

Trabajo Fin de Grado en Economía

Curso 2020/2021

# México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte

**Íñigo González Sancho**

Director: Patxi Zabalo

Bilbao, septiembre de 2021



## Índice

Introducción.....	3
1. Tratados de libre comercio .....	5
1.1. Precedentes para los acuerdos de libre comercio .....	5
1.2. Características de los tratados de libre comercio.....	5
1.3. Críticas a la integración de los tratados de libre comercio.....	6
2. TLCAN en México .....	8
2.1. De una economía hermética a la entrada en el GATT .....	8
2.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte .....	10
2.3. Cambio estructural.....	15
2.3.1. Cambio en la estructura de exportación .....	15
2.3.2. Terciarización de la economía .....	18
2.3.3. Efectos en la agricultura mexicana.....	18
2.4. Evolución de la economía en conjunto .....	21
3. Entrada en el T-MEC .....	23
4. Conclusiones.....	25
5. Referencias bibliográficas .....	27

## Introducción

La enorme integración de los mercados internacionales, es sin duda uno de los síntomas más evidentes del proceso de globalización acelerada que tiene lugar desde mediados del siglo XX. La eliminación de las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias, supone un reflejo claro de dicho fenómeno. La firma del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en 1947 supuso el inicio de la creación de nuevas zonas de comercio que conectaban mercados separados por miles de kilómetros. La firma de este tipo de acuerdos no se limita solamente a las economías más desarrolladas, sino que también tiende puentes entre el centro y la periferia de la economía mundial.

Una muestra de este tipo de tratados es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte o TLCAN, que conectaba los mercados estadounidenses, canadienses y mexicanos. Dicho tratado cumplió su 25 aniversario en el año 2019 y, tras un proceso de renegociación iniciado en agosto de 2017, en julio de 2020 fue sustituido por el T-MEC (Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá), otro tratado de similares características que continuará uniendo las mismas zonas de comercio durante al menos 16 años más.

La longevidad del TLCAN hace del tratado un modelo apropiado para el estudio de los efectos de los tratados de libre comercio. Además, este tratado tiene la particularidad de unir zonas comerciales con muy distinto desarrollo económico en la fecha de firma del tratado, lo que nos permitirá estudiar si existe convergencia entre las economías de los países con distinto desarrollo económico mediante la firma de este tipo de acuerdos.

Asimismo este acuerdo de libre comercio, puesto en marcha en el año 1994, ha gozado de tener la atención del foco mediático en los últimos años. Por una parte, por la entrada de un nuevo ejecutivo estadounidense, presidido por Donald Trump, que había sido muy crítico con dicho tratado durante la campaña electoral, prometiendo suprimirlo al mismo tiempo que lo calificaba como “el peor tratado firmado en la historia”, y que comenzó su renegociación escasos meses después de la toma de poder. Por otro lado, México, el país con menor nivel de desarrollo implicado en el acuerdo, tiene una enorme dependencia hacia el exterior de su economía, en especial respecto a Estados Unidos, que es su principal socio comercial y muchas veces el mercado hacia el que orienta su fuerza productiva, por lo que es especialmente sensible hacia la idea de la supresión del tratado.

El objeto de estudio de este trabajo fin de grado será realizar un análisis sobre el transcurso de estos 25 años de vigencia del tratado, centrándonos en el desarrollo de la economía mexicana. Por una parte, por ser una economía en desarrollo, lo cual le confiere una interesante particularidad a la hora de estudiar el desarrollo de las relaciones norte-sur en el marco de este tipo de tratados. Además de por ser la economía con mayor dependencia hacia el tratado de libre comercio y haber llevado a cabo la mayor reconversión de la economía, orientando gran parte de su producción hacia el resto de mercados que toman parte en el acuerdo.

En cuanto a la metodología, este trabajo está planteado como no experimental, enfocándose en la revisión de literatura y su análisis para la obtención de unas conclusiones sobre el papel que ha tenido México en el tratado de libre comercio con sus vecinos del norte.

Para ello, el trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se realizará una introducción a los tratados de libre comercio. Desde la creación del GATT y la OMC, pasando por las implicaciones de los tratados de libre comercio, dejando espacio para las voces críticas con estos métodos de integración económica. En segundo lugar, se entrará en el análisis de las implicaciones que ha tenido el TLCAN en la economía mexicana. Comenzando con una contextualización de la situación previa al proceso de apertura comercial, para continuar con la entrada en vigor del tratado y la evolución de las relaciones comerciales con el exterior. Después, analizaremos el cambio estructural que conllevó la transformación de las políticas económicas para la liberalización de la economía que acompañó a su apertura, y los inconvenientes en cuanto a crecimiento económico que han conllevado. Y, en tercer lugar, mencionaremos los cambios que traerá la instauración del nuevo tratado libre comercio que sustituye al TLCAN, el T-MEC. Por último, en el cuarto apartado, presentaremos las conclusiones que se desprenden del análisis realizado.

## **1. Tratados de libre comercio**

En este apartado se intentará dar una visión general de los acuerdos de libre comercio. Desde su creación y origen en otros acuerdos, pasando por sus características más comunes, hasta la crítica general desde posiciones más heterodoxas a su idea de integración de mercados y países.

### **1.1. Precedentes para los acuerdos de libre comercio**

Las tensiones imperialistas de finales del siglo XIX habían llevado a la economía mundial a una fase proteccionista, que tenía como objetivo la protección de las economías nacionales frente a un aumento imparable del comercio. Este proteccionismo se vio incrementado en el periodo entre guerras, encontrando su máxima expresión en el transcurso de la Segunda Guerra Mundial. Es por ello que, ante la posible creación de un bloque comunista que supusiese una amenaza para las economías de mercado, comienza la búsqueda de acuerdos entre naciones para relanzar el comercio mundial (OMC, 2021).

En abril de 1947 se da inicio a la ronda de negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, más conocido por sus siglas en inglés GATT. La necesidad de un acuerdo de estas características era un clamor entre las economías de mercado, por lo que a la vista de unas largas negociaciones, debido a los intereses de las distintas naciones y la necesidad en muchos casos de la ratificación por parte de los parlamentos de los respectivos países para su aprobación, se dan una serie de acuerdos básicos para su firma a finales del año 1947. El GATT de 1947 tiene como pilar principal la aplicación incondicional del principio de nación más favorecida. Este principio implica que los beneficios arancelarios otorgados por acuerdos bilaterales entre países firmantes del acuerdo serían extrapolables al resto de los miembros de la institución (OMC, 2021).

A la vista de la primacía del principio de nación más favorecida dentro del GATT, cabe pensar que los acuerdos de libre comercio entre distintas naciones también podrían ser extrapolables al resto de naciones participantes del acuerdo. Sin embargo, el artículo XXIV del GATT contempla la posibilidad de acuerdos entre naciones que integren distintas zonas de comercio, limitando las condiciones acordadas en acuerdos bilaterales o multilaterales a los países que integran cada TLC (Tratado de Libre Comercio) (Grossman & Helpman, 1993).

### **1.2. Características de los tratados de libre comercio**

Un tratado de libre comercio es por definición un acuerdo bilateral o multilateral entre países que tiene como objetivo la cooperación para unir distintas zonas de comercio. Normalmente, entre sus principios básicos consta la reducción de aranceles a la importación, así como la libre movilidad de capitales, con el objetivo de integrar distintos mercados.

Sin embargo, la acción de los tratados de libre comercio no se limita única y exclusivamente a cuestiones comerciales de los países contrayentes del acuerdo. Estos

acuerdos ofrecen regulación sobre muy diversas materias, como pueden ser las inversiones y flujos de capital, normativa sobre la preservación de la propiedad intelectual, regulación de servicios (ya sea condicionando compras gubernamentales o liberalizando toda clase de servicios), o normativa en materia de inmigración entre otras cuestiones (Gudynas, 2005).

Habitualmente, los tratados de libre comercio tienen como precedente una relación comercial arraigada entre distintos países. Es la necesidad de menores trabas en el comercio la que lleva a dos naciones al planteamiento de un acuerdo que convierte a la otra parte en socio preferente. Las negociaciones de estos tratados se caracterizan por ser una tarea compleja, dado que cada una de las partes trabaja por obtener el mayor número de concesiones de la parte contraria (Grossman & Helpman, 1993).

El tipo de composición productiva de las economías marca los intereses de cada una de las partes a la hora de negociar el acuerdo, haciendo valer su capacidad negociadora para proteger los sectores más vulnerables en cada caso. Es de remarcar que la negociación puede no darse siempre en igualdad de condiciones, haciendo valer la posición dominante de cualquiera de las partes para condicionar en mayor medida las decisiones a tomar. Este podría ser el caso de la negociación de acuerdos bilaterales entre Estados Unidos y países latinoamericanos, para los que la necesidad de un acuerdo que otorgue preferencia comercial es mucho mayor.

La presencia de beneficios arancelarios para un país, más aún tratándose de un país en desarrollo, podría llevar a empresas del norte a deslocalizar la fase final de su producción con el objetivo de pagar una tasa arancelaria mucho menor, incluso podría valerse de distintos tratados para evitar los gravámenes a la importación. Para evitar que esto ocurra, los tratados de libre comercio están muy condicionados por las reglas de origen.

