

EFFECTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMÉRICA DEL NORTE SOBRE EL COMERCIO DE MÉXICO:
CREACIÓN DE COMERCIO Y ESPECIALIZACIÓN INTRAINDUSTRIAL.

*NAFTA AND ITS EFFECTS ON THE EXTERNAL MEXICAN TRADE:
TRADE CREATION AND INTRA-INDUSTRY SPECIALISATION.*

Óscar Rodil Marzábal
Universidad de Santiago de Compostela
oscar.rodil@usc.es

Jorge Alberto López Arévalo
Universidad Autónoma de Chiapas
jalachis@hotmail.com

Recibido: noviembre de 2008; aceptado: diciembre de 2009.

RESUMEN.

Los procesos de integración cuentan con una extensa literatura teórica y empírica sobre los efectos creación y desviación de comercio así como de las pautas seguidas en el ámbito de la especialización intraindustrial. Entre estos procesos destaca la experiencia europea, que cuenta con numerosos estudios dada su larga trayectoria y profundidad. En este trabajo nos proponemos estudiar las tendencias observadas en el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que, por su carácter más reciente y menor profundidad de la integración, ha sido menos estudiado que el caso europeo. En este sentido, se trata de analizar los efectos que se derivan de este proceso de integración sobre el comercio exterior, al tiempo que se profundiza en las tendencias seguidas por la especialización intraindustrial, tomando como punto de referencia el caso de la economía mexicana durante el período 1993-2007. En última instancia, se pone de relieve la importancia del capital extranjero (primordialmente estadounidense) a la hora de entender las tendencias observadas en los patrones de comercio.

Palabras clave: Integración; Comercio; TLCAN; México.

ABSTRACT.

There is a lot of economic literature on the trade effects (trade creation, trade diversion, intraindustrial specialisation) of the integration processes. One of the most analyzed integration processes is the European case, which has been the aim of many studies because its long evolution and depth. This work aims at analysing the tendencies regarding the case of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). This process has been less studied than the European one because its shorter evolution. In this sense, we try to verify the existence of trade creation and/or trade diversion effects along with the pattern of intraindustrial specialization, from the perspective of the Mexican economy (1993-2007). Finally, we emphasize the importance of the foreign investments (mainly USA) explaining the new tendencies and trade patterns.

Keywords: Integration; Trade; NAFTA, Mexico.

Clasificación JEL: F1, F2, F4.



1. INTRODUCCIÓN.

Este trabajo tiene como objeto analizar algunas de las consecuencias que el proceso de integración de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) está teniendo sobre los flujos de comercio exterior, con especial atención a sus vertientes geográfica y sectorial.

En particular, nos centramos aquí en la supuesta existencia de efectos estáticos, tales como la creación o la desviación de comercio, así como en las pautas seguidas en el patrón de especialización intraindustrial; aspectos que han sido puestos de manifiesto por los desarrollos teóricos en el marco de las teorías del comercio y la integración económica. Concretamente, respecto al último aspecto se ha constatado en otros trabajos (Dussel y León, 2001; López y Rodil 2008) la existencia de una creciente componente intraindustrial en el conjunto de los intercambios comerciales de México con el exterior, al tiempo que se detecta una clara relación con la intensa evolución de los flujos de inversión extranjera directa, procedentes en su mayor parte de Estados Unidos.

No obstante, merece ser destacada la relativa escasez de trabajos empíricos sobre los efectos de la integración en el contexto del TLCAN en comparación con otros procesos de integración como el europeo, lo cual puede resultar razonable a tenor de la relativa juventud del primero en comparación con el segundo así como por la menor profundidad del proceso, que se ha centrado fundamentalmente en el ámbito comercial y de inversión, dejando fuera de la libre movilidad a la fuerza de trabajo. Estos trabajos empíricos (Krueger 1999; Bhagwati y Panagariya 1999; Wall 2002; Morais y Bender 2006; Hernández 2006; Eicher, Henn y Papageorgiou 2007) parten de metodologías diversas y llegan a resultados parcialmente contradictorios o insuficientemente clarificados. Por ello consideramos oportuno aportar nuevas evidencias aprovechando la disponibilidad de una perspectiva temporal más amplia y actualizada (1993-2007) de un proceso del que todavía no se han despejado todas las incógnitas acerca de la magnitud y signo de sus efectos.

Para abordar estos objetivos se parte de información estadística procedente de la base de datos de comercio exterior de Naciones Unidas, COMTRADE¹, que permite un nivel de desagregación sectorial por capítulos arancelarios a nivel de 2 dígitos de acuerdo con la clasificación sectorial del sistema armonizado de mercancías (HS 1992). Por otro lado, con el objeto de disponer de datos sobre el valor de la producción, recurrimos a la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en el marco del Sistema de Cuentas Nacionales de México, que ofrece una desagregación sectorial por grupos de actividad (73 ramas de actividad). El estudio comprende el período 1993-2007², abarcando íntegramente la etapa de integración de México en el TLCAN.

2. ALGUNAS CLAVES DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE MÉXICO EN EL TLCAN.

Para entender la situación económica y comercial de México en la actualidad es preciso retroceder algunas décadas. Cabe señalar, en este sentido, que México presentaba a principios de los ochenta una reducida apertura al exterior. De hecho, en 1983, la práctica totalidad de las importaciones estaban sujetas a permiso previo (barrera no arancelaria), siendo los aranceles sumamente elevados. No obstante, en ese mismo año, México emprendió el cambio estructural de su economía, caracterizado por tres aspectos: saneamiento de las finanzas públicas, privatización de las empresas estatales y liberalización comercial.

Los efectos de la racionalización de la protección comercial transformaron al país, pasando de ser una de las economías más cerradas a ser una de las más abiertas del mundo, pues según la OCDE cuando comenzaron las negociaciones sobre el TLCAN en 1991, México era ya una de las economías más abiertas al exterior (OCDE 1992). La apertura ha resultado de tal magnitud que en los últimos años sólo el 4% del valor de las no maquiladoras y menos del 3% de las importaciones totales estaba sujeto a permiso previo. Por otro lado, la media arancelaria, que era del 27% en 1982, ha pasado en 2007 a ser del 10,2% (el arancel promedio ponderado en 1982 era de 16,4% mientras que en 2007 es de apenas 2,3%) (Centro de Estudios de las Finanzas Públicas 2006)³.

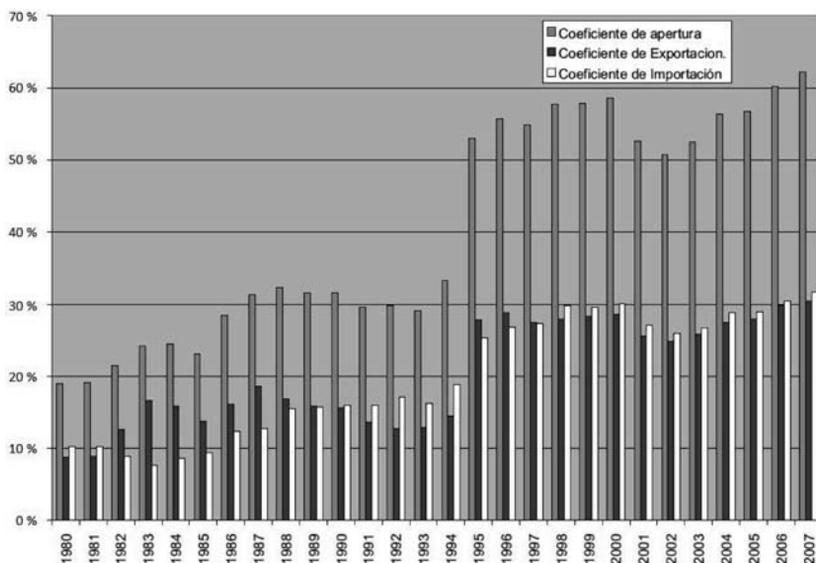
¹ <http://comtrade.un.org/>

² En algunas partes del análisis se considera el período 1993-2004 debido a restricciones de tipo estadístico.

³ Lo anterior oculta, sin embargo, el retorno a una nueva fase de proteccionismo, que ha sido puesta de manifiesto por Gazol (2007) -y que contrasta con el dato anterior del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas-, quien señala que desde mediados de los noventa se ha tendido a incrementar los permisos previos, elevándose en el valor de las compras al exterior de 2,2 por ciento en 1995 a 10,1 y 10,6 por ciento en 2005 y 2006 respectivamente, lo que pone de manifiesto algunas inconsistencias en la información proporcionada por la autoridad comercial del país. No obstante, es cierto que este proteccionismo de nuevo cuño tiene particularidades diferentes a las de los años ochenta del siglo XX, pues se protege el interés de las empresas exportadoras (maquila). Se

Como resultado de todo este proceso se observa un importante incremento desde 1982 hasta la actualidad tanto del coeficiente de apertura como de los coeficientes de importación y exportación; pasando el primero del 21% al 60% y los otros dos alcanzando en 2007 niveles en torno al 30%, tal como se puede apreciar en el gráfico 1. No obstante, también es cierto que el “salto” más significativo se produce a partir del año 1994, que no sólo coincide con la entrada de México en el TLCAN sino también con la entrada en una etapa de fuertes devaluaciones del peso mexicano⁴.

GRÁFICO 1: COEFICIENTES DE APERTURA, DE IMPORTACIÓN Y DE EXPORTACIÓN. MÉXICO, 1980-2007.



Fuente: Elaboración propia a partir de información procedente de INEGI y Banco de México.

En síntesis, y salvando los matices, todo esto da cuenta del acelerado proceso de liberalización de la economía mexicana, que se plasma por una parte en el creciente coeficiente de apertura y por otra en las reducciones arancelarias así como en el dismantelamiento de las barreras no arancelarias. Además, detrás de estos cambios se halla una cada vez mayor concentración del comercio exterior de México con Estados Unidos (más del 70% del

protege para fortalecer la inserción de México en la fábrica-mundo, puesto que lo proveedores internacionales de partes y componentes son prácticamente los mismos que antes de 2001 pero localizados en otras latitudes (Gazol 2007).

