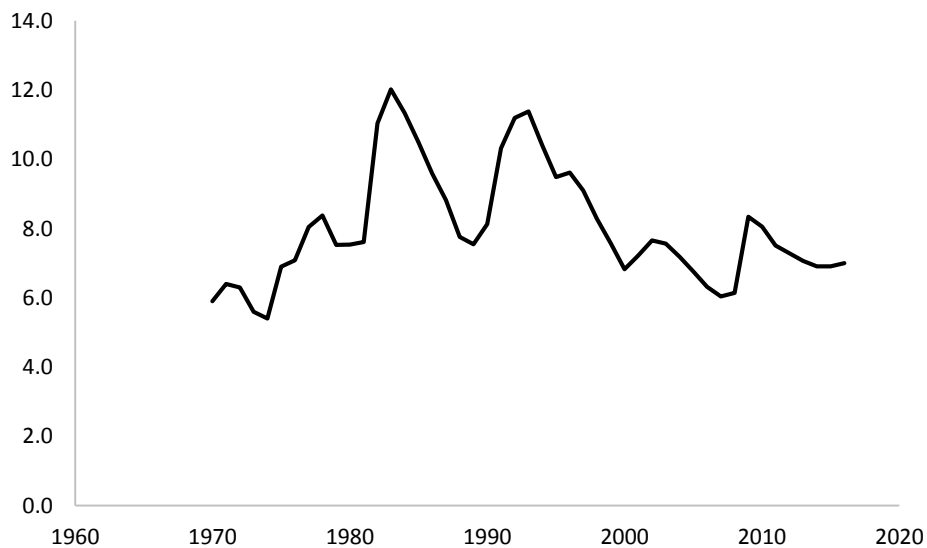
Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.13
América del Norte: Tasa de desempleo abierto, 1970-2016
Porcentajes



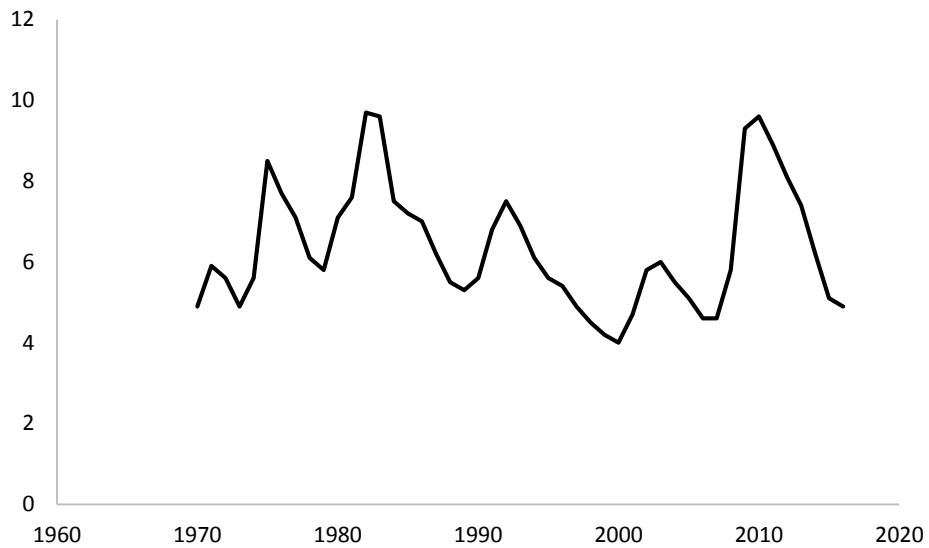
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.14
Canadá: Tasa de desempleo abierto, 1970-2016
Porcentajes



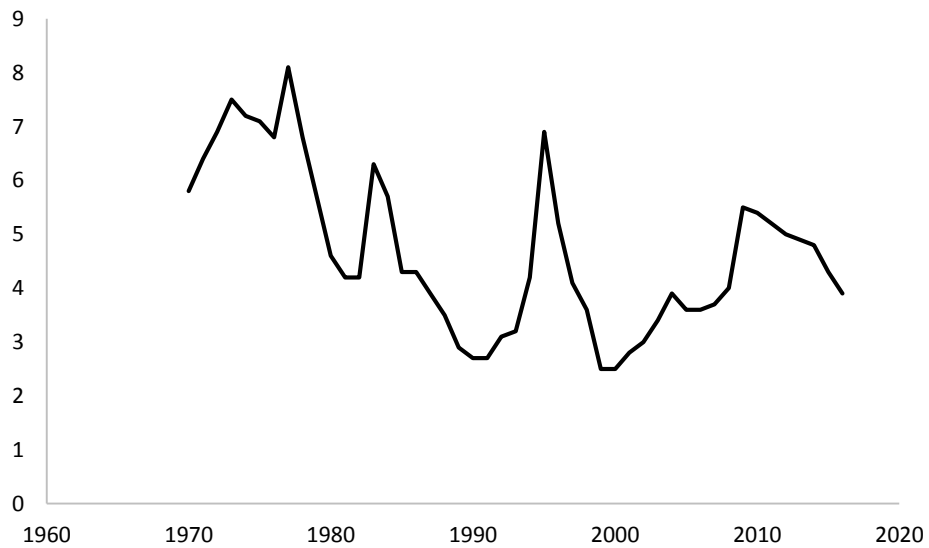
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.15
EE.UU.: Tasa de desempleo abierto, 1970-2016
Porcentajes



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.16
México: Tasa de desempleo abierto, 1970-2016
Porcentajes



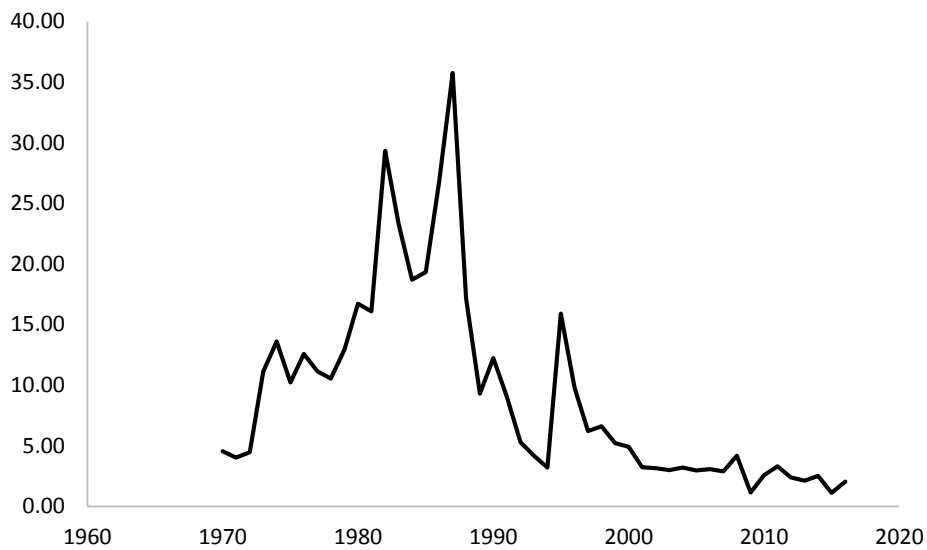
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.5
América del Norte: Tasa de inflación (INPC), 1970-2016
Porcentajes

Año	Norteamérica	Canadá	EE.UU.	México
1970	4.56	3.4	5.7	4.6
1971	4.03	2.8	4.4	4.9
1972	4.46	4.8	3.2	5.4
1973	11.13	7.6	6.2	19.6
1974	13.59	10.9	11.0	18.9
1975	10.23	10.8	9.1	10.8
1976	12.59	7.5	5.8	24.5
1977	11.15	8.0	6.5	19.0
1978	10.53	8.9	7.6	15.1
1979	12.95	9.1	11.3	18.4
1980	16.71	10.2	13.5	26.5
1981	16.09	12.5	10.3	25.5
1982	29.35	10.8	6.2	71.0
1983	23.31	5.8	3.2	60.9
1984	18.69	4.3	4.3	47.4
1985	19.34	4.0	3.6	50.5
1986	26.84	4.2	1.9	74.5
1987	35.77	4.4	3.6	99.3
1988	17.15	4.0	4.1	43.3
1989	9.31	5.0	4.8	18.1
1990	12.23	4.8	5.4	26.5
1991	9.06	5.6	4.2	17.4
1992	5.28	1.5	3.0	11.3
1993	4.19	1.8	3.0	7.7
1994	3.21	0.2	2.6	6.8
1995	15.91	2.2	2.8	42.8
1996	9.77	1.6	3.0	24.7
1997	6.21	1.6	2.3	14.7
1998	6.60	1.0	1.6	17.2
1999	5.21	1.7	2.2	11.7
2000	4.91	2.7	3.4	8.6
2001	3.22	2.5	2.8	4.3
2002	3.14	2.3	1.6	5.6
2003	2.99	2.8	2.3	3.9
2004	3.21	1.9	2.7	5.1
2005	2.97	2.2	3.4	3.3
2006	3.06	2.0	3.2	4.0
2007	2.88	2.1	2.8	3.7
2008	4.17	2.4	3.8	6.4
2009	1.14	0.3	-0.4	3.5
2010	2.57	1.8	1.6	4.3
2011	3.29	2.9	3.2	3.8
2012	2.38	1.5	2.1	3.5
2013	2.12	0.9	1.5	3.9
2014	2.51	1.9	1.6	4.0
2015	1.12	1.1	0.1	2.1
2016	2.03	1.4	1.3	3.4

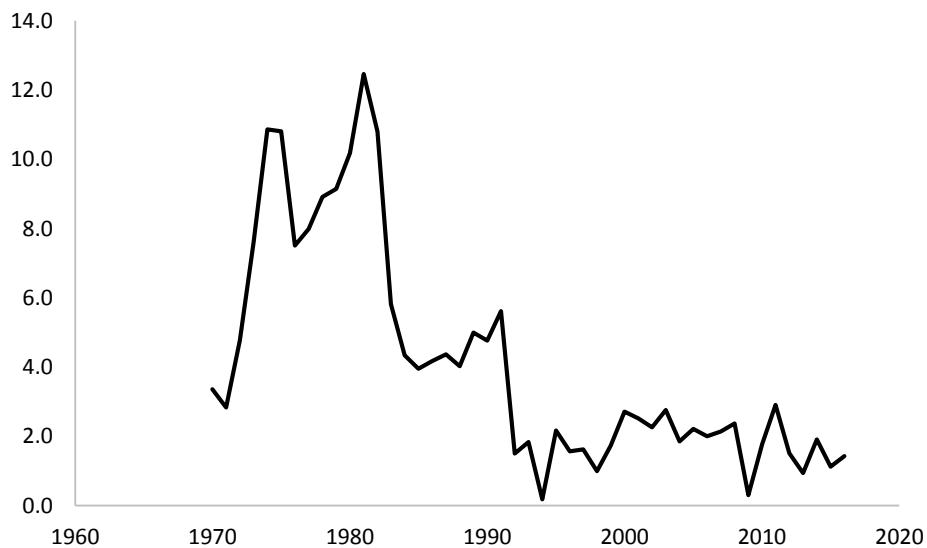
Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.17
América del Norte: Tasa de inflación, 1970-2016
Porcentajes



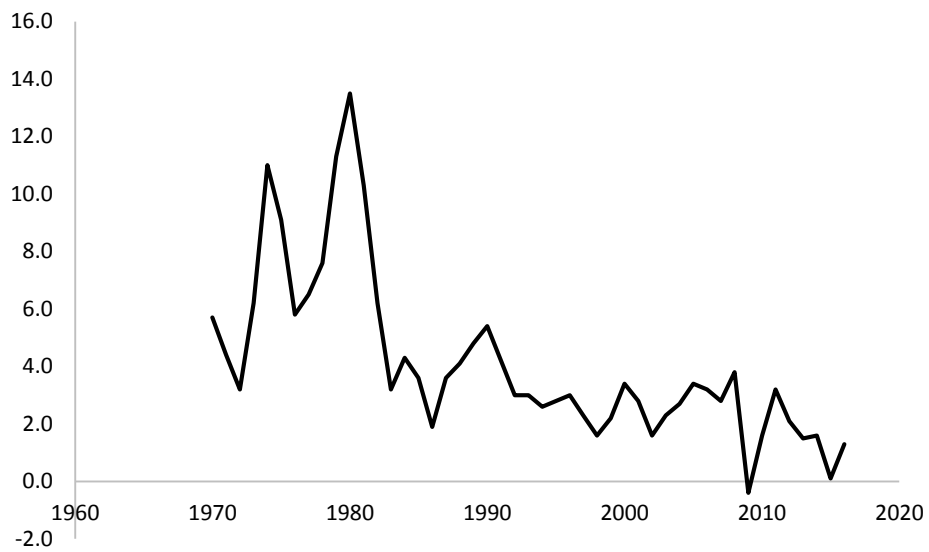
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.18
Canadá: Tasa de inflación (INPC), 1970-2016
Porcentajes



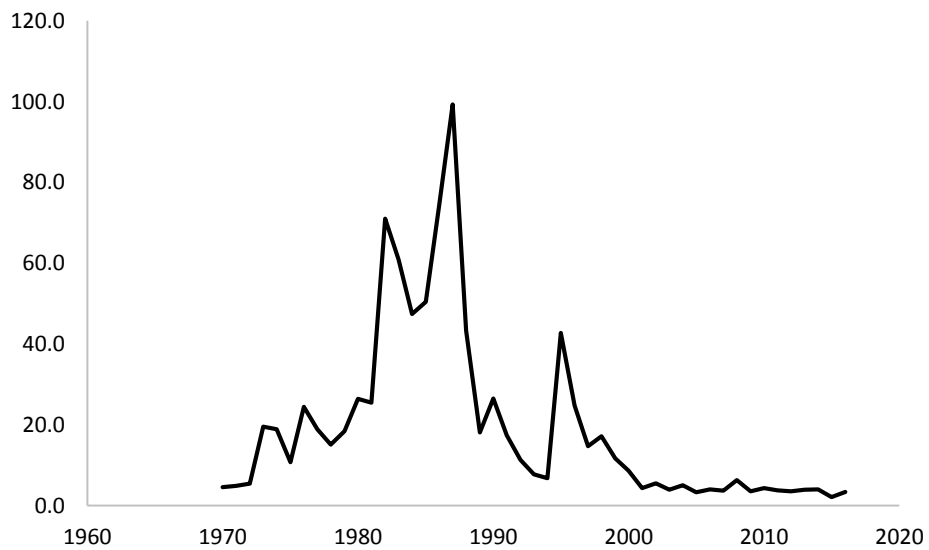
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.19
EE.UU.: Tasa de inflación (INPC), 1970-2016
Porcentajes