Las reglas de origen determinan los requisitos que una mercancía ha de cumplir para considerarse producida en el país y, por tanto, pueda hacer uso de las condiciones del tratado. Estas reglas de origen varían entre países, por lo que son un gran condicionante del resultado a medio plazo de los tratados, ya que unas reglas de origen muy estrictas por una de las partes podrían mermar los beneficios del acuerdo para las otras partes. En este aspecto, la Organización Mundial del Comercio ha puesto grandes esfuerzos en establecer unas reglas de origen homogéneas en los países miembro de la organización, pero sin resultados positivos hasta la fecha.

### **1.3. Críticas a la integración de los tratados de libre comercio**

La firma de estos tratados se ha justificado mediante la necesidad de integrar zonas de comercio para ampliar mercados y zonas productivas que provocasen el aumento de las economías de escala. Sin embargo, esta idea de integración de los países ha sido enormemente criticada desde posiciones más heterodoxas.

La defensa desde organismos internacionales tales como el FMI (Fondo Monetario Internacional) y el Banco Mundial hacia los tratados de libre comercio se ha sostenido a

través de la necesidad de acuerdos que integren las economías de los países. Sin embargo, autores como Gudynas (2005), Maldonado (2014) y Arévalo (2010) son enormemente críticos con la teoría de la integración mediante este tipo de acuerdos.

Los TLC convencionales sostienen en el tiempo las asimetrías comerciales y productivas entre países, en gran parte debido a la dificultad que acarrearán para la coordinación productiva, complicando de esta manera una integración económica real. Como veremos más adelante, este es el caso de nuestro tema de estudio particular, el TLCAN y las relaciones de México con Estados Unidos, debido a que se trata de un socio preferente. Además, las cláusulas para la estricta protección de los derechos de propiedad intelectual dificultan el trasvase tecnológico del centro a la periferia (Gudynas, 2005).

Arévalo (2010) y Gudynas (2005) sostienen que este tipo de acuerdos son negociados de manera muy asimétrica, donde se impone la ley del más fuerte, perpetuando así la divergencia entre las economías del norte y del sur. Asimismo, se critica que las cuestiones “meta-comerciales” ocupan generalmente el centro del tratado, imponiendo medidas legislativas tales como liberalización de servicios públicos, políticas estrictas para la inmigración, compras gubernamentales, etc., lo que en muchas ocasiones conlleva dificultar el mando de gobiernos nacionales, limitando su soberanía.

La limitación de la soberanía nacional de los países se ve reforzada por el método para la resolución de disputas, que por norma general consiste en tribunales de arbitraje independientes. Dichos tribunales serían los encargados de resolver las disputas inversor-estado, y atendiendo a los precedentes, existe una propensión a fallar a favor de la parte privada del acuerdo (Eberhardt et al., 2016).

De igual manera, la denominación de libre comercio para este tipo de acuerdos no es del todo veraz, puesto que solo liberalizan parte del comercio, estableciendo reglas para el comercio asimétrico dado que cada parte intentará proteger los sectores estratégicos en el proceso de negociación. Esto junto a la asimetría en dicho proceso, refuerza las relaciones dispares entre los distintos países (Gudynas, 2005).

La cuestión de la forma en que se da la negociación podría ser fundamental, tal y como defienden también Grossman y Helpman (1993). El éxito de este tipo de tratados como herramienta de integración y motor para el desarrollo de los países pasa por una mayor capacidad de libre negociación de todas las partes, además de la armonización de las mencionadas reglas de origen, que haga que todos los países independientemente de su nivel de desarrollo económico puedan beneficiarse de este tipo de acuerdos.

## **2. TLCAN en México**

En este apartado se encuentra el grueso del objeto de estudio. En él se tratará de desgranar el papel y la evolución de México dentro del marco del TLCAN. Para comenzar se expondrá la situación previa a la apertura comercial de la economía, junto con su entrada en el GATT. Posteriormente, se analizará el recorrido de México dentro del tratado de libre comercio, centrándose en sectores productivos de especial relevancia. Para concluir con este apartado, se intentará dar una visión de la situación del país tras su apertura más allá de la puramente macroeconómica.

### **2.1. De una economía hermética a la entrada en el GATT**

La posición que ocupa hoy en día México en el comercio mundial dista mucho de ser la situación de mediados del siglo XX. La Segunda Guerra Mundial, donde México se mantuvo parcialmente al margen del conflicto, supuso el despegue de las relaciones con su vecino del norte. Las exportaciones a Estados Unidos crecieron de manera considerable, sin embargo el fin del conflicto también supuso una pausa a esta dinámica exportadora, que había llevado a la economía mexicana a tasas de crecimiento superiores al 7%, lo que no sucedía desde antes de la revolución de principios de siglo.

En los años posteriores al conflicto, México se situó al margen de los grandes acuerdos comerciales de la época, particularmente del GATT. Con el objetivo de sostener un desarrollo económico que se tradujese en la mejora de las condiciones de vida de la población mexicana, se puso en marcha la era del desarrollo estabilizador. Este periodo de políticas económicas se extendería hasta comienzos de la década de 1970. Las políticas puestas en marcha por gobiernos de corte progresista tenían como objetivo el desarrollo de distintas ramas productivas, el refuerzo de la industria nacional, el equilibrio regional dentro del país, así como continuar con el aumento del ingreso social.

Las políticas económicas manaban de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Se trataba de una estrategia de industrialización del país mediante la sustitución de importaciones. Protegiendo la economía nacional mediante el establecimiento de grandes aranceles, el objetivo de estas medidas era la creación de un mercado interno que produjese y consumiese la producción nacional. Ello pasaba por la tecnificación de la industria en busca de un aumento sustancial de la productividad. Al mismo tiempo, el tamaño del sector público mexicano, necesario para la puesta en marcha de estas políticas de desarrollo, pudo ser demasiado elevado, y su déficit era sostenido en el tiempo.

El sesgo anti-exportador de este tipo de políticas desequilibraba la balanza comercial mexicana, lo que derivó en altas tasas de inflación y finalmente en la crisis de la balanza comercial en el año 1976.

Es entonces cuando comienza el proceso de liberalización de las importaciones mediante la reducción de aranceles que tuvo lugar en 1977 y 1979. Entonces, el presidente José López Portillo, miembro del PRI (Partido Revolucionario Institucional),



que había puesto en marcha la era del desarrollo estabilizador, empieza a contemplar la inserción de México en el GATT. Sin embargo, tras un fuerte debate que atraviesa el gobierno mexicano debido a la intención de Portillo de introducir a México en el GATT y de establecer un impuesto sobre el valor agregado (IVA), la decisión quedaría pospuesta a años más tarde.

Además, esta decisión de diferir la entrada de México en el GATT se vería reforzada por la dificultad que hubiera tenido el país para exportar otras mercancías diferentes al crudo. La sobreprotección de la industria nacional de los mercados internacionales había llevado a una carencia de capacidad exportadora, que en aquel momento no le hubiese permitido competir con el resto de empresas internacionales. Esta carencia de capacidad exportadora más allá del crudo era paliada de manera estacionaria por las grandes depreciaciones del tipo de cambio del peso mexicano (Tovar, 2016).

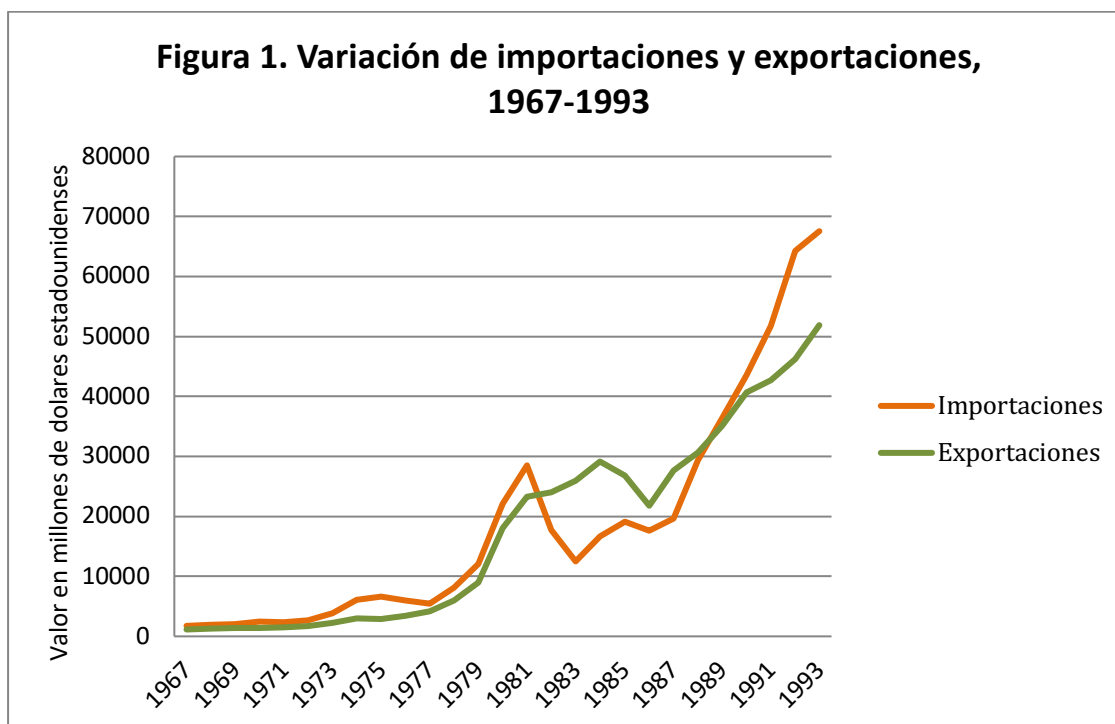
La llegada a la presidencia del gobierno de Miguel de la Madrid supuso un cambio en el discurso de la defensa a capa y espada de la industria nacional. De la Madrid reconoció que el proteccionismo sobre la industria nacional llevado a cabo en las décadas precedentes había lastrado las expectativas de futuro, apostando por racionalizar los aranceles que sobreprotegían la industria nacional. El nuevo presidente defendió que México debería convertirse en una potencia exportadora en el plazo de 20 años. Por ello, bajo el mandato del presidente entrante, se creó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice), que rompía con la norma política de sobreprotección permanente de la industria (Tovar, 2016).