⁴ Además, teniendo en cuenta lo señalado por Gazol (2007), también se puede apreciar el efecto a partir de ese año del retorno a una nueva fase de proteccionismo. De hecho, dicha tasa de apertura sigue una senda ciertamente errática a partir de ese año.

comercio total de México), que en los últimos años se ha visto aminorada debido a la deslocalización productiva de los proveedores hacia nuevos países emergentes en el contexto de la fábrica-mundo (China, por ejemplo). Las fronteras políticas de América del Norte se están redefiniendo por la estructura del comercio de las industrias manufactureras de Estados Unidos en el sentido de la incorporación de China dentro de esta estrategia como proveedora de insumos en el marco de la fábrica global.

Es preciso advertir que, en el inicio del proceso, la asimetría entre la economía mexicana y las de sus socios comerciales (Estados Unidos y Canadá) era evidente, expresada mediante los niveles de desarrollo tecnológico, volúmenes de los aparatos productivos, niveles de distribución del ingreso y del consumo de su población, así como una composición étnica y cultural diferente. Pese a estas fuertes diferencias, México optó por asociarse con los dos colosos del Norte. En esto hay razones pragmáticas: México tenía un comercio concentrado con Estados Unidos (alrededor de 70%), mientras que con América Latina y el Caribe practicaba uno de escasa significación (menos del 7%), bastante disperso; las economías en muchos casos eran excluyentes, pues por lo regular compiten con los mismos productos por el mismo mercado: Estados Unidos de América.

Como se ha puesto de relieve en otros trabajos (López 2006; Dussel y León 2001), esta concentración del comercio de México con Estados Unidos se ha ido profundizando conforme avanzaba el TLCAN, en detrimento del comercio mexicano con América Latina y el Caribe. A lo anterior hay que sumar el hecho de que China ha pasado a convertirse en un importante proveedor de México a partir del inicio del 2000. En síntesis, el TLCAN cambió el perfil de la economía mexicana, pues pasó de privilegiar una política de ampliación del mercado interno a una de priorizar el externo.

3. EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN SOBRE EL COMERCIO: ASPECTOS TEÓRICOS Y METODOLÓGICOS.

La teoría sobre los efectos de la integración económica cuenta con una amplia tradición de estudios que han ido proliferando al mismo tiempo que lo han hecho los distintos procesos de integración. Sin duda, ha sido el proceso de integración europeo, con punto de partida en los años cincuenta, el que ha dado lugar no sólo las principales aportaciones teóricas sino también el que más trabajos empíricos ha cosechado. Otros procesos más recientes, como el que aquí nos ocupa que arranca a mediados de los años noventa, cuentan con menos aportaciones empíricas, lo que en cierta medida también viene explicado por la menor profundidad del grado de integración alcanzado en general por estos procesos.

Se pueden identificar dos tradiciones de estudios asociados a los efectos de la integración económica. La primera de ellas, iniciada con los estudios pioneros de Viner (1950) y Balassa (1967), se centra en identificar los

principales efectos que la integración induce sobre los niveles de comercio, producción y consumo de los países que se integran, así como de los cambios en la dirección de estos flujos, como consecuencias de la variación de los precios relativos de los bienes a raíz de los cambios en los niveles de protección. Este tipo de estudios han dado lugar a la identificación de los denominados efectos estáticos, que se pueden dividir básicamente entre la creación de comercio y la desviación de comercio. La creación de comercio se refiere, como su propio nombre indica, a una intensificación de los flujos de comercio que puede venir motivada bien por la sustitución de producción propia por importaciones procedentes de un país socio debido al menor coste que implica la eliminación de las barreras al comercio (efecto producción) o bien por la ampliación de los niveles de consumo por efecto de la reducción de los precios (efecto consumo). Por su parte, la desviación de comercio se corresponde con la sustitución de importaciones procedentes de terceros países, ajenos al proceso de integración, por importaciones procedentes de países socios; estas últimas artificialmente más baratas que las anteriores a causa del efecto discriminador de la protección.

Por otra parte, se sostiene que la creación de comercio conlleva un impacto positivo en términos del bienestar general de las economías que se integran puesto que supone una reasignación de los recursos productivos hacia las producciones que presentan una mayor ventaja comparativa y competitiva. Por el contrario, la desviación de comercio se asocia a un impacto negativo sobre los niveles de bienestar económico en la medida en que la reasignación productiva se hace en este caso desde una producción más eficiente a otra con menor ventaja competitiva pero con trato comercial preferente. Por ello se entiende que un proceso de integración es tanto más beneficioso para las economías que se integran cuanto más predomine la creación del comercio sobre la desviación de comercio. Esto último sucederá tanto más cuanto mayor similitud exista entre las estructuras productivas de las economías que se integran y cuanto mayor sea su número⁵.

El procedimiento tradicional para la estimación del impacto de la integración sobre los flujos de comercio se centra en los cambios experimentados en una serie de porcentajes que se calculan sobre el consumo aparente (CA) de un país. Este consumo aparente se define como la parte del valor de la producción interior de un país relativa a un bien (o conjunto de bienes) que resulta una vez deducidas las exportaciones y añadidas las importaciones. De este modo se obtiene un valor monetario que se correspondería aparentemente con el consumo interno de ese bien (o conjunto de bienes)⁶.

⁵ Un caso extremo sería la integración de la totalidad de las economías, que llevaría a la existencia de creación de comercio y a la no existencia de desviación de comercio, lo que teóricamente generaría un aumento neto de bienestar.

⁶ Consúltense Gandoy y Díaz (2000) para una revisión más exhaustiva del uso de esta metodología, aplicada al caso del proceso de integración comunitario.

Análiticamente, el consumo aparente (CA) se define, pues, de la siguiente manera: $CA = P - X + M$, donde P es el valor de la producción de bienes (en nuestro caso tomaremos datos de Valor Añadido Bruto proporcionados por el INEGI), X el valor de las exportaciones y M el valor de las importaciones. No obstante, a efectos de poder diferenciar la creación de comercio interna o externa así como la posible existencia de desviación de comercio, resulta útil diferenciar entre las importaciones de origen intra-área (Mi) y las de origen externo al área (Me). De este modo, tenemos que $CA = P - X + Mi + Me$.

Con base en lo anterior, los porcentajes sobre los que se debe prestar especial atención son los siguientes: en primer lugar el peso de la producción interior destinada al mercado interno sobre el consumo aparente ($(P-X)/CA$), o lo que es lo mismo: el grado en que la producción destinada al mercado interno abastece a la demanda interna. En segundo lugar, el peso de las importaciones intra-área sobre el consumo aparente (Mi/CA). En tercer lugar, el peso de las importaciones procedentes del resto del mundo sobre el consumo aparente (Me/CA). La evolución combinada de estos tres porcentajes puede significar, como se explica a continuación, la existencia de diferentes efectos sobre los flujos de comercio, producción y consumo.

Cuando las importaciones procedentes de países socios reemplazan a la producción local estamos ante un proceso de creación de comercio (interna), que se manifiesta en una disminución de $(P-X)/CA$ y un aumento en Mi/CA , manteniéndose inalterado Me/CA . Si, por el contrario, las importaciones procedentes de países socios reemplazan a importaciones procedentes de terceros países entonces estamos ante un proceso de desviación de comercio (interna). Adicionalmente, las variaciones en los niveles de protección exterior (respecto de terceros países) pueden derivar así mismo en efectos de creación de comercio (externa), cuando se produce exclusivamente un aumento en Me/CA , o desviación de comercio (externa), cuando el aumento de Me/CA viene acompañado de una disminución de Mi/CA . Completando el abanico de posibilidades, también podría darse el caso de que elevadas barreras externas llevasen al efecto opuesto a la creación de comercio; esto es a la supresión de comercio, lo que se plasmaría en un aumento de P/CA y una disminución de Me/CA . Todas estas posibilidades que se acaban de describir aparecen recogidas en la tabla 1 de forma resumida.

TABLA 1: EFECTOS DIRECTOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA*.

Descripción del efecto	$(P-X)/CA$	Mi/CA	Me/CA
Creación de comercio (interna)	-	+	
Desviación de comercio (interna)		+	-
Creación de comercio (externa)	-		+
Creación de comercio (interna y externa)	-	+	+
Desviación de comercio (externa)		-	+
Supresión de comercio	+		-

* Signo positivo (+) indica un aumento, signo negativo (-) una reducción y un recuadro en blanco implica que no hay variación en el porcentaje.

Por otro lado, es preciso tener en cuenta que los cambios en las participaciones referidas pueden estar también afectados por variaciones en el tipo de cambio (Allen et al 1998), lo cual puede ser especialmente significativo en el caso que nos ocupa puesto que México ha sufrido diversas devaluaciones en su moneda a lo largo del período de referencia⁷.

Para aproximarnos, en definitiva, a la existencia de estos efectos debemos prestar especial atención a la diferenciación entre los flujos comerciales que tienen lugar entre las economías que se integran así como entre estas con terceros países. Si atendemos, como sucede en esta investigación, al caso concreto de un país como México deberíamos considerar por un lado las importaciones intra-TLCAN (Mi) y por otro lado a las importaciones procedentes del resto del mundo o importaciones extra-TLCAN (Me).

