



Rector

José Antonio González Treviño

Secretario General

Jesús Áncer Rodríguez

Secretario de Extensión y Cultura

Rogelio Villarreal Elizondo

Centro de Estudios Humanísticos

Alfonso Rangel Guerra

Anuario *Humanitas* es una publicación trimestral de humanidades editada por la Universidad Autónoma de Nuevo León, a través del Centro de Estudios Humanísticos. Certificado de Licitud de Título y Contenido número 04-2007-070213552900-102. Oficina: Edificio de la Biblioteca Universitaria "Raúl Rangel Frías", avenida Alfonso Reyes 4000 Nte. Primer piso, C.P. 64440, Monterrey, N. L. México. Teléfono y fax (81) 83 29 40 66. Domicilio electrónico: cesthuma@mail.uanl.mx. Apartado postal No. 138, Suc. F. Cd. Universitaria, San Nicolás de los Garza, N. L. México. Redacción y corrección de estilo: Francisco Ruiz Solís. Portada, diseño y formación: Yolanda N. Pérez Juárez.

HUMANITAS

ANUARIO

CENTRO DE ESTUDIOS HUMANÍSTICOS DE LA
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Director Fundador

Dr. Agustín Basave Fernández del Valle

Director

Lic. Alfonso Rangel Guerra

Jefe de la Sección de Filosofía

M. A. Cuauhtémoc Cantú García

Jefe de la Sección de Letras

Dra. Alma Silvia Rodríguez Pérez

Jefe de la Sección de Ciencias Sociales

Lic. Ricardo Villarreal Arrambide

Jefe de la Sección de Historia

Profr. Israel Cavazos Garza

ANUARIO
HUMANITAS 2008

**CIENCIAS
SOCIALES**

El libre comercio y la integración de las Américas: la experiencia del TLCAN

René Villarreal*

Introducción

El Libre Comercio es un concepto económico, que se refiere al intercambio comercial libre de aranceles y de barreras comerciales, entre los países. El libre comercio, en teoría, promueve el comercio desarrollando las ventajas comparativas así como el crecimiento vía la inversión extranjera.

Hoy el intercambio entre las naciones se lleva a cabo en la nueva economía con dos características fundamentales: 1) se tiene una clara orientación a los mercados, en donde la información y el conocimiento son bases de la producción, la productividad y la competitividad y 2) la economía es global, ya que la producción y el desarrollo de bienes y servicios se pueden organizar a nivel mundial. Esta realidad apunta a consolidar los mecanismos de integración económica entre las naciones como elementos fundamentales de la nueva economía global.

Con esta nueva dinámica económica se han provocado cambios profundos en la producción y el intercambio de bienes, servicios y capital, transformándose en un juego de hipercompetencia global, es decir, un juego en donde la economía mundial se encuentra más interrelacionada, los mercados se han ampliado rompiendo las fronteras no sólo físicas, sino también tecnológicas y de capital humano y se han establecido leyes o reglas del intercambio comercial comunes, generándose bloques regionales de integración, en Europa la

*Economista egresado de la UANL, Doctor en economía por la Universidad de Yale; premio Nacional de Economía 1976. Actualmente es presidente del Centro de Capital Intelectual y Competitividad, México, D. F.

Unión Europea (EU) y en Asia, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

Sin embargo, en América la región ha tendido a fragmentarse y los intentos de integración a través de lo que se denominó el Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) fueron fallidos. Así América continúa dividida en bloques económicos como: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN/NAFTA), el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, República Dominicana y Centroamérica (DR-CAFTA), El Pacto Andino (TLC entre Colombia, Bolivia, Chile, el Ecuador y el Perú), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR: Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela) y la Comunidad del Caribe (CARICOM¹).

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), signado por México, EE.UU. y Canadá, buscaba una integración económica que eliminara los obstáculos arancelarios y no arancelarios, fomentando el intercambio comercial y estableciendo foros y mecanismos para resolver controversias, a fin de incrementar el comercio entre las tres naciones. Durante los primeros años de entrar en vigor, este acuerdo cumplió con su objetivo: generó una mayor actividad comercial en la región. Sin embargo ésta no fue sostenida y a trece años de vigencia y reducciones arancelarias, el resultado refleja para la Región de América del Norte, pérdida de competitividad y de posicionamiento en el mercado mundial.

