PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

“El TEMEC y su impacto en la economía”

Frida Fernanda García Saavedra.

Marzo 2020

Contenido

I.- Introducción 3
II.- Problemática abordada 6
III.- Justificación 7
IV.- Planteamiento del problema 11
V.- Objetivo de la investigación 13
VI.- Formulación de la hipótesis 14
VII.- Marco teórico 15
VIII.- Pruebas cuantitativas y/o cualitativas de la hipótesis 22
IX.- Conclusiones..... 33
X.- Posibles soluciones propuestas..... 35
XI.- Bibliografía 36

I.- Introducción

El gran beneficio y aporte económico del libre comercio radica en proveer a las empresas, que participan en los mercados internacionales de bienes y servicios, de la ventaja de permanecer exentas de cargas fiscales tales como impuestos, aranceles, cuotas, permisos y otros costos implícitos al momento de realizar sus operaciones de comercio exterior, siendo éste, un factor estrechamente vinculado a los objetivos del desarrollo. Porque, ciertamente, el libre comercio es el mecanismo idóneo para asegurar el buen funcionamiento de la esfera de distribución de mercancías que es el lugar donde tiene lugar la conversión de la mercancía en capital dinero.

El comercio internacional a lo largo de los años ha crecido en términos absolutos y relativos, por lo que ha ganado importancia económica, social y política. Los procesos de industrialización de los países y el desarrollo de la tecnología y de las comunicaciones han posicionado mucho más al comercio internacional a nivel global. Hoy en día es muy difícil pensar en algún país cerrado al comercio internacional, ya que se vería limitado a la provisión de bienes y servicios que los puede producir localmente, dejando de lado los otros que podría obtener de otros países (Krugman, 2012).

Asimismo, el desarrollo económico es uno de los aspectos que está más ligado al comercio internacional debido a la generación de nuevos productos y servicios, lo que contribuye con el crecimiento de un país, no solo en términos monetarios sino también con la generación de empleo. Un desarrollo económico basado en el crecimiento del comercio implica un crecimiento también del factor trabajo, incrementando el capital y las posibilidades de inversión en otros medios productivos. Darwin explicaba ya desde el siglo XVIII que aquellos seres vivos que

saben adaptarse al cambio son los que más oportunidades tienen de sobrevivir. Hoy más que nunca, el entorno político y económico requiere que las empresas mexicanas estén listas para adaptarse a la incertidumbre y a las nuevas realidades en el comercio exterior que seguramente tendrán un impacto en sus modelos de operación y en la administración de costos y gastos.

Desde su creación en enero de 1994, hace más de 23 años, Tratado de Libre Comercio de América del Norte el (TLCAN) ha sido un gran éxito para sus tres miembros: gracias a él, el comercio de Norteamérica se ha más que triplicado. El TLCAN, o como se le ha denominado ahora Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), ha conseguido que Norteamérica siga siendo competitiva en la carrera por atraer capitales y conservar puestos de trabajo. Son millones los norteamericanos de cada región que hoy dependen del comercio del TLCAN para su sustento (Scotiabank, 2017).

Donald Trump, Justin Trudeau y Enrique Peña Nieto firmaron este acuerdo el 30 de noviembre de 2018, el nuevo tratado tendrá caducidad automática a los 16 años y limita la integración de la industria automotriz modificando las reglas de origen. Otras novedades incluyen limitar la aplicación de los mecanismos de resolución de controversias inversor-Estado, fortalecer la protección de la propiedad intelectual, facilitar el comercio digital y proteger los derechos laborales. En este contexto de revisión de la integración económica en América del Norte y de preocupación por su impacto en términos de desarrollo, este artículo estudia las ventajas y avances del T-MEC en México.

Para Medina y Acevedo (2009), el nexo comercial entre México y Canadá comenzó en 1946 con el Convenio Comercial Bilateral México-Canadá; se amplió con el Convenio de Cooperación Industrial y Energética de 1980; en 1984 continuó con el Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio; en 1989 surgió el Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión, y en 1994 dicho nexo sería parte del TLCAN. Este tratado establece en sus lineamientos reducciones arancelarias negociadas por periodos de desgravación para determinados productos y sectores. Sin embargo, realmente lo que buscó fue lograr certeza jurídica para el acceso de los productos en los países socios. Como cualquier otro tratado comercial de la extensa red existente, el TLCAN se debe entender como un proceso de desgravación económica que contiene medidas para incrementar el intercambio entre unidades económicas de dos o más países.

Para México, el T-MEC no es solamente de una herramienta económica y jurídica de corto plazo para crear empleos, fomentar el comercio y atraer la inversión, sino que además representa un factor importante para su modernización e inserción en las economías desarrolladas. Cuando se presentó la oportunidad de negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, se pensó que varios sectores económicos podrían beneficiarse de las ventajas comparativas y competitivas. Así, se fueron identificando y analizando los sectores que entrarían al tratado para aprovechar las desgravaciones arancelarias e insertarse en forma exitosa.

II.- Problemática abordada

Las condiciones que orillaron a la renegociación del TLCAN dieron paso a un nuevo tratado comercial más completo que el que le antecede. Para México, la renegociación del TLCAN ofrece áreas de oportunidad, como también desafíos de enormes proporciones ya expresados reiteradamente por los países socios y relativos a sectores como el laboral, inversiones, propiedad intelectual, comercio digital, medio ambiente y de agricultura. En tales capítulos en especial, subsisten (lo mismo que en el acuerdo original) grandes asimetrías entre las economías de los países socios que no han sido resueltas.

III.- Justificación

Desde 1982 y hasta 1994, el país llevaba cierta ventaja en su proceso de apertura comercial. Entre los acontecimientos más destacados de esa nueva estrategia puede mencionarse el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), la reducción del uso de permisos de importación y la armonización y baja de aranceles y la eliminación de los precios oficiales de importación. Puede decirse que sirvió desde sus inicios como un mecanismo eficaz para culminar los esfuerzos de integración comercial, dando énfasis especial a la relación comercial con el país vecino del norte y formar parte activa e integrante del bloque económico de América del Norte.

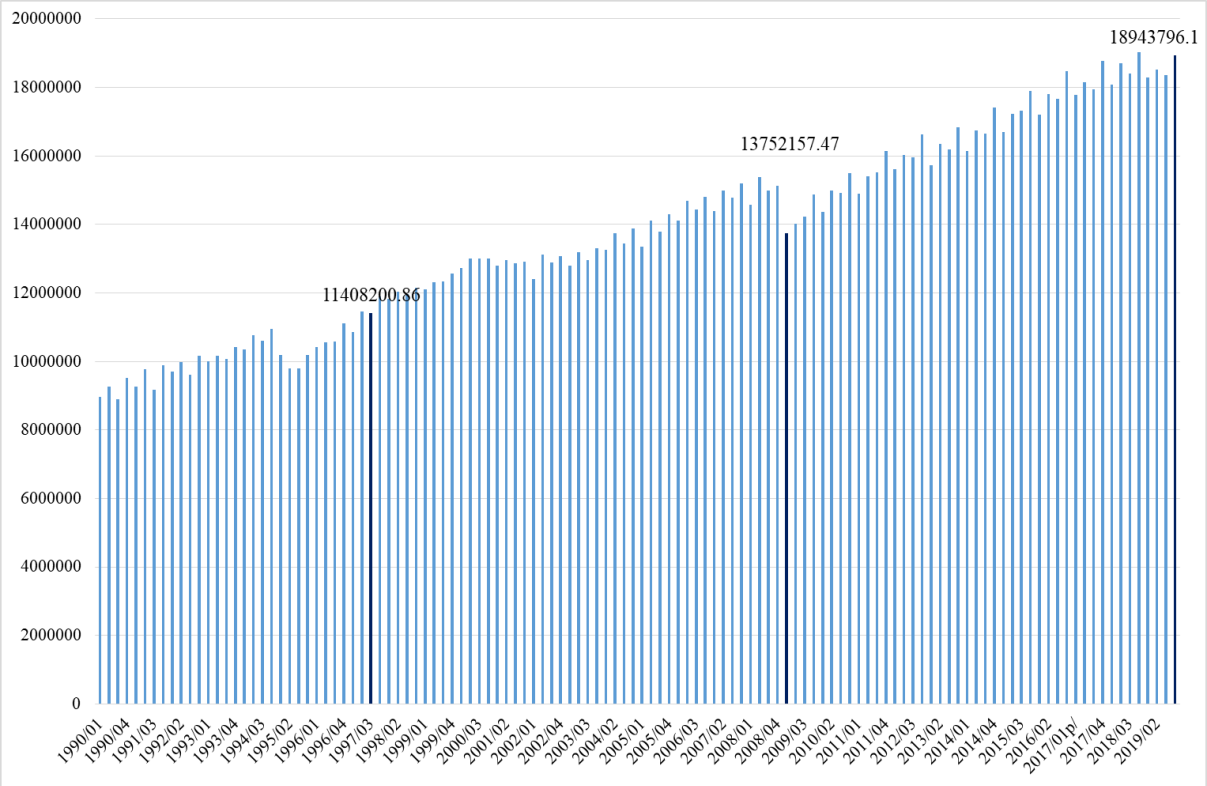
El T-MEC es la oportunidad para dar seguridad y acceso al mercado más grande del mundo, así como acelerar y profundizar en la tarea por desarrollar un marco de economía abierta de largo plazo blindado ante posibles cambios de orden político y con potencial para generar las condiciones propicias para mantener expectativas de inversión nacionales y extranjeras favorables y sostenibles en el tiempo.