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.20
México: Tasa de inflación (INPC), 1970-2016
Porcentajes



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.6
América del Norte: Tipos de cambio a la venta, 1990-2016
Promedios anuales

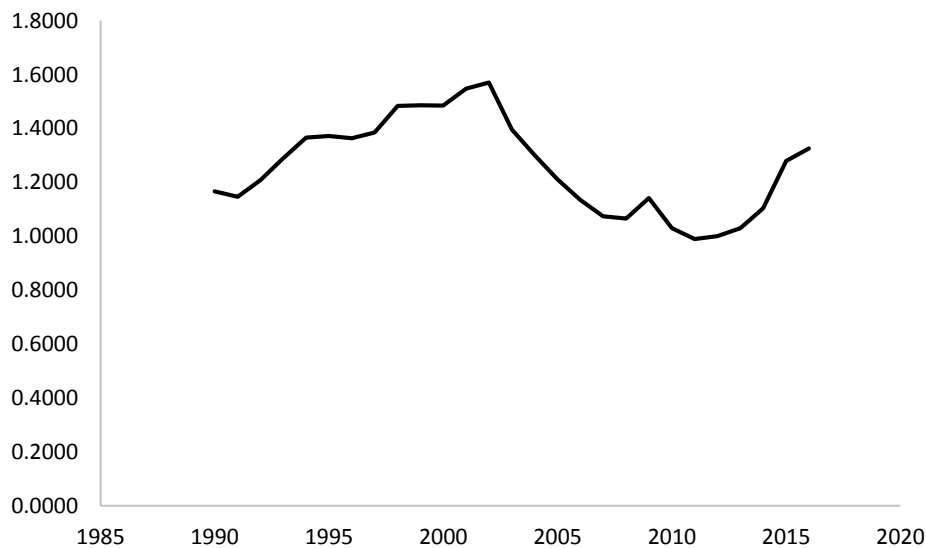
Año	Dólares canadienses por dólar estadounidense	Pesos mexicanos por dólar estadounidense	Pesos mexicanos por dólar canadiense
1990	1.1668	2.9454	1.9829
1991	1.1460	3.0710	2.1066
1992	1.2085	3.1700	2.2303
1993	1.2902	3.3100	2.3540
1994	1.3664	3.4800	2.4777
1995	1.3725	7.5200	4.7012
1996	1.3638	7.9400	5.5748
1997	1.3849	8.3700	5.7180
1998	1.4836	8.7000	6.1621
1999	1.4858	9.5000	6.4319
2000	1.4853	9.6500	6.3687
2001	1.5479	9.1600	6.0361
2002	1.5709	10.4000	6.1186
2003	1.3955	11.2300	7.1254
2004	1.3007	11.1500	8.5060
2005	1.2107	10.6300	8.9896
2006	1.1344	10.8100	9.6156
2007	1.0744	10.9200	10.1906
2008	1.0658	11.1297	10.4573
2009	1.1414	13.5135	11.8563
2010	1.0305	12.3571	12.2606
2011	0.9893	13.9904	12.5486
2012	1.0000	12.9658	13.1593
2013	1.0301	13.0843	12.3903
2014	1.1043	14.9000	12.0465
2015	1.2792	17.2487	12.3397
2016	1.3255	20.6194	14.1048

Fuentes:

Columnas 1 y 3: <http://www.canadianforex.ca/forex-tools/historical-rate-tools/yearly-average-rates>

Columna 2: www.banxico.gob.mx

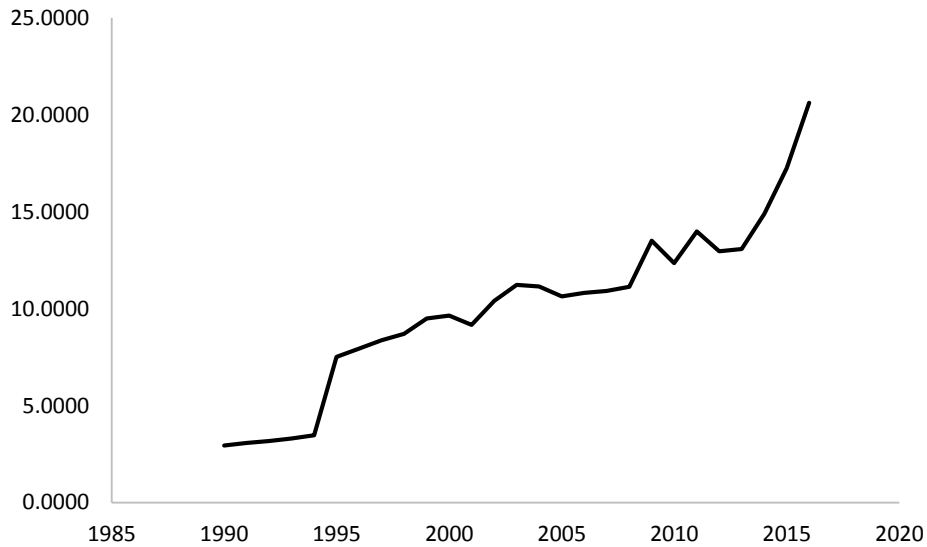
Gráfica 1.21
Tipo de cambio: Dólares canadienses por dólar estadounidense, 1990-2016
Promedios anuales



Fuente: Elaboración propia con base en <http://www.canadianforex.ca/forex-tools/historical-rate-tools/yearly-average-rates>

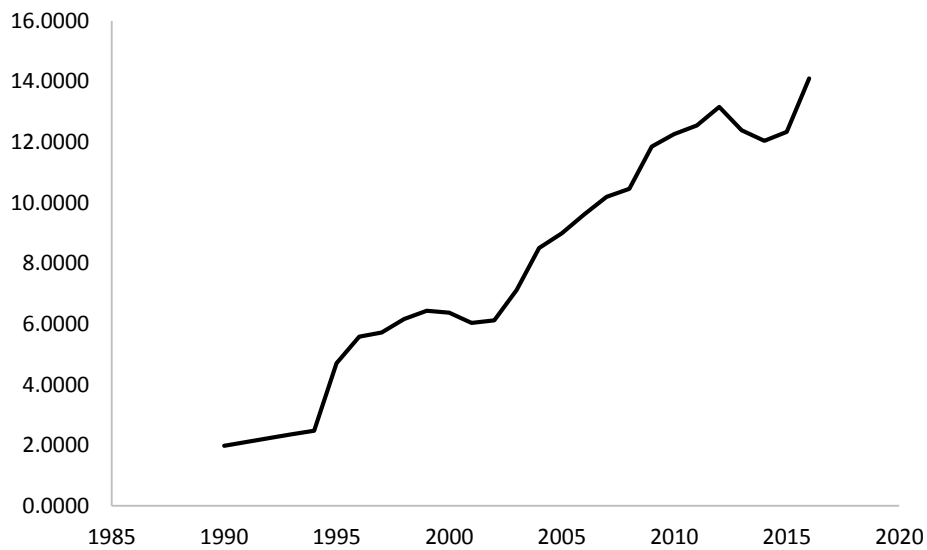
Gráfica 1.22

Tipo de cambio: Pesos mexicanos por dólar estadounidense, 1990-2016
Promedios anuales



Fuente: Elaboración propia con base en <http://www.canadianforex.ca/forex-tools/historical-rate-tools/yearly-average-rates>

Gráfica 1.23
Tipo de cambio: Pesos mexicanos por dólar canadiense, 1990-2016
Promedios anuales



Fuente: Elaboración propia con base en www.banxico.gob.mx

Cuadro 1.7
América del Norte: Exportaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005 y porcentajes

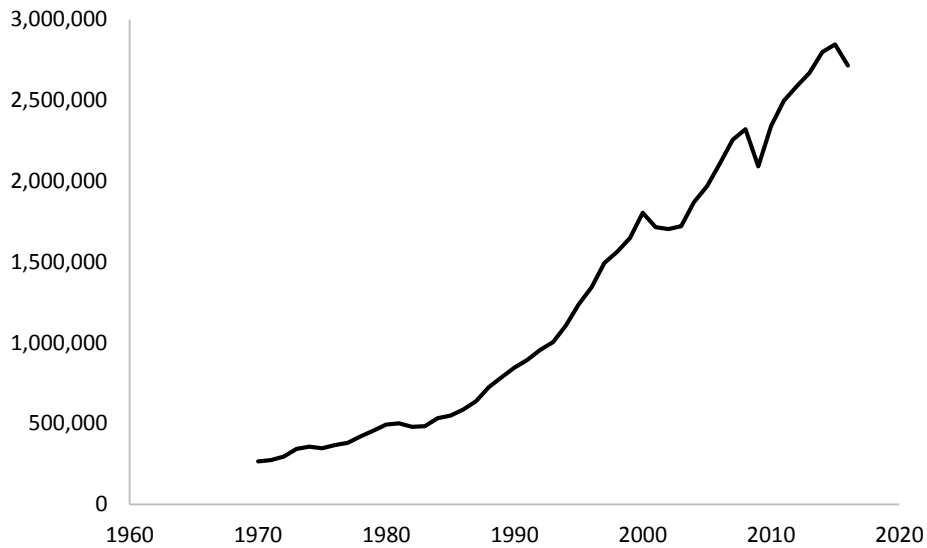
Año	Exportaciones Norteamérica	Exportaciones Canadá	Exportaciones EE.UU.	Exportacion. México	Particip. Canadá	Particip. EE.UU.	Particip. México	Tasa Canadá	Tasa EE.UU.	Tasa México
1970	266,493	77,864	176,647	11,981	29.22	66.29	4.50	Nd	Nd	Nd
1971	273,533	81,496	179,584	12,453	29.79	65.65	4.55	4.67	1.66	3.94
1972	296,128	88,501	193,128	14,499	29.89	65.22	4.90	8.59	7.54	16.43
1973	343,345	97,363	229,500	16,483	28.36	66.84	4.80	10.01	18.83	13.68
1974	357,199	92,999	247,685	16,515	26.04	69.34	4.62	-4.48	7.92	0.19
1975	346,407	85,288	246,075	15,044	24.62	71.04	4.34	-8.29	-0.65	-8.91
1976	366,191	91,870	256,778	17,543	25.09	70.12	4.79	7.72	4.35	16.61
1977	380,813	97,669	263,029	20,115	25.65	69.07	5.28	6.31	2.43	14.66
1978	420,486	107,354	290,687	22,445	25.53	69.13	5.34	9.92	10.51	11.58
1979	456,016	111,271	319,576	25,170	24.40	70.08	5.52	3.65	9.94	12.14
1980	492,996	112,332	353,958	26,707	22.79	71.80	5.42	0.95	10.76	6.11
1981	502,437	114,326	358,315	29,796	22.75	71.32	5.93	1.78	1.23	11.57
1982	479,941	112,710	330,942	36,289	23.48	68.95	7.56	-1.41	-7.64	21.79
1983	482,834	119,203	322,417	41,214	24.69	66.78	8.54	5.76	-2.58	13.57
1984	533,727	141,413	348,748	43,565	26.50	65.34	8.16	18.63	8.17	5.71
1985	549,747	147,723	360,399	41,626	26.87	65.56	7.57	4.46	3.34	-4.45
1986	586,363	154,350	388,056	43,957	26.32	66.18	7.50	4.49	7.67	5.60
1987	637,779	159,255	430,395	48,129	24.97	67.48	7.55	3.18	10.91	9.49
1988	724,757	173,748	500,106	50,902	23.97	69.00	7.02	9.10	16.20	5.76
1989	786,947	175,184	557,979	53,784	22.26	70.90	6.83	0.83	11.57	5.66
1990	846,982	183,112	607,231	56,638	21.62	71.69	6.69	4.53	8.83	5.31
1991	893,003	186,007	647,486	59,509	20.83	72.51	6.66	1.58	6.63	5.07
1992	954,580	199,817	692,287	62,476	20.93	72.52	6.54	7.42	6.92	4.98
1993	1,003,909	221,453	714,925	67,531	22.06	71.21	6.73	10.83	3.27	8.09
1994	1,107,537	249,885	778,101	79,551	22.56	70.26	7.18	12.84	8.84	17.80
1995	1,238,927	272,052	863,306	103,570	21.96	69.68	8.36	8.87	10.95	30.19
1996	1,344,031	287,638	933,942	122,452	21.40	69.49	9.11	5.73	8.18	18.23
1997	1,493,145	312,368	1,045,204	135,573	20.92	70.00	9.08	8.60	11.91	10.72
1998	1,563,686	342,092	1,069,622	151,972	21.88	68.40	9.72	9.52	2.34	12.10
1999	1,647,901	379,150	1,097,910	170,841	23.01	66.62	10.37	10.83	2.64	12.42
2000	1,804,090	413,482	1,191,951	198,657	22.92	66.07	11.01	9.06	8.57	16.28
2001	1,714,947	401,129	1,122,305	191,513	23.39	65.44	11.17	-2.99	-5.84	-3.60
2002	1,703,114	405,888	1,102,951	194,275	23.83	64.76	11.41	1.19	-1.72	1.44
2003	1,720,760	398,841	1,122,410	199,508	23.18	65.23	11.59	-1.74	1.76	2.69
2004	1,870,532	420,932	1,231,872	217,728	22.50	65.86	11.64	5.54	9.75	9.13
2005	1,969,349	430,280	1,308,901	230,169	21.85	66.46	11.69	2.22	6.25	5.71
2006	2,108,992	434,004	1,427,169	247,819	20.58	67.67	11.75	0.87	9.04	7.67
2007	2,255,227	438,955	1,559,417	256,856	19.46	69.15	11.39	1.14	9.27	3.65
2008	2,321,211	418,958	1,648,859	253,393	18.05	71.03	10.92	-4.56	5.74	-1.35
2009	2,091,926	364,524	1,503,862	223,540	17.43	71.89	10.69	-12.99	-8.79	-11.78
2010	2,340,957	388,749	1,682,739	269,469	16.61	71.88	11.51	6.65	11.89	20.55
2011	2,496,883	407,248	1,798,026	291,609	16.31	72.01	11.68	4.76	6.85	8.22
2012	2,586,116	418,010	1,859,471	308,636	16.16	71.90	11.93	2.64	3.42	5.84
2013	2,669,298	429,212	1,924,205	315,881	16.08	72.09	11.83	2.68	3.48	2.35
2014	2,798,144	453,919	2,006,358	337,867	16.22	71.70	12.07	5.76	4.27	6.96
2015	2,846,118	469,321	2,008,557	368,241	16.49	70.57	12.94	3.39	0.11	8.99
2016	2,715,549	446,613	1,909,478	359,457	16.45	70.32	13.24	-4.84	-4.93	-2.39

Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Notas

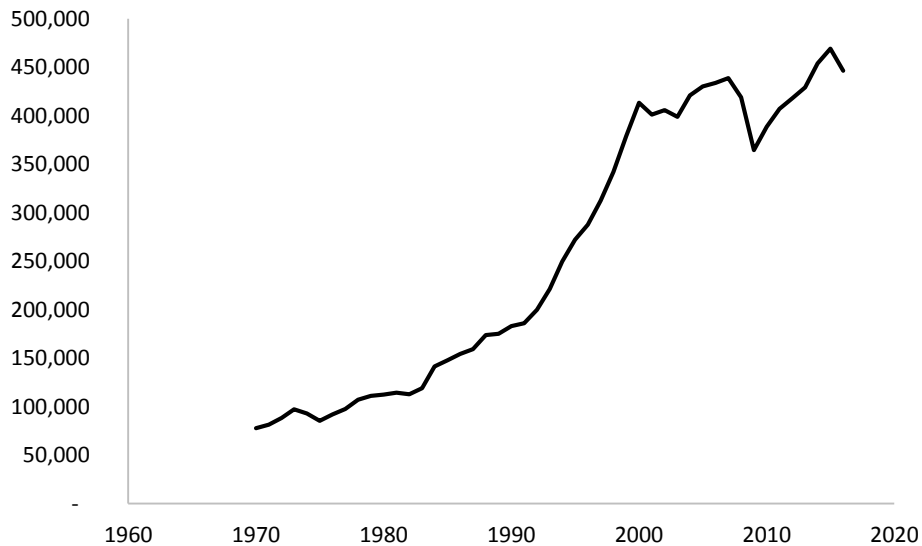
1. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
2. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.
3. Nd = No disponible.