En este contexto, la experiencia del TLCAN como un enfoque de integración económica vía el libre comercio deriva importantes lecciones para América en su conjunto. La integración comercial que originó el TLCAN generó un auge en el comercio en la última parte de los noventa, sin embargo del 2000 a la fecha se ha estancando. Dado lo anterior, el objetivo fundamental de fortalecer la región para mejorar su competitividad y posicionamiento en la economía mundial, presenta resultados negativos: la región en su conjunto y los tres países por separado presentan pérdida de posicionamiento en el comercio mundial.

Los datos confirman la afirmación anterior, la región de América del Norte de generar el 19% del comercio mundial en el año

2000, para el 2006 participa con menos del 14%. Por su parte, EE.UU. pasa del 12.1% al 8.6%, Canadá 4.3 al 3.2% y México 2.6 al 2.1% de participación en el comercio mundial. Por tal motivo, se puede decir que en términos generales la región es perdedora así como cada uno de los países que integran este tratado.

Algunas de las razones que pueden atribuirse a este hecho, es que no se generaron las economías de integración que se suponía desarrollaría el acuerdo. Los dos posibles motivos pueden definirse de la siguiente forma: 1) el libre comercio, aunque necesario, no es una estrategia de integración económica efectiva porque carece de una visión de largo plazo y de un enfoque de competitividad sistémica que visualice la región bajo un enfoque de complementación productiva, y 2) la región no logró avanzar en una estrategia de integración en infraestructura, logística e innovación que hoy día son factores fundamentales para sostener y crecer en el posicionamiento del comercio mundial.

Es importante señalar que el acuerdo de Libre Comercio careció de los mecanismos institucionales y de financiamiento para el desarrollo de la región, lo que provocó que la integración no fuera efectiva. El resultado ha sido que no solamente la región ha perdido posicionamiento en el comercio mundial, sino que la tendencia sigue en la misma dirección, de aquí que sea importante analizar por qué se ha dado este fenómeno y qué lecciones se pueden derivar. Sin duda existe la necesidad de replantear el TLCAN, ya que prácticamente ha concluido el proceso de liberalización comercial. Hoy el TLCAN se presenta como un modelo agotado para dar cumplimiento a su principal objetivo: elevar la competitividad y el posicionamiento en el comercio mundial a través de una eficiente integración económica entre los tres países.

Aspectos generales del TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés (*North American Free Trade Agreement*), es un bloque comercial que establece una zona de libre

comercio entre Canadá, Estados Unidos y México. Entró en vigor el 1 de enero de 1994 y su finalidad es aumentar la competitividad entre las empresas mexicanas, canadienses y estadounidenses. El tratado consta de un preámbulo y 22 capítulos agrupados en 8 secciones, las cuales se enlistan a continuación:

- Primera parte. Objetivos y Aspectos Generales.
- Definiciones Generales.
- Segunda Parte. Comercio de Bienes. **Trato Nacional y acceso de bienes al mercado, comercio e inversión en:** sector automotriz, sector textil y el vestido, reglas de origen, procedimientos aduanales, Energía y petroquímica básica, sector agrícola y disposiciones zoosanitarias y fitosanitarias, salvaguardas.
- Tercera Parte. Barreras Técnicas al Comercio.
- Cuarta Parte. Compras al Sector Público.
- Quinta Parte. Inversión y Comercio de Servicios.
- Sexta Parte. Propiedad Intelectual.
- Séptima Parte. Solución de Controversias

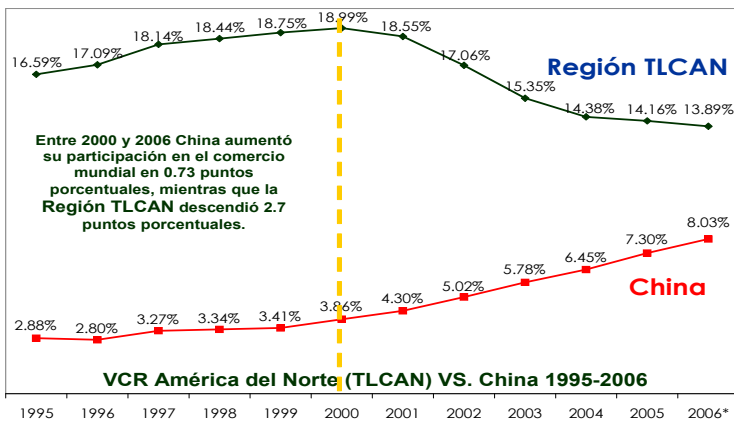
El TLCAN tiene como objetivos declarados los siguientes:

- a) eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- b) promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- c) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes;
- d) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las Partes;
- e) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y

f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado.