La segunda tradición de estudios relativos a los efectos de la integración, se inicia a partir de los trabajos empíricos de Balassa (1966) y Grubel y Lloyd (1975), y se centra en analizar los cambios que se experimentan en el patrón de especialización comercial de los países como consecuencia del proceso de integración. En este sentido destacan los estudios que apuntan a que una parte creciente de los intercambios comerciales internacionales tiene lugar dentro de las mismas industrias y sectores. Esta novedosa forma del comercio internacional se ha dado en denominar comercio intraindustrial, dado que afecta en particular a los productos manufacturados, y para entenderlo debemos considerar en particular la confluencia de tres factores: las economías de escala en la producción que conducen a la concentración de la producción de distintas variedades de un mismo producto en distintos países y las crecientes posibilidades de diferenciación de productos en variedades, característica manifiesta en los productos industriales, permiten mayor diversificación de los intercambios y estimulan la entrada de nuevos competidores en el mercado de un mismo tipo de producto. Requisito imprescindible para que surja el comercio intraindustrial es la existencia de una masa de consumidores finales con diferentes preferencias respecto a las múltiples variedades de producto ofertadas. Esta última condición adquiere notoriedad en las economías con un mayor nivel de desarrollo económico, lo que explica por qué protagonizan este tipo de intercambios. En cualquier caso, existen otros factores que pueden explicar una parte del auge de los intercambios intraindustriales. En este sentido, podemos destacar los avances en la liberalización comercial, en particular de bienes industriales, que se produce tanto a nivel mundial (GATT, OMC) como regional (UE,

⁷ En principio, cabría esperar que una devaluación de la moneda tuviese un efecto sobre el comercio "ambiguo" ya que supone, por un lado, un abaratamiento de las exportaciones y, por otro, un encarecimiento de las importaciones, lo cual podría conducir a una sustitución de importaciones (más caras) por producción propia (supresión del comercio) en el país que experimenta la devaluación; y, por otro lado, a una sustitución de producción propia por importaciones (más baratas) procedentes del país devaluador (creación de comercio). Esto podría llevar a situaciones en las que el efecto supresión de comercio anula al efecto creación de comercio a nivel global, aunque esto puede tener diferentes implicaciones a nivel territorial tal como acabamos de señalar.

NAFTA, ASEAN, Mercosur,...), pero sobre todo la expansión del comercio intrafirma es una de las fuentes recientes que mayor importancia adquieren en la promoción de este tipo de comercio.

En síntesis, y desde una perspectiva general, se puede afirmar que la eliminación de los obstáculos al comercio tiende a favorecer el aprovechamiento de las economías de escala y la diferenciación de producto, en mayor medida que el aprovechamiento relativo a las diferencias en la dotación de recursos o en productividad, lo que conduce a una creciente especialización de tipo intraindustrial.

El carácter eminentemente empírico de los estudios de comercio intra-industrial lleva a que la medición de este tipo de flujos sea una de las cuestiones que se abordan con mayor frecuencia. En esta línea, se han diseñado diversos indicadores para tratar de cuantificar la mayor o menor presencia de comercio intra-industrial en los intercambios de las diferentes economías, entre los que destaca el índice de Grubel y Lloyd, por ser el más utilizado.

Este índice (ICI) se construye sobre la base de que los flujos comerciales bilaterales entre países pueden dividirse en dos grupos: un primer grupo que corresponde al comercio de tipo inter-industrial, correspondiéndose con el flujo comercial neto (exportaciones netas del país A o importaciones netas del país B); y otro que corresponde al comercio de tipo intra-industrial, y que coincide con el resto del flujo comercial (el flujo total menos el flujo neto). El índice presenta valores entre 0 y 1 en función de la no existencia (valor 0) o existencia total (valor 1) de comercio intra-industrial. Suponiendo que X_i y M_i es el valor de las exportaciones e importaciones del sector i respectivamente, este índice de Grubel y Lloyd se define algebraicamente tanto en su forma sectorial como global de la siguiente manera:

$$ICI_{\text{sectorial}} = \left(1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right) \quad ICI_{\text{global}} = \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \right)$$

No obstante, para el cálculo del índice a nivel agregado es bastante frecuente utilizar otra expresión corregida con el fin de evitar el efecto desequilibrador de la balanza comercial. Este índice global corregido presenta la siguiente forma algebraica:

$$ICI_{\text{globalcorregido}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i) - \left| \sum_{j=1}^n X_j - \sum_{j=1}^n M_j \right|} \right)$$



En recientes trabajos (Dussel y León 2001; López y Rodil 2008) ha quedado patente la existencia de un creciente patrón intra-industrial en las relaciones de México con el exterior, así como los fuertes vínculos existentes entre esta progresiva especialización y la IED en México, procedente en su mayor parte de Estados Unidos (López y Rodil 2008). Así mismo se ha puesto de manifiesto la importancia que desempeña en la conformación de este nuevo patrón la maquila.

Para finalizar este apartado, debemos enfatizar que las diversas teorías económicas no proporcionan una respuesta unívoca acerca del impacto territorial de los procesos de integración, pues los posibles efectos varían dependiendo del enfoque teórico adoptado (Rodríguez-Pose y Petrakos 2004). Por ello, se hace necesario recurrir al análisis empírico para establecer cuáles son las principales transformaciones económicas ligadas a los procesos de integración, como es el caso del TLCAN.

En este trabajo, el análisis se centra, desde la perspectiva descrita, en los efectos inducidos sobre el comercio exterior de México a raíz de su entrada en el TLCAN. En este sentido las hipótesis a contrastar se definen en dos líneas diferenciadas: por un lado, se trata de comprobar en qué medida el proceso de integración de América del Norte (TLCAN) ha conducido a una expansión del comercio exterior de México con Estados Unidos y Canadá (creación de comercio interna), en línea con lo que parece deducirse de la teoría tradicional de la integración. Las razones que apoyan esta hipótesis vienen dadas por el profundo desarme arancelario que parece haberse producido en el área NAFTA y que ha venido viviendo, en particular, la economía mexicana como consecuencia de su entrada en dicha área, lo que supuestamente conduciría a la existencia de procesos simultáneos de sustitución de producción interior por importaciones procedentes de países socios (efecto producción) y de expansión del consumo (efecto consumo). Al mismo tiempo, se persigue evaluar la posible existencia de efectos globalmente indeseados, como es la desviación del comercio, y que se podría derivar en caso de haberse producido una integración discriminatoria con el resto del mundo.

Por otro lado, se pretende verificar, en línea con las nuevas teorías del comercio, en qué medida la eliminación de los obstáculos al comercio ha podido favorecer el aprovechamiento de las economías de escala y la diferenciación de producto, en mayor medida que el aprovechamiento relativo a las diferencias en la dotación de recursos o en productividad, lo que se debería traducir en una expansión del comercio de tipo intraindustrial. En el caso que nos ocupa se halla además presente otro importante factor impulsor del comercio intraindustrial que es la combinación del "efecto proximidad" (extensa frontera permeable a la maquila) y de las fuertes disparidades socioeconómicas existentes entre Estados Unidos y México (enormes diferencias, por ejemplo, en costes laborales).

Para la contrastación de estas hipótesis se hace uso de información estadística procedente de la base de datos de comercio exterior UN COMTRADE

(United Nations Commodity Trade Statistics Database)⁸, que permite un nivel de desagregación sectorial por capítulos arancelarios a nivel de 2 dígitos de acuerdo con la clasificación sectorial del sistema armonizado de mercancías (HS1992). Así mismo, para la obtención de datos sobre el valor de la producción, recurrimos a la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en concreto del Sistema de Cuentas Nacionales de México, que permite una desagregación sectorial por grupos de actividad (73 ramas de actividad). El marco temporal del estudio abarca, en líneas generales, el período 1993-2007, que coincide con la etapa de integración de México en el TLCAN.

4. RESULTADOS DEL ANÁLISIS: LOS EFECTOS DE LA INTEGRACIÓN AL DESCUBIERTO.

Como se señaló anteriormente, la integración puede generar una serie de efectos, bien en forma de creación o de desviación de comercio, con implicaciones diferentes en términos de bienestar, así como en términos de especialización intraindustrial. Aquí nos proponemos realizar una aproximación a la existencia de estos efectos en el caso de México en el TLCAN, lo cual puede proporcionar nuevas evidencias sobre el impacto que este proceso de integración sobre la economía de México y, en particular, su sector externo.

Como paso preliminar debemos señalar la abrumadora importancia que tienen para México sus dos aliados comerciales, Estados Unidos y Canadá, aunque muy en particular el primero de ellos. Tanto desde el lado de las importaciones como desde el lado de las exportaciones de México se puede observar con suma nitidez la preponderancia de la economía estadounidense, que se ha reafirmado como pieza clave del sector externo mexicano.

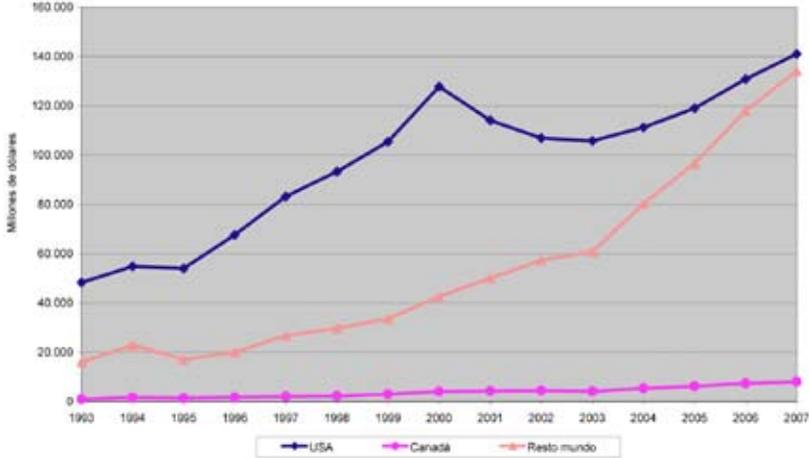
En los gráficos 2 a 5 se ponen en evidencia dos cuestiones. La primera es la que se acaba de señalar acerca de la omnipresencia estadounidense en las relaciones comerciales de México con el exterior, absorbiendo en la actualidad el 85% de las exportaciones y el 51% de las importaciones de México. Estas cifras se elevan apenas unos puntos si se incluye también a Canadá, situándose en 87% y 54% respectivamente el peso de estos dos socios comerciales.