Gráfica 1.24
América del Norte: Exportaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005 y porcentajes



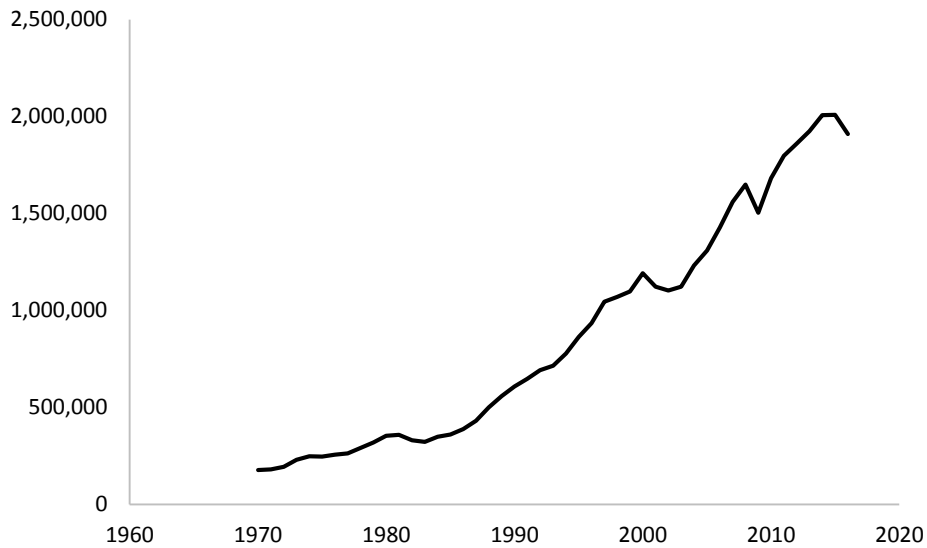
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.25
Canadá: Exportaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005 y porcentajes



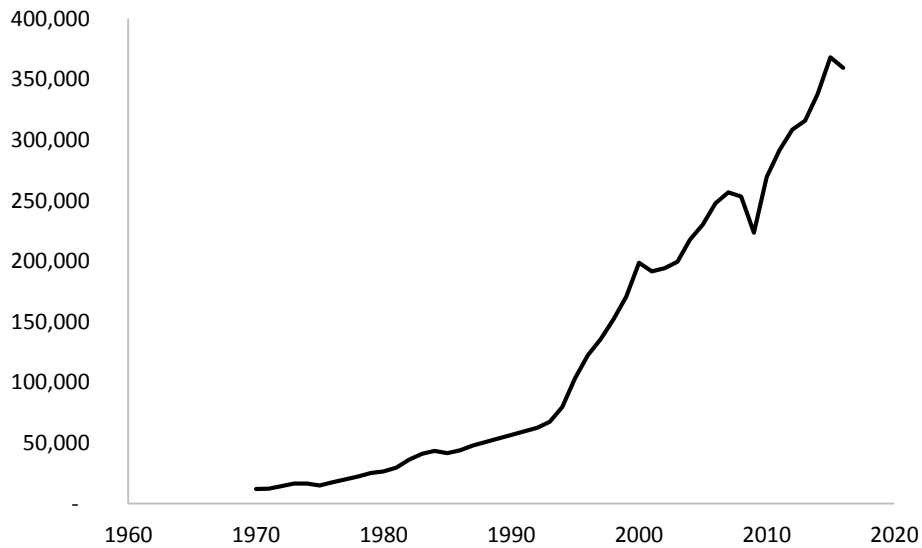
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.26
EE.UU.: Exportaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005 y porcentajes



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.27
México: Exportaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005 y porcentajes



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.8
América del Norte: Importaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005 y porcentajes

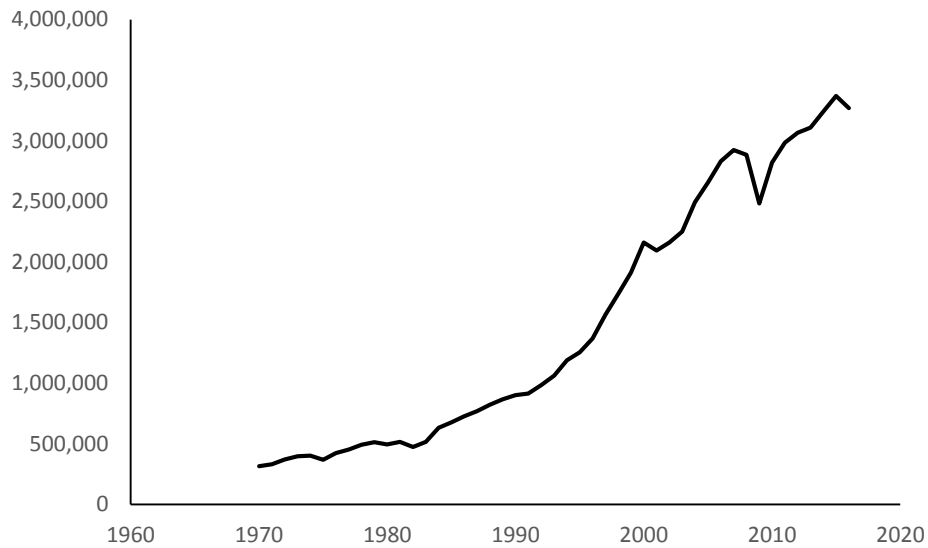
Año	Importaciones Norteamérica	Importaciones Canadá	Importaciones EE.UU.	Importaciones México	Particip. Canadá	Particip. EE.UU.	Particip. México	Tasa Canadá	Tasa EE.UU.	Tasa México
1970	314,841	59,093	238,352	17,396	18.77	75.71	5.53	6.56	5.35	-4.59
1971	330,675	62,969	251,109	16,597	19.04	75.94	5.02	14.37	11.24	10.22
1972	369,657	72,020	279,344	18,293	19.48	75.57	4.95	14.49	4.63	16.69
1973	396,091	82,457	292,288	21,346	20.82	73.79	5.39	10.14	-2.25	20.28
1974	402,216	90,818	285,722	25,675	22.58	71.04	6.38	-3.05	-11.13	0.43
1975	367,761	88,052	253,923	25,786	23.94	69.05	7.01	6.29	19.54	0.99
1976	423,176	93,591	303,545	26,041	22.12	71.73	6.15	-0.40	10.94	-10.19
1977	453,354	93,217	336,751	23,387	20.56	74.28	5.16	3.01	8.66	21.85
1978	490,443	96,023	365,923	28,497	19.58	74.61	5.81	6.95	1.67	29.89
1979	511,735	102,701	372,020	37,014	20.07	72.70	7.23	-3.17	-6.63	31.88
1980	495,610	99,444	347,350	48,815	20.07	70.09	9.85	2.55	2.62	17.72
1981	515,897	101,984	356,449	57,465	19.77	69.09	11.14	-15.97	-1.26	-37.85
1982	473,353	85,693	351,947	35,713	18.10	74.35	7.54	10.17	12.63	-33.79
1983	514,457	94,405	396,409	23,644	18.35	77.05	4.60	17.49	24.33	17.81
1984	631,608	110,915	492,838	27,855	17.56	78.03	4.41	8.39	6.49	10.98
1985	675,961	120,222	524,824	30,915	17.79	77.64	4.57	6.60	8.54	-7.58
1986	726,390	128,158	569,662	28,571	17.64	78.42	3.93	5.43	5.93	5.15
1987	768,589	135,117	603,431	30,041	17.58	78.51	3.91	13.60	3.93	36.71
1988	821,729	153,496	627,163	41,070	18.68	76.32	5.00	5.84	4.40	17.97
1989	865,651	162,461	654,741	48,449	18.77	75.64	5.60	1.95	3.58	19.74
1990	901,834	165,627	678,191	58,015	18.37	75.20	6.43	2.59	-0.15	15.18
1991	913,898	169,918	677,159	66,821	18.59	74.10	7.31	5.14	7.01	19.62
1992	983,203	178,651	724,623	79,929	18.17	73.70	8.13	7.49	8.65	1.86
1993	1,060,735	192,037	787,283	81,415	18.10	74.22	7.68	8.31	11.94	21.25
1994	1,187,980	207,989	881,273	98,718	17.51	74.18	8.31	5.83	7.77	-15.04
1995	1,253,762	220,111	949,782	83,869	17.56	75.75	6.69	5.36	8.70	22.88
1996	1,367,354	231,910	1,032,382	103,062	16.96	75.50	7.54	14.38	13.47	22.75
1997	1,563,195	265,263	1,171,427	126,504	16.97	74.94	8.09	5.34	11.69	16.56
1998	1,735,233	279,426	1,308,354	147,453	16.10	75.40	8.50	8.06	10.14	14.07
1999	1,911,186	301,961	1,441,022	168,203	15.80	75.40	8.80	8.50	13.02	21.48
2000	2,160,566	327,628	1,628,612	204,327	15.16	75.38	9.46	-4.91	-2.84	-1.63
2001	2,094,954	311,547	1,582,414	200,993	14.87	75.53	9.59	1.82	3.67	1.46
2002	2,161,561	317,216	1,640,412	203,933	14.68	75.89	9.43	4.23	4.47	0.69
2003	2,249,634	330,631	1,713,658	205,346	14.70	76.17	9.13	8.48	11.41	9.71
2004	2,493,150	358,668	1,909,198	225,284	14.39	76.58	9.04	7.31	6.33	7.71
2005	2,657,641	384,903	2,030,086	242,653	14.48	76.39	9.13	5.30	6.32	10.19
2006	2,831,137	405,321	2,158,431	267,385	14.32	76.24	9.44	5.75	2.52	5.93
2007	2,924,676	428,630	2,212,809	283,236	14.66	75.66	9.68	0.86	-2.56	4.40
2008	2,884,204	432,311	2,156,184	295,710	14.99	74.76	10.25	-12.45	-13.72	-17.59
2009	2,482,462	378,491	1,860,268	243,703	15.25	74.94	9.82	13.77	12.72	20.46
2010	2,821,004	430,626	2,096,812	293,566	15.26	74.33	10.41	5.57	5.47	8.05
2011	2,983,380	454,631	2,211,551	317,198	15.24	74.13	10.63	3.59	2.23	5.47
2012	3,066,370	470,970	2,260,863	334,537	15.36	73.73	10.91	1.65	1.09	2.58
2013	3,107,348	478,740	2,285,434	343,174	15.41	73.55	11.04	2.15	4.41	5.98
2014	3,239,069	489,036	2,386,325	363,707	15.10	73.67	11.23	0.34	4.58	5.03
2015	3,368,339	490,681	2,495,650	382,008	14.57	74.09	11.34	-4.52	-2.76	-2.41
2016	3,268,028	468,505	2,426,719	372,804	14.34	74.26	11.41	6.56	5.35	-4.59

Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Notas

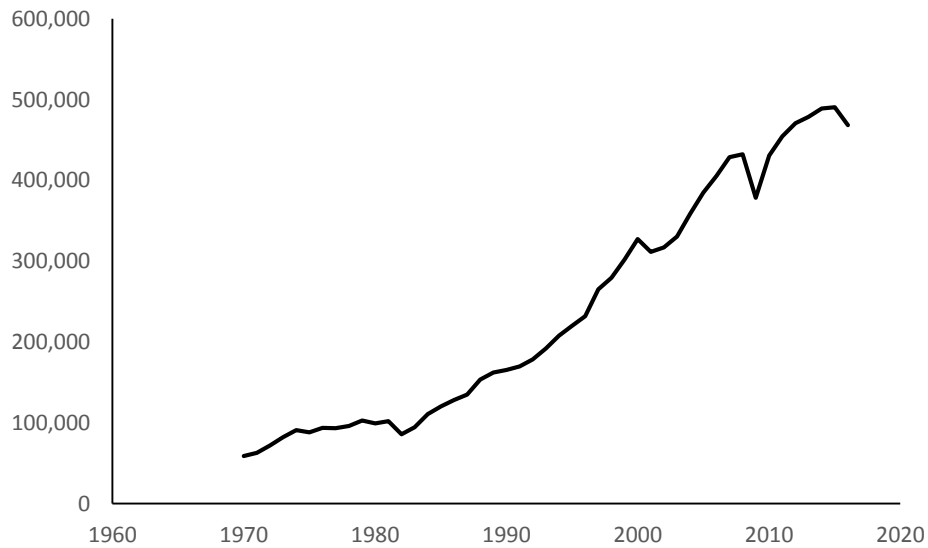
1. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
2. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.