Producto Interno Bruto

El análisis del comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB) sirve para saber si el país obtuvo beneficios productivos al ingresar al TLCAN. Como se observa en la Figura 1, el PIB ha mantenido una tendencia creciente, especialmente después de la firma del T-MEC, con un valor de $18,943,796.09 millones de pesos (a precios de 2013) al último trimestre de 2019. México se estancó en los últimos nueve meses de 2019, y SE encuentra bastante lejos del crecimiento del 2.0% que vio el año 2018.

Numerosos organismos e instituciones han ido rebajando paulatinamente sus pronósticos sobre México, pero el Banco Base es uno de los pocos que está proyectando una leve contracción de la economía, lo cual representaría su primer tropiezo anual desde la crisis financiera que se prolongó hasta 2009. La economía mexicana, la segunda mayor de América Latina después de Brasil, se ha debilitado junto con el ritmo global, pero a escala interna se ha frenado la inversión y se ha desacelerado el consumo de la población.

Figura 1. Producto Interno Bruto a precios de mercado (Millones de pesos a precios de 2013)



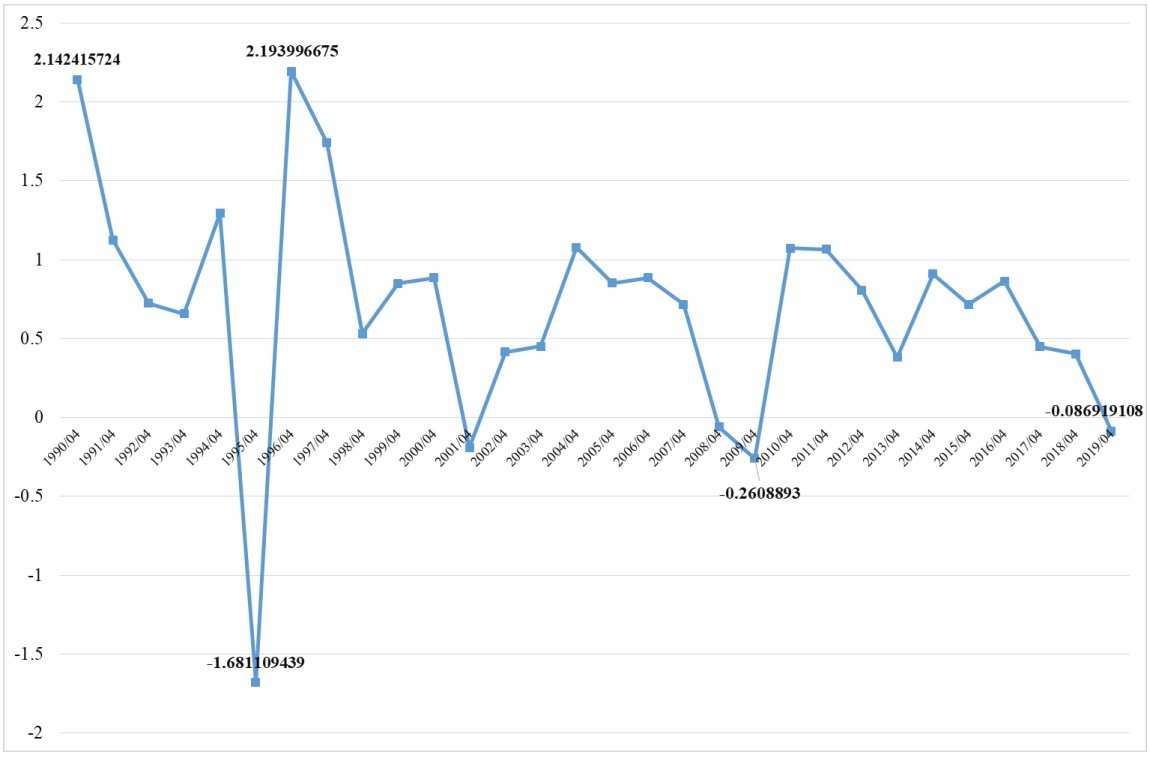
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

A simple vista puede observarse que la tendencia positiva es un buen indicador, pero en la Figura 2 se muestra la tasa de crecimiento promedio anual del país. Tomando en cuenta el contexto económico actual, desde hace algunos años se

había visto que el país (y todo el mundo) entraría en una recesión global. Sin embargo, debido al brote pandémico del

coronavirus Covid-19, los costos económicos serán desastrosos para el mundo, que ha visto los primeros signos de la crisis con las caídas de las bolsas de valores y los precios del petróleo, el impacto por los cierres industriales (sobre todo en China), de fronteras y centros turísticos. En México, es previsible que las medidas de contingencia generen condiciones para la recesión, potenciadas por la falta de crecimiento en 2019.

Figura 2. Tasa de crecimiento promedio anual



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Si bien las condiciones actuales no brindan un mejor escenario para los próximos meses, desde la firma del TLCAN, ahora T-MEC, se han observado una mejoría (comparado con la situación previa a su creación) en términos comerciales con América del Norte. Actualmente en México se han aprovechado las ventajas comparativas, pero no se ha podido atraer inversiones que aumenten el valor añadido en el país, ni tampoco aquellas intensivas en

actividades de I+D. Además, el tipo de industrias que la integración con América del Norte ha promovido no han ayudado a la integración territorial del país, que continúa siendo extremadamente desigual.

IV.- Planteamiento del problema

La existencia de mercados abiertos para el comercio y la inversión son un motor crucial del crecimiento económico y del empleo. De igual manera, la región de América Del Norte es una región muy integrada y no se puede entender el funcionamiento de alguna de estas economías sin contemplar las de sus socios. Realizar esta investigación se justifica desde el punto de vista académico para contribuir a literatura sobre este tema, sobre todo porque al ser reciente el acuerdo del T-MEC existen pocos trabajos que expliquen a detalle su implicación en la economía de México.