Con todo ello, en julio de 1986 el país entraba en el GATT. La entrada conllevó la eliminación de los permisos a la importación existentes hasta la fecha y una reducción de aranceles muy significativa, que los situaba entre el 10 y el 20%, con un valor medio ponderado de 10,1% (Tovar, 2016). Y en 1991 se eliminó el control de los tipos de cambios, que se había establecido en 1982 debido a la alta inflación agravada por la situación comercial provocada por el estallido de la crisis de la deuda externa.

Durante los años posteriores a la entrada en el GATT, daría comienzo un proceso de privatizaciones y desregulación económica con el propósito de crear competencia en el mercado doméstico. La revisión del marco regulatorio, llevada a cabo por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), identificó los obstáculos normativos con el fin de aumentar la participación en la economía del sector privado. Las políticas de cambio estructural llevadas a cabo disminuyeron los costes de transacción en un intento de abrir camino al flujo de crédito internacional que se había visto resentido debido a las crisis periódicas que vivía la región desde finales de la década de 1970.

Los cambios estructurales y el cambio de las políticas comerciales en el país desde 1977 tuvieron como resultado el aumento del comercio exterior de México. Las importaciones así como las exportaciones sufrieron su mayor repunte en el año 1979, como se puede observar en la figura 1. Como se puede apreciar, el crecimiento comercial siguió una tendencia ascendente, lastrado de forma momentánea por la inestabilidad del tipo de cambio del peso mexicano. En el transcurso de los primeros 15

años de apertura las importaciones y exportaciones habían multiplicado 5,5 y 5,7 veces su valor, respectivamente.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNCTAD STAT

Con todo, las tasas arancelarias que se habían establecido tras la entrada en el GATT eran muy superiores a las que estaba por venir en la era de los tratados de libre comercio, que darían comienzo con la firma del tratado con Chile en 1992.

## 2.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte

Tal y como se ha explicado en el apartado introductorio a los tratados de libre comercio, por norma general la realización de este tipo de acuerdos se apoya en una relación comercial previa. Este es también el caso de México con sus países vecinos participantes del acuerdo, pero de especial manera con Estados Unidos. Las relaciones comerciales entre los dos países gozaban de un largo recorrido, pero nada comparable al tamaño que alcanzaron tras la apertura comercial mexicana.

Los acuerdos comerciales de este tipo eran una novedad para México a principios de la década de 1990, sin embargo no para sus futuros socios en el acuerdo, Estados Unidos y Canadá, que poseían un acuerdo bilateral entre ambas partes desde octubre de 1988. De esta forma, en 1990 el bloque de dos países que conformaba el acuerdo previo inició un proceso de debate y negociación para el ingreso de México en el tratado. En junio de ese mismo año se acordó la creación de un tratado de libre comercio que uniese las tres zonas comerciales norteamericanas, dando inicio a las negociaciones en febrero del año próximo.

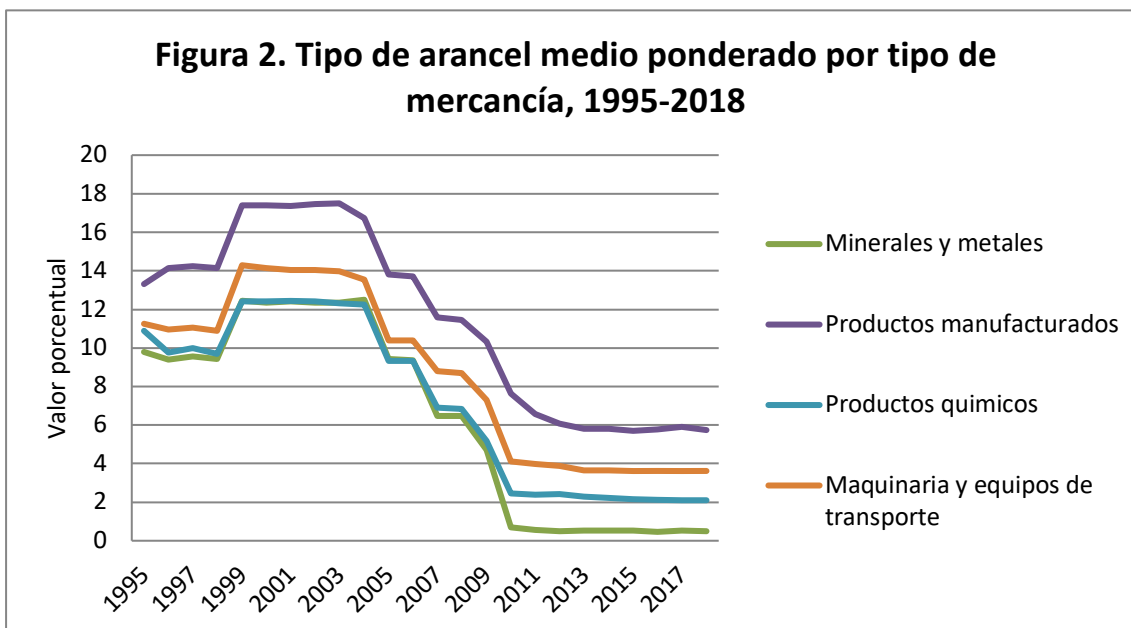
El tratado de libre comercio fue firmado entre las partes en diciembre de 1992, y entraría en vigor en enero de 1994. El mismo documento redactado por las partes expresa que los objetivos formales del tratado serían los siguientes:

*“Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes; proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes; crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado”* (OEA, 2021).

Mediante el acuerdo las partes se comprometen a la reducción de barreras al comercio de manera progresiva hasta la total integración de los mercados. Por el contrario, esta total integración y la competencia leal entre los mercados tendrían algunos matices.

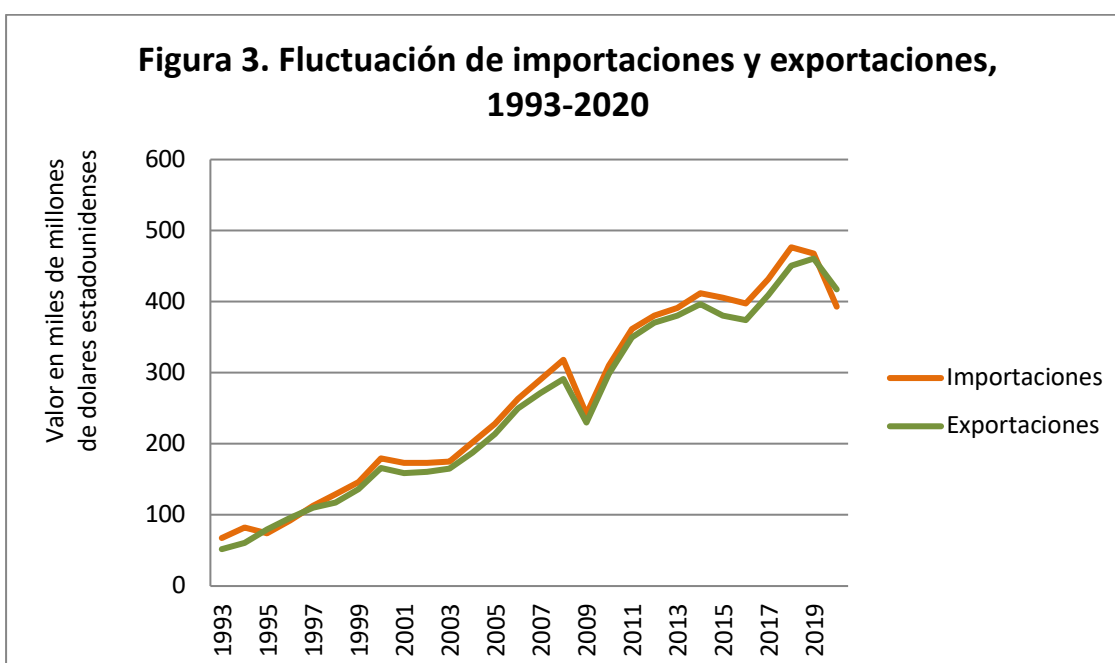
Tras años formando parte del acuerdo de libre comercio, a la entrada del nuevo siglo México tenía un arancel medio ponderado del 3% con los países con los que tenía un acuerdo bilateral, cifra condicionada en su mayor parte por el acuerdo firmado en el año 1994 que le suponía más del 86% de su comercio con otras naciones (Tovar, 2016; López, 2020). La dispersión arancelaria (valor que, mediante el coeficiente de variación, mide las diferencias entre aranceles a distintos socios comerciales), aumentó desde 0,4% hasta el 1,7%, debido a la progresiva eliminación de barreras arancelarias dentro de los tratados de libre comercio. Más aún, consultando las líneas que poseían un arancel de tipo 0 el aumento fue desde 18,6% en 2007 hasta el 58,3% en 2012.