La segunda cuestión es el comportamiento diferenciado que se observa en la evolución de las importaciones y exportaciones. En concreto se puede apreciar una pérdida de peso de las importaciones intra-área (intra-NAFTA) en el conjunto de las importaciones de México a pesar del extraordinario aumento que venían experimentando las importaciones procedentes de Estados Unidos. Esta creciente entrada de importaciones de procedencia externa se produce especialmente a partir del año 2000, coincidiendo con un estancamiento e incluso retroceso de las importaciones procedentes de Estados Unidos, que apenas llegan a recuperar en el año 2006 los niveles alcanzados seis años antes. La creciente entrada de países como China en el menú de importaciones mexicanas, seguramente ligado a la estrategia

⁸ <http://comtrade.un.org/>

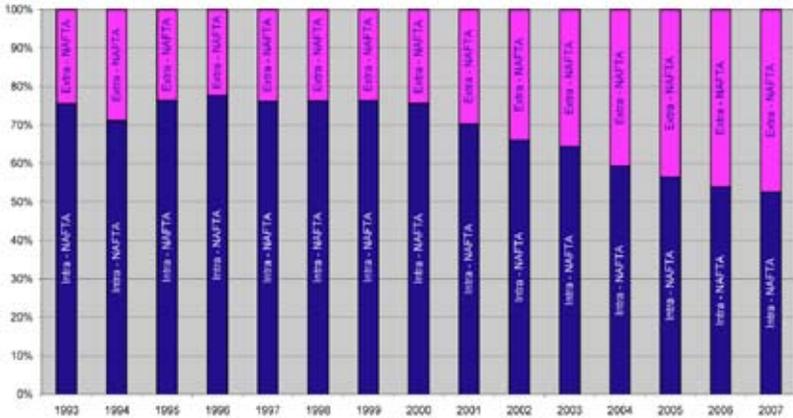
de relocalización productiva de la industria estadounidense, contribuye a explicar en parte este cambio de tendencia.

GRÁFICO 2: IMPORTACIONES DE MÉXICO POR PROCEDENCIA GEOGRÁFICA, 1993-2007.



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

GRÁFICO 3: IMPORTACIONES DE MÉXICO POR ORIGEN INTRA VS. EXTRA TLCAN, 1993-2007.

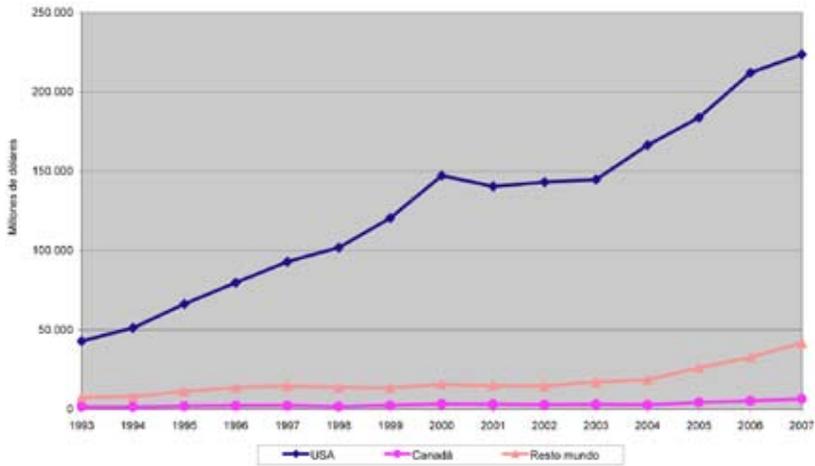


Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

Por su parte, en el lado de las exportaciones la situación es en cierto modo inversa, al constatarse incluso un ligero incremento sobre el ya de

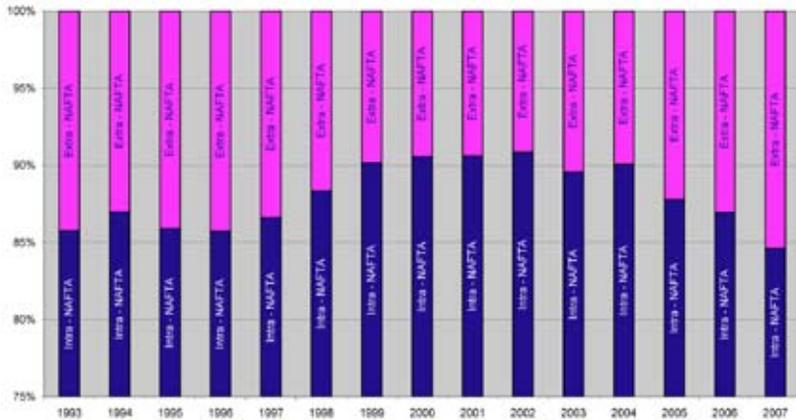
por si elevado peso de los países del TLCAN como destinatarios de estas exportaciones. No obstante, también debemos destacar que las tendencias más recientes apuntan a un creciente peso de los destinos ajenos al TLCAN, apreciándose una disminución de casi 5 puntos porcentuales en los últimos cuatro años del período analizado.

GRÁFICO 4: EXPORTACIONES DE MÉXICO POR DESTINO GEOGRÁFICO, 1993-2007.



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

GRÁFICO 5: EXPORTACIONES DE MÉXICO POR DESTINO INTRA VS. EXTRA TLCAN, 1993-2007.



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).



Otro aspecto que no pasa desapercibido y que determina en gran medida el comportamiento del sector exterior de México es su elevada concentración sectorial. Basta señalar, en este sentido, que los cinco principales capítulos representan casi el 60% de las importaciones totales de México y más del 70% de sus exportaciones, lo cual es suficientemente ilustrativo de la elevada concentración que caracteriza al sector exterior mexicano. Además, la mayor parte de estos capítulos están asociados a la presencia de capital extranjero, fundamentalmente de origen estadounidense, siguiendo en este sentido un patrón de comportamiento ligado a las estrategias productivas propias de este capital transnacional, tal como se ha puesto de manifiesto en anteriores trabajos (López y Rodil 2008).

Del conjunto de productos que concentran la mayor parte de las importaciones mexicanas destacan la maquinaria y material eléctrico (capítulo 85), la maquinaria y equipo mecánico (capítulo 84) y los automóviles (capítulo 87), que representan respectivamente el 21 %, 15% y 10% de las importaciones de México. En suma, estos tres tipos de bienes acaparan casi la mitad de las compras que realiza México en el exterior.

En la vertiente exportadora ocurre algo parecido, si bien en este caso la concentración se torna todavía mayor (los tres primeros productos concentran el 57% de las exportaciones) y aparece como producto también protagonista los combustibles (capítulo 27). En síntesis, se puede afirmar que, salvo en algún caso, se repite básicamente el mismo ranking de productos a un lado y otro de la balanza comercial.

TABLA 2: PRINCIPALES CAPÍTULOS DE IMPORTACIÓN Y/O EXPORTACIÓN, MÉXICO (2007).

Producto	Importaciones (% sobre total)	Exportaciones (% sobre total)
Combustibles minerales (Cap. 27)	6,9	15,7
Materiales plásticos (Cap. 39)	5,7	2,0
Maquinaria y equipo mecánico (Cap. 84)	15,3	12,5
Maquinaria y equipo eléctrico (Cap. 85)	21,1	25,8
Automóviles (Cap. 87)	9,6	15,4
Instrumental óptico, fotografía, de medida,... (Cap. 90)	4,5	3,2
Total (6 capítulos)	63,1	74,5

Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

Teniendo en cuenta lo anterior, y con el objeto de superar ciertas dificultades metodológicas asociadas al manejo de fuentes estadísticas y clasificaciones sectoriales diferentes, trataremos de centrarnos en el comportamiento de este conjunto de sectores con el objeto de tratar de localizar las tendencias experimentadas en torno a los efectos de creación y desviación de comercio. De este modo, si bien el análisis no abarca a la totalidad de los capítulos, lo

cual obligaría a una total homogenización y equivalencia de las clasificaciones sectoriales, si abarca a aquellos en los que se concentra la mayor parte del comercio exterior de México y que además, por su naturaleza, presentan una mayor propensión al comercio intraindustrial.

Tomando como referencia, pues, a estos capítulos, se ha procedido a la estimación de los efectos de creación y desviación de comercio, para lo cual se han calculado los porcentajes que fueron señalados en el apartado metodológico.

A efectos de síntesis se presenta en la tabla 3 cuál ha sido la evolución experimentada por cada capítulo en lo que se refiere a cada uno de estos porcentajes. Como se puede comprobar, en rasgos generales, el comportamiento ha sido similar en el conjunto de los capítulos analizados, constatándose por un lado una disminución del grado en que la producción destinada al mercado interior abastece a la demanda interna ((P-X)/CA), y por otro lado un aumento simultáneo (aunque de diferente intensidad) del peso de las importaciones intra-área (Mi/CA) y extra-área (Me/CA) sobre el consumo aparente. La combinación de estos comportamientos parece apuntar, en línea con la hipótesis planteada anteriormente, hacia la existencia de un proceso de creación de comercio de doble dirección: interna y externa. Lo anterior se deduce del hecho de que una reducción en el primer cociente indica una caída en el grado en que la producción destinada al mercado interno satisface la demanda interna, siendo aparentemente sustituida por un incremento de las importaciones procedentes tanto desde dentro de la propia área (Mi) como desde terceros países (Me).

TABLA 3: EVOLUCIÓN POR CAPÍTULOS ARANCELARIOS DE LOS PORCENTAJES RELATIVOS A LOS EFECTOS DIRECTOS DE LA INTEGRACIÓN, MÉXICO (1993-2004). CAPÍTULOS SELECCIONADOS*.