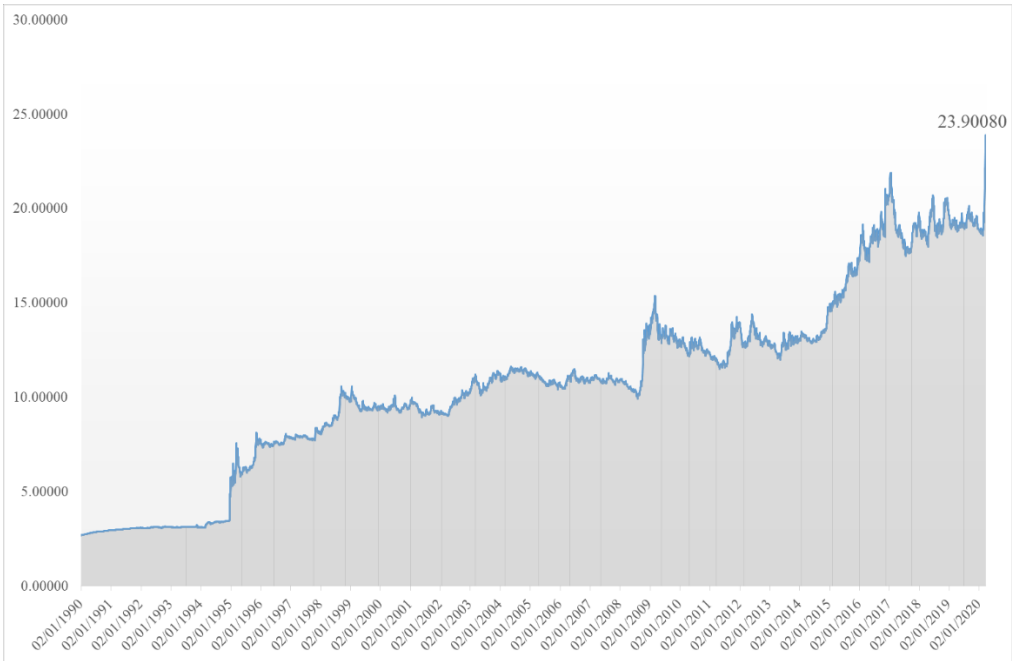
Es imposible no hacer una comparación del T-MEC con el TLCAN, ya que a pesar de que este último no era amigable en varios aspectos (para la transferencia de tecnológica, afecto de manera negativa al sector agrícola, no existían realmente mejoras regulatorias en los capítulos laborales y de medio ambiente, entre otros) no hacia concesiones tan importantes como las que sirvieron para renovar dicho acuerdo, por lo que no es difícil no pensar que el TLCAN era superior (Castañeda, 2018).

Después de la crisis de la deuda de la década de los ochenta, México comenzó una serie de acelerados cambios destinados a liberalizar una economía tradicionalmente acostumbrada al intervencionismo del Estado. El proteccionismo inherente al modelo de desarrollo por sustitución de importaciones fue dando paso a la apertura característica del desarrollo guiado por las exportaciones. Más allá de que el modelo de sustitución de importaciones fuera ya insostenible, el aislacionismo económico mexicano había comenzado a ser un problema en sus tratos comerciales con Estados Unidos, mercado que concentraba (y lo sigue haciendo) el grueso de su comercio internacional.

Tipo de cambio

Uno de los indicadores que depende en gran medida de la confianza de los inversionistas es el tipo de cambio. La debilidad del peso frente al dólar ha sido la nota predominante en los 23 últimos años. Con cuatro periodos de depreciación acentuada (la crisis de mediados de los noventa, la Gran Recesión de 2008 y 2009, la llegada de Donald Trump a la Casa Blanca y ahora la pandemia de Coviv-19), la divisa mexicana ha pasado de cambiarse a 4 unidades por dólar a 25 unidades en marzo de 2020 (23.90 el día 19 de marzo de 2020 en la Figura 3).La principal consecuencia de la depreciación ha sido un incremento de la competitividad de los productos mexicanos y del valor de las remesas en el mercado local. Y una pérdida de poder adquisitivo de sus ciudadanos en el exterior. En paralelo, la moneda del mayor exponente del mundo emergente, el yuan chino, se ha mantenido siempre dentro de su banda de fluctuación.

Figura 3. Evolución histórica del tipo de cambio peso/dólar, 1990-2020.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de México, Serie histórica diaria del tipo de cambio.

V.- Objetivo de la investigación

Analizar el impacto del T-MEC en la economía mexicana. Revisar las metas propuestas en su creación y compararlas con los resultados obtenidos antes de su renegociación. Estudiar y comparar el TLCAN con el T-MEC y sus implicaciones para el futuro.

VI.- Formulación de la hipótesis

La integración de México en el T-MEC ha favorecido sus condiciones económicas pero no sociales de la población. La renegociación traerá beneficios en dichos ámbitos que amortiguarán los efectos de la nueva recesión.

VII.- Marco teórico

¿Qué significa un tratado de libre comercio?

Bela Balassa (1928-1991, economista húngaro), en su obra clásica Teoría de la integración económica (1964), define la integración económica como un proceso y como una situación de actividades económicas. Como un proceso, ya que se encuentra acompañada de medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones. Como una situación de los negocios, ya que se caracteriza por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales.

En un área de libre comercio, las tarifas (y las restricciones cuantitativas) entre los países participantes son abolidas, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a los países no pertenecientes al área (Romero-Pérez, 2006). El contexto de libre comercio es tan amplio que en él se emplea terminología de áreas muy diversas: reglas de origen, administración de aduanas, patentes y marcas, medidas sanitarias y fitosanitarias, industria automotriz, textiles, salvaguardas, normas técnicas, aranceles, comercio transfronterizo de productos y servicios, transporte terrestre, telecomunicaciones, servicios financieros, compras del sector público, inversiones extranjeras, propiedad intelectual y solución de controversias, entre otras. Si bien se ha publicado un gran número de obras lexicográficas y terminologías inglés-español relacionadas con estas áreas, es difícil encontrar reunida en un solo volumen la terminología básica de las mismas (SECOFI, 1993).

Desde economistas clásicos como Adam Smith y David Ricardo hasta Paul Krugman, se han planteado diversas teorías del comercio internacional.

El mercantilismo

Surgió a mediados del siglo XVI en Europa, tuvo su auge hasta mediados del siglo XVIII, y constituye una de las primeras teorías de la historia del pensamiento económico. Fue una corriente del pensamiento económico en la que se explicaba que el motivo principal para el enriquecimiento de las naciones era la expansión de su comercio exterior. En la época se pensaba que la riqueza se lograba como resultado de una posición positiva en términos de

comercio, es decir que las exportaciones sean mayores a las importaciones. Bajo esta idea fundamental del mercantilismo, se dio paso al fortalecimiento del proteccionismo y el rol del estado en la economía, pues el desarrollo de las estructuras productivas y la defensa de los mercados nacionales permitirían un fortalecimiento del sector exportador (Escartín, 2004).

A partir del ideal nacionalista que predominaba en esos años, principalmente por el deseo de los países de conquistar el nuevo mundo, los gobernantes vieron la necesidad de fortalecer su rol con el objetivo de orientar el crecimiento de las naciones a través del desarrollo económico local y principalmente del comercio internacional. Sin embargo, el mercantilismo considerado como el componente económico del absolutismo en Europa generó que los intereses no se enfoquen en el desarrollo económico de las poblaciones como objetivo principal, sino en el aumento del poder de las naciones frente a otras (Rojas, 2007). De esta manera, el mercantilismo proponía herramientas orientadas a la geopolítica, dado que un crecimiento de la riqueza se ligaba directamente al poder político mundial.

Teoría de la ventaja absoluta

Según el argumento clásico, un país posee ventaja absoluta sobre los demás en la producción de un bien cuando puede producir mayores cantidades de este con los mismos recursos que sus vecinos. Para Smith, cada país debería especializarse únicamente en la producción de aquellas mercancías en las que gozara de condiciones naturales que le predeterminaran una ventaja absoluta; es decir, donde tuvieran un coste medio de producción inferior al de los demás países; y este, medido en función de la cantidad de trabajo que se requiriera para su producción y realización (Smith, 1776).

En contraposición con los mercantilistas, quienes establecieron que la riqueza estaba dada en términos de la acumulación de metales preciosos, para el autor el fundamento de la riqueza nacional era la productividad que podía generar el trabajo, con lo que explicaba que el beneficio económico se daba en al ámbito de la producción. La teoría de la ventaja absoluta proviene de uno los hechos más importantes de la revolución industrial, la división del trabajo en el comercio internacional entendido como la especialización de cierto país en la fabricación de un producto, frente a otro país que lo podría producir de manera menos

eficiente, siempre en términos de trabajo. Esta visión puede ser aplicable tanto al interior de un país, como para el comercio internacional; pues el libre comercio nacional permitiría la especialización de los ciudadanos, aumentando la riqueza nacional, y la libertad de comercio internacional bajo el mismo análisis estaría ligada a un aumento de la riqueza mundial. Para Smith existe una relación directa, entre el tamaño del mercado y los niveles de especialización, pues afirma que a mayor tamaño del mercado, mayor especialización y mayor productividad del trabajo. Por lo tanto el libre comercio internacional expande el mercado, lo que a través de un

aumento de la productividad del trabajo conduce al bienestar mundial vía aumentos de la producción y disminución de precios (Ramales, 2013).