Gráfica 1.28
América del Norte: Importaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005



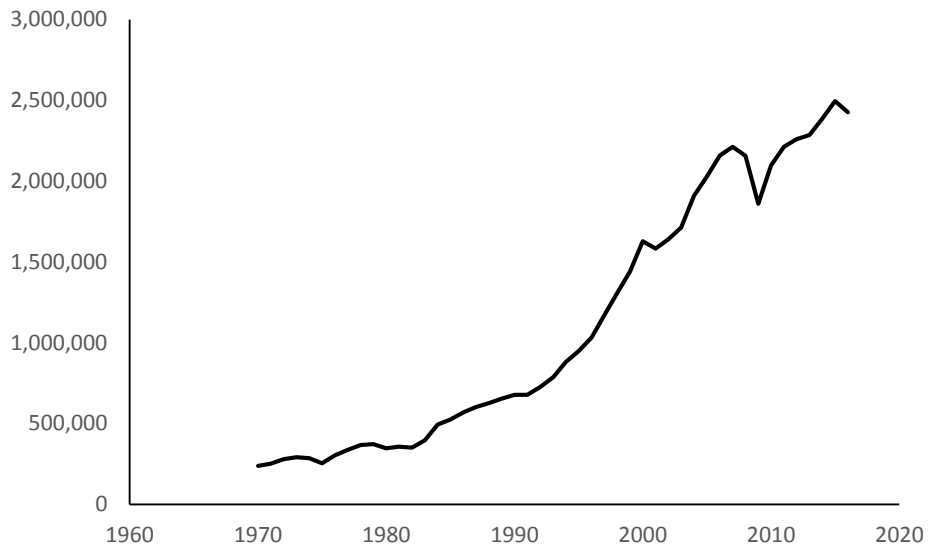
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.29
Canadá: Importaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005



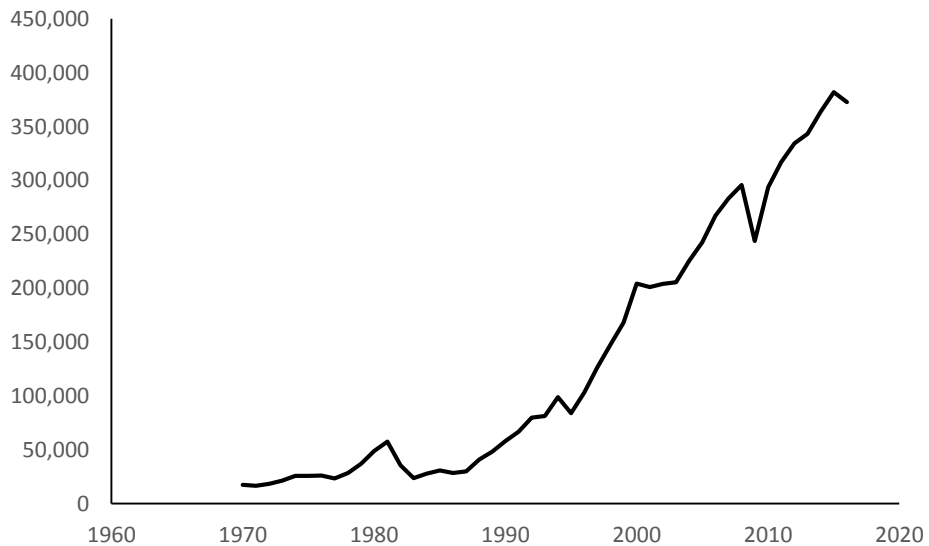
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.30
EE.UU.: Importaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.31
México: Importaciones de bienes y servicios, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.9
América del Norte: Saldo de la balanza comercial, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005

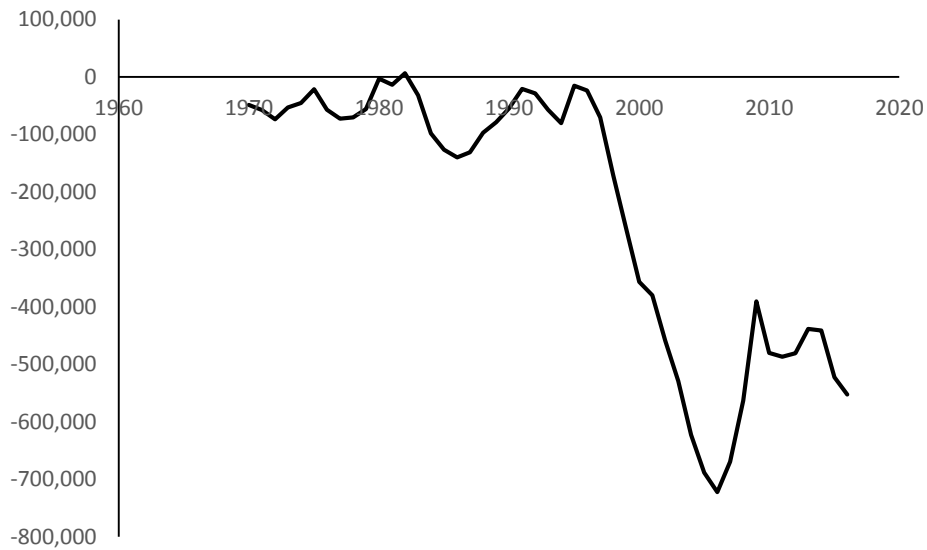
Año	Norteamérica	Canadá	EE.UU.	México
1970	-48.348	18.771	-61.704	-5.415
1971	-57.142	18.527	-71.525	-4.144
1972	-73.529	16.481	-86.215	-3.794
1973	-52.746	14.907	-62.789	-4.864
1974	-45.017	2.180	-38.037	-9.161
1975	-21.354	-2.764	-7.848	-10.742
1976	-56.985	-1.721	-46.766	-8.497
1977	-72.541	4.452	-73.721	-3.272
1978	-69.957	11.331	-75.236	-6.052
1979	-55.719	8.570	-52.445	-11.844
1980	-2.613	12.887	6.608	-22.108
1981	-13.460	12.342	1.866	-27.668
1982	6.588	27.017	-21.005	576
1983	-31.623	24.798	-73.992	17.570
1984	-97.881	30.498	-144.089	15.710
1985	-126.214	27.502	-164.426	10.710
1986	-140.027	26.192	-181.606	15.387
1987	-130.810	24.138	-173.036	18.088
1988	-96.972	20.252	-127.056	9.832
1989	-78.705	12.723	-96.762	5.335
1990	-54.853	17.485	-70.960	-1.378
1991	-20.895	16.090	-29.673	-7.311
1992	-28.623	21.166	-32.336	-17.453
1993	-56.827	29.416	-72.359	-13.884
1994	-80.443	41.897	-103.172	-19.167
1995	-14.835	51.941	-86.476	19.701
1996	-23.323	55.727	-98.440	19.389
1997	-70.050	47.105	-126.224	9.069
1998	-171.547	62.665	-238.731	4.519
1999	-263.284	77.189	-343.112	2.639
2000	-356.476	85.854	-436.660	-5.670
2001	-380.007	89.582	-460.110	-9.479
2002	-458.447	88.672	-537.461	-9.658
2003	-528.875	68.210	-591.248	-5.837
2004	-622.618	62.265	-677.326	-7.556
2005	-688.292	45.377	-721.185	-12.484
2006	-722.145	28.683	-731.262	-19.566
2007	-669.449	10.325	-653.393	-26.381
2008	-562.994	-13.353	-507.324	-42.316
2009	-390.535	-13.967	-356.406	-20.163
2010	-480.047	-41.877	-414.073	-24.097
2011	-486.496	-47.382	-413.525	-25.590
2012	-480.254	-52.961	-401.393	-25.901
2013	-438.050	-49.528	-361.229	-27.293
2014	-440.925	-35.117	-379.968	-25.840
2015	-522.221	-21.360	-487.093	-13.768
2016	-552.480	-21.892	-517.241	-13.347

Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Notas

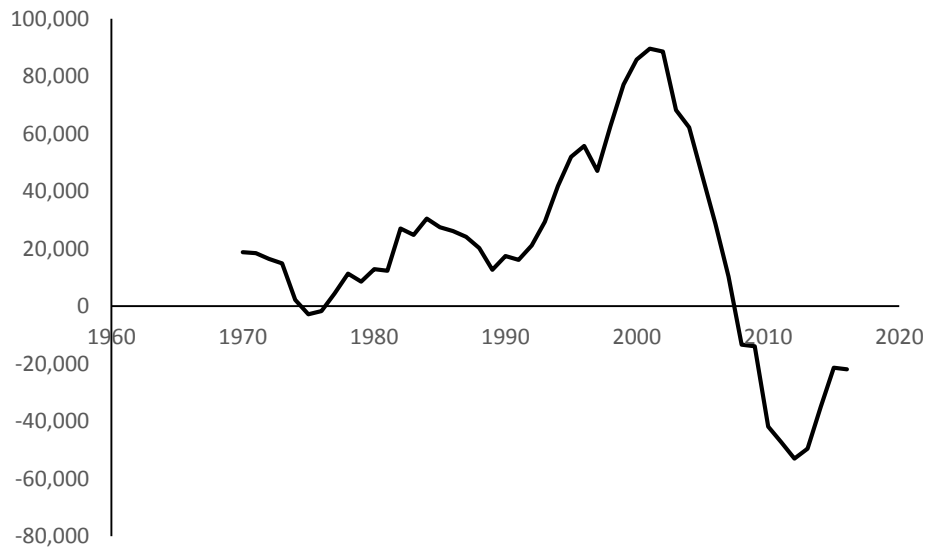
1. Saldo b. c. = Saldo de la balanza comercial.
2. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
3. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.

Gráfica 1.32
América del Norte: Saldo de la balanza comercial, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005



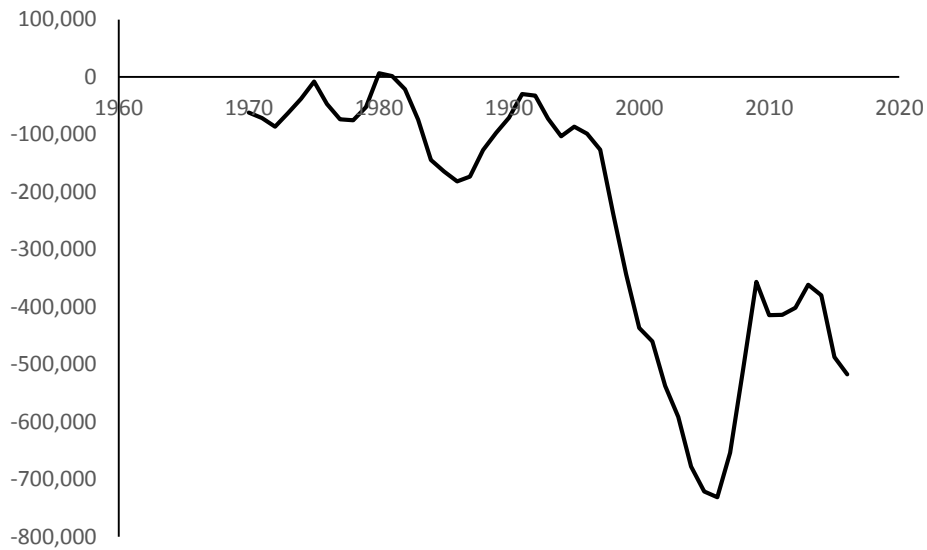
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.33
Canadá: Saldo de la balanza comercial, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005



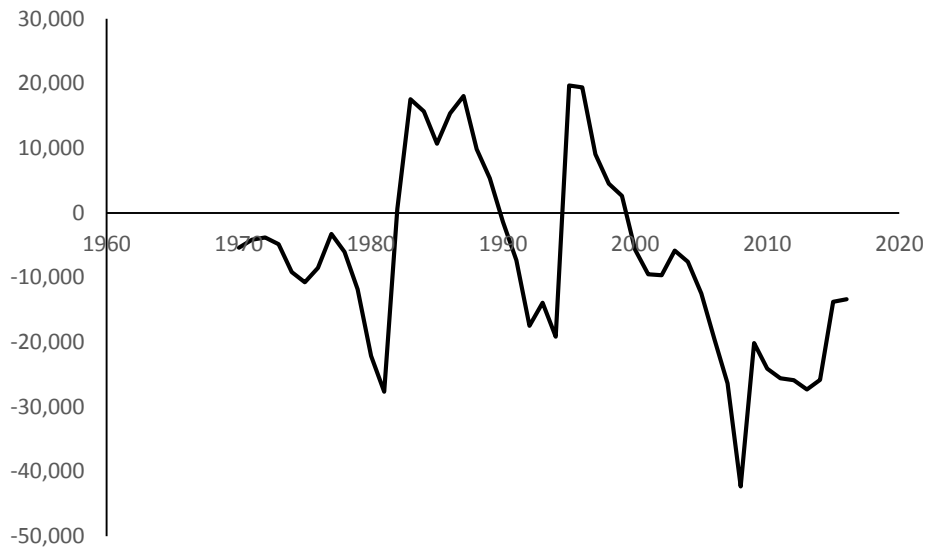
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.34
EE.UU.: Saldo de la balanza comercial, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.35
México: Saldo de la balanza comercial, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2005



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.10
América del Norte: Gasto del gobierno, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010