Producto	(P-X)/CA	Mi/CA	Me/CA
Maquinaria y material eléctrico (Cap. 85)	-	+	+
Maquinaria y equipo mecánico (Cap. 84)	-	+	+
Automóviles (Cap. 87)	-	+	+
Aparatos de óptica, fotografía, médicos,... (Cap. 90)	-	+	+
Materiales plásticos (Cap. 39)	-	+	+
Combustibles minerales (Cap. 27)	-	+	+
Total (6 capítulos)	-	+	+

* P: producción de bienes (VAB), X: exportaciones, CA: consumo aparente, Mi: importaciones intra-área, Me: importaciones externas al área

Un signo positivo (+) indica un aumento, un signo negativo (-) indica una reducción y un recuadro en blanco implica que no hay variación en el porcentaje

Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

Llama en cualquier caso la atención el hecho, aparentemente sorprendente, de que la variación experimentada en estos últimos porcentajes (Mi/CA y Me/CA) ha sido, en general, algo superior en el caso de las importaciones

“foráneas” (Me/CA), lo cual parece apuntar a una cierta preponderancia del proceso de creación de comercio de carácter externo sobre el interno, con la excepción de los combustibles, automóviles e instrumentos de precisión (óptica, fotografía,...).

TABLA 4: CONTRIBUCIÓN RELATIVA DE LA CREACIÓN DE COMERCIO INTERNA (Mi/CA) Y EXTERNA (Me/CA) AL EFECTO CREACIÓN DE COMERCIO TOTAL, MÉXICO (1993-2004). CAPÍTULOS SELECCIONADOS*.

Producto	Mi/CA	Me/CA
Maquinaria y material eléctrico (Cap. 85)	7,1%	92,9%
Maquinaria y equipo mecánico (Cap. 84)	38,0%	62,0%
Automóviles (Cap. 87)	61,4%	38,6%
Aparatos de óptica, fotografía, médicos,... (Cap. 90)	50,9%	49,1%
Materiales plásticos (Cap. 39)	36,2%	63,8%
Combustibles minerales (Cap. 27)	86,0%	14,0%
Total (6 capítulos)	43,4%	56,6%

* Mi: importaciones intra-área, Me: importaciones externas al área, CA: consumo aparente (los porcentajes de cada fila suman 100%).

Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

Lo anterior puede explicarse por el hecho de que una parte de la creación de comercio de carácter interno se ha podido producir con antelación a la firma del TLCAN, en el marco de la apertura comercial previa entre los países que actualmente conforman esta área de libre comercio⁹.

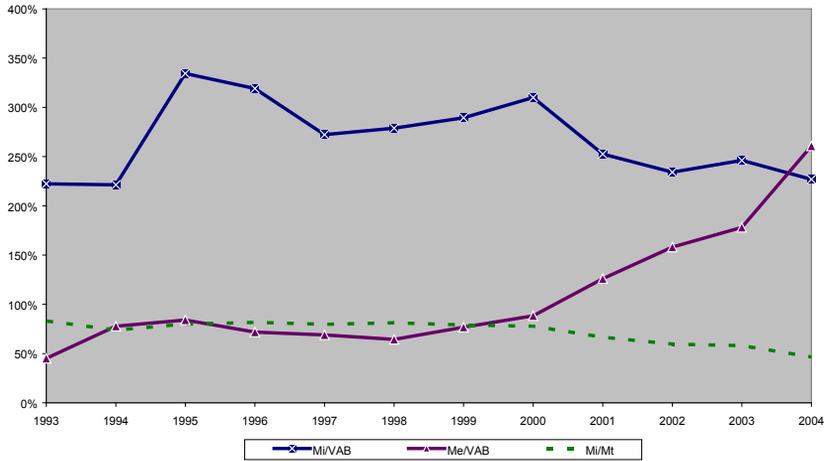
Así mismo, no debemos ignorar la posible existencia de un proceso de creación de comercio externa ligado a la estrategia de relocalización productiva de la industria estadounidense, que puede ser la causante de que parte de la producción que antes demandaba a productores ubicados en México ahora la demanda a productores localizados en otras economías (China en particular), lo cual conduce a un efecto sustitución de producción interior de México por importaciones procedentes de terceros países. Si tenemos en cuenta lo señalado anteriormente sobre la evolución de los flujos de importación de México por procedencia geográfica (creciente peso de las importaciones externas al TLCAN) podemos comprobar que ésta ya apuntaba en ese sentido.

A continuación se presentan, a modo ilustrativo, los gráficos correspondientes a los diferentes capítulos analizados, mostrándose la evolución de los respectivos coeficientes de importación interna (Mi/VAB) y externa (Me/VAB), así como del peso relativo de las importaciones procedentes del TLCAN en relación a las importaciones totales (Mi/Mt). Como se puede comprobar, la pauta común es el progresivo aumento de los coeficientes de

⁹ Algunos trabajos han puesto de manifiesto este tipo de cuestionamientos, llegando incluso a considerar nulo el impacto del TLCAN en términos de creación de comercio (Krueger 1999; Morais y Bender 2006).

importación, en particular los relativos a la importación externa, así como la paulatina reducción del peso de las importaciones intra-TLCAN en el conjunto de las importaciones mexicanas. Merecen ser destacados en particular los altos niveles alcanzados por estos coeficientes de importación en algunos productos (maquinaria y equipo mecánico, maquinaria y material eléctrico, aparatos de precisión y materiales plásticos); lo que no deja de ser un reflejo del impacto de la estrategia de las empresas transnacionales sobre las características del comercio exterior de los países en los que operan.

GRÁFICO 6: COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE MAQUINARIA Y EQUIPO ELÉCTRICO (CAP.85), MÉXICO (1993-2004).



* Mi: importaciones intra-área, Me: importaciones externas al área, Mt: importaciones totales, VAB: Valor Añadido Bruto.

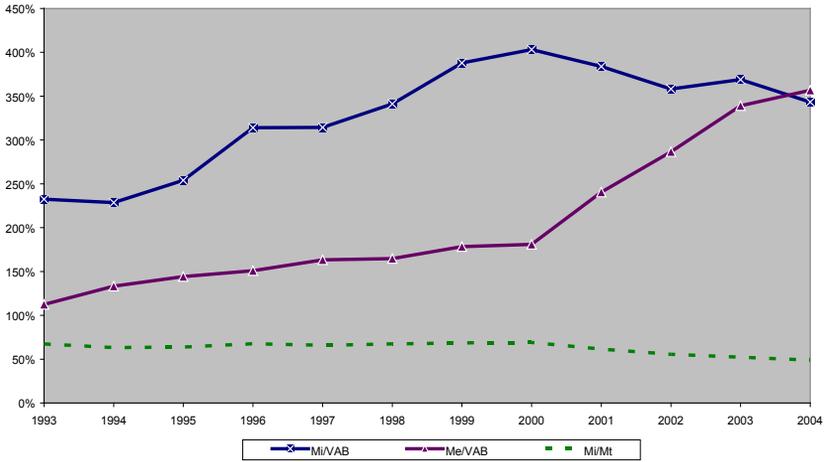
Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

En lo que se refiere a la segunda línea de hipótesis, relativas a los cambios experimentados en el patrón de especialización, todo parece apuntar a un comercio con creciente acento intraindustrial. En este sentido, los resultados obtenidos al calcular los índices de Grubel y Lloyd apuntan en el sentido señalado anteriormente, constatándose un importante volumen de comercio intra-industrial en la relaciones de México con el exterior. De este modo se constata que tres cuartas partes del comercio exterior de México responden a este patrón¹⁰.

¹⁰ Estos resultados han sido calculados con un nivel de desagregación sectorial de 2 dígitos (capítulos HS1992) y pueden diferir de los obtenidos en otros trabajos con diferente nivel de desagregación. La razón es que los índices de comercio intra-industrial resultan muy sensibles al nivel de desagregación estadística empleado. No obstante, aquí nos interesa básicamente capturar sólo las grandes tendencias.

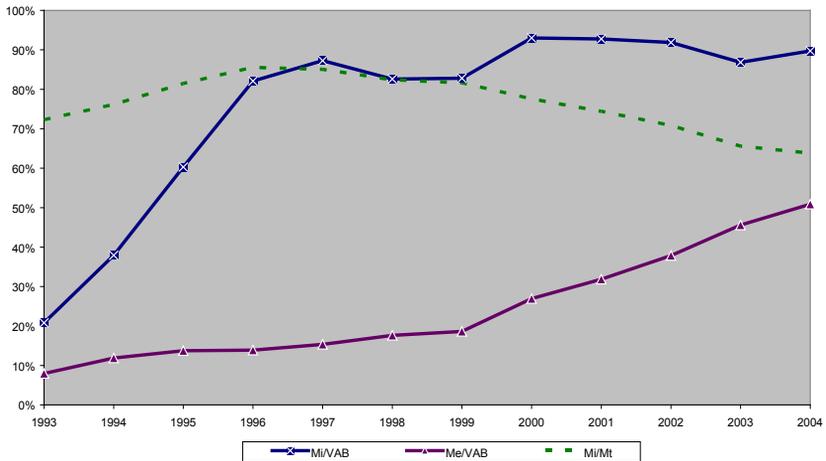


GRÁFICO 7: COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE MAQUINARIA Y EQUIPO MECÁNICO (CAP. 84), MÉXICO (1993-2004).



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database)

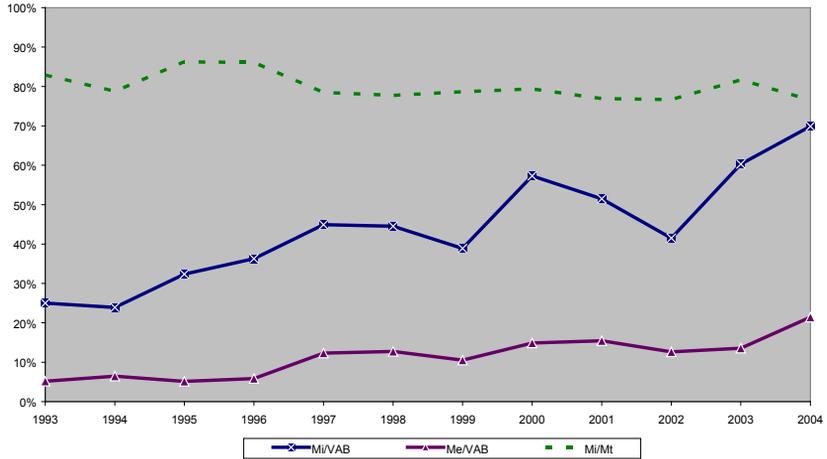
GRÁFICO 8: COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE AUTOMÓVILES (CAP. 87), MÉXICO (1993-2004).