Teoría de la ventaja comparativa

La teoría de Smith fue reforzada con los trabajos de David Ricardo en el siglo XVII, postulando el Modelo Ricardiano, que introduce el concepto de ventaja comparativa, y de esta forma explica que, en un mercado de competencia perfecta, donde los vendedores son precio aceptante, es decir que no influyen en el precio del producto debido a que no representan una fracción importante del mercado, y donde el único factor de producción es el trabajo. Un país tiene una ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior frente al de otros países (Ricardo, 1817).

De acuerdo a este modelo, se puede demostrar de dos formas que el comercio beneficia a un país. Primero, se puede pensar en el comercio como un método de producción indirecto. En vez de producir un bien por sí mismo, un país puede producir otro bien e intercambiarlo por el bien deseado. El modelo muestra que, cuando se importa un bien, es porque esta producción indirecta requiere menos trabajo que la producción directa. Segundo, se puede demostrar que el comercio amplía las posibilidades de consumo de un país, lo que implica ganancias del comercio.

El comercio internacional constituyó un referente para pensar sobre las razones por las que se produce el comercio y sobre los efectos del mismo sobre el bienestar nacional; sin embargo, reducía al comercio internacional a las diferencias entre países básicamente. En primera instancia, se realiza una abstracción de amplios efectos del comercio internacional sobre la distribución del ingreso dentro de cada país, no otorga ningún papel a las diferencias

de recursos entre países como causa del comercio, finalmente ignora el posible papel de las economías de escala como causa del comercio, situación que no se observa en el mundo real, lo que lo hace ineficaz para explicar los grandes flujos comerciales entre naciones aparentemente similares.

Robinson (1973) cuestionó a los neoclásicos el mismo aspecto, refiriéndose a ello como su “capital mantequilla” del bien alternativo, a fin de poder adelantar su producción, entonces no debería dudar en adelantar tal práctica. Este planteamiento es igualmente aplicable a esa mercancía particular llamada dinero, que desde la perspectiva clásica se comporta como todas las demás, y así puede ser tomada en préstamo a nivel internacional. Por ello, aunque un país no tenga ventaja absoluta en la producción incluso de ningún bien, le convendrá especializarse en aquellas mercancías para las que su “ventaja” relativa sea comparativamente mayor o su “desventaja” sea comparativamente menor.

La nueva teoría del comercio

Por otra parte, economistas contemporáneos como el premio nobel de economía en el 2008 Paul Krugman comenzó su investigación a partir de su ensayo sobre “La Nueva Teoría del Comercio” la cual expone en el año de 1979 y explica los beneficios del comercio internacional a través del aprovechamiento de las economías a escala, es decir, el aumento de la producción a nivel nacional, permite disminuir los costos de producción, y de esa manera se logra dar una mayor oferta de bienes y servicios la cual beneficia no sólo al empresario sino también al consumidor. (Mayorga y Martínez, 2008).

Krugman explica su teoría con base en un tipo de mercado de competencia imperfecta, la competencia monopolística, en la cual cada empresa puede diferenciar su producto del de sus rivales y además supone que cada empresa toma los precios de sus rivales como dados, ignorando el efecto de su propio precio sobre los precios de las otras empresas. Esta teoría del nuevo comercio, llevó a Krugman a realizar nuevos planteamientos sobre la geografía económica. En primer lugar, en un contexto en donde tanto los rendimientos crecientes como los costos de transporte son importantes, los encadenamientos hacia atrás y hacia delante pueden generar una lógica circular de aglomeración. Es decir, los productores quieren situarse cerca de sus proveedores y de sus clientes, lo cual explica que van a terminar estando cerca los unos de los otros. En segundo lugar, consiste en que la inmovilidad de algunos recursos (la tierra, y en algunos casos la fuerza laboral) actúa como una fuerza centrífuga que se opone a la fuerza centrípeta de la aglomeración. La tensión entre estas dos fuerzas moldea la evolución de la estructura espacial de la economía.

En términos de comercio internacional, lo anterior se traduce en analizar los resultados que se obtienen de la integración de regiones al comercio internacional sobre la estructura de las actividades económicas. La teoría de la nueva geografía económica de Krugman parte fundamentalmente del concepto centro-periferia. De esta forma, los trabajadores se ubicarán en la zona donde tengan salarios relativos más elevados, así como una mayor variedad de productos, lo que se traduce en mayor bienestar para los empleados.

Esta zona se denomina centro, y las empresas decidirán ubicarse dependiendo de la relación entre la utilización de economías de escala y el ahorro por los costos de transporte. Según Krugman, este comportamiento producirá un efecto llamado centro cíclico, que consiste en que la región centro, que utiliza alta tecnología y

proporciona mayor bienestar, tendrá mayor población y mercados más amplios, lo que atraerá a las empresas ubicarse allí, dejando de lado la zona de periferia. En función de lo anterior, el comercio internacional sería una forma de ampliar el mercado y permitir la explotación de las economías de escala, y aparecería aunque lo países tuvieran los mismos gustos, la misma tecnología y las mismas dotaciones factoriales (Rubio, 1996).

Posteriormente, desde 1983 los países latinoamericanos transitaron al Modelo Neoliberal, un modelo de economía abierta, orientado hacia afuera, caracterizado por la conversión de la exportación en el eje del régimen de acumulación. Esta nueva estrategia, consistía en diez medidas de política económica que abarcaban desde la disciplina fiscal hasta la liberalización comercial y financiera.

VIII.- Pruebas cuantitativas y/o cualitativas de la hipótesis

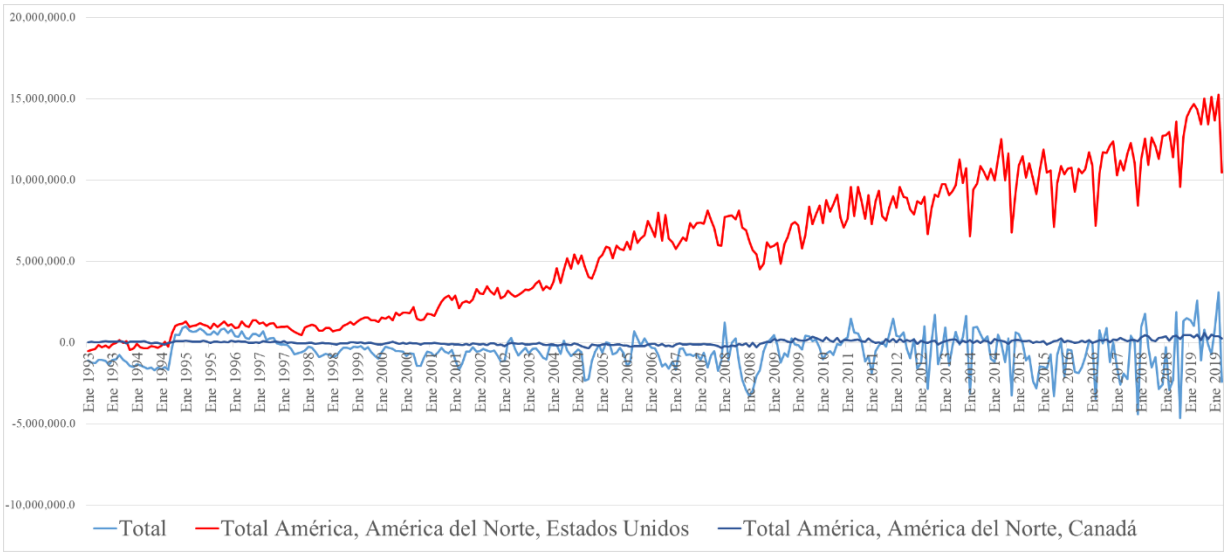
En el campo de la generación de información estadística, resulta relevante conocer los flujos internacionales originados por la apertura de la economía mexicana, así como el impacto de la firma de acuerdos comerciales. En este sentido, destaca el sector externo como estratégico para el logro de los objetivos del desarrollo económico del país; el carácter activo de dicho sector lo coloca como impulsor de infraestructura, generador de empleos y, en muchos de los casos, en la participación de México en las Cadenas Globales de Valor (CGV), que lo hacen un campo importante para la investigación económica.