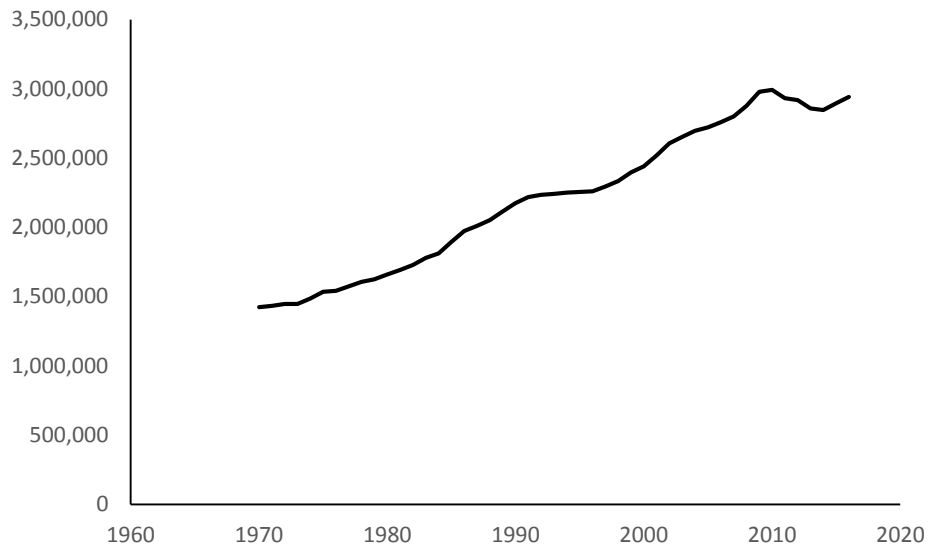
Año	Gasto gobierno Norteamérica	Gasto gobierno Canadá	Gasto gobierno EE.UU.	Gasto gobierno México	Particip. Canadá	Particip. EE.UU.	Particip. México	Tasa Canadá	Tasa EE.UU.	Tasa México
1980	1.423.839	143,687	1,252,841	27,311	10.09	87.99	1.92	Nd	Nd	Nd
1981	1.432.648	148,072	1,254,410	30,167	10.34	87.56	2.11	3.05	0.13	10.45
1982	1.445.896	152,703	1,259,365	33,828	10.56	87.10	2.34	3.13	0.40	12.14
1983	1.445.965	159,881	1,249,106	36,978	11.06	86.39	2.56	4.70	-0.81	9.31
1984	1.486.220	170,041	1,276,753	39,426	11.44	85.91	2.65	6.35	2.21	6.62
1985	1.534.634	181,424	1,308,790	44,420	11.82	85.28	2.89	6.69	2.51	12.67
1986	1.542.156	184,913	1,309,775	47,468	11.99	84.93	3.08	1.92	0.08	6.86
1987	1.574.129	193,559	1,333,106	47,463	12.30	84.69	3.02	4.68	1.78	-0.01
1988	1.606.917	196,975	1,357,995	51,947	12.26	84.51	3.23	1.76	1.87	9.45
1989	1.625.526	199,045	1,369,556	56,925	12.24	84.25	3.50	1.05	0.85	9.58
1990	1.659.432	205,834	1,391,240	62,358	12.40	83.84	3.76	3.41	1.58	9.54
1991	1.691.953	209,306	1,413,883	68,764	12.37	83.57	4.06	1.69	1.63	10.27
1992	1.729.757	211,781	1,447,816	70,159	12.24	83.70	4.06	1.18	2.40	2.03
1993	1.778.526	214,079	1,492,378	72,070	12.04	83.91	4.05	1.08	3.08	2.72
1994	1.811.089	218,914	1,515,358	76,817	12.09	83.67	4.24	2.26	1.54	6.59
1995	1.895.169	227,627	1,590,029	77,513	12.01	83.90	4.09	3.98	4.93	0.91
1996	1.974.129	231,340	1,664,129	78,660	11.72	84.30	3.98	1.63	4.66	1.48
1997	2.009.661	234,648	1,697,301	77,712	11.68	84.46	3.87	1.43	1.99	-1.21
1998	2.052.498	241,501	1,732,288	78,710	11.77	84.40	3.83	2.92	2.06	1.28
1999	2.114.240	247,443	1,786,358	80,439	11.70	84.49	3.80	2.46	3.12	2.20
2000	2.174.262	255,550	1,835,591	83,121	11.75	84.42	3.82	3.28	2.76	3.33
2001	2.217.591	261,570	1,868,390	87,631	11.80	84.25	3.95	2.36	1.79	5.43
2002	2.234.012	263,699	1,881,053	89,260	11.80	84.20	4.00	0.81	0.68	1.86
2003	2.241.790	263,170	1,879,448	99,172	11.74	83.84	4.42	-0.20	-0.09	11.10
2004	2.251.424	260,181	1,889,833	101,410	11.56	83.94	4.50	-1.14	0.55	2.26
2005	2.255.099	257,599	1,895,455	102,046	11.42	84.05	4.53	-0.99	0.30	0.63
2006	2.258.996	252,684	1,904,475	101,838	11.19	84.31	4.51	-1.91	0.48	-0.20
2007	2.293.991	251,181	1,939,247	103,564	10.95	84.54	4.51	-0.59	1.83	1.69
2008	2.334.963	256,010	1,976,177	102,776	10.96	84.63	4.40	1.92	1.90	-0.76
2009	2.396.554	261,552	2,030,421	104,581	10.91	84.72	4.36	2.16	2.74	1.76
2010	2.439.681	270,541	2,061,655	107,484	11.09	84.51	4.41	3.44	1.54	2.78
2011	2.518.468	279,752	2,134,599	104,116	11.11	84.76	4.13	3.40	3.54	-3.13
2012	2.606.119	286,082	2,217,159	102,877	10.98	85.08	3.95	2.26	3.87	-1.19
2013	2.653.683	294,318	2,257,047	102,318	11.09	85.05	3.86	2.88	1.80	-0.54
2014	2.696.582	299,839	2,291,981	104,762	11.12	85.00	3.88	1.88	1.55	2.39
2015	2.721.298	303,027	2,310,315	107,955	11.14	84.90	3.97	1.06	0.80	3.05
2016	2.758.744	311,365	2,335,755	111,624	11.29	84.67	4.05	2.75	1.10	3.40

Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Notas

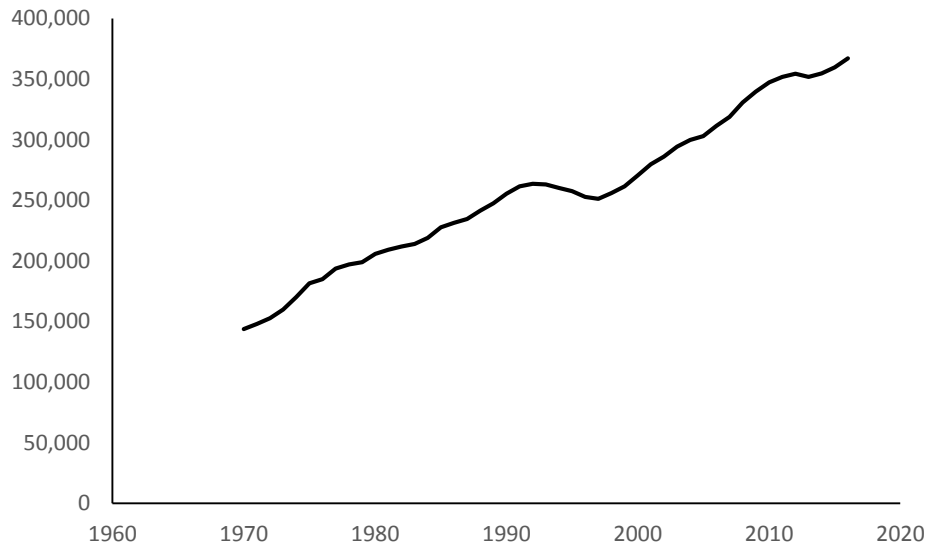
1. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
2. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.
3. Nd = No disponible.

Gráfica 1.36
América del Norte: Gasto del gobierno, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010



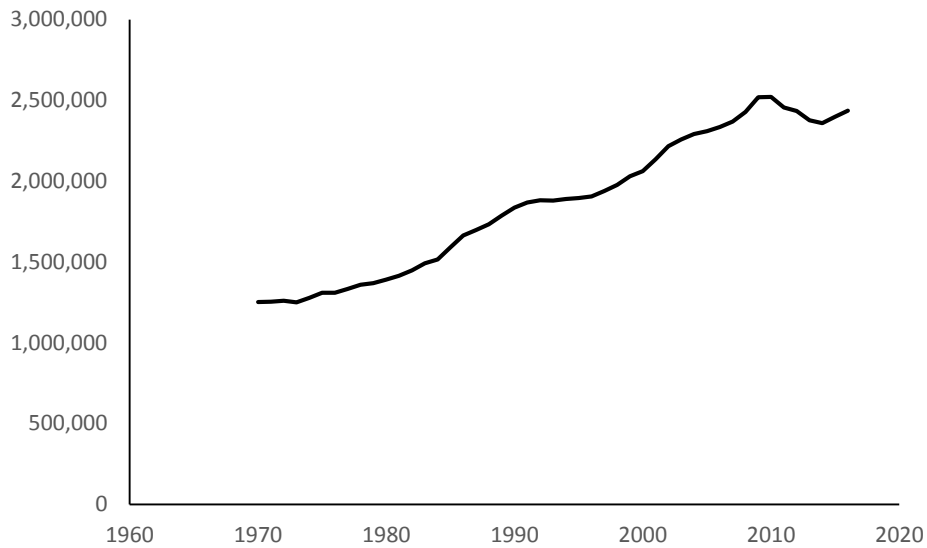
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.37
Canadá: Gasto del gobierno, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010



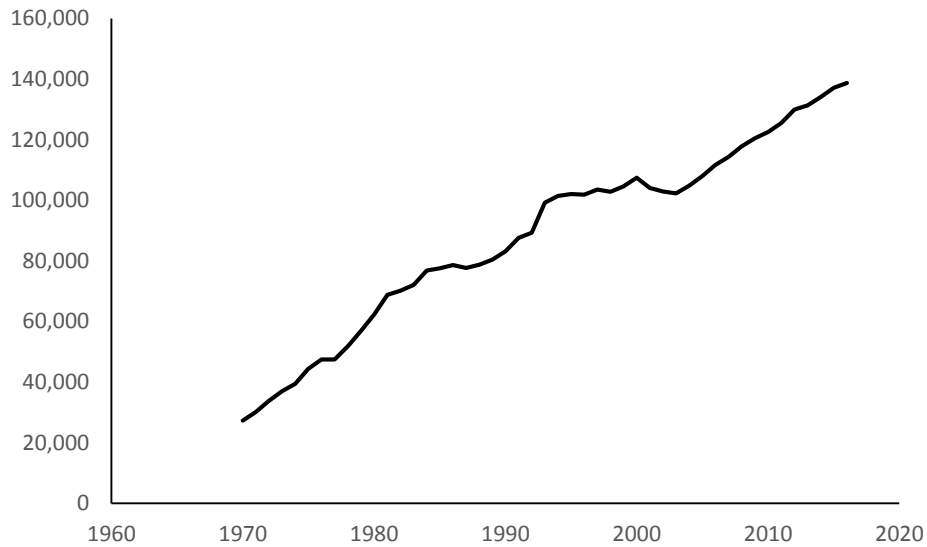
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.38
EE.UU.: Gasto del gobierno, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.39
México: Gasto del gobierno, 1970-2016
Millones de dólares estadounidenses de 2010



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.11
América del Norte: Deuda pública total (DPT), 1980-2016
Millones de dólares estadounidenses

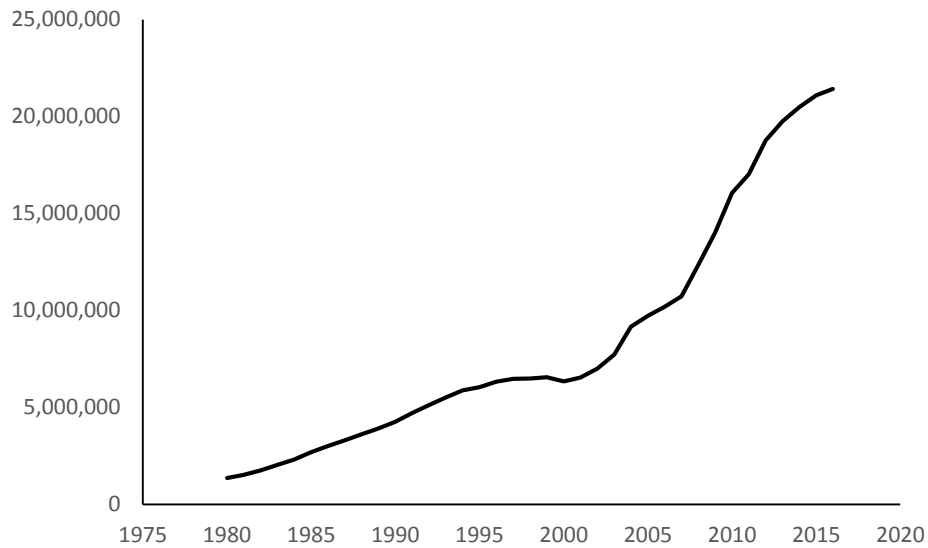
Año	DPT Norteamérica	DPT Canadá	DPT EE.UU.	DPT México	Particip. Canadá	Particip. EE.UU.	Particip. México	Tasa Canadá	Tasa EE.UU.	Tasa México
1980	1,360,267	123,960	1,178,733	57,574	9.11	86.65	4.23	Nd	Nd	Nd
1981	1,515,784	142,547	1,294,824	78,413	9.40	85.42	5.17	14.99	9.85	36.19
1982	1,754,698	163,848	1,504,575	86,275	9.34	85.75	4.92	14.94	16.20	10.03
1983	2,030,910	196,963	1,740,789	93,158	9.70	85.71	4.59	20.21	15.70	7.98
1984	2,312,004	216,302	2,000,685	95,017	9.36	86.53	4.11	9.82	14.93	1.99
1985	2,688,615	240,319	2,351,233	97,063	8.94	87.45	3.61	11.10	17.52	2.15
1986	3,005,978	264,594	2,640,301	101,083	8.80	87.84	3.36	10.10	12.29	4.14
1987	3,300,784	304,296	2,886,835	109,653	9.22	87.46	3.32	15.00	9.34	8.48
1988	3,616,437	357,781	3,159,256	99,400	9.89	87.36	2.75	17.58	9.44	-9.35
1989	3,909,895	405,494	3,410,385	94,016	10.37	87.22	2.40	13.34	7.95	-5.42
1990	4,253,826	442,689	3,706,533	104,604	10.41	87.13	2.46	9.17	8.68	11.26
1991	4,709,487	497,633	4,097,634	114,220	10.57	87.01	2.43	12.41	10.55	9.19
1992	5,127,053	528,322	4,486,290	112,441	10.30	87.50	2.19	6.17	9.48	-1.56
1993	5,507,511	548,567	4,828,298	130,646	9.96	87.67	2.37	3.83	7.62	16.19
1994	5,875,758	565,331	5,171,770	138,657	9.62	88.02	2.36	3.06	7.11	6.13
1995	6,044,854	606,474	5,272,904	165,476	10.03	87.23	2.74	7.28	1.96	19.34
1996	6,326,356	632,169	5,510,358	183,829	9.99	87.10	2.91	4.24	4.50	11.09
1997	6,477,760	624,052	5,648,937	204,771	9.63	87.21	3.16	-1.28	2.51	11.39
1998	6,491,040	591,502	5,678,174	221,364	9.11	87.48	3.41	-5.22	0.52	8.10
1999	6,561,994	602,916	5,690,941	268,137	9.19	86.73	4.09	1.93	0.22	21.13
2000	6,341,654	598,822	5,456,855	285,977	9.44	86.05	4.51	-0.68	-4.11	6.65
2001	6,531,831	602,015	5,631,898	297,918	9.22	86.22	4.56	0.53	3.21	4.18
2002	7,008,242	606,293	6,079,217	322,732	8.65	86.74	4.61	0.71	7.94	8.33
2003	7,735,111	680,137	6,735,695	319,279	8.79	87.08	4.13	12.18	10.80	-1.07
2004	9,154,816	738,420	8,074,631	341,765	8.07	88.20	3.73	8.57	19.88	7.04
2005	9,720,923	827,675	8,555,659	337,589	8.51	88.01	3.47	12.09	5.96	-1.22
2006	10,180,698	922,480	8,893,216	365,002	9.06	87.35	3.59	11.45	3.95	8.12
2007	10,734,334	979,154	9,363,563	391,617	9.12	87.23	3.65	6.14	5.29	7.29
2008	12,357,431	1,050,150	10,835,928	471,353	8.50	87.69	3.81	7.25	15.72	20.36
2009	14,018,663	1,088,568	12,536,430	393,665	7.77	89.43	2.81	3.66	15.69	-16.48
2010	16,064,802	1,307,297	14,314,019	443,486	8.14	89.10	2.76	20.09	14.18	12.66
2011	17,016,183	1,458,609	15,051,413	506,161	8.57	88.45	2.97	11.57	5.15	14.13
2012	18,758,341	1,546,794	16,699,588	511,959	8.25	89.02	2.73	6.05	10.95	1.15
2013	19,754,376	1,580,709	17,588,737	584,930	8.00	89.04	2.96	2.19	5.32	14.25
2014	20,475,662	1,530,758	18,302,484	642,420	7.48	89.39	3.14	-3.16	4.06	9.83
2015	21,090,838	1,424,442	19,048,025	618,371	6.75	90.31	2.93	-6.95	4.07	-3.74
2016	21,416,688	1,412,252	19,396,587	607,849	6.59	90.57	2.84	-0.86	1.83	-1.70