*Mi: importaciones intra-área, Me: importaciones externas al área, Mt: importaciones totales, VAB: Valor Añadido Bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

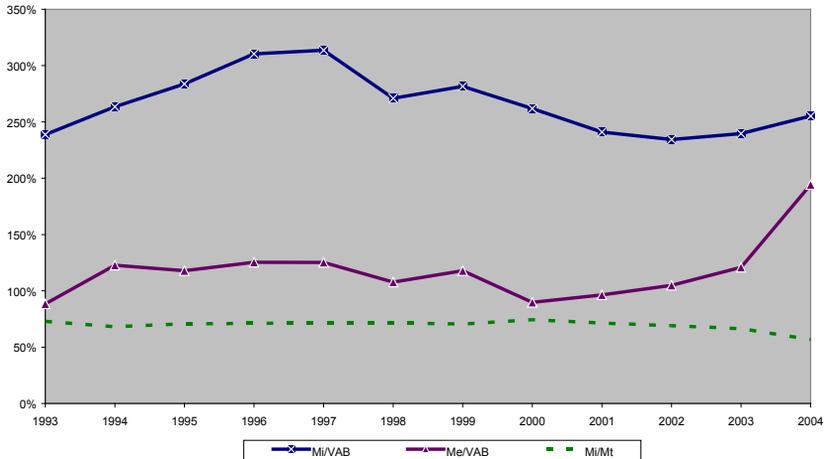
GRÁFICO 9: COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE COMBUSTIBLES MINERALES (CAP. 27), MÉXICO (1993-2004).



*Mi: importaciones intra-área, Me: importaciones externas al área, Mt: importaciones totales, VAB: Valor Añadido Bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

GRÁFICO 10: COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE INSTRUMENTOS DE ÓPTICA, FOTOGRAFÍA, ... (CAP. 90), MÉXICO (1993-2004).

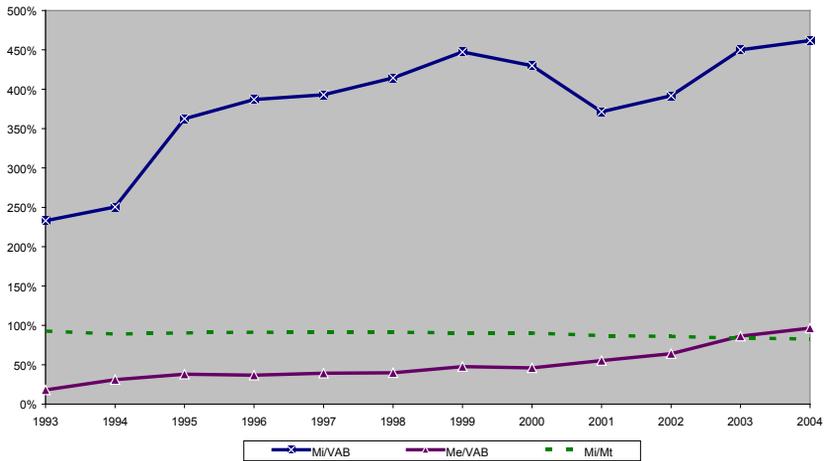


*Mi: importaciones intra-área, Me: importaciones externas al área, Mt: importaciones totales, VAB: Valor Añadido Bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).



GRÁFICO 11: COEFICIENTES DE IMPORTACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE MATERIALES PLÁSTICOS (CAP. 39), MÉXICO, 1993-2004.



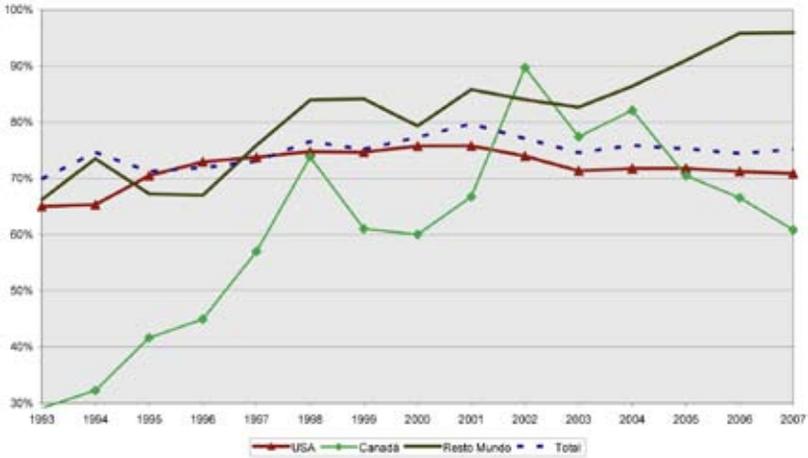
*Mi: importaciones intra-área, Me: importaciones externas al área, Mt: importaciones totales, VAB: Valor Añadido Bruto.

Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

Un interés especial adquiere la dimensión territorial de este proceso de especialización intraindustrial. En esta línea, diferenciando por países, observamos que el comercio con Estados Unidos, principal socio comercial de México, presenta también un índice bastante elevado (superior al 70%); así como Canadá (superior al 65%). No obstante, lo que llama más la atención es el elevadísimo nivel alcanzado en las relaciones de México con el resto del mundo, que superan con creces el 90%; algo inaudito si consideramos que este comercio apenas partía de un índice próximo al 65% en 1993. Este hecho guarda, sin duda, relación con la creación de comercio externa que se ha producido al hilo de la creciente relocalización geográfica de la industria estadounidense en la lógica de la “fábrica mundo”.

En cuanto a las tendencias, los resultados apuntan en una misma dirección: el creciente peso de este tipo de flujos comerciales, diferentes del patrón de comercio tradicional de tipo inter-industrial. No obstante, destaca por su mayor intensidad en este proceso el comercio de México con Canadá, que partía en 1993 de un índice inferior al 30%, logrando alcanzar cotas superiores al 70% hacia el final del período considerado; así como lo ya señalado sobre el comercio con el resto del mundo.

GRÁFICO 12: EVOLUCIÓN DEL COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL DE MÉXICO CON DIFERENTES SOCIOS COMERCIALES, 1993-2007.



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

Para entender los resultados obtenidos en el análisis anterior es preciso referirse al fenómeno de la irrupción de China en el espacio del TLCAN. De hecho, gran parte de los cambios que se han ido produciendo en el comercio mundial han venido acompañados del creciente papel de este país a partir de su incorporación a la Organización Mundial del Comercio en 2001. En este sentido, el comercio exterior ha experimentado un cambio fundamental tanto en el volumen como en el número de socios¹¹.

En el caso de México, su comercio con China es muy asimétrico, resultando prácticamente irrelevantes las exportaciones de México a China (en 2007 apenas representó el 0,8% del comercio de México con el mundo), mientras que no sucede lo mismo por el lado de las importaciones (en ese mismo año las importaciones de México fueron de 10,4% según los datos del INEGI). En esta línea, se puede afirmar que el emergente comercio de México con China responde a un patrón de tipo complementario, lo que se traduce, incluso, en una caída de su índice de comercio intraindustrial (índice de Grubel y Lloyd) entre 1993 y 2007, situándose por debajo de los niveles alcanzados en el comercio con otros países, como Estados Unidos o Canadá.

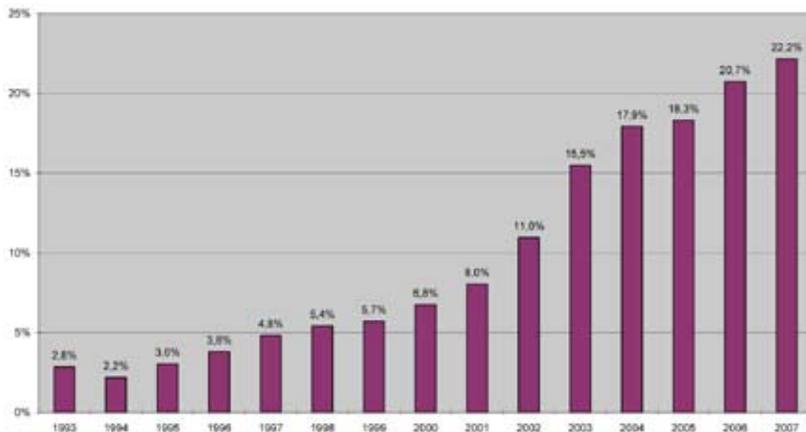
Si se considera exclusivamente las importaciones con origen en el exterior del TLCAN (extra-TLCAN), se observa que las importaciones procedentes de China han pasado de representar menos del 3% en 1993 a significar más del

¹¹ Concretamente, de 2000 a 2005 el comercio chino creció a un ritmo anual de más del 25% frente al 15% de la década de los noventa (Rosales y Kuwayama 2007).



22% en 2007, pasando a convertirse en uno de los principales proveedores de la economía mexicana (al igual que de la estadounidense)¹².

GRÁFICO 13: EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE CHINA EN EL CONJUNTO DE IMPORTACIONES DE MÉXICO PROCEDENTES DEL RESTO DEL MUNDO, 1993-2007.