Como se puede apreciar en la figura 2, la tendencia del arancel medio ponderado de México fue descendente desde la firma de los tratados de libre comercio. Al estar desglosado por tipo de mercancías podemos apreciar que las reducciones se dan de manera uniforme en el conjunto de sectores productivos. A pesar de existir una gran apertura comercial a la entrada de manufacturas desde el abandono de las políticas de industrialización por sustitución de importaciones, es de remarcar que son las manufacturas las que poseen el tipo más alto durante toda la serie, manteniendo aún en 2018 un tipo superior al 5%. El caso opuesto es el de las importaciones de minerales y metales, materias primas, que desde el año 2009 poseen tipos que oscilan alrededor del 0,5%, posiblemente debido a su necesidad en la industria del país.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNCTAD STAT

Respecto a la evolución del comercio con sus socios en el tratado, las exportaciones de México a Estados Unidos pasaron de representar el 82,7% del total exportado en 1993 hasta suponer el 90% entre los años 1998 y 2004 (López, 2020). A pesar de que el aumento en las relaciones comerciales con sus socios del norte es llamativo, se ha de tener en cuenta que la apertura comercial mexicana seguía en proceso de crecimiento, por lo que el aumento en valores absolutos es aún mayor. Entre 1994 y 2018, periodo vigencia del tratado de libre comercio, las exportaciones se multiplicaron más de 7 veces, en especial las de productos manufacturados que se multiplicaron casi 8 veces en los primeros 24 años de acuerdo.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNCTAD STAT

Las sendas de crecimiento del valor de las exportaciones e importaciones, fueron muy similares desde la firma del tratado como se puede apreciar en la figura 3. Asimismo, podemos observar en el gráfico la sensibilidad del comercio mexicano a las contracciones del mercado mundial, y en especial a las fluctuaciones de la economía estadounidense, como analizaremos más adelante.

La dependencia de la economía mexicana hacia el comercio exterior ha aumentado exponencialmente desde el comienzo de la apertura al exterior. Si bien el peso del comercio internacional en el PIB en 1970 superaba por poco el 8,5%, esa cifra se habría multiplicado por 3 antes de la entrada en vigor del TLCAN. A pesar de este aumento considerable en 24 años, el peso de las importaciones y exportaciones superó en el año 2020 el 76,1% (UNCTAD), convirtiendo al país en el decimoprimer país en cuanto a volumen de exportaciones y el decimosegundo en cuanto a volumen de importaciones. Esta cifra es muy considerable en relación al tamaño de su economía y lo sitúa a niveles cercanos a los de las economías líderes en el comercio de mercancías como Alemania.

Las reformas estructurales llevadas a cabo antes de la entrada de México en la OMC con miras a impulsar la industria manufacturera provocaron la transformación de la estructura productiva, así como de la composición de sus exportaciones e importaciones. El país se trasladó de ser una economía principalmente exportadora de materias primas, en especial de crudo, a situar al sector manufacturero al frente de su expansión comercial.

Aunque las mayores implicaciones del tratado se centran en la apertura al tránsito de mercancías entre países, otra de las claves de este tratado es facilitar la libre movilidad de capital. En este sentido, los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) entre los países, han tenido un claro patrón. Mientras que la IED que buscaba nuevos mercados en México era una inversión vertical destinada a aprovechar la ventaja comparativa mexicana basada en bajos salarios, los flujos de IED entre Estados Unidos y Canadá tenían como destino industrias de alto componente tecnológico y de altos salarios (Calderón y Hernández, 2011).

El flujo de inversión extranjera directa sufrió un considerable aumento tras la puesta en marcha del TLCAN. Entre 1994 y el año 2000, la IED en el marco del TLCAN supuso entre el 25 y el 35% de toda la IED a nivel mundial, situación que se vio frenada de forma brusca por la crisis del año 2001. A pesar de ello, los países del TLCAN han seguido siendo los principales receptores de los flujos en IED con origen en Estados Unidos. Tal y como reflejan Calderón y Hernández (2011), la inversión extranjera directa tiene un sentido marcado dentro del TLCAN que es desde Estados Unidos a sus otros dos socios. Mientras la IED de Estados Unidos hacia sus socios en el tratado suponía el 87,7% del total del flujo en el marco del tratado, las aportaciones de Canadá y México fueron respectivamente del 11,5% y 0,8% de media entre los años 2000 y 2007. Esto hizo que tanto México como Canadá se situasen por encima de la media mundial en recepción de IED en relación a su Producto Nacional Bruto. Por último, cabe destacar que en los últimos años el flujo de IED de Estados Unidos hacia México ha disminuido

en relación al total de la IED estadounidense hacia el mundo, mientras que la proporción destinada a Canadá ha ido en aumento.

Tal y como expresan Calderón y Hernández (2011: 112), “IED ha sido motivada por la reestructuración industrial y la evolución de las ventajas comparativas; esta inversión se desplaza hacia países y ramas que complementan las posiciones comerciales. Por otra parte, el comportamiento de la IED puede explicarse por las restricciones regulatorias que incentivan o desincentivan las adquisiciones transfronterizas.” Por lo que en gran medida este aumento de los flujos de inversión se ha de entender dentro del aumento del comercio intraindustrial y como medida para esquivar las barreras, tanto comerciales como geográficas, que siguen existiendo en la zona de libre comercio.

Cabe pensar en la posibilidad de que tanto la integración comercial como el aumento de la movilidad de capital hayan acarreado también una integración a nivel financiero de las tres zonas comerciales. La variedad de enfoques metodológicos e indicadores dificultan la tarea de una definición correcta de lo que supone la integración de este tipo de mercados, por lo que no existe un consenso sobre la definición de integración financiera ni una medida clara para cuantificar su evolución. Sin embargo, Anguiano-Pita y Ruiz-Porra (2020) explican que los análisis de cointegración son los más comunes en este sentido. En ese mismo trabajo, los autores analizan las series mensuales de tasas de interés, tipos de cambio e índices de precios bursátiles de los países que toman parte en el acuerdo, valiéndose de análisis de tipo estadístico, de cambio estructural y de componentes comunes para la obtención de conclusiones sobre la integración de los mercados financieros en la región del tratado comercial. Valiéndose de modelos econométricos que siguen los criterios de información propuestos por Alessi et al. (2010) y Hallin y Liska (2007), los autores sostienen que los mercados estudiados “responden de manera heterogénea a las perturbaciones”. Los autores concluyen que el nivel de integración financiera en la región del TLCAN es moderado, teniendo México mayor dependencia de los componentes comunes con sus socios que Estados Unidos y Canadá.

A pesar de existir diferencias en el nivel de integración de los distintos mercados, el posicionamiento de la economía mexicana hacia sus vecinos del norte ha hecho a la economía mexicana enormemente dependiente de sus fluctuaciones económicas, no así en sentido contrario. Esta dependencia ha originado la sincronización de los ciclos económicos de México con el resto de socios del acuerdo, tal y como defienden Calderón y Hernández (2016). Según estos autores, las políticas monetarias de *Inflation Targeting* (políticas monetarias centradas exclusivamente en el control inflacionario), junto con políticas fiscales que tenían como objetivo el equilibrio de los presupuestos nacionales, han llevado a la economía mexicana a tasas de crecimiento reducidas. Mediante el estudio de la relación entre el PIB y variables como el consumo privado, consumo público, exportaciones, importaciones, formación neta de capital fijo público y formación neta de capital fijo privado, se ha determinado que todos mantienen una correlación positiva con las variaciones del PIB., Sobre todo debido a la correlación

positiva con el gasto público, esto da una muestra de las políticas de estabilización y ajuste macroeconómico que se han llevado a cabo en México desde el año 1988. Además, los autores concluyen que existe una endogenización creciente de las crisis económicas estadounidenses por parte de México, debido a su alta dependencia de las importaciones y del GDP estadounidense, lo que podría evidenciar la creciente importancia del comercio intraindustrial en México.

### **2.3. Cambio estructural**

Los procesos de integración comercial, además de producir un aumento de la actividad comercial entre las partes implicadas en dicha integración, llevan a cabo una reasignación de recursos entre las ramas productivas (Albarrán y Mejía, 2020). Tanto el capital nacional como el que llega a través del acuerdo de integración buscan la mayor rentabilidad acorde con sus intereses de reproducción.