Fuentes: <https://countryeconomy.com/national-debt/canada>
<https://countryeconomy.com/national-debt/usa>
<https://countryeconomy.com/national-debt/mexico>

Notas

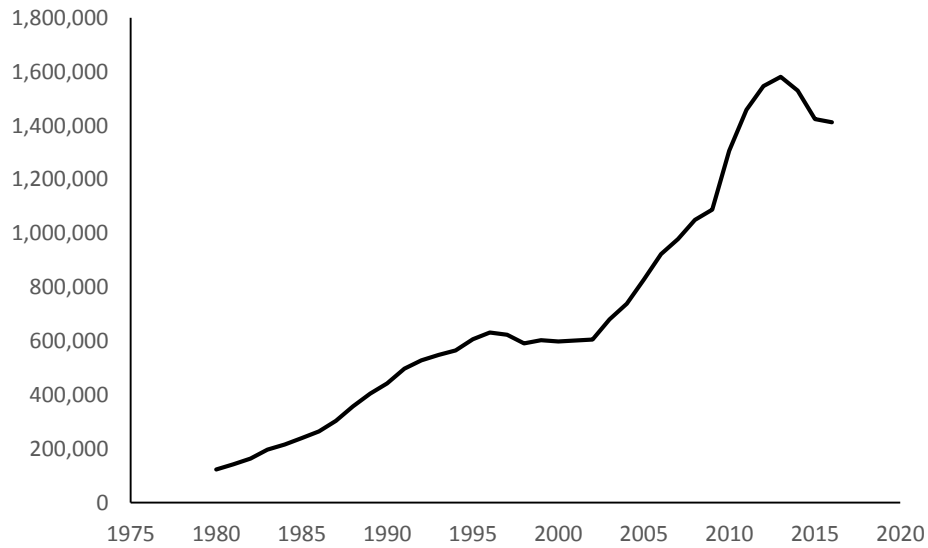
1. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
2. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.
3. Nd = No disponible.

Gráfica 1.40
América del Norte: Deuda pública total, 1980-2016
Millones de dólares estadounidenses



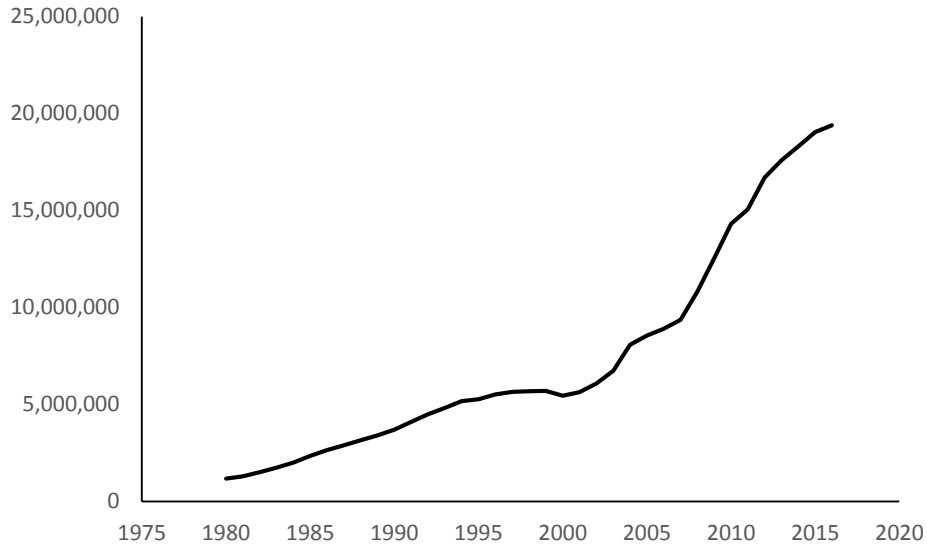
Fuente: Elaboración propia con base en <https://countryeconomy.com/national-debt/canada>, <https://countryeconomy.com/national-debt/usa>, <https://countryeconomy.com/national-debt/mexico>

Gráfica 1.41
Canadá: Deuda pública total, 1980-2016
Millones de dólares estadounidenses



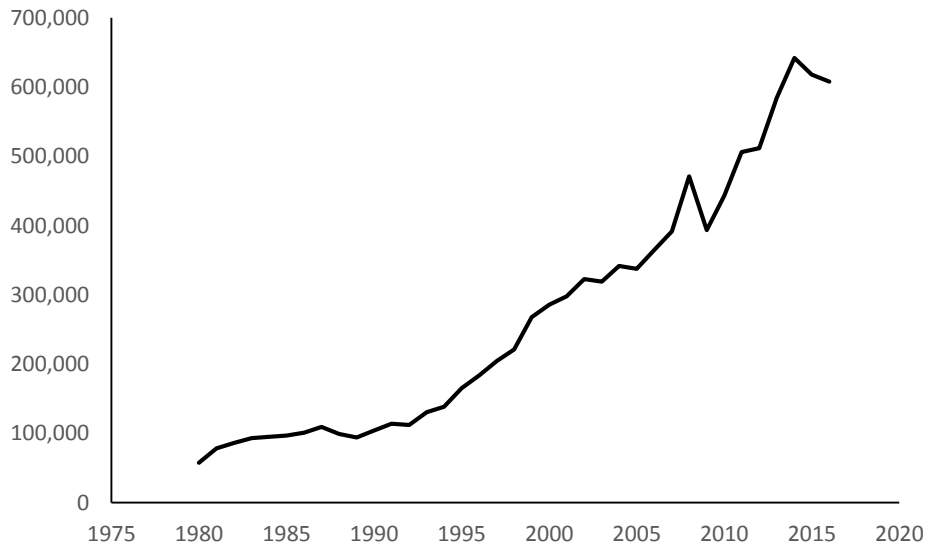
Fuente: Elaboración propia con base en <https://countryeconomy.com/national-debt/canada>

Gráfica 1.43
EE.UU.: Deuda pública total, 1980-2016
Millones de dólares estadounidenses



Fuente: Elaboración propia con base en <https://countryeconomy.com/national-debt/usa>

Gráfica 1.44
México: Deuda pública total, 1980-2016
Millones de dólares estadounidenses



Fuente: Elaboración propia con base en <https://countryeconomy.com/national-debt/mexico>

Cuadro 1.12
América del Norte: Inversión extranjera directa (IED), 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010

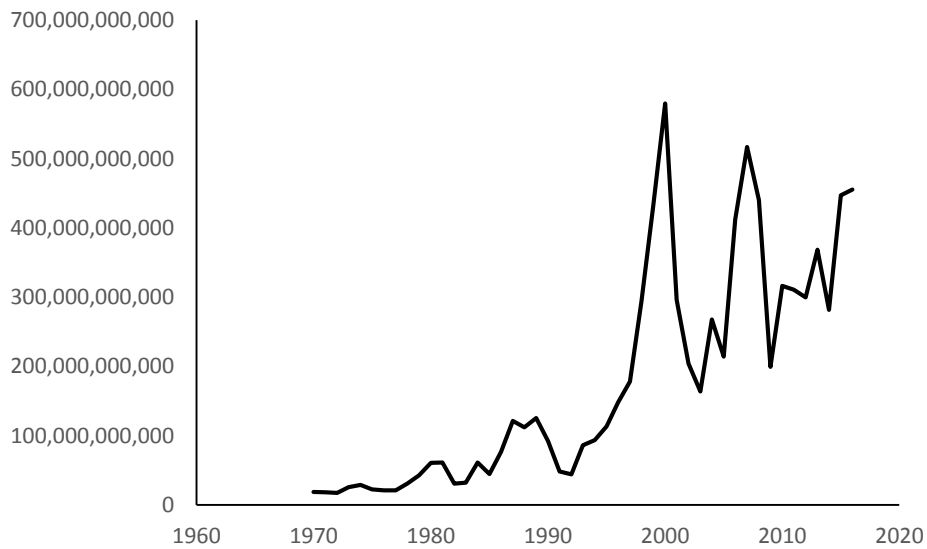
Año	IED Norteamérica	IED Canadá	IED EE.UU.	IED México	Particip. Canadá	Particip. EE.UU.	Particip. México	Tasa Canadá	Tasa EE.UU.	Tasa México
1970	18,890,375,055	10,910,986,862	5,597,631,656	2,381,756,536	57.76	29.63	12.61	Nd	Nd	Nd
1971	18,404,613,652	12,522,335,758	3,678,260,333	2,204,017,561	68.04	19.99	11.98	14.77	-34.29	-7.46
1972	17,443,836,195	10,770,366,525	5,470,802,262	1,202,667,409	61.74	31.36	6.89	-13.99	48.73	-45.43
1973	25,820,641,316	14,956,441,883	8,147,780,316	2,716,419,117	57.92	31.56	10.52	38.87	48.93	125.87
1974	29,044,368,294	14,844,763,291	11,743,259,919	2,456,345,085	51.11	40.43	8.46	-0.75	44.13	-9.57
1975	22,861,317,541	12,684,528,664	8,262,615,600	1,914,173,277	55.48	36.14	8.37	-14.55	-29.64	-22.07
1976	21,223,489,143	8,126,969,765	9,943,837,457	3,152,681,921	38.29	46.85	14.85	-35.93	20.35	64.70
1977	21,233,318,469	11,292,696,309	8,354,721,931	1,585,900,229	53.18	39.35	7.47	38.95	-15.98	-49.70
1978	31,126,311,596	12,603,449,961	15,747,795,093	2,775,066,542	40.49	50.59	8.92	11.61	88.49	74.98
1979	43,027,905,435	16,699,671,982	21,633,738,494	4,694,494,959	38.81	50.28	10.91	32.50	37.38	69.17
1980	60,771,513,931	16,585,581,454	38,616,146,924	5,569,785,553	27.29	63.54	9.17	-0.68	78.50	18.65
1981	61,237,406,693	1,752,817,011	52,550,396,960	6,934,192,723	2.86	85.81	11.32	-89.43	36.08	24.50
1982	30,853,938,306	224,837,507	24,502,689,878	6,126,410,922	0.73	79.42	19.86	-87.17	-53.37	-11.65
1983	32,398,261,953	4,715,517,456	19,785,044,626	7,897,699,871	14.55	61.07	24.38	1997.30	-19.25	28.91
1984	61,444,411,550	11,379,881,181	45,185,415,732	4,879,114,637	18.52	73.54	7.94	141.33	128.38	-38.22
1985	44,830,506,074	3,313,903,243	35,384,793,427	6,131,809,403	7.39	78.93	13.68	-70.88	-21.69	25.67
1986	76,895,526,870	6,869,646,722	61,394,669,666	8,631,210,483	8.93	79.84	11.22	107.30	73.51	40.76
1987	121,375,904,258	17,826,809,342	98,831,125,687	4,717,969,229	14.69	81.43	3.89	159.50	60.98	-45.34
1988	112,342,254,026	11,840,802,213	94,287,858,395	6,213,593,418	10.54	83.93	5.53	-33.58	-4.60	31.70
1989	125,450,582,175	10,799,178,055	107,286,794,014	7,364,610,106	8.61	85.52	5.87	-8.80	13.79	18.52
1990	92,459,762,949	12,943,092,767	73,505,624,465	6,011,045,716	14.00	79.50	6.50	19.85	-31.49	-18.38
1991	48,417,728,742	4,674,335,294	34,006,476,756	9,736,916,692	9.65	70.24	20.11	-63.89	-53.74	61.98
1992	44,572,648,381	8,073,957,254	28,414,752,135	8,083,938,992	18.11	63.75	18.14	72.73	-16.44	-16.98
1993	86,505,947,780	8,457,109,582	71,984,916,293	6,063,921,905	9.78	83.21	7.01	4.75	153.34	-24.99
1994	93,733,948,661	15,277,916,050	63,282,767,927	15,173,264,683	16.30	67.51	16.19	80.65	-12.09	150.22
1995	113,728,685,787	17,014,478,555	77,672,098,462	19,042,108,771	14.96	68.30	16.74	11.37	22.74	25.50
1996	148,176,690,363	17,177,603,368	114,181,812,273	16,817,274,722	11.59	77.06	11.35	0.96	47.00	-11.68
1997	178,406,918,277	20,625,576,846	137,003,965,001	20,777,376,429	11.56	76.79	11.65	20.07	19.99	23.55
1998	294,200,135,029	43,695,041,070	229,799,109,707	20,705,984,252	14.85	78.11	7.04	111.85	67.73	-0.34
1999	432,768,347,472	46,806,005,364	365,923,092,818	20,039,249,291	10.82	84.55	4.63	7.12	59.24	-3.22
2000	579,968,176,727	123,564,793,034	432,718,042,510	23,685,341,182	21.31	74.61	4.08	163.99	18.25	18.19
2001	296,238,564,047	52,688,695,043	207,233,374,980	36,316,494,025	17.79	69.95	12.26	-57.36	-52.11	53.33
2002	204,229,608,432	45,494,679,210	130,296,263,619	28,438,665,602	22.28	63.80	13.92	-13.65	-37.13	-21.69
2003	163,919,807,074	11,259,871,543	129,942,874,424	22,717,061,108	6.87	79.27	13.86	-75.25	-0.27	-20.12
2004	268,183,536,241	2,081,760,398	236,104,159,414	29,997,616,429	0.78	88.04	11.19	-81.51	81.70	32.05
2005	214,211,928,792	33,304,277,730	152,212,471,581	28,695,179,482	15.55	71.06	13.40	1499.81	-35.53	-4.34
2006	412,624,375,727	76,479,647,208	314,176,723,879	21,968,004,640	18.53	76.14	5.32	129.64	106.41	-23.44
2007	517,084,113,540	131,258,883,734	353,636,005,075	32,189,224,731	25.38	68.39	6.23	71.63	12.56	46.53
2008	440,349,104,410	72,997,431,778	339,355,604,623	27,996,068,009	16.58	77.07	6.36	-44.39	-4.04	-13.03
2009	199,798,271,412	23,893,651,871	155,666,288,811	20,238,330,729	11.96	77.91	10.13	-67.27	-54.13	-27.71
2010	316,319,736,173	29,712,896,616	259,344,000,000	27,262,839,557	9.39	81.99	8.62	24.35	66.60	34.71
2011	310,924,262,229	35,650,888,900	252,202,948,651	23,070,424,679	11.47	81.11	7.42	19.98	-2.75	-15.38
2012	299,809,111,426	45,829,487,438	233,788,712,236	20,190,911,752	15.29	77.98	6.73	28.55	-7.30	-12.48
2013	368,800,533,366	63,135,006,143	262,231,602,774	43,433,924,448	17.12	71.10	11.78	37.76	12.17	115.12
2014	281,633,320,253	63,777,553,106	192,873,598,954	24,982,168,193	22.65	68.48	8.87	1.02	-26.45	-42.48
2015	447,326,678,109	63,282,585,133	349,157,743,732	34,886,349,243	14.15	78.05	7.80	-0.78	81.03	39.65
2016	455,546,181,811	37,654,367,752	386,243,767,135	31,648,046,924	8.27	84.79	6.95	-40.50	10.62	-9.28