Como se observa en la siguiente Figura 4, el saldo de la balanza de pagos registra que la mayor participación proviene del mercado estadounidense, siendo México el principal socio comercial, seguido de Canadá. La mayor parte de 2019 estuvo caracterizada por una elevada incertidumbre a nivel global, una desaceleración de la economía mundial y posturas monetarias acomodaticias por parte de los bancos centrales de las principales economías avanzadas. Hacia finales del año se observaron condiciones financieras más favorables y un incremento en el apetito por riesgo en los mercados como resultado de factores tales como la menor incertidumbre comercial derivada del anuncio de la Fase 1 de un acuerdo comercial entre China y Estados Unidos, la ratificación por parte del Senado estadounidense del T-MEC y la aprobación del acuerdo de salida del Reino Unido de la Unión Europea.

En este entorno, en 2019 la economía mexicana siguió captando recursos por concepto de inversión directa y de cartera. Hacia delante, los pronósticos de crecimiento de la economía mundial para 2020 se han seguido revisando a la baja y el balance de riesgos para la actividad económica en el corto y, especialmente, en

el mediano plazo continúa sesgado a la baja. Destaca la posibilidad de nuevos episodios de tensiones comerciales, de un agravamiento de los conflictos geopolíticos y sociales en diversas regiones del mundo, y de un debilitamiento de la actividad económica en China originado de los efectos del brote de coronavirus. La incertidumbre asociada a dichos elementos de riesgo hace que el escenario para la inversión y para el crecimiento en 2020 siga siendo complejo (Banco de México, 2020).

Figura 4. Balanza de pagos de México con Estados Unidos y Canadá



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banco de México, Balanza comercial por países.

Ingresos petroleros

Por otra parte, las exportaciones del país y sus ingresos tributarios descansan de manera fundamental en el petróleo, pero la producción petrolera enfrenta el riesgo de seguir descendiendo debido a que no ha habido nuevos descubrimientos petroleros. Lo anterior significa una doble presión: por el lado del sector externo, una menor plataforma de exportación significará menores ingresos del exterior, con

la consiguiente presión sobre la cuenta corriente, la cual ya está debilitada por la baja en los envíos de las remesas; y por el otro lado, la disminución de ingresos petroleros significa una menor recaudación, pues 30% de los ingresos fiscales proviene de las ventas del hidrocarburo ver Figura 5.

Figura 5. Evolución histórica de la Mezcla Mexicana de Exportación, dólares/barril



Fuente: elaboración propia con base en datos de Banco de México

Sector automotriz, mecánico y electrónico

Por sectores, el comercio intrarregional está dominado por la manufactura y, dentro de esta, por la automotriz (19% del total), maquinaria (14%) y electrónica (11%). Todo el sector primario, incluyendo agricultura, minería e hidrocarburos ocupa solamente el 21% del total (Figura 6). Esta distribución es muy parecida a la del comercio de los Estados Unidos con otros países fuera de América del Norte. Es decir, los patrones comerciales al interior de América del Norte vienen marcados por las necesidades de la economía dominante, que comercia más o menos lo mismo con sus socios regionales que con el resto del mundo (CEPAL, 2019)

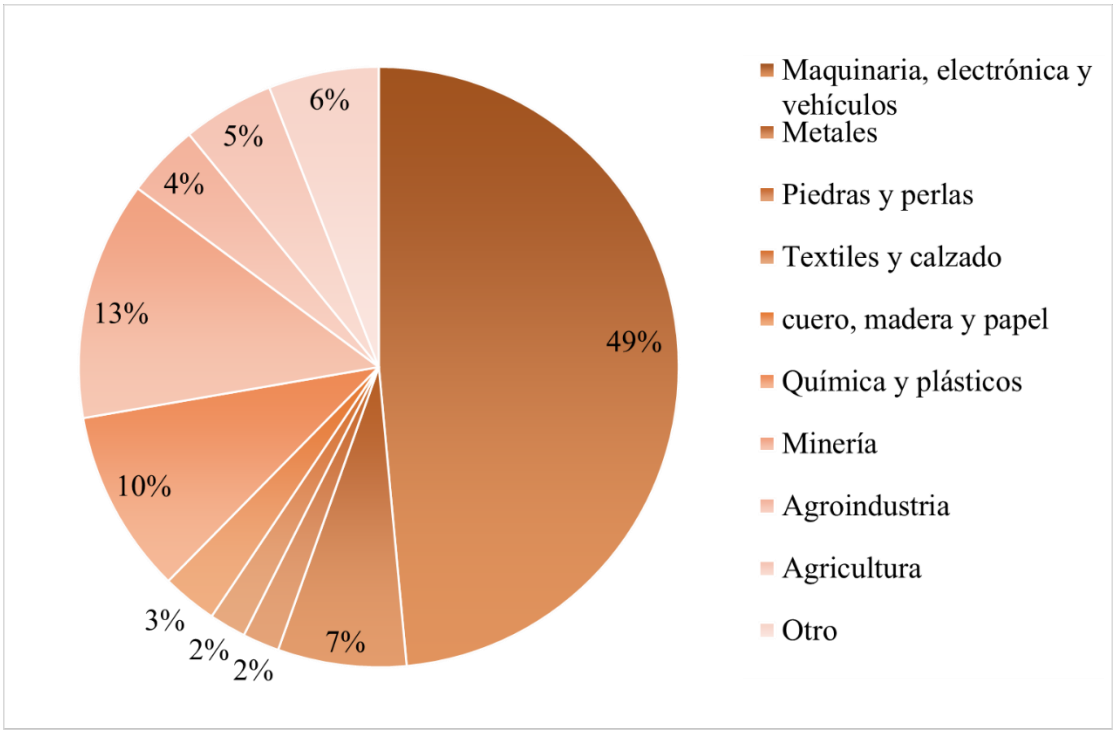
El gran peso de la industria automotriz es la principal característica del comercio dentro de América del Norte. Desde el punto de vista de Estados Unidos, la industria automotriz representa el 20% de sus importaciones y exportaciones al Canadá y México y solo el 12% de las mismas al resto del mundo. La otra cara de la moneda

es el sector de la electrónica, que domina el comercio internacional de los Estados Unidos fuera de América del Norte (26% del total) y que es también importante, aunque mucho menos, dentro de la región (17%). También los sectores agrícola y agroindustrial pesan más del doble en el comercio de los Estados Unidos dentro de América del Norte (9%) que fuera (4%), repartido por igual entre el Canadá y México.

Desde el punto de vista de México, las importaciones agrícolas de los Estados Unidos han sido acusadas de competencia desleal (debido a los subsidios que reciben los productores de los Estados Unidos) y de causa de la pobreza rural (Puyana, 2012). Si Bien es cierto que la implementación del T-MEC coincidió con un cambio estructural importante en la agricultura mexicana, que llevó por una parte a la pérdida de hasta un millón de puestos de trabajo en la producción de maíz y por otro a la subida de precios del mismo producto por la pérdida de apoyos de los subsidios y los controles de precios, pero es difícil identificar hasta qué punto el tratado influyó en estos resultados o si más bien se debieron a la implementación de políticas unilaterales que habían comenzado en la década de 1980 (Villareal y Fergusson, 2015).

Dentro de los principales cambios que afrontará la industria, se encuentra la determinación de las reglas de origen, la cual tendrá que cumplir con 62.5% de componentes fabricados en la región a uno del 75%, entre otras reglas determinadas por el tipo de partes (de las más esenciales con 65%, a las complementarias, con un 75%), el tipo de materiales con que se fabriquen las mismas (acero y aluminio, 70%), así como haber sido fabricadas en zonas de niveles salariales de por lo menos US$16 dólares por hora. Todas las reglas serán aplicadas paulatinamente, las cuales llegarán a los porcentajes descritos a los 7 años (vehículos ligeros) y 10 años (vehículos pesados) de la entrada en vigor.