La región de América del Norte como perdedora en la economía mundial

El proceso evolutivo de la actividad comercial puede observarse en la siguiente gráfica. El balance en la primera fase que va 1995 al 2000 es positivo tanto para la región en general como para cada uno de los tres países individualmente. Sin embargo, la segunda fase presenta una caída sustancial en donde la región y los países integrantes de ésta pierden posicionamiento en el comercio mundial.

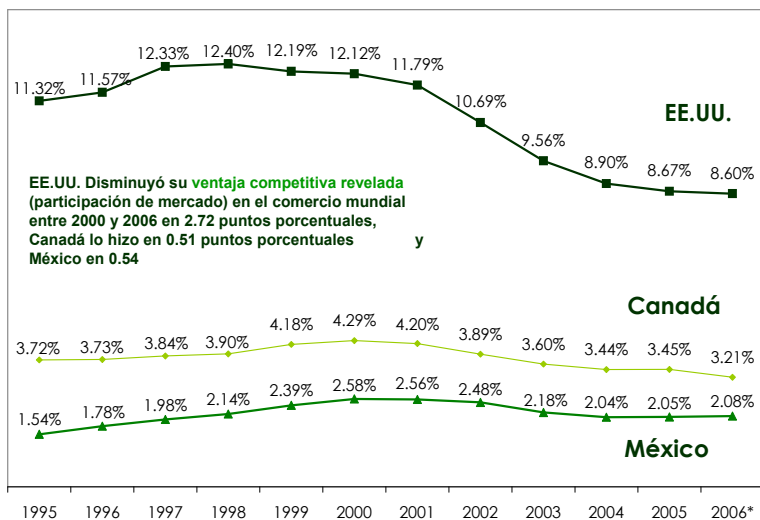


Gráfica 1 Participación de la región TLCAN en el comercio mundial

Fuente: Elaborado por CECIC con datos de la OMC. *2006 datos del Statistics Data Base

El gran ganador parece ser la República Popular China, país que se ha convertido en la fábrica y motor del comercio mundial. China ha venido desplazando a la región de América del Norte en la economía mundial, ya que mientras que ésta bajó su participación del 19 al 14%, China la aumentó del 3.8 a 8.03%. Lo anterior significa

que el Libre Comercio por sí solo no genera mayor competitividad en la región y que el juego de la hipercompetencia global no está sólo entre nuestros países, sino también con el resto del mundo.



Gráfica 2. Participación en el comercio mundial de México, Canadá y EUA

Fuente: Elaborado por CECIC con datos de la OMC. 2006 datos del Statistics Data Base.

El libre comercio como estrategia de integración económica no ha sido exitoso ya que el supuesto de que se llegaría a la integración productiva y económica en la región no resultó ser cierto. Se careció de una visión estratégica de mediano y largo plazo que visualizara la integración comercial como la vía para la integración productiva y económica.

Los mecanismos institucionales del TLCAN funcionaron más bien como elementos de discusión de controversias más que como mecanismos de evaluación y adecuación de las políticas de integra-

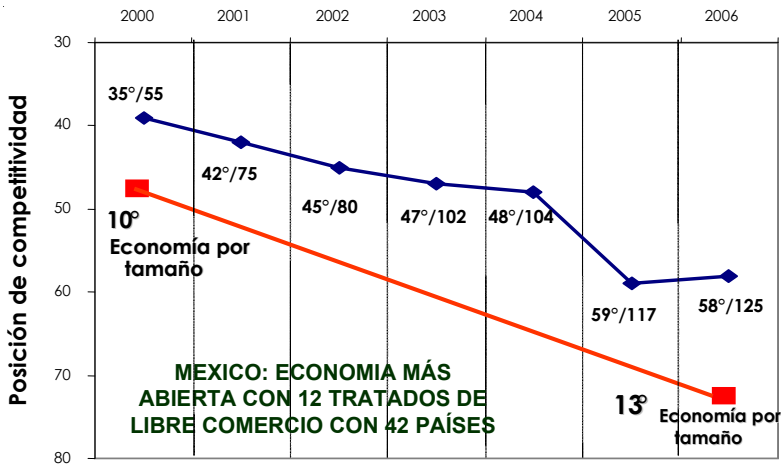
ción que mejoraran la competitividad en infraestructura, logística e innovación y fortalecieran los sectores productivos.