Fuente: <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Notas

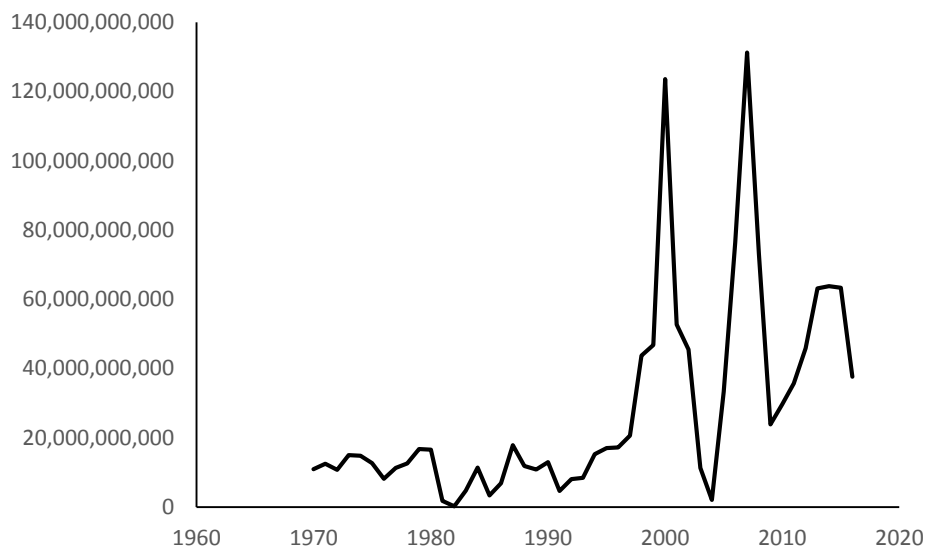
4. Particip. = Participación porcentual en el total de Norteamérica.
5. Tasa = Tasa de crecimiento porcentual.
6. Nd = No disponible.

Gráfica 1.45
América del Norte: Inversión extranjera directa, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010



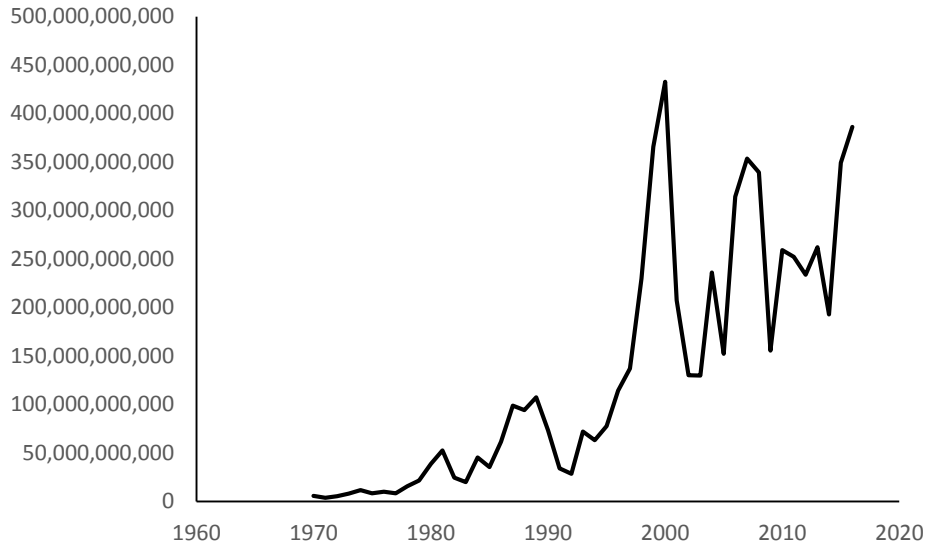
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.46
Canadá: Inversión extranjera directa, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010



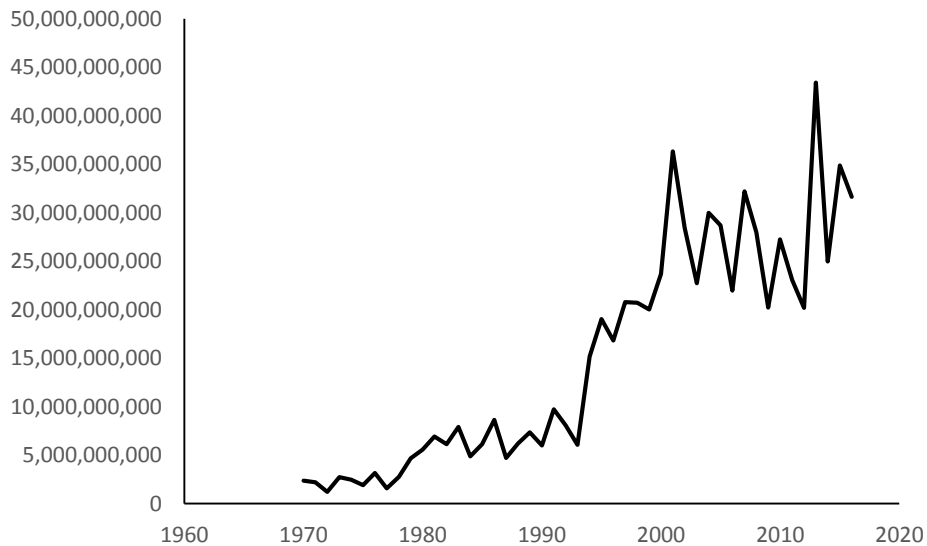
Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.47
EE.UU.: Inversión extranjera directa, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Gráfica 1.48
México.: Inversión extranjera directa, 1970-2016
Dólares estadounidenses de 2010



Fuente: Elaboración propia con base en <http://databank.worldbank.org/data/databases.aspx>

Cuadro 1.13
Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Canadá, EE.UU. y México
Algunos indicadores básicos, 2016

Indicador	Canadá	EE.UU.	México	Total
Extensión territorial, kms ²	9,984,670	9,629,091	1,964,375	21,578,136
Número de habitantes	36,286,378	324,118,787	120,989,951	481,395,116
Densidad de población, habitantes por km ²	3.634	33.660	61.592	22.309
Producto Interno Bruto (PIB), Millones de dólares de EE. UU. al año 2010	1,822,736	16,865,604	1,238,052	19,926,391
PIB por persona	50,231.96	52,035.26	10,232.69	41,393.01

Fuente: Datos actualizados con base en el libro del Dr. Rafael Núñez Zúñiga. 2007. *Economía política internacional*, pág. 282.

Cuadro 2.1.4: Diferencias entre el Tratado Elgin-Marcy (1854-1866) y el Forsyth-Montes (1857) y el McLane-Ocampo (1859)

CANADA (1854)	MEXICO (1857 y 1859)
Acceso recíproco.	Rebaja arancelaria a cambio de un préstamo.
Liberalización de 28 productos.	Liberalización de un número superior al estipulado en el tratado británico.
Abarcaba: materias primas, productos de origen agrícola y animal.	Abarcaba: ciertas manufacturas y productos agrícolas.
Excepciones: Los productos manufacturados, el salmón. La pesca en la desembocadura de los ríos. El tratado no se aplicaba en la costa atlántica del sur del paralelo 36°. La pesca de crustáceos quedaba prohibida en toda la costa de los EE.UU.	Excepciones: géneros de algodón, especialmente la manta trigueña y el azúcar (solo en el tratado de 1857).
La pesca en las costas del pacífico británico no estaba permitida.	No incluía el comercio portuario en las costas del Golfo de México
Incluía todo el territorio de las colonias británicas de América del Norte. Vigencia: 10 años. Nivel previo de intercambio comercial entre los dos países: bajo.	Incluía únicamente el comercio de la zona fronteriza del norte de México con EE.UU. No se determinó un plazo de terminación. Los productos negociados representaban el 90 por ciento del comercio bilateral.

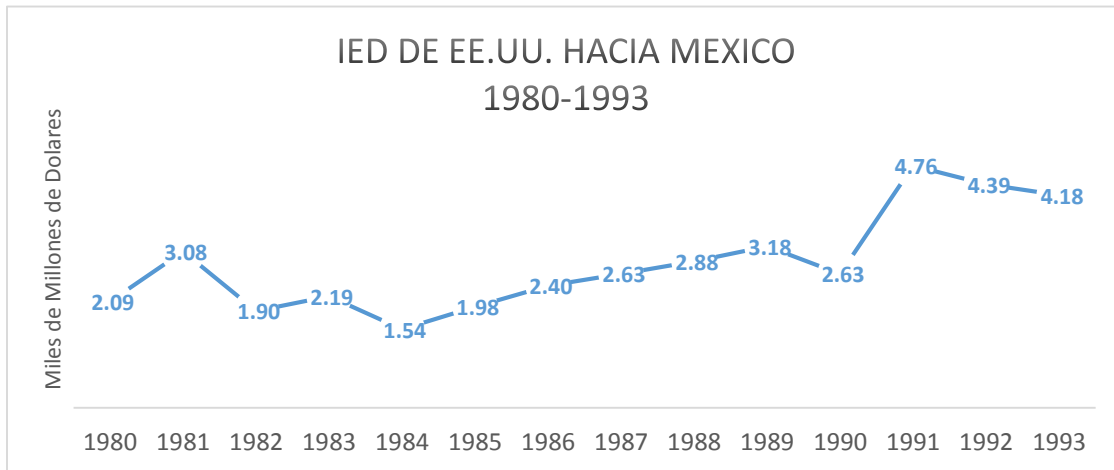
Fuente: (Gutiérrez-Haces, 2015: 69)

Cuadro 2.5.1

Monto de IED de EE.UU. hacia México en Miles de Millones de Dólares. 1980-1993	
Año	IED MMDD
1980	2.09
1981	3.08
1982	1.90
1983	2.19
1984	1.54
1985	1.98
1986	2.40
1987	2.63
1988	2.88
1989	3.18
1990	2.63
1991	4.76
1992	4.39
1993	4.18

Fuente: Federal Reserve Economic Data/St. Louis/International Data/México.

Grafica 2.5.1



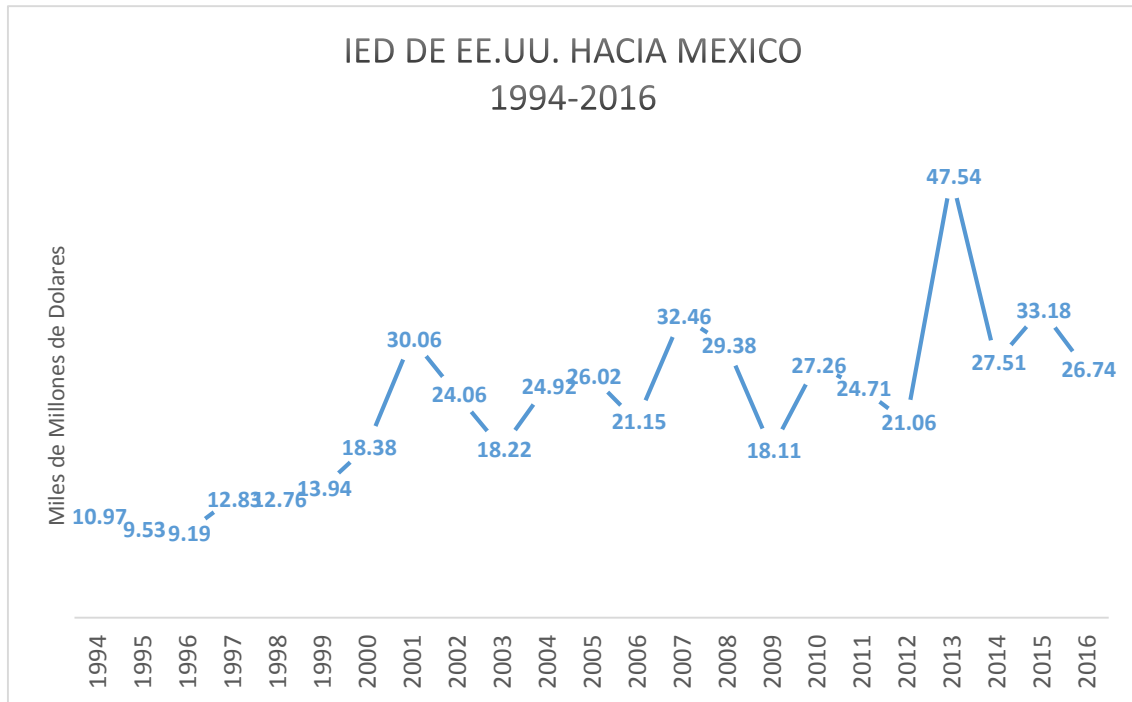
Fuente: Realización propia con base en Federal Reserve Economic Data/St. Louis/International Data/México.