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

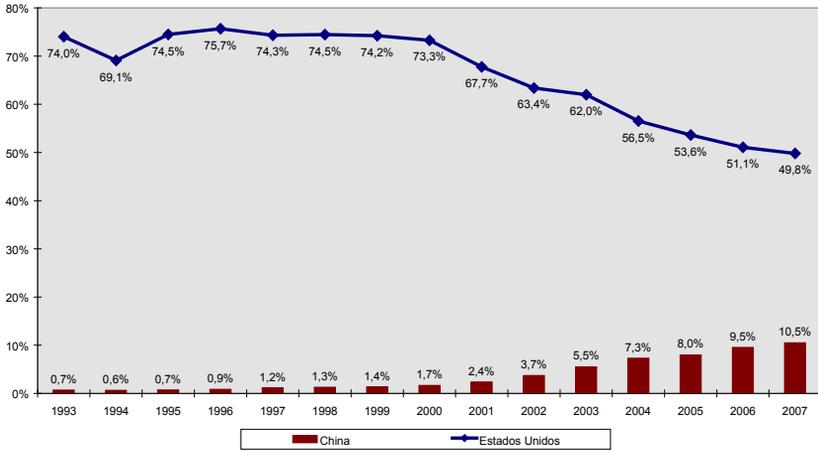
El gráfico 14 muestra claramente las tendencias contrapuestas de Estados Unidos y China como principales proveedores de la economía mexicana: Estados Unidos perdiendo un peso relativo de más de veinte puntos porcentuales en apenas una década (al pasar del 74 al 51 por ciento) y China ganando un peso relativo de casi 9 puntos (pasando del 0,7% al 9,5%). Como se puede observar, este fenómeno se produce básicamente a partir del año 2000, lo cual ilustra la fuerte intensidad y carácter ciertamente novedoso del proceso. Se trata, sin lugar a dudas, de un cambio sustancial y abrupto que no pasa desapercibido, lo que posiblemente lleve a cambios profundos en el patrón de comercio, no sólo de México sino también de Estados Unidos y del TLCAN en su conjunto.

Si buscamos la explicación de por qué China ha incrementado considerablemente sus exportaciones en productos electrónicos y de tecnología de la información, debemos considerar el papel desempeñado por la Inversión Extranjera Directa (IED) en la última década (Xingmin 2007). En este sentido, los procesos de fabricación de productos electrónicos con

¹² Se puede apreciar, además, que desde el 2003 China se ha convertido en el segundo proveedor de México (sólo después de Estados Unidos) y en ese mismo año ya había desplazado a México del segundo lugar como proveedor de los Estados Unidos de América, al tiempo que en 2007 desplazó a Canadá del primer sitio como proveedor de la principal economía del mundo.

poca variedad y alto volumen se están mudando a China desde todas partes del mundo, no sólo desde América del Norte (Watkins 2007).

GRÁFICO 14: EVOLUCIÓN COMPARADA DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA SOBRE EL TOTAL DE IMPORTACIONES MEXICANAS, 1993-2007.



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

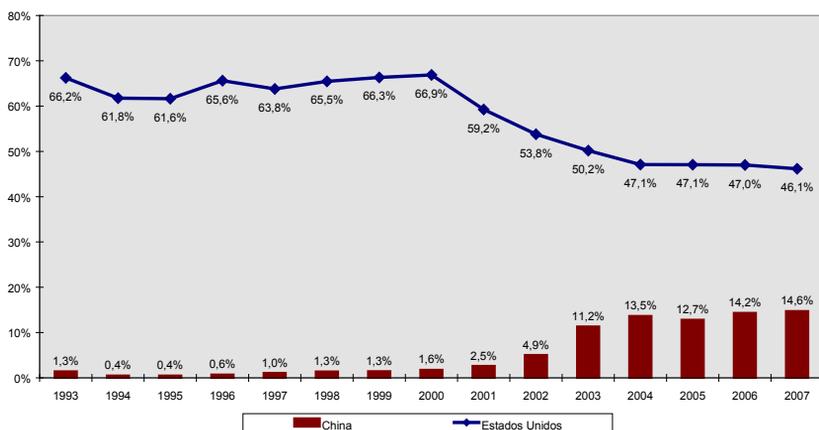
Es en estos aspectos, en definitiva, donde se ha centrado la estrategia de desplazamiento y el nuevo papel que viene jugando China en el contexto del TLCAN. De hecho, existen evidencias de que en los cinco capítulos de mayor importancia de las importaciones de México con el mundo (maquinaria y equipo eléctrico, maquinaria y equipo mecánico, automóviles, materias plásticas y combustibles) en tres participa China como proveedor relevante (maquinaria y equipo eléctrico, maquinaria y equipo mecánico y materias plásticas), convirtiéndose en el segundo en importancia sólo por detrás de los Estados Unidos. Mientras, en los otros dos (automóviles y combustibles), la participación de China continua siendo prácticamente irrelevante. En conjunto, China se ha convertido en el segundo proveedor de México, considerando los 5 capítulos, sólo por detrás de Estados Unidos.

Como se puede comprobar en los gráficos 15 y 16, la emergencia de China como proveedora se hace especialmente significativa en algunos de estos productos que se acaban de mencionar, perdiendo progresivamente importancia relativa Estados Unidos¹³.

¹³ Resulta ciertamente interesante que a través de simplemente dos capítulos (maquinaria y equipo eléctrico y maquinaria y equipo mecánico) se pueda rastrear el proceso de desconcentración productiva de los Estados Unidos, donde China está jugando un papel singular en este proceso de integración productiva de la fábrica mundo, pues de acuerdo a diversos autores es donde se está

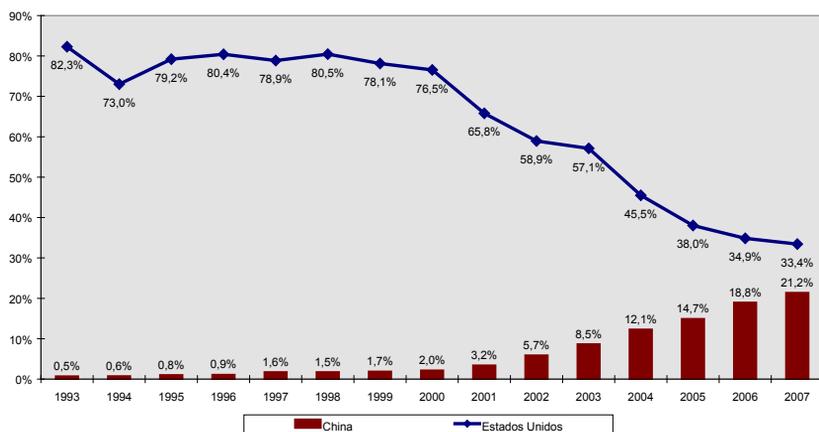


GRÁFICO 15: EVOLUCIÓN COMPARADA DE LAS IMPORTACIONES DE MAQUINARIA Y EQUIPO MECÁNICO PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA SOBRE LAS IMPORTACIONES TOTALES, MÉXICO(1993-2007).



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

GRÁFICO 16: EVOLUCIÓN COMPARADA DE LAS IMPORTACIONES DE MAQUINARIA Y EQUIPO ELÉCTRICO PROCEDENTES DE ESTADOS UNIDOS Y CHINA SOBRE LAS IMPORTACIONES TOTALES, MÉXICO (1993-2007).



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

dando el traslado o mudanza de partes de las fábricas del mundo a China (Rosales y Kuwayama, 2007; Xingmin, 2007; Watkins, 2007). Recientemente ese proceso comienza a darse también en la industria automotriz y por eso es muy probable que China se pueda convertir en importante actor en un futuro próximo.

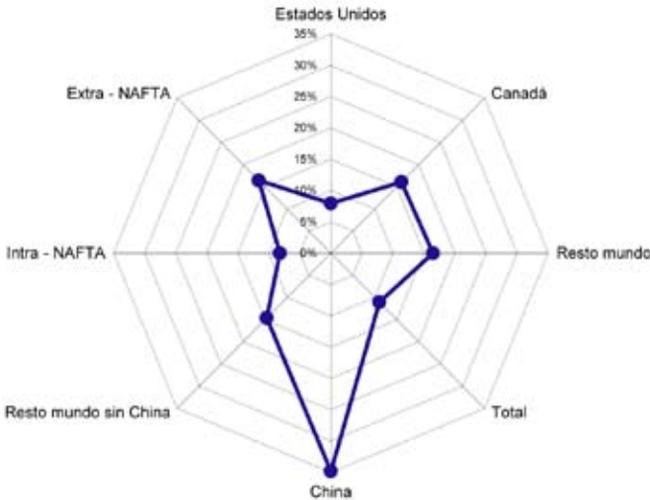
TABLA 5: PRINCIPALES PRODUCTOS QUE MÉXICO IMPORTA DEL MUNDO.

Productos	Estados Unidos	China	Resto del mundo	Posición USA	Posición China
Combustibles minerales (Cap. 27)	60,3%	0,8%	38,9%	1	18
Materias plásticas (Cap. 39)	78,5%	3,9%	17,5%	1	2
Maquinaria y equipo mecánico (Cap. 84)	47,0%	14,2%	38,8%	1	2
Maquinaria y material eléctrico (Cap. 85)	34,9%	18,8%	46,4%	1	2
Automóviles (Cap. 87)	54,9%	1,9%	43,2%	1	7
Total (5 capítulos)	48,4%	11,5%	40,1%	1	2

Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).

Sin duda, y a modo de síntesis, se puede afirmar que este fenómeno de la irrupción de China en el TLCAN pone de manifiesto un cambio de dirección del proceso comandado por la IED estadounidense en la lógica de la fábrica mundo, que está llevando a que países como China entren en juego sin necesidad de acuerdos comerciales. Todo esto tiene como consecuencia un extraordinario aumento de las importaciones extra-TLCAN (16% de tasa de variación anual acumulativa en el período 1993-2007), y en particular las procedentes de China (35%), en comparación con las importaciones intra-TLCAN (8%), que han seguido una senda mucho más moderada (Gráfico 17).

GRÁFICO 17: EVOLUCIÓN COMPARADA DE LAS IMPORTACIONES DE MÉXICO POR ÁREAS DE PROCEDENCIA, 1993-2007.



Fuente: Elaboración propia en base a UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Database).



5. CONCLUSIONES.

Este trabajo tiene como eje central el análisis de los efectos que se han ido produciendo sobre el comercio de México al hilo de su inserción en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Un estímulo para emprender esta tarea ha sido la todavía exigua existencia de trabajos que aborden esta temática concreta en el ámbito del TLCAN y más específicamente de México, máxime si lo comparamos con otras experiencias mucho más prolíficas en estudios, como el proceso de integración europeo. Sin duda, este desequilibrio analítico se debe en gran parte al carácter todavía reciente de la experiencia norteamericana en comparación con la europea, que cuenta ya con más de medio siglo de historia. A esto último hay que añadir las aparentes contradicciones que se derivan de los todavía escasos estudios empíricos existentes en el contexto del TLCAN.