Por otro lado la integración comercial y económica implica mecanismos de financiamiento adecuados para promover las actividades propias al interior de la región. Sin embargo, el Banco para el Desarrollo de América del Norte (NADBANK por sus siglas en inglés) se constituyó como un banco fronterizo que financia proyectos en temas ecológicos fronterizos, más que proyectos de integración económica e incremento de competitividad que promuevan el comercio y la integración productiva.

Esto demuestra que se requiere avanzar a una nueva etapa del TLCAN, esto es, un TLCAN II en donde la visión y enfoque sean pasar de la integración comercial a la integración productiva. Es decir que México, EE.UU. y Canadá no sólo nos veamos como mercados (el mercado más grande del mundo), sino que por el lado de la oferta productiva logremos observar a una región en donde la complementariedad de factores de la producción nos permitan ampliar la frontera de posibilidades de producción con los recursos naturales de Canadá, el capital financiero y tecnológico de Estados Unidos y el capital laboral de México.

Resultados del TLCAN desde la perspectiva de México

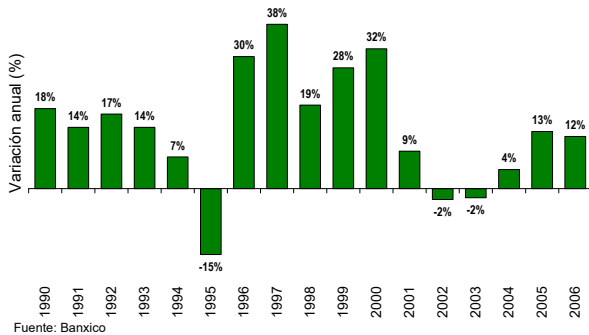
Los resultados para México, producto de su pertenencia al TLCAN, no son nada alentadores. El modelo exportador tuvo una baja capacidad de arrastre para el resto de la economía nacional, las exportaciones tuvieron un periodo de crecimiento importante pero actualmente están creciendo a tasas menores a las registradas en la década de los noventa. Además, a pesar de pertenecer al TLCAN, México ha ido perdiendo competitividad mundial. En el mercado estadounidense China nos desplazó debido a la ineficacia de nuestra estrategia de apertura y de impulso a la exportación de manufacturas de ensamble con la maquila. Así, según los datos del World Economic Forum, en materia de competitividad internacional pasamos del lugar 35 en el año 2000 al lugar 58 en 2006.



Gráfica 3. Posición de competitividad de México y tamaño de la economía. Fuente: World Economic Forum.

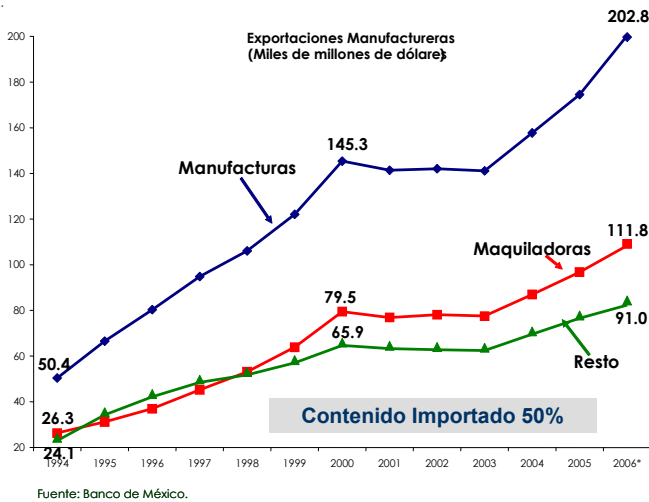
En este periodo la economía creció a tasas muy bajas. Nuestra economía pasó de ser la número 10 a nivel mundial en el año 2000 en cuanto a tamaño al lugar número 13 en el 2006.

El modelo de exportaciones de ensamble ya se agotó. El crecimiento de las exportaciones manufactureras no maquiladoras se ha estancado.