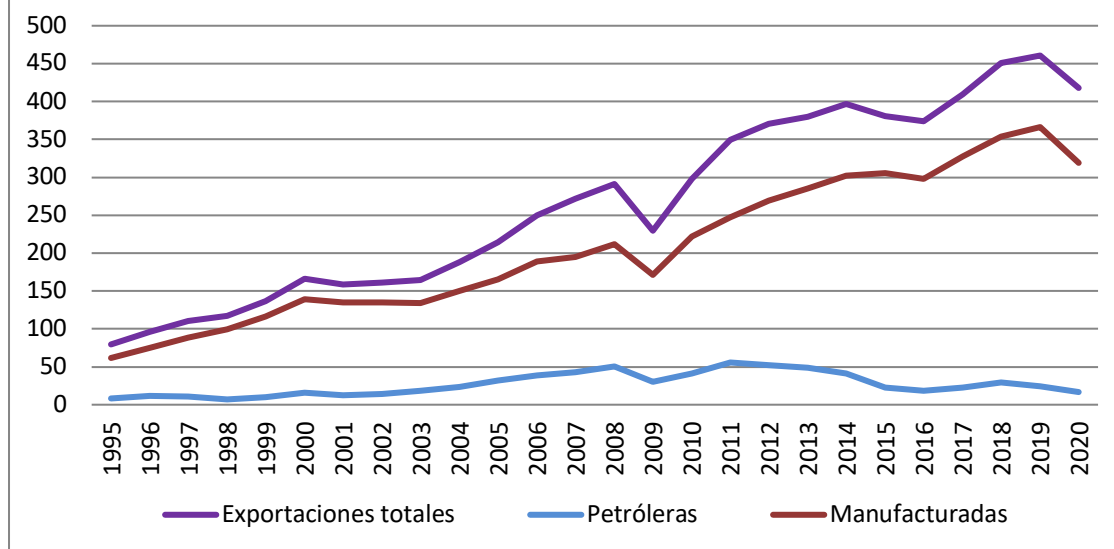
En estos términos, en los últimos años de la apertura comercial, por efecto en gran medida del TLCAN, se ha producido un proceso de desindustrialización de la economía mexicana. Este proceso de desindustrialización se ha llevado a cabo en favor del sector servicios, que ha visto incrementada el número de su fuerza de trabajo.

#### **2.3.1. Cambio en la estructura de exportación**

La apertura económica llevada a cabo a principios de la década de 1980 dio lugar a la corrección de los precios relativos entre bienes importables y exportables. La rentabilidad de la producción de bienes importables había sido sostenida por la alta protección comercial que poseían, por lo que la apertura resultó en un trasvase de los factores hacia los productos exportables. Este fenómeno trajo consigo el aumento de las exportaciones no petroleras, principalmente las de manufacturas (Calderón y Hernández, 2016).

La afirmación realizada anteriormente sobre el proceso de desindustrialización vivido por la economía mexicana, puede resultar chocante al observar el increíble aumento que tuvo la exportación de manufacturas tras la apertura. Como se puede observar en la figura 4, el considerable incremento del volumen de las exportaciones tuvo lugar gracias al aumento de los productos manufacturados. Las exportaciones manufactureras dictan la evolución de las exportaciones totales, ya que en 2019 llegaron a representar casi el 80% del volumen total de las exportaciones. Como se observa en el gráfico, cabe destacar que el petróleo, la principal mercancía de exportación en la época del desarrollo estabilizador, llega a suponer solo el 4% del valor total exportado en la actualidad. Además, la figura 4 también nos permite observar como la variación de las exportaciones está muy ligada con las fluctuaciones del ciclo de la economía estadounidense, pudiendo apreciarse picos descendentes en los periodos de recesión de 2001 y 2015, así como en el periodo de crisis comenzado entre 2008 y 2009.

**Figura 4. Evolución de las exportaciones totales, petroleras y manufactureras de México, 1995-2020**  
(miles de millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNCTAD STAT

El aumento del volumen de las manufacturas sobre el total exportado, junto con el proceso de desindustrialización vivido en el país tiene su origen en el tipo de industria manufacturera instalada en el país. Del 80% que suponen los productos manufacturados en el volumen de todas las exportaciones, el 45% es atribuible a comercio intraindustrial. Esto supone que más del valor de las manufacturas exportadas corresponde a la maquila. Este tipo de comercio se debe a la segmentación de procesos productivos que llevan a cabo las empresas transnacionales. La existencia de este tipo de tratados con economías periféricas que poseen salarios menores a los del país de origen hace que les sea altamente rentable deslocalizar fases del proceso productivo para aprovechar las ventajas comparativas que estas regiones pueden ofrecer. La mayor parte de la producción llevada a cabo de esta manera es por parte de empresas estadounidenses o bien empresas europeas o de regiones con mayor desarrollo que tienen como objetivo el mercado estadounidense.

La introducción de una producción de manufacturas muy intensivas en tecnología no supuso un mayor crecimiento económico, y por el contrario la actividad productiva sigue una dinámica de muy lento crecimiento. Esto se debe principalmente a que existe un elevado nivel de concentración industrial, tanto en cuanto a las ramas productivas como al mercado de destino, lo que conduce a que la producción se concentre en un número muy limitado de empresas y no provoque efectos positivos en la productividad general. Como hemos mencionado con anterioridad, el volumen de las exportaciones a Estados Unidos se situó en 2018 en el 79,5% del total exportado, habiendo llegado a alcanzar el 90% en los primeros años de vigencia del tratado (López, 2020).

Esta alta concentración en el país de destino, se suma a la concentración existente en cuanto a rama productiva. En la tabla 1 se pueden apreciar cómo los productos



metálicos, maquinaria y bienes de equipo acaparan la mayor parte del volumen exportado. Dentro de esta rama productiva, cabe destacar el peso que tiene la industria automotriz, que supone el 46% de ella. La producción de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos ha perdido peso dentro del producto de exportación manufacturado, aunque sigue teniendo mucho peso en el conjunto. Por su parte, la sub-rama perteneciente a la producción de maquinaria y equipo ha ido en aumento en relación al total de manufacturas exportadas. El 22,7% restante se divide entre las demás ramas productoras de manufacturas, donde las únicas que no se han visto desplazadas por la producción de productos metálicos, maquinaria y equipo son la de alimentos, bebidas y tabaco y la minerometalurgia. El resto poseía en 2018 valores inferiores a los de 1994 en la entrada del acuerdo.

**Tabla 1**  
**Distribución por ramas de las exportaciones de manufacturas, 1994-2018 (%)**

Concepto	1994	2001	2007	2013	2018
Alimentos, bebidas y tabaco	2,8	2,6	3,4	4,1	4,5
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	6,5	7,9	3,7	2,6	2,1
Industria de la madera	1,1	0,5	0,3	0,2	0,3
Papel, imprentas e industria editorial	1,1	0,9	0,9	0,6	0,5
Química	4,2	3,2	3,4	3,5	2,5
Productos plásticos y de caucho	3,0	2,5	2,9	3,1	3,0
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,9	1,4	1,3	1,2	1,0
Siderurgia	3,0	1,9	3,2	2,7	2,2
Minerometalurgia	2,4	1,4	3,5	4,1	2,8
Productos metálicos, maquinaria y equipo	70,7	75,3	74,5	74,6	77,3
Para transportes y comunicaciones	26,2	27,9	26,6	32,3	36,9
Productos automotrices	25,5	27,2	25,5	31,1	35,8
Equipo y aparatos eléctricos y electrónicos	30,5	27,6	29,4	22,4	18,1
Maquinaria y equipo especial para industrias diversas	10,2	15,1	13,1	13,7	15,7
Otras industrias manufactureras	3,2	2,4	2,9	3,2	3,8

Fuente: López (2020).

Como se ha visto, las industrias que más uso hacen de estos procesos de ensamblaje mediante la maquila son las que más peso tienen dentro de la industria exportadora de manufacturas. Esta concentración entorno a este tipo de industrias ha tenido otra consecuencia, que es el crecimiento aún mayor de las importaciones. Esto se debe a que este tipo de industrias precisan de la importación de numerosos bienes intermedios y materias primas, lo que ha supuesto que en el periodo de vigencia del tratado las importaciones se hayan multiplicado 5,9 veces. Esto ha acarreado la dependencia de importación de insumos y la sensibilidad a las fluctuaciones de los precios de estos en el mercado mundial (López, 2020).

EL fenómeno maquilador en México ha abierto una brecha entre el dinamismo del sector interno y externo del país. La desarticulación de la industria nacional por la falta de utilización de productos producidos en la propia economía es uno de los principales causantes del proceso de desindustrialización.

### **2.3.2. Terciarización de la economía**

El creciente flujo migratorio desde México a Estados Unidos en la década de 1990 provocó un gran aumento de remesas enviadas desde el norte de la frontera. Este aumento de las remesas fue una de las principales causas del aumento del ingreso per cápita en el país. La demanda de todo tipo de bienes creció conforme crecía el ingreso per cápita. Dado que México es un país tomador de precios en los mercados internacionales, este aumento de la demanda no conllevó un aumento de los bienes comerciables de importación. No es el caso de los servicios (bienes no comerciables), los cuales fijan sus precios en el mercado interno y como consecuencia del incremento de la demanda vieron como los precios aumentaban. Esto se debió en su mayoría al efecto gasto producido por el incremento del ingreso. La enorme entrada de divisas supuso un flujo monetario enorme proveniente del norte, lo que conllevó la apreciación del tipo de cambio real efectivo. Este fenómeno tuvo lugar tanto en los periodos entre 1995 y 2004 como entre 2009 y 2012, lo que daba indicios de enfermedad holandesa en el país. Este fenómeno, debido a la entrada masiva de divisas, reduce la competitividad de las exportaciones no petroleras del país. La existencia de enfermedad holandesa ataca de lleno a la industria nacional no maquiladora, dado que es la que realmente pierde competitividad al tratarse de comercio interindustrial.