Figura 6. Exportaciones e importaciones de bienes entre Canadá, Estados Unidos y México



Fuente: Elaboración con base en datos de UN-Comtrade Database.

Por otra parte, la integración comercial con los Estados Unidos también abrió la oportunidad de exportaciones agrícolas en ciertos sectores específicos. En promedio, los salarios son de menos de 500 dólares mensuales, una cantidad terriblemente baja dados los niveles de productividad en Estados Unidos y Canadá.[1] Por si fuera poco, las disposiciones del pacto que establecen el requisito de mayor contenido de partes de América del Norte en los vehículos fabricados en lugares con acceso a acero libre de impuestos para fabricarlos podrían causar daños considerables a la industria en México.

[1] Debido a esto, los negociadores de esos dos países insistieron en incluir en el T-MEC una cláusula para exigir, por poco viable que parezca, que el 40 por ciento de cada "vehículo de América del Norte" se fabrique con mano de obra que gane por lo menos dieciséis dólares por hora.

Desafortunadamente, una de las ventajas comparativas de México en la competencia internacional para obtener inversiones y generar empleos siempre ha sido la mano de obra más barata, además de los sindicatos serviles, aunque la legislación sea estricta. A medida que se eliminen estas vergonzosas ventajas, lo lógico es que también desaparezcan varios inversionistas. Si esta situación se diera en el marco de una economía floreciente en Estados Unidos y fuerte en México, sus consecuencias serían más moderadas (Castañeda, 2020).

Mercado laboral

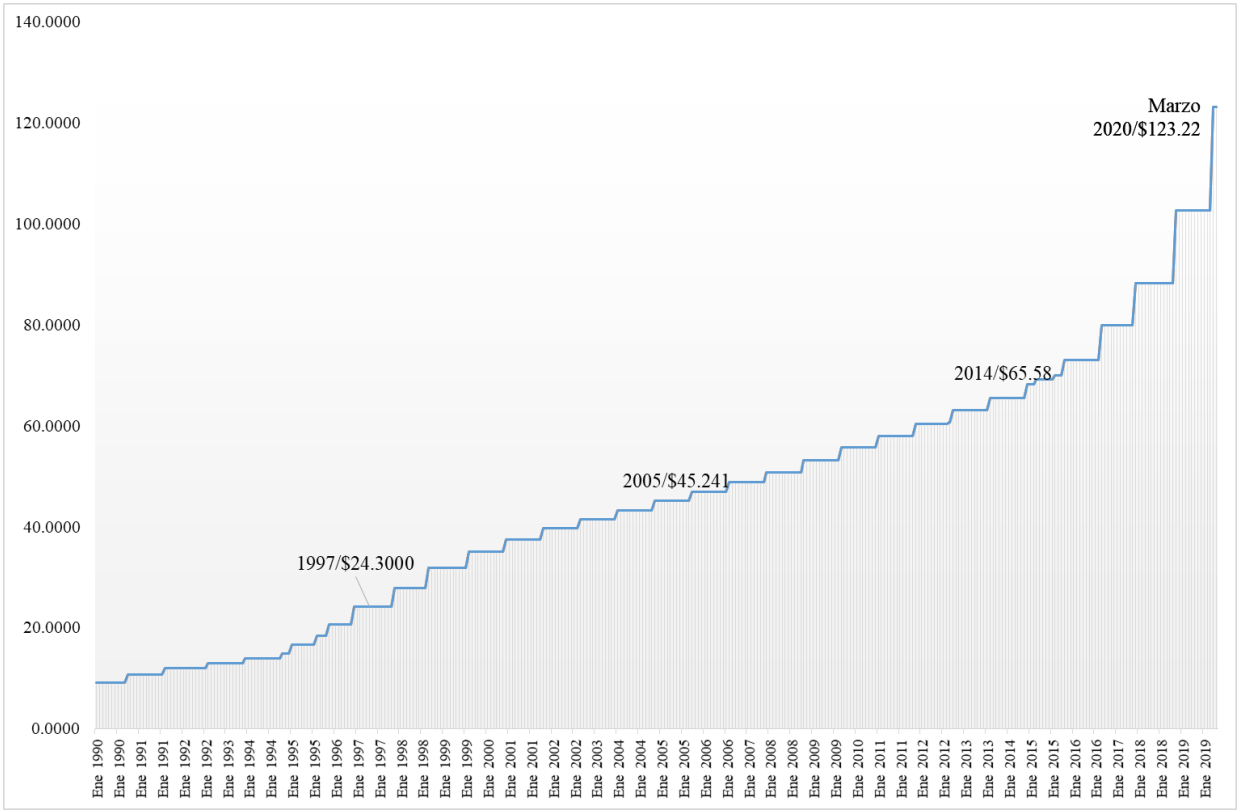
“El diferencial salarial (con Estados Unidos y Canadá) tenderá a cerrarse con el tiempo”, dijo en agosto de 1992 el entonces secretario de Comercio mexicano, Jaime Serra Puche. Un cuarto de siglo después, los datos dan la espalda a este pronóstico. El salario medio real (ya descontada la inflación) apenas ha subido un 4% en el periodo y aunque en Estados Unidos y Canadá el sueldo promedio ha crecido a una tasa inferior a la del conjunto de la economía y al retorno del capital, el diferencial con sus vecinos del norte se ha ampliado.

La contención salarial aplicada por los sucesivos ejecutivos que han gobernado México desde 1994 ha logrado su principal objetivo: atraer a empresas estadounidenses, sobre todo manufactureras, al calor de unos costos laborales notablemente más bajos. Pero, a la vez, ha puesto a México al mismo nivel salarial (e incluso, en algunas industrias, por debajo) de China. No es adecuado analizar la mejora salarial desde la cantidad bruta del salario mínimo pues notoriamente ha crecido. Midiendo la cantidad de salarios mínimos necesarios para poder alcanzar el nivel de vida mínimo para que una familia de cinco personas cuente con alimento, vestido, vivienda, salud, trasporte y educación de la manera más básica, se puede calcular el cambio de poder adquisitivo que brinda el salario en México.

Los 1,309 pesos que se ganaban en 2005 valían mucho más que los 1,583 que se ganaban en 2014. En 2020, incluso si una familia urbana pusiera su ingreso entero en alimentos, ignorando la vivienda, comida, trasporte y otras necesidades, necesitaría más de dos salarios mínimos y medio para comer adecuadamente. Entonces, aunque han subido nominalmente

los salarios mínimos año tras año, se observa una pérdida fuerte en el poder adquisitivo que proporcionan, 39% menor que el salario de 1997 (Figura 7).

Figura 7. Evolución histórica del salario mínimo

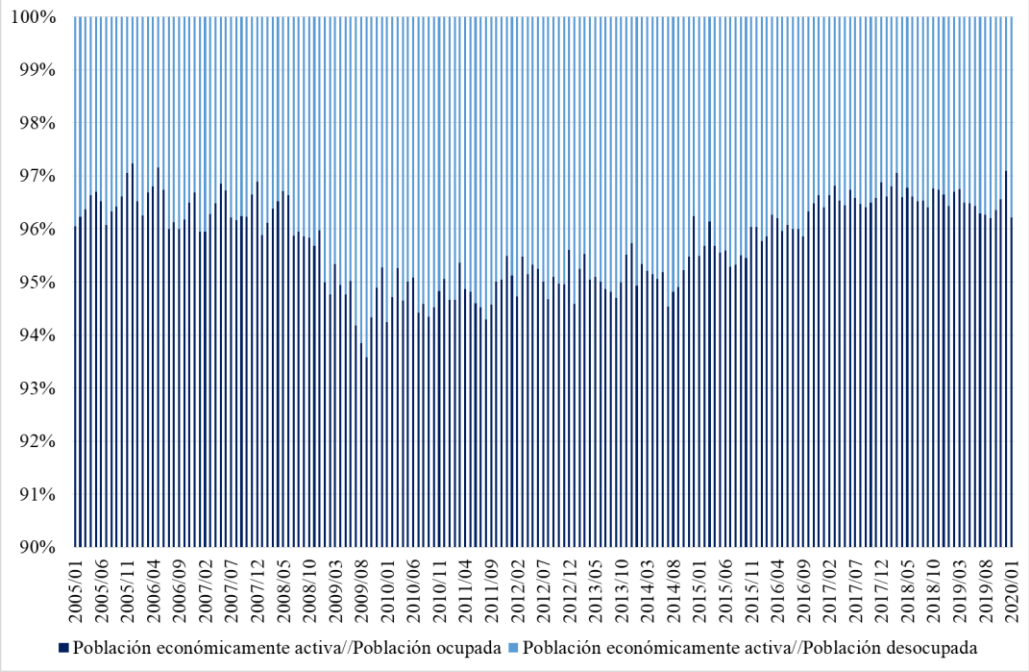


Fuente: Elaboración propia con base en datos de Banco de México, salarios mínimos.