Cuadro 2.5.2

Monto de IED de EE.UU. hacia México en Miles de Millones de Dólares. 1994-2016	
Año	IED MMDD
1994	10.97
1995	9.53
1996	9.19
1997	12.83
1998	12.76
1999	13.94
2000	18.38
2001	30.06
2002	24.06
2003	18.22
2004	24.92
2005	26.02
2006	21.15
2007	32.46
2008	29.38
2009	18.11
2010	27.26
2011	24.71
2012	21.06
2013	47.54
2014	27.51
2015	33.18
2016	26.74

Fuente: Federal Reserve Economic Data/St. Louis/International Data/México.

Gráfica 2.5.2



Fuente: Realización propia con base en Federal Reserve Economic Data/St. Louis/International Data/México.

Cuadro 2.5.3 México: Exportaciones e importaciones dentro del TLCAN (1993-2013) (Millones de dólares)

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1993	42,911.55	45,294.66	-2,383.11
1994	51,618.60	54,834.16	-3,215.56
1995	66,273.65	53,902.50	12,371.15
1996	80,570.03	67,536.11	13,033.92
1997	94,376.87	82,002.22	12,374.66
1998	103,001.77	93,258.37	9,743.40
1999	120,262.04	105,267.32	14,994.72
2000	147,399.95	127,534.44	19,865.51
2001	140,564.41	113,766.79	26,797.62
2002	141,897.66	106,556.73	35,340.93
2003	144,293.36	105,360.69	38,932.67
2004	164,521.99	110,826.71	53,695.27
2005	183,562.84	118,547.33	65,015.51
2006	211,799.38	130,311.03	81,488.35
2007	223,133.26	139,472.84	83,660.42
2008	233,522.73	151,334.59	82,188.14
2009	185,101.15	112,433.83	72,667.33
2010	238,684.43	145,007.35	93,672.07
2011	274,431.05	174,356.03	100,075.01
2012	287,844.42	185,109.81	102,734.61
2013	299,439.1	187,261.92	112,177.18
2014	318,365.6	195,278.4	123,087.2

Fuente: Ruiz, M. Á. V., & Gastelum, C. B. (2017). El regionalismo en América del Norte: saldos del modelo TLCAN para México. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, (33), 1-20 y Secretaría de Economía (2015). Estadísticas de comercio exterior de México <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-exterior>

Referencias bibliográficas

- ARAGÃO, J. M. (1968). La teoría económica y el proceso de integración de América Latina. *Revista de la Integración*, (2), 82-131.
- Avella Alaminos, Isabel. 2008. Antes del TLCAN: La historia de los acuerdos comerciales entre México y los EE.UU. (1822-1950). División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM, Mimeo.
- Ávila Connelly Claudia, 1994. "Canadá: Un mercado para las exportaciones mexicanas". Febrero de 1994. *Revista del Banco de Comercio Exterior*. Fuente: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/356/7/RCE7.pdf>
- Bacaria-Colom, J., Osorio-Caballero, M. I., & Artal-Tur, A. (2013). Evaluación del Acuerdo de Libre Comercio México-Unión Europea mediante un modelo gravitacional. *Economía Mexicana. Nueva Época*, 1.
- Balassa, Bela (1964). *Teoría de la integración económica*. México: Uteha.
- Beteta, H., & Moreno-Brid, J. C. (2012). El desarrollo en las ideas de la CEPAL. *Economía Unam*, 9(27), 76-90. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1665-952X2012000300004&script=sci_arttext&tlng=en el 17 de Octubre del 2017.
- Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista Cepal*.
- Blanco, R. G. (2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 858, 103-118.
- Blecker, R. A., Moreno-Brid, J. C., & Salat, I. (2018). La renegociación del TLCAN: un enfoque alternativo para la convergencia y la prosperidad compartida1. *Economía Informa*, Núm. 408.
- Brid, J. C. M., Salat, I., & Sánchez, J. (2018). Comercio exterior y crecimiento económico en México: más allá de la renegociación del TLCAN.
- Cafiero, J. (2005). Modelos gravitacionales para el análisis del comercio exterior. *Revista del CEI (Comercio Exterior e Integración)*, Núm. 4, 77-89.
- Calzada Falcón, Fernando. (1989). *Teoría del comercio internacional: Una introducción*. México: Facultad de Economía, 142 pp.
- Cárdenas, Enrique. 2015. *El largo curso de la economía mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica, 698 pp.
- Cárdenas, M., & García, C. (2005). El modelo gravitacional y el TLC entre Colombia y EE.UU.
- Chacholiades, Miltiades. (1992). *Economía internacional*. Nueva York: McGraw-Hill, 674 pp.
- Conesa, E. (1982). Conceptos fundamentales de la integración económica. *Integración latinoamericana*, 71, 2-27. http://www20.iadb.org/intal/catalogo/integracion_latinoamericana/documentos/071-Estudios_Economicos.pdf
- Dussel Peters, Enrique y Samuel Ortiz Velásquez. 2016. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ¿contribuye China a su integración o desintegración? Artículo publicado en Enrique Dussel Peters; coordinador. 2016. *La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?* México: Red ALC-China, UDUAL, UNAM y CECHIMEX-FEC-UNAM, págs. 245-307.
- Esquivel, Gerardo. (2014). El TLCAN: 20 años de claroscuros. *Foreign affairs: Latinoamérica (Revista)*, 14(2), 7-16.
- Fitzgerald, V. (1998). La CEPAL y la teoría de la industrialización. *Revista de la CEPAL*. Recuperado de: http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/12123/ONE047061_es.pdf el 17 de Octubre del 2017.
- Flórez, M. M. A. B. ALGUNOS ASPECTOS TEORICO-CONCEPTUALES Y SITUACIONALES QUE SOPORTAN LA INTEGRACIÓN CAN-MERCOSUR PARA LA ECONOMIA COLOMBIANA.
- Gazol Sánchez, A. (2016). Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance. *Economía Unam*, 13(38), 122-130.
- Gazol Sánchez, A. (2004). Diez años del TLCAN: una visión al futuro. *Economía Unam*, 1(3), 9-29.

- Gazol Sánchez, A. (2010). Una unión aduanera en América del Norte: ¿es conveniente?, ¿es posible? *Economía UNAM*, 7(19), 45-68.
- González, Lilia y Roberto Morales. 2017. Mantener TLCAN pero con más regulación, el plan de Trump. Publicado en: <http://eleconomista.com.mx/industrias/2017/03/30/mantener-tlcan-mas-regulacion-plan-trump>
- Granados, Ulises. 2014. México y el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP): oportunidades y retos. Análisis México y la Cuenca del Pacífico, Enero-abril.
- Gutiérrez-Haces, María Teresa y Veréa Mónica (coordinadoras). 1994. *Canadá en Transición*. México: Centro de Investigación sobre América del Norte, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gutiérrez-Haces, María Teresa. 2002. *Procesos de Integración Económica en México y Canadá: Una Perspectiva Histórica Comparada*. México: Miguel Ángel Porrúa y el Instituto de Investigaciones Económicas, 130 pp.
- Gutiérrez-Haces, María Teresa (2015). *Los vecinos del vecino: la continentalización de México y Canadá en América del Norte*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas/Ariel.
- Haas, Ernst B. 1967. *The Uniting of Europe and the Uniting of Latin America*, *Journal of Common Market Studies*, Vol. 5, Núm. 4, pp. 315-343.
- Kinoshita, Fernando (2001). El Mercado Común Centroamericano en el marco de la integración Latinoamericana. En: *Ambito Jurídico*, Rio Grande, II, n. 5, maio 2001. Disponible en: http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=5576&revista_caderno=16
- Long, Heather. 2017. Michigan, la "víctima" económica del TLCAN. Fuente: <http://expansion.mx/economia/2017/02/17/michigan-la-victima-economica-del-tlcan>
- López, Dorotea, & Munoz, F. A. (2008). Los modelos de gravedad en América Latina: el caso de Chile y México. *Comercio exterior*, 58(11), 803-813.
- Malamud, A. (2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. *Norteamérica*, 6(2), 219-249.
- Minondo, A. (2003). Comercio internacional y efecto frontera en el País Vasco. *Revista de Economía Aplicada*, 11(32).
- Montenegro, C. E., Pereira, M., & Soloaga, I. (2011). El efecto de China en el comercio internacional de América Latina. *Estudios de economía*, 38(2), 341-368.
- Morales, Eduardo. 2003. *Una nueva visión de la política internacional de México*. México: Plaza y Valdés.
- Moreno Brid, Juan Carlos. 2004. El consenso de Washington: Aciertos, yerros y omisiones. Publicado en *Perfiles Latinoamericanos*, Núm. 25, págs. 149-168.
- Moreno-Brid, Juan Carlos. 1999. *Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México*. Capítulo I y II, págs. 5-29.
- Moslars García, Carlos, Ramírez Roma, Xavier, & Reyes, Gerardo. (2011). ¿Están los países del Mercado Común Centroamericano preparados para una mayor integración regional? *Economía UNAM*, 8(22), 74-100. Recuperado en 06 de octubre de 2017, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2011000100005&lng=es&tlng=es
- Mundial, E. E., & Tema, N. La integración económica.
- Murray, Stephen. 2000. Una visión de la economía global. Publicado en *Revista de Comercio Exterior*. Vol. 50, Núm. 2, Febrero, págs. 134-143.
- Nadal, Alejandro. 2017. ¿Renegociar o abandonar el TLCAN? Artículo publicado en *La Jornada* (periódico), miércoles 26 de junio, 2017.
- Núñez Zúñiga Rafael. 2010. *Grandes pensadores de la ciencia social actual*. México: Trillas, 3 tomos.
- Núñez Zúñiga Rafael; editor. 2014. *La economía mexicana de la sustitución de importaciones a la promoción*

- de exportaciones. México: Trillas, 250 pp.
- Núñez Zúñiga, Rafael. 2007A. *Economía política internacional*. México: Trillas, 511 pp.
- Núñez Zúñiga, Rafael. 2007B. *Estadística para la ciencia social*. México: Trillas, 152 pp.
- Núñez Zúñiga, Rafael. 2007C. *Introducción a la econometría: Enfoques tradicional y contemporáneos*. México: Trillas, 340 pp.
- Ocampo, J. A., & Parra, M. Á. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. *Revista de la CEPAL*.
- Ortiz Wadgimar, Arturo. 2001. *Comercio exterior de México en el siglo veinte*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, 72 pp.
- Primera, J. G. P. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 20(1), 137-162.
- Rosas, María Cristina. 1996. *México ante los Procesos de Regionalización Económica en el Mundo*. México: UNAM.
- Ruiz, M. Á. V., & Gastelum, C. B. (2017). El regionalismo en América del Norte: saldos del modelo TLCAN para México. *Revista Aportes para la Integración Latinoamericana*, (33), 1-20.
- Ruiz, M. Á. V., & Gastelum, C. B. (2017). El regionalismo estratégico en América del Norte: México y el TLCAN, veinte años después. *Aldea Mundo*, (40), 7-18.
- Salinas de Gortari, C. (2001). México, un paso difícil a la modernidad.
- Salvatore, Dominick. 1999. *Economía internacional*. México: Pearson, Capítulo 9.
- Sejas, A., & Wilmar, H. (2004). Costos y beneficios de la integración del hemisferio occidental: testeando el modelo de gravedad en datos de panel, 1980-1999. *Desarrollo y Sociedad*, (53).
- Stiglitz, Joseph E. 2002. *El malestar en la globalización*. México: Taurus, 314 pp.
- Tamames, Ramón. 2003. *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza Editorial, Capítulo 1.
- Torres García, Alberto y Vela Treviño, Óscar. 2002. Integración comercial y sincronización entre los ciclos económicos de México y los EE.UU. Documento de Investigación, Banco de México, Núm. 6, 29 pp.
- Torres Gaytán, Ricardo. 1972. *Teoría del comercio internacional*. México: Siglo Veintiuno, 468 pp.
- UNCTAD, Junta de Comercio y Desarrollo. 2014. "Hacia un sistema multilateral de comercio que propicie el desarrollo incluyente y sostenible", 29 de septiembre: http://unctad.org/meetings/es/SessionalDocuments/cimem5d5_es.pdf
- Velásquez Ortiz, Samuel. S/F. Monitor de la OFDI de China en América Latina y el Caribe. Aspectos Metodológicos. Facultad de Economía, UNAM, Mimeo.

Páginas electrónicas

www.banxico.gob.mx

www.canada/can/statistics/statistics.gov

www.comerce.gov

www.databank.worldbank.org

www.cidac.org/el-amero/

www.inegi.gob.mx

“Liberalización de la política comercial y crecimiento económico de México” de Penélope Pacheco López.
Recuperado de: <http://www.ejournal.unam.mx/ecu/ecunam4/ecunam0405.pdf> el 18 de agosto, 2017.

“Reformas estructurales, reforma del Estado y democratización en México (1982-2009)” de Héctor Zamitiz Gamboa. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0185-16162010000200003 el 18 de agosto, 2017.

“Exportaciones de México” de Trade & Logistics Innovation Center, Georgia Tech - Tecnológico de Monterrey.
Recuperado de: <http://www.ciltec.com.mx/es/comercio-exterior/exportaciones-de-mexico> el 21 de agosto, 2017.

Observatorio económico de Harvard:

http://atlas.cid.harvard.edu/explore/tree_map/export/mex/can/show/1962.2015.2/?prod_class=sitc4&details_treemap=2&disable_widgets=false&disable_search=false&node_size=none&queryActivated=true&highligh

Observatorio económico MIT: <http://atlas.media.mit.edu/es/resources/about/>

EL NAFTA PLUS: <https://www.aporrea.org/tiburon/a17637.html>