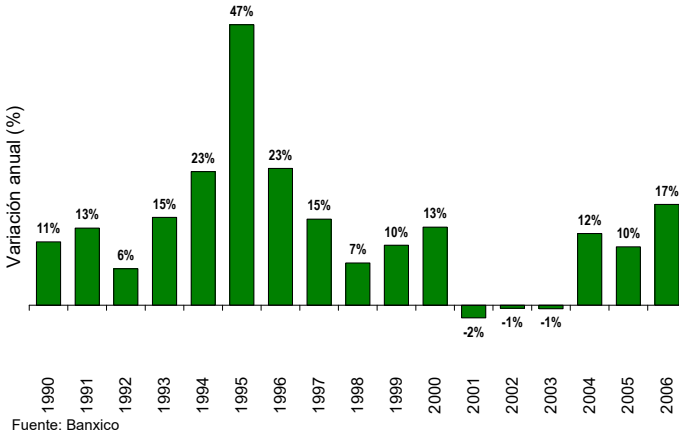
Gráfica 4. Variación anual de las exportaciones manufactureras no maquiladoras

En las exportaciones de manufacturas se observó un fuerte crecimiento en la década de los noventa pero a partir del año 2000, éstas detuvieron su marcha debido principalmente a la desaceleración en la economía de Estados Unidos. Es importante destacar que del total de exportaciones manufactureras en el año 2006, solamente el 55% provino de la manufactura no maquiladora que es la que realmente está asociada al TLCAN ya que las exportaciones de maquila están más asociadas a un régimen especial de entrada y salida de mercancías sin pago de aranceles.



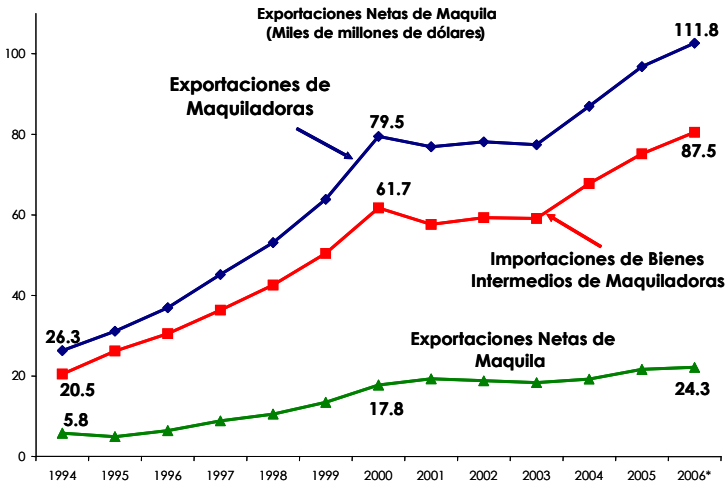
Gráfica 5. Exportaciones manufactureras (maquila y no maquila)

Las exportaciones netas del sector maquilador ascendieron a 24.3 mil millones de dólares en el 2006, lo que representó solamente el 12% del total de las exportaciones manufactureras, además la tasa de crecimiento de las exportaciones netas del sector maquilador también se redujo. En la década de los 90, las exportaciones netas de maquila crecieron a un promedio de 14.2% anual mientras que en el sexenio pasado crecieron solamente a un promedio de 3.9% anual.

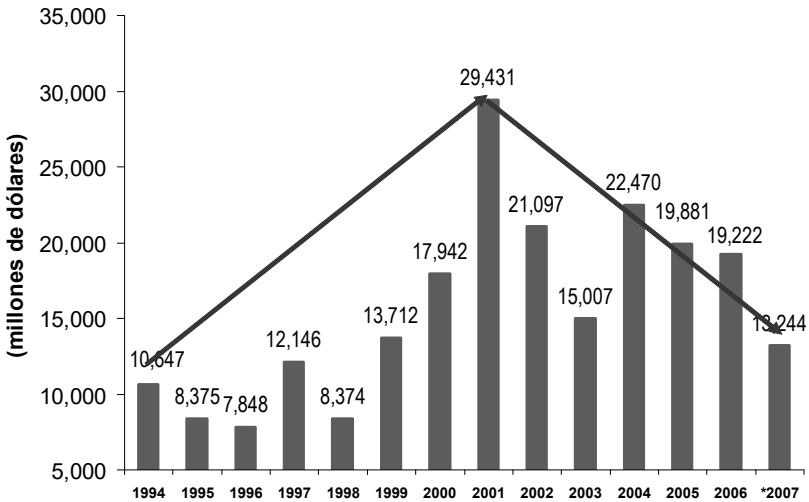


Gráfica 6. Variación anual de las exportaciones manufactureras no maquiladoras

La industria de exportación no maquiladora se estancó durante el sexenio anterior, con una tasa media de crecimiento de solamente 6.1% anual, mientras que en la década de los 90 esta tasa fue de 15.2% anual.