Las dificultades de la industria no maquiladora para exportar, junto con la incapacidad de esta de absorber toda la mano de obra expulsada por la industria urbana, aceleró el proceso de terciarización que estaba teniendo lugar. Además, la falta de trasvase tecnológico, así como de inversión privada destinada a la industria no exportadora, hace que la rentabilidad de la industria urbana sea muy escasa. Asimismo, este tipo de industria emplea mano de obra muy poco cualificada, creando en consecuencia puestos de trabajo poco remunerados, lo que tiene implicaciones en el desarrollo del mercado interno. La baja rentabilidad de este tipo de industria ha provocado una desindustrialización precoz en favor de la terciarización, que implica que la proporción de población ocupada en la industria haya descendido del 35 al 20% en el periodo entre 2000 y 2008, mientras que la dedicada al sector servicios es del 60%.

### **2.3.3. Efectos en la agricultura mexicana**

El proceso de terciarización precoz de la economía que tuvo lugar con la apertura económica no solo dio a lugar a la desindustrialización del país, sino que produjo cambios sustanciales en la agricultura en México.

La fase de apertura iniciado con la inserción de México en el GATT aceleró el ajuste estructural iniciado a principios de la década. Así, en 1992 dio comienzo la era de las reformas que fueron denominadas antiagrarias, teniendo como punto de partida la reforma del artículo 27 de la constitución que legalizaba la privatización de terrenos agrícolas que eran de propiedad colectiva. Entre las reformas llevadas a cabo, cabe destacar el cierre del sistema de bancos regionales BANRURAL, y también que se suspendieron las compras de granos de la Compañía Nacional de Subsistencia Popular (CONASUPO) y se privatizaron los activos de almacenamiento junto con las centrales de maquinaria. También se llevaron a cabo modificaciones en la ley del agua que

otorgaban la administración a los usuarios, dejando de lado a la comisión nacional que la gestionaba anteriormente. Para dejar la regulación de los precios en manos del mercado, se acabó con el esquema de precios de garantía, que tenía como objetivo la remuneración justa a los productores y la oferta a precios asequibles a los consumidores. Asimismo, se desposeyó a grandes organizaciones de productores de la capacidad de retener cuotas destinadas a la prestación de servicios sociales, que servían también para la regulación del volumen de la producción a fin de mantener unos niveles de precios que garantizaran la rentabilidad para los productores. Los apoyos y subsidios, así como los créditos a la producción agrícola financiados por BANRURAL, descendieron drásticamente al mismo tiempo que pasaron a ser destinados a productores de tamaño medio y grande, llegando a concentrar con los años la mayor parte de las ayudas en productores de gran tamaño (Menéndez, 2020).

Más allá de las reformas llevadas a cabo para la liberalización de la producción agrícola, la integración económica con el mercado estadounidense trajo cambios sustanciales en el sector primario. Las consecuencias de mayor notoriedad para el país fueron las sucedidas en el sector del maíz, por su peso tanto en el sector agroalimentario como en los hábitos alimentarios de la población mexicana.

La producción de maíz supone dos tercios de la producción agrícola del país, empleando el 40% de la fuerza de trabajo del sector. Además, el maíz supone el 59% de la ingesta calórica de la población. Al mismo tiempo, el maíz representa el 20% de la producción agrícola estadounidense, y sitúa a su economía como la mayor productora a nivel mundial. La producción de maíz de Estados Unidos supone el 40% del total mundial y el 66% de las exportaciones mundiales.

Con el objetivo de conseguir un proceso de integración más lento, que diese la oportunidad al sector agrícola mexicano a modernizarse y alcanzar tasas productivas más cercanas a las de su vecino del norte, mediante las negociaciones del tratado de libre comercio, se establecieron cuotas de tasas arancelarias (CTA). Estas cuotas constarían de aranceles a la importación de alimentos desde los países más al norte hacia México y se irían reduciendo en un 3% al año hasta suprimirse del todo tras 15 años de vigencia del tratado. Sin embargo, tras la entrada en vigor del tratado, apelando a presiones inflacionarias debido a las cuotas arancelarias y un déficit en la producción, las CTA no se aplicaron. Esto supuso que, tan solo dos años después de la puesta en marcha del acuerdo de libre comercio, las exportaciones de Estados Unidos a México pasasen de 1,6 millones de toneladas a suponer más de 6,3 millones de toneladas. Este aumento repentino de la oferta en el país trajo consigo el descenso de los precios reales en un 47%, reforzado por el precio sustancialmente menor del maíz estadounidense (Nadal y Wise, 2005).

La producción mexicana de maíz estaba basada en una producción agrícola menos intensiva, haciendo uso de más de 40 variedades autóctonas, a diferencia de la producción estadounidense basada en una producción agrícola de proporciones industriales que empleaban semillas genéticamente mejoradas. En un intento de

proteger las variedades autóctonas, en 1999 de prohibió el empleo de variedades genéticamente modificadas pero no así su importación, a diferencia de lo sucedido en otros países importadores de maíz estadounidense. Ello trajo consigo que las importaciones de maíz, que pasaron de suponer el 0,8% del total de exportaciones a suponer el 2,1%, fuesen principalmente de variedades genéticamente modificadas. Estas importaciones tenían como destino esencialmente las industrias de procesamiento alimentario, que producen endulzantes a base de maíz, harinas procesadas y otros productos derivados.

La producción intensiva llevada a cabo al otro lado del río Grande tiene importantes consecuencias ambientales, debido al elevado empleo de pesticidas, herbicidas y fertilizantes, además de conllevar peligros para la salud de productores y consumidores de estos productos, tal y como declara la Comisión para la Cooperación Ambiental de América del Norte (CCAN). La escasa legislación sobre el cultivo de especies genéticamente modificadas, así como sobre la contaminación de estas granjas para la producción masiva, les permite a las empresas estadounidenses producir a gran escala sin internalizar los efectos externos que producen, lo que dificulta la situación a las empresas mexicanas que han de competir con ellas con una legislación más restrictiva. Además, la entrada de este tipo de producción a base de semillas genéticamente modificadas supone también un riesgo para la conservación de las variedades de maíz autóctonas.

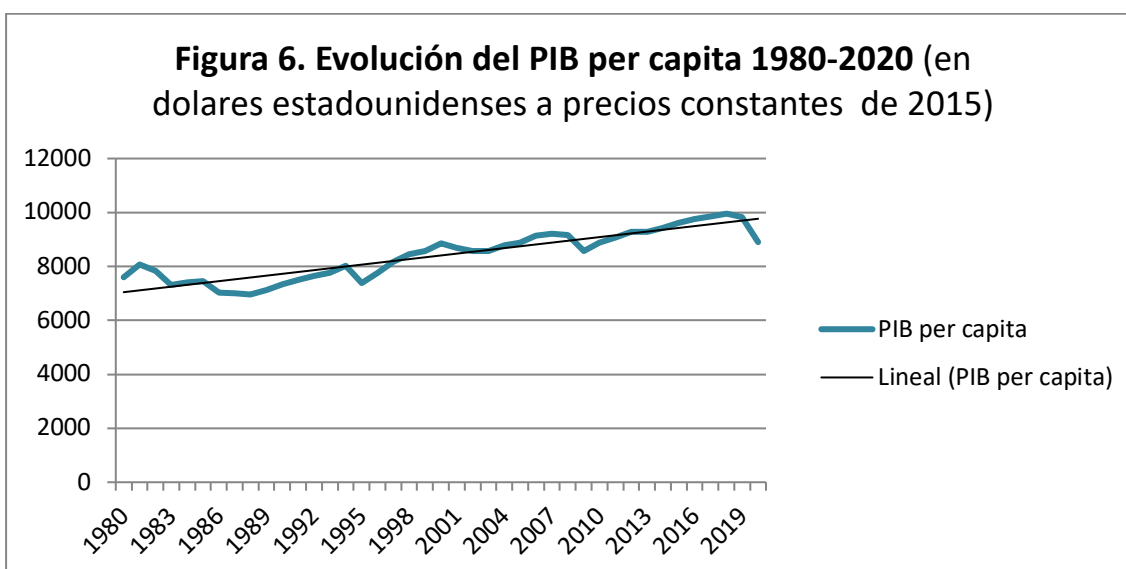
La integración de los mercados trajo consigo una mayor divergencia a nivel regional en México. Por un lado, estaba la agricultura de riego, mucho más avanzada, compuesta por productores de tamaño medio y grande, situada en el norte del país y que tenía como objetivo el mercado exterior. Y por otro lado, la agricultura de secano, basada en métodos más tradicionales y con menos recursos productivos, lo que en gran parte la convertía en agricultura de subsistencia para la población del sur, con menores recursos económicos. La industria agroalimentaria de los estados del norte vio afectada su producción debido a la entrada de productos que eran más competitivos en el mercado interior. Sin embargo, en las regiones del sur, apoyadas en la producción más tradicional que competían de manera muy discreta vendiendo el excedente de su producción, se produjo una especie de éxodo migratorio hacia Estados Unidos. Tal y como explican Nadal y Wise (2004), existiría relación entre las regiones donde más tradicional es la producción agrícola y donde más altos fueron los datos de emigración.