La evolución del desempleo en estos poco más de dos décadas arrojan noticias mucho más alentadoras para México: el porcentaje de personas que buscan y no encuentran trabajo ha caído en dos décimas desde la entrada en vigor del tratado. Aunque a simple vista esta cifra podría parecer muy baja, hay que tener en cuenta que México ha sufrido dos grandes crisis financieras en el periodo: la de 1994 y 1995, en la que el desempleo se disparó hasta el 6.2%, y la de 2009, cuando llegó al 5.7% (Figura 8).

En la renegociación, se ha acordado que se seguirán de cerca los derechos laborales, la aplicación de leyes y la violencia o la discriminación contra los trabajadores. De demostrarse un agravio, podría abrirse un panel dónde se definirá si la violación de una de las partes afecta el comercio con la inversión de otra. Además, se crea la figura de los agregados laborales con sede en México que proporcionará información sobre las prácticas laborales del país.

Figura 8. Población ocupada y desocupada, 2005-2020.



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México.

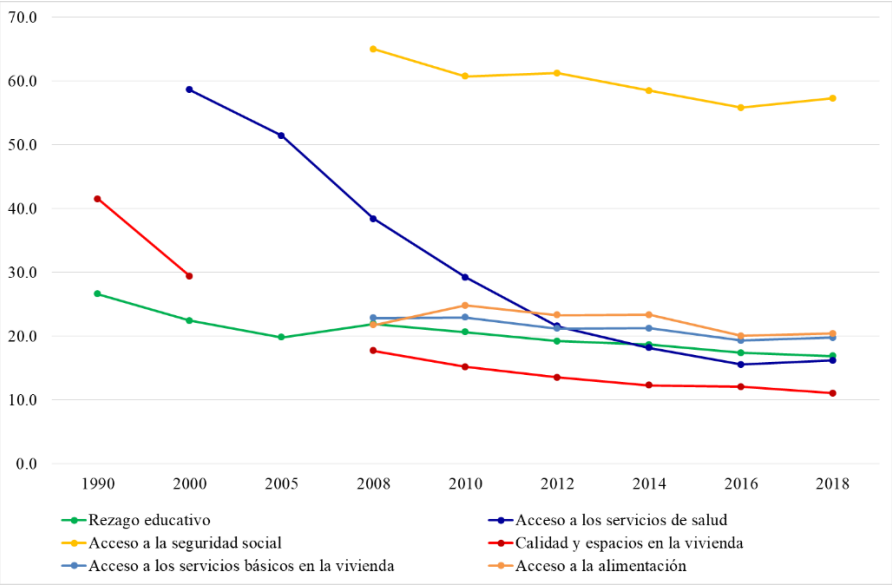
Evolución de la pobreza

No obstante, a pesar de algunas medidas importantes, el crecimiento económico en México ha sido lento y, por si fuera poco, es uno de los países con mayor desigualdad en América

Latina. Casi la mitad de la población vive en la pobreza y atemorizada en un ambiente de violencia y corrupción que parece no tener fin. Si bien ha disminuido de manera importante la carencia de os servicios de salud (Figura 9), aún permanece la carencia de acceso a la seguridad social, cuyo indicador se mantiene muy alto (alrededor del 60% de la población).

Existen opiniones que aseguran que de no haber firmado o participado en el TLCAN, México estaría en condiciones precarias. Esto porque se ha beneficiado de un proceso de industrialización a raíz de su firma.

Figura 9. Evolución de carencias sociales, 1990-2018



Fuente: estimaciones del CONEVAL con base en las ENIGH de 1992 a 2012

Asimismo, cabe resaltar que la pobreza de patrimonio se ha mantenido estancada en los niveles de 50-52%. La tasa de pobreza del país también es más alta que cuando el TLCAN

entró en efecto en 1994, mientras que el poder de compra del sueldo mínimo ha decaído en un 30% y la densidad sindical es más baja. No son los trabajadores mexicanos sino las corporaciones multinacionales (la mayoría de propiedad extranjera) las que se han beneficiado (Figura 10).

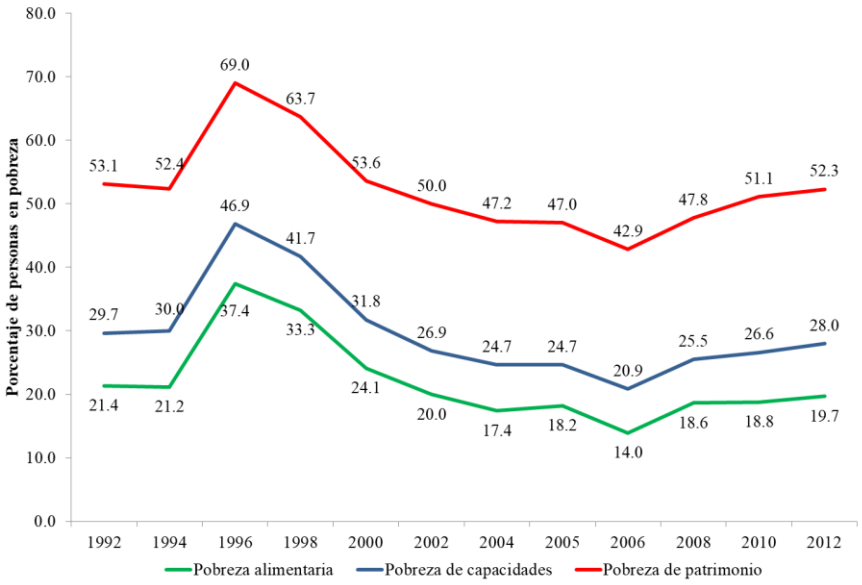
Las disposiciones laborales del T-MEC representan una mejora con respecto a previos TLC, pero esos acuerdos establecieron un parámetro bajo. El TLCAN original, por ejemplo, no incorporó disposiciones vinculantes protectoras de los derechos o estándares laborales. El acuerdo laboral paralelo del TLCAN, que fue negociado por la administración de Clinton para asegurar aprobación del congreso del acuerdo comercial, ha sido inútil e inefectivo. El capítulo laboral del T-MEC sigue en su mayoría el modelo del desacreditado Acuerdo Transpacífico (TPP), pero con pocos cambios significativos. Como el TPP, el T-MEC se refiere a la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo sobre los Derechos en el Trabajo, en lugar de referirse a las convenciones más robustas de la OIT.

En este contexto, en el año 2017 como resultado de la presión de la Organización Internacional del Trabajo, y en relación con las negociaciones del Acuerdo Transpacífico, el gobierno de Peña Nieto llevó a cabo una profunda y potencialmente progresista reforma constitucional de las leyes y condiciones laborales mexicanas. Esta iniciativa se estancó, pero fue retomada nuevamente en 2019, por el nuevo congreso electo y la administración de Andrés Manuel López Obrador (AMLO). Mientras que estas reformas llegan con un amplio retraso, y es obvio que buscan cumplir con el capítulo laboral del T-MEC y el nuevo anexo del acuerdo sobre negociación colectiva, el gobierno de AMLO, por iniciativa propia, ha propuesto un ambicioso programa de medidas y programas laborales que incluyen: el incremento del salario mínimo, especialmente en las áreas de la frontera con Estados Unidos; becas para capacitación de jóvenes y otros grupos con alto

desempleo para motivarles a entrar a la fuerza laboral; y certificaciones para lugares de trabajo decentes, lo que podría ser una condición para acceder a la contratación pública.