A modo de síntesis, se debe señalar la omnipresencia de Estados Unidos en cualquier referencia acerca del comercio exterior de México. Esta preponderancia se halla, no obstante, expuesta a una evolución declinante, sobre todo del lado de las importaciones; en línea con el progresivo aumento de las importaciones procedentes de terceros países (China, en particular). Además, se trata de un comercio altamente concentrado en apenas cinco o seis tipos de productos (maquinaria y equipo eléctrico y mecánico, automóviles,...).

Las dos principales hipótesis que se han tratado de verificar en la parte empírica del trabajo, inspiradas por los desarrollos teóricos en el marco de la teoría de la integración, han sido la supuesta existencia de un proceso de creación de comercio propiciado por el desarme arancelario intra-área, confirmando y ampliando los resultados alcanzados por Hernández (2006) y Krueger (1999), así como la supuesta tendencia a una especialización de tipo intraindustrial impulsada por el aprovechamiento de las economías de escala y la diferenciación de producto, sin menoscabo del importante factor “proximidad” (efecto fronterizo), en línea con la intensa actividad de la maquila. Este último resultado se halla en clara sintonía con los apuntados por otros trabajos previos (Dussel y León 2001; López y Rodil 2008).

En lo que se refiere al análisis de los efectos que sobre el comercio exterior de México ha tenido el TLCAN merece ser destacada la constatación unívoca de un proceso simultáneo de creación de comercio interna (intra-TLCA) y externa (extra-TLCAN), aunque más intenso en general en este último ámbito en el caso de los principales productos (maquinaria y equipo eléctrico y mecánico, automóviles, instrumentos de precisión,...). En el caso de la creación de comercio externa (expansión del comercio con terceros países), el fenómeno guarda relación con la creciente presencia de China como proveedor de México y EE.UU. En este sentido, la creación de comercio externa puede ser debida simultáneamente a una sustitución de producción propia mexicana y estadounidense por importaciones procedentes de “nuevos” proveedores, en línea con el cambio de estrategia productiva de la industria estadounidense.

Retomando todos estos resultados, resultan consistentes con la idea de que una parte de la creación de comercio interna ya se venía produciendo a raíz de la paulatina integración de México y EE.UU. (esfuerzos previos a la firma del TLCAN), en línea con lo sugerido por Krueger (1999), mientras que la creación de comercio externa, más reciente que la anterior, obedece en líneas generales a los cambios en la estrategia de relocalización productiva de la industria estadounidense, que apunta cada vez más hacia países del sudeste asiático. Por lo tanto, más que una creación de comercio “pura” (ligada exclusivamente a los cambios en los niveles de protección), es bastante plausible que se trate de una creación de comercio “dirigida” por el capital transnacional estadounidense, en base a sus intereses operativos. Es por este motivo por lo que, detrás de la irrupción de China, se encuentra uno de los rasgos más distintivos del actual comercio (intrafirma) que actualmente triangula entre Estados Unidos, México y Asia; lo cual no sería posible sin los avances tecnológicos que permiten fragmentar y deslocalizar la producción al mismo tiempo que centralizan la dirección y el control.

Es importante tener en cuenta que, si bien el comercio intrafirma es simultáneamente producción y comercio, la fase de comercio solamente es formal, aunque éste quede registrado en la balanza comercial y tenga efectos sobre la balanza de pagos. Es por ello que las empresas transnacionales explican una parte considerable del comercio intrafirma y del mundial, así como de la inversión extranjera directa. En el caso concreto de China, su importancia en la relación con el espacio TLCAN es más como productor (exporta) que como consumidor (importa poco). Con Estados Unidos pasa casi lo mismo que con México, pues apenas tienen importancia las exportaciones que se dirigen a China mientras que de ahí proceden una parte importante de sus importaciones. En el caso de México, la situación no difiere sustancialmente, ocupando China un papel creciente en sus importaciones.

En línea con lo anterior, algunos trabajos han hallado numerosas evidencias de empresas que se han mudado de México a China o que participan de la producción compartida o desconcentrada en la industria electrónica o de la cadena hilo-textil-confección (Dussel, 2007). Dicho de otro modo, es el capital extranjero el que decide la ubicación de la industria manufacturera en regiones específicas de países en desarrollo (caso de China), que a su vez son importantes receptores de inversión extranjera directa en el mundo, lo que obedece a la deslocalización productiva de la industria transnacional, principalmente norteamericana, que está modificando el mapa productivo del planeta y, en este caso concreto, del espacio TLCAN.

Consideramos, en definitiva, que estas son algunas de las razones que explican por qué México aparentemente está perdiendo mercado dentro del área del TLCAN, dando lugar a un proceso simultáneo de creación de comercio interna pero sobre todo externa, con un creciente acento intraindustrial; pues hay evidencia de mudanza de empresas, de producción compartida, junto a la creciente participación de China en el mercado mexicano y estadounidense. En última instancia, detrás de este proceso se halla la reestructuración de

la producción capitalista mundial que exige la desconcentración productiva y que organiza la producción del planeta en la lógica de la “fábrica-mundo”.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Allen, C.; Gasiorsek, M. y Smith, A. (1998): “The Competition Effects of the Single Market in Europe”, *Economic Policy*, octubre.
- Balassa, B. (1966): “Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among the Industrial Countries”, *American Economic Review*, 56.
- Balassa, B. (1967): “Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market”, *The Economic Journal*, 71.
- Bhagwati, J. y Panagariya, A. (1999), “Preferential Trading Areas and Multilateralism-Strangers, Friends or Foes?”, en J. Bhagwati et ál. (1999): *Trading Blocs, Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, The MIT Press, Boston, MA.
- Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (2006): *Comentarios al Informe en Materia Arancelaria*, 2005. CEFP/022/2006.
- Dussel, E. (2007): “La relación económica y comercial entre China y México: Propuestas para su profundización en el corto, mediano y largo plazos”, *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, ONU, impreso por grupo San Jorge, México, D.F.
- Dussel, E. y León, A. (2001): “El comercio intra-industrial en México, 1990-1999”, *Comercio Exterior*, 51(7).
- Eicher, T.; Henn, C. y Papageorgiou, C. (2007): “Trade Creation and Diversion Revisited: Accounting for Model Uncertainty and Natural Trading Partner Effects”, University of Washington, *Department of Economics, Working Papers* No UWEC-2007-18.
- Gandoy, R. y Díaz, C. (2000): “Integración económica: efectos comerciales”, en Myro, R. (2000): *Economía europea. Crecimiento, integración y transformaciones sectoriales*, Civitas, Madrid.
- Gazol, A. (2007): “Un nuevo tipo de proteccionismo (o el retorno del permiso previo)”, *Economía-Unam*, 04(12), México, D.F.
- Grubel, H.G. y Lloyd, P.J. (1975): *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan, Londres.
- Hernández, L. (2006): “El TLCAN y los efectos de creación o desviación del comercio”, *Comercio exterior*, 56(5), 382-391.
- Krueger, A.O. (1999): “Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA”, *NBER Working Paper* No. 7429.
- Krugman, P. (1991): *Geografía y Comercio*, MIT Press, Cambridge, Massachussets.

- López, J. (2006). *Globalización neoliberal y exclusión: El caso de Chiapas*. Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidade de Santiago de Compostela.
- López, J. y Rodil, O. (2008): “El comercio intra-industrial e intra-firma en México durante el proceso de integración de América del Norte (1993-2006)”, *Economía UNAM*, 5(13), 86-112.
- Martínez, J. (2007). “El capitalismo global en China vs. China en el sistema capitalista global”, *IX Reunión de Economía Mundial*, Madrid, España.
- Morais, A.G. y Bender, S. (2006): “Trade Creation and Trade Diversion in MERCOSUR and NAFTA”, *XXXIV Encontro Nacional de Economía ANPEC*, 5-8 diciembre 2006, Salvador de Bahia (Brasil).
- Moreno-Brid, J.C., J. Santamaría y J.C. Rivas (2006). “Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras”, *Economía UNAM*, 3(8), mayo-agosto, Facultad de Economía, UNAM, México D.F.
- OCDE (1992): *Mexico, Economic Studies of the OCDE*, París..
- Pacheco-López, P. (2005): “The Effect of Trade Liberalization on Exports, Imports, the Balance of Trade, and Growth: the Case of Mexico”, *Journal of Post-Keynesian Economics*, 27(4), 595-617.
- Rodríguez-Pose, A. y Petrakos, G. (2004): “Integración económica y desequilibrios territoriales en la Unión Europea”, *Eure, revista latinoamericana de estudios urbanos regionales*, mayo/Vol. XXIX(089), Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.
- Rosales O. y Kuwayama, M. (2007): “América Latina al encuentro de China e India: perspectivas y desafíos en comercio e inversión”, *Revista de la CEPAL* 93, Diciembre, Santiago de Chile
- SECOFI (1993): *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, texto oficial.
- Silva, M. y Berumen, S.A. (2007): “Una aproximación crítica al corpus teórico de las asociaciones comerciales”, *Revista Galega de Economía*, 16(2).
- Stevenson-Yang, A. y Zhang, J. (2007): “Política industrial china en la electrónica y sus implicaciones para el comercio mexicano”. *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, ONU, impreso por grupo San Jorge, México, D.F.
- Viner, J. (1950): *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.
- Wall, H.J. (2002): “NAFTA and the Geography of North American Trade”, Working Paper 2000-017C (<http://research.stlouisfed.org/wp/2000/2000-017.pdf>)
- Watkins, R. (2007): “El reto de China a las manufacturas de México”, *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, ONU, impreso por grupo San Jorge, México, D.F.
- Xingmin, Y. (2007): “Nuevas vías para el desarrollo del comercio entre China y América Latina”, *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*, CEPAL, ONU, impreso por San Jorge, México, D.F.