El tratado de libre comercio aumentó la competencia en el mercado interno y, al no darse las condiciones de rentabilidad apropiadas, la producción agrícola se vio enormemente debilitada. Asimismo, la inversión extranjera en el sector agrícola ha sido muy escasa, suponiendo menos 1% del total, lo que podría deberse al bajo interés en México debido a la regulación más laxa de Estados Unidos y el mayor desarrollo de la producción agrícola a gran escala, la cual ofrece rentabilidades muy superiores a la producción más tradicional.

## 2.4. Evolución de la economía en conjunto

Tal y como se ha explicado durante el trabajo, la época de la apertura económica y sobre todo del TLCAN ha supuesto una expansión sin igual en el comercio mexicano. Muy por encima de la fase económica anterior, del Equilibrio Estabilizador, la economía mexicana ha gozado de tasas promedio de las importaciones de 29,4% y de las exportaciones de 28% sobre el total del PIB. Esto ha tenido lugar junto con una fuerte desindustrialización y una terciarización precoz de la economía, tal y como se ha explicado. Para cerrar el análisis de la evolución económica del país, será necesario analizar la evolución de la economía mexicana en su conjunto.

Basándonos en la regla de Hausmann sobre crecimiento económico, consideraremos que una economía se encuentra en periodo de estancamiento si el PIB per cápita crece durante un periodo prolongado a tasas inferiores al 2%. En el caso de la economía mexicana, entre los periodos de 1982-2013 y 1992-2010, este crecimiento fue de 0,66% y 1,1% respectivamente (Calderón y Hernández, 2016).



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNCTAD STAT

En la figura 6 se puede observar la evolución del PIB per cápita en dólares constantes de 2015. Tal y como se puede apreciar, la tendencia ha sido ascendente durante el periodo, aunque de manera muy discreta respecto al crecimiento de otros indicadores como el de comercio mencionado anteriormente. El crecimiento a largo plazo de la economía mexicana se ha situado en el 0,62% durante el periodo del TLCAN. Para establecer una comparativa, en el periodo del equilibrio estabilizador el crecimiento promedio de la economía se situó por encima del 6% (Calderón y Hernández, 2016).

Los niveles de inversión privada en México descendieron considerablemente en el periodo de la apertura económica. Mientras en el anterior periodo de políticas económicas la inversión privada se situó en el 25% sobre el PIB, en este periodo la cifra habría rondado el 14,6%, una cifra muy baja en comparación a otra economías en expansión en dicho periodo como China, donde la inversión privada representó un 40% del PIB en su fase de expansión. Calderón y Hernández (2016) achacan a estos bajos

niveles de inversión el escaso nivel de acumulación de capital que ha vivido el país. El PIB observado se mantuvo 15 años por debajo del PIB potencial durante el periodo del TLCAN, lo que supondría estar por debajo del pleno empleo de los recursos.

Dado que en las fases de expansión económica no se observa un aumento de la demanda, ni presiones inflacionistas y existen tasas de desempleo creciente, Calderón y Hernández (2016) plantean que haya tenido lugar un equilibrio de subempleo de los recursos. En dicho trabajo, mediante la utilización de un modelo con tendencia lineal y constante al que aplican distintas pruebas de raíz unitaria, los autores afirman que los choques sufrido por el PIB habrían desplazado el PIB potencial de la economía a niveles de equilibrio de subempleo a largo plazo.

Este crecimiento de subempleo de los recursos es causado por una baja tasa de acumulación de capital. La oferta de capital ha disminuido por una tasa de ahorro lastrada por la baja capacidad de ingreso de la población. Así mismo, la baja acumulación de capital, causante de bajos niveles de productividad y salarios es a su vez causante la baja tasa de ahorro existente en el país, formando un círculo que se retroalimenta de manera negativa. Como se ha analizado en el apartado sobre el cambio estructural, la brecha abierta entre el dinamismo interior y exterior ha imposibilitado la creación de un mercado interno fuerte que potencie este círculo.

Tal y como establece la ley de Kaldor, la acumulación de capital industrial determina el crecimiento económico de un país. Esta ley fue confirmada para el caso mexicano por Calderón y Hernández (2011), mediante la realización de estimaciones para el periodo 1982 a 2011, confirmando la relación positiva entre el crecimiento del PIB industrial y el PIB total. El proceso de desindustrialización debido a la falta de un programa industrial sólido habría llevado a economía a la situación de estancamiento económico.

Como se ha visto, tanto el TLCAN como la apertura comercial en general han impulsado un dinamismo sin precedentes en el sector exportador. Siendo la gran damnificada la industria urbana dedicada a producir para el mercado nacional, lo que ha lastrado la acumulación de capital y por tanto el crecimiento y formación de un mercado interno que mejore las condiciones materiales de los ciudadanos en el interior del país.

### 3. Entrada en el T-MEC

Como se ha mencionado en la introducción, la entrada de un nuevo ejecutivo en el gobierno de Estados Unidos situó el tratado comercial entre México, Estados Unidos y Canadá bajo el foco mediático. Por parte del gobierno estadounidense, la opción preferencial era la de cancelar el acuerdo de libre comercio, principalmente debido a la situación con México. Dado que muchas empresas habrían deslocalizado parte de su producción en dicho país, con el fin de aprovechar los bajos salarios.

La negociación del nuevo tratado comenzó en agosto del año 2017. Esta se dio en un clima de crispación por parte del nuevo gobierno de Estados Unidos, que había criticado duramente el TLCAN y que precisamente su equipo negociador estaba compuesto por fuertes críticos del TLCAN y de México. Además, Estados Unidos puso en marcha de manera puntual políticas altamente proteccionistas con aranceles elevados. El acuerdo se cerró pocas horas antes de la fecha límite tras duras negociaciones y le fue otorgada una duración de 16 años desde el 1 de julio de 2020 que entrase en vigor.

Los principales cambios respecto al anterior tratado fueron los exigidos por Estados Unidos y Canadá, que habían sufrido la fuga de empresas en favor de México. Los cambios respecto al anterior tratado se basaron en reformas en el ámbito laboral en México, cambios en cuestiones ambientales, nuevas vías para la resolución de conflictos entre las partes y modificación de las reglas de origen.

Por parte de Estados Unidos y Canadá, bajo presión de los sindicatos de dichos países, se solicitaron cambios en cuanto a la legislación laboral. México había basado su ventaja comparativa respecto a sus vecinos del norte en los bajos salarios de sus trabajadores. Por poner un ejemplo, los trabajadores cualificados de la industria del automóvil mexicana eran los que menores salarios percibían a nivel mundial: mientras que los trabajadores estadounidenses de mismo rango cobraban un salario de 49 dólares a la hora, los mexicanos solamente cobraban 8,10 dólares (Linares, 2019). Esto hacía que las empresas trasladasen las cadenas de ensamblaje a México. Debido a esto, el gobierno mexicano llevó a cabo una reforma laboral que elevaba el salario mínimo y garantizaba el voto privado en las cuestiones sindicales entre otras cuestiones.

El cambio de las reglas de origen también fue uno de los pilares de la negociación del nuevo tratado. Con su modificación se pretendía que para hacer uso de los beneficios del tratado los bienes tengan que ser producidos en mayor medida en uno de los tres países del acuerdo. Es especialmente llamativo el caso específico para la industria automotriz, donde al menos el 75% del producto final tendrá que ser producido en uno de los tres países.

Como resultado de los cambios llevados a cabo respecto al anterior tratado, se espera que se dé un cambio de tendencia económica en México, quien como se ha comentado sufre gran dependencia del acuerdo comercial, al ser su socio preferente Estados Unidos. Estos cambios podrían traducirse en el refuerzo y consolidación de un mercado interno, al igual que en el impulso de la industria con miras a dicho mercado, si la

política de no intervención por parte de los gobiernos mexicanos es sustituida por una que apoye al sector industrial de interior.



## 4. Conclusiones

Desde mediados del siglo XX, México tenía en marcha políticas de industrialización por sustitución de importaciones. La economía mexicana se caracterizaba por su alto hermetismo hacia el exterior, basando su muy modesto comercio internacional en la exportación de petróleo. La crisis económica de la década de 1970 hizo plantearse la entrada en la OMC y el GATT, con el objetivo de abrir sus mercados a la economía mundial. La apertura tuvo lugar de forma progresiva durante la década de 1980, condicionada por la baja competitividad de la industria mexicana respecto a la de sus principales socios, debido al alto proteccionismo del que había gozado la industria en la anterior época económica.

La entrada en las esferas del comercio mundial trajo consigo el cambio drástico de las políticas económicas, que acabarían produciendo un cambio estructural en el sistema productivo. El desmantelamiento de la presencia del estado en muchas ramas de la economía fue llevada a cabo mediante privatizaciones, aspirando a la regulación mediante el mercado.

La entrada en vigor del TLCAN supuso un impulso al proceso de apertura iniciado en la década anterior, principalmente por ser un intento de integración con su principal socio, Estados Unidos. El comercio con su socio preferencial, así como con el resto del mundo, creció exponencialmente en los años siguientes, hasta convertir a México en el decimotercer país respecto a volumen de exportaciones a nivel mundial en el año 2016. Este crecimiento de las exportaciones tuvo lugar junto con un cambio en la estructura de exportación. México dejó de ser exportador de petróleo y materias primas para pasar a ser exportador de productos manufacturados. Este crecimiento de la exportación de productos manufacturados tuvo lugar por el elevado comercio intraindustrial que floreció como resultado del tratado, donde las empresas transnacionales deslocalizaron fases de su producción como las líneas de ensamblaje a México, aprovechando la ventaja comparativa que ofrecían sus bajos salarios.