El anexo del T-MEC podría proporcionar un apoyo oportuno para el gobierno mexicano en la implementación de sus reformas laborales. Pero el éxito esperado de los esfuerzos para eliminar los acuerdos de protección depende mayoritariamente de la habilidad del gobierno mexicano de superar la arraigada oposición del sector empresarial a nivel doméstico e internacional, así como del fortalecimiento de un sindicalismo genuino. Cabe enfatizar que el más grave problema en México siempre ha sido, no tanto las leyes, sino las practicas que impiden su aplicación en la realidad, además, existen preocupaciones por la falta de presupuestos para financiar la transición a este nuevo sistema laboral.

Figura 10. Porcentaje de personas en pobreza por la dimensión de ingreso 1992 – 2012



Nota: las estimaciones de 2006, 2008, 2010 Y 2012 utilizan los factores de expansión ajustados a los resultados definitivos del Censo de Población y Vivienda 2010, estimados por INEGI.

Fuente: Estimaciones del CONEVAL con base en las ENIGH de 1992 a 2012

IX.- Conclusiones

Aunque el T-MEC continúa sobre las bases del TLCAN, se añadieron capítulos y disposiciones en diversos rubros, como el aumento del porcentaje del contenido regional en la industria automotriz, combate a la corrupción y sobornos, mayores reglas para que ciertos componentes manufacturados sean hechos en zonas de altos salarios, mayor protección a la propiedad intelectual, nuevas reglas para el comercio electrónico, entre otras.

¿Integración sin dependencia? Esta pregunta resume muy bien la problemática actual de la economía mexicana: la alta relación (más bien, dependencia) con la economía estadounidense, sobre todo en términos del destino de las exportaciones, es un reto que México no previó y peor aún, no se han tomado las medidas a fondo para diversificar estos mercados. El proceso de integración no ha significado un aumento del nivel de vida de los mexicanos: las desigualdades persisten y las reformas no han logrado abaratar los precios de los bienes de consumo final, a lo que se suman los bajos salarios (Puig, 2014).

Dado el complejo escenario comercial por el que actualmente atraviesa el mundo, la eventual entrada en vigor del T-MEC contribuirá a reposicionar a América del Norte como una región confiable para los negocios. Sin embargo, para materializar ese potencial en oportunidades reales, es indispensable que todos los actores económicos de la región conozcan y comprendan a cabalidad las consecuencias e implicaciones que traerá para su negocio o actividad económica, la entrada en vigor de este acuerdo, en el corto y largo plazos. El T-MEC llega para ahondar la colaboración y profundizar los vínculos entre México, Estados Unidos y Canadá. El tratado es reflejo de una negociación que, en tiempos complicados para el sistema de reglas internacionales y para la economía global, muestra a México como lo que es: una democracia cuya política exterior logra acuerdos a nivel global.

Los acuerdos internacionales deben servir para respaldar y complementar una economía que es bien manejada; una riqueza bien distribuida. Ante las mañas de la industria internacional, aquellos derechos serían un paso correcto que le correspondería al TLCAN en el camino a una sociedad próspera, productiva y saludable (Lutteroth, 2018).

No cabe duda que el TLCAN ha generado importantes beneficios a México. Las exportaciones mexicanas han presentado significativas tasas de crecimiento; se ha logrado acceso a insumos a calidades y precios más competitivos; existen mayores opciones de consumo; se ha generado más empleo, y la certidumbre lograda mediante el tratado ha permitido crecientes flujos de inversión. No obstante lo anterior, actualmente la región de América del Norte enfrenta nuevos retos, entre los que se encuentra la creciente competencia de China. Por lo antes señalado, es necesario el surgimiento de nuevos mecanismos para hacer frente a estos retos (Gracia, 2010).

X.- Posibles soluciones propuestas

México es uno de los países de la OCDE que más reformas ha promovido en los últimos años. Algunas ya han comenzado a dar resultados. Sin embargo, después de decenas de reformas, el crecimiento de la economía mexicana sigue siendo débil y poco incluyente. Para resolverlos, habrá que seguir diseñando e implementando reformas de fondo, habrá que seguir enfrentando a los poderes fácticos, seguir mejorando y fortaleciendo la calidad de la administración pública, redoblar esfuerzos para combatir la corrupción y promover el estado de derecho.

Asimismo, es recomendable no dejar de lado los problemas sociales que siguen vigentes y que probablemente se agravarán con la recesión que se aproxima, es necesario que el poder ejecutivo y legislativo formulen estrategias que aminoren los cambios futuros. De igual manera, es importante que el gobierno del país cumpla con los compromisos acordados y que realmente México esté integrado, eliminando las asimetrías existentes entre los miembros del tratado.

XI.- Bibliografía

Castañeda, D. (2018). Del TLCAN al USMCA: ¿de lo perdido lo que se encuentre? en nexos. [fecha de consulta: 31 de octubre de 2018]. recuperado de https://economia.nexos.com.mx/?p=1904

Castañeda, J., (2020). El T-MEC: oportunidades (y riesgos) para México. The New York Times.

CEPAL, (2019). Vínculos productivos en América del Norte

Enrique Romero-Pérez, Jorge. Tratado de Libre Comercio. Análisis desde la perspectiva ideológica y del derecho económico, Universidad de Costa Rica, Instituto de Investigaciones Jurídicas-Facultad de Derecho, 2006, pp. 2007 y 2008.

Escartín, E. (2004), “Historia del pensamiento económico”, Universidad de Sevilla, Sevilla, España

Gracia, M. (2010). Importancia de Estados Unidos y Canadá en el comercio exterior de México a partir del TLCAN. NORTEAMÉRICA. Año 5, número 1, julio-diciembre de 2010

Krugman, P., Obstfeld, M., Melitz, M. (2012), “Economía internacional: teoría y política”, novena edición, Pearson Educación, Madrid, España

Lutteroth, B., (2018) Los efectos y las limitaciones del TLCAN. En: El efecto AMLO.

Mayorga, J., Martínez, C. (2008), “Paul Krugman y el Nuevo Comercio Internacional”, Criterio Libre No.8, Bogotá, Colombia.

Puig, V. (2014), MÉXICO A 20 AÑOS DEL TLCAN: ¿INTEGRACIÓN O DEPENDENCIA? Comercio Exterior, volumen 64, número 6, noviembre y diciembre de 2014

Puyana, Alicia (2012), "Mexican agriculture and NAFTA: A 20-year balance sheet", Review of Agrarian Studies, vol. 2, N° 1, Foundation for Agrarian Studies (en línea) http://ras.org.in/mexican_agriculture_and_nafta.

Ramales, M. (2013), “Economía internacional. Apuntes introductorios”, Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso, Málaga, España

Ricardo, D. (1817). Principios de economía política y tributación.

Robinson, J. (1973). Economía de la competencia imperfecta. Barcelona: Ediciones Martínez Roca.

Rojas, J. (2007), “El mercantilismo. Teoría, política e historia”, Revista Economía, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, volumen XXX, No. 59-60, Lima, Perú.

Romero-Pérez, J. (2006) Tratado de Libre Comercio. Análisis desde la perspectiva ideológica y del derecho económico. Universidad de Costa Rica, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Facultad de Derecho.

Rubio, O. (1996), “Teorías del Comercio Internacional: una panorámica”, Ekonomiaz No.36.

Scotiabank, (10 de febrero de 2017), Análisis Económico Global, perspectivas y puntos de vista,

SECOFI (1993) Diccionario básico de libre comercio, México, pp. 7 y 8.

Smith, A. (1776). Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Fondo de Cultura Económica.

Villareal, M. y Fergusson, I (2015), "The North American Free Trade Agreement (NAFTA)", Federal Publications, abril (en línea) https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1411