El dinamismo del sector exportador mexicano ofreció un contraste en comparación con el escaso dinamismo del sector interno. La producción de manufacturas a través de la maquila, que hacía uso de materias primas y productos intermedios importados del exterior, desmanteló las cadenas productivas del interior del país que florecieron en la época del desarrollo estabilizador. La escasa productividad y rentabilidad de la industria urbana dio lugar a un proceso de desindustrialización y terciarización precoz de la economía. La industria de exportación no tenía capacidad de absorción de la fuerza de trabajo expulsada por la industria del interior, y esa fuerza de trabajo fue absorbida por el sector servicios.

La entrada de México en el tratado de libre comercio no conllevó mejores resultados para el sector agroalimentario, que vivía un enorme retraso tecnológico respecto a su vecino del norte. La introducción de alimentos importados desde Estados Unidos, donde la producción se llevaba a cabo en macrogranjas, hizo disminuir en pocos años el precio real de alimentos básicos como el maíz. La bajada de los precios de estos productos,

junto con la eliminación de protecciones y ayudas a los pequeños productores, suprimió la viabilidad de las producciones tradicionales, que aún tenían mucho peso en las regiones del sur. De esta manera, la agricultura de riego, situada al norte del país y que está caracterizada por empresas productoras de gran tamaño, fue la que pudo prosperar de manera rentable.

El vuelco hacia las exportaciones llevado a cabo por la economía mexicana, creó grandes divergencias entre los estados del norte, donde se sitúa la industria de exportación, y los estados del sur. Al mismo tiempo, este problema de dinamismo de la economía interna del país se ha traducido en problemas de acumulación de capital de la economía, lo que imposibilita el aumento de la productividad. El PIB per cápita ha crecido considerablemente menos que en la época del desarrollo estabilizador y se podría decir que la economía se encuentra en una fase de estancamiento. La escasa productividad de la industria urbana ha mantenido los salarios en bajos niveles, lo que retroalimenta la incapacidad de crear un mercado interno debido a un problema de baja demanda y de alta dependencia de las exportaciones.

El nuevo acuerdo firmado con los mismos socios que integraban el TLCAN tendrá consecuencias muy positivas según sus aduladores. Sin embargo, esta hipótesis es poco probable sin la puesta en marcha de políticas de industrialización activas por parte del gobierno, que aspiren a más que subsistir de la limosna de las exportaciones ofrecida por las empresas transnacionales, que hacen uso de la posición de desarrollo en la que se encuentra el país.

## 5. Referencias bibliográficas

- Aguiano, J. E., & Ruiz, A. (2020). “Dinámicas e integración de los mercados financieros de los países del TLCAN”. *Lecturas de Economía*, (92), 67-100.
- Albarrán, D., & Mejía, P. (2020). “Volumen, intensidad y proporción intraindustrial de comercio bilateral entre México y Estados Unidos, 1981-2017”. *Norteamérica: Revista Académica del CISAN-UNAM*.1.
- Arévalo, J. (2010). “Acuerdos de comercio preferencial: más allá del libre comercio”. *Revista de economía institucional*, 12(23), 377-382.
- Cabrera, S. (2015). “Las reformas en México y el TLCAN”. *Problemas del desarrollo*, 46(180), 77-101.
- Calderón, C. & Hernández, L. (2017). “Integración económica, crisis económicas y ciclos económicos en México”. *Contaduría y administración*, 62(1), 64-84.
- Calderón, C. & Hernández, L. (2016). “Cambio estructural y desindustrialización en México”. *Panorama económico*. 12(23). 153-190.
- Calderón, C., & Hernández, L. (2011). “El TLCAN una forma de integración económica dualista: comercio externo e inversión extranjera directa”. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 19(37), 91-118.
- Corona, C., Corona, J. A., & Mora, C. O. (2019). “Los sistemas tributarios en la economía global: evidencia de América del Norte (TLCAN)”. *Revista Universidad de Guadalajara*, 11, 20-28.
- Díaz-Bautista, A. (2003). “El TLCAN y el crecimiento económico de la frontera norte de México”. *Comercio exterior*. 53(12).
- Dussel Peters, E., Moreno Brid, J. C., Salat, I., Sánchez, J., & Ramírez, J. C. (2018). “La renegociación del TLCAN. Efectos arancelarios y el caso de la cadena del calzado”. *Investigación económica*, 77(303), 3-78.
- Eberhardt, Pia, Blair Redlin, Cecilia Olivet y Lora Verheecke (2016): *La democracia en venta*. Corporate Europe Observatory.
- Gazol Sánchez, A. (2016). “Libre comercio: tratados y nuevo orden. Un balance”. *Economía UNAM*, 13(38), 122-130.
- Godínez, L., Figueroa, E., & Pérez, F. (2020). “Análisis del mercado interno y externo del sector automotriz en México”, en Gasca Zamora, J. y H. E. Hoffmann Esteves (coords.), *Factores críticos y estratégicos en la interacción territorial. Desafíos actuales y escenarios futuros*, 271-286. UNAM, México.
- Grossman, G. M. & Helpman, E. (1993). “The politics of free trade agreements”. *NBER Working Papers* 4597, National Bureau of Economic Research.

- Gudynas, E. (2005). “Dos caminos distintos: tratados de libre comercio y procesos de integración”, en Acosta, A. & Falconi F. (eds.), *TLC, más que un tratado de libre comercio*, 41-62. FLACSO.
- Herrera, J. A., Lope, L. H., Badillo, A. J., & Escobedo, R. A. (2012). “El comercio internacional de México: antes y después del TLCAN”. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (169).
- Linares, J. (2019). “La reforma laboral en el marco del TLCAN-TMEC. El caso de la industria automotriz”, en Ken Rodríguez, C. A., P. Mora Cantellano, S. E. Serrano Oswald y N. Baca Tavira (coords.), *Migración, cultura y estudios de género desde la perspectiva regional*. UNAM y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional.
- López, D. (2020). “25 Años del TLCAN: evolución del sector manufacturero de exportación en México”. *Economía informa*, 421.
- Maldonado, H. H. & Ortiz, G. D. (2021). “Retrospectiva comercial mexicana: del TLCAN al T-MEC”. *Sapienza: International Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(1), 370-384.
- Maldonado, M. I. (2014). “Las reglas de origen en los tratados de libre comercio”. *Revista de derecho*, (41), 32-50.
- Mendoza, J. E. (2016). “Revealed comparative advantages and intra-industry trade changes between Mexico, China and the USA”. *Portes*, 10(20).
- Menéndez Gámiz, C. R. (2020). “Cambios en la agricultura mexicana frente al TLCAN”, en Martínez Castañeda, F. E. y F. Herrera Tapia (coords.), *Aprendizajes y trayectorias del sector agroalimentario mexicano durante el TLCAN*, 189-201. Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales, UNAM, México.
- Moreno-Brid, J. C., Blecker, R., Sánchez, J. & Salat, I. (2018). “Modernización del TLCAN y sus implicaciones para el desarrollo de la economía mexicana”. *Revista de Economía Mexicana Anuario*, (3), 249-297.
- Nadal, A., Wise T. A. (2005). “Los costos ambientales de la liberalización agrícola: El comercio de maíz entre México y EE. UU. en el marco del NAFTA”, en H. Blanco, L. Togeiro, K. P. Gallagher (eds), *Globalización y medio ambiente: lecciones desde las Américas*, 49-92. RIDES – GDAE, Santiago, Chile.
- Núñez-Espinoza, J. F. (2020). “EL TLC y el sistema agroalimentario mexicano, elementos para entender la debacle de la sociedad mexicana”, en Martínez Castañeda, F. E. y F. Herrera Tapia (coords.), *Aprendizajes y trayectorias del sector agroalimentario mexicano durante el TLCAN*, 19-48. Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales, UNAM, México.

OEA (2021). “Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. Sistema de información sobre comercio exterior, Organización de los Estados Americanos. Recuperado el 29 de agosto de 2021: [http://www.sice.oas.org/trade/nafta\\_s/indice1.asp](http://www.sice.oas.org/trade/nafta_s/indice1.asp)

OMC (2021). “El GATT de 1947 y la ardua tarea de su firma”. Organización Mundial de Comercio. Recuperado el 25 de agosto de 2021 de: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/gatt\\_s/task\\_of\\_signing\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/task_of_signing_s.htm)

Rouquié, A. (2015). “México y el TLCAN, veinte años después”. *Foro Internacional*, 220, 433-453.

Sosa-Urrutia, M. E. & Martínez-Castañeda, F. E. (2020). “Perspectivas de los Tratados de Libre Comercio en México”, en Martínez Castañeda, F. E. y F. Herrera Tapia (coords.), *Aprendizajes y trayectorias del sector agroalimentario mexicano durante el TLCAN*, 179-203. Instituto de Ciencias Agropecuarias y Rurales, UNAM, México.

Tovar Landa, R. (2016). “30 años de apertura comercial en México: del GATT al Acuerdo Comercial Transpacífico”. *El Cotidiano*, 200, 76-88.

UNCTAD STAT (2021). *Base de datos UNCTAD STAT*. Consultada en septiembre de 2021: <https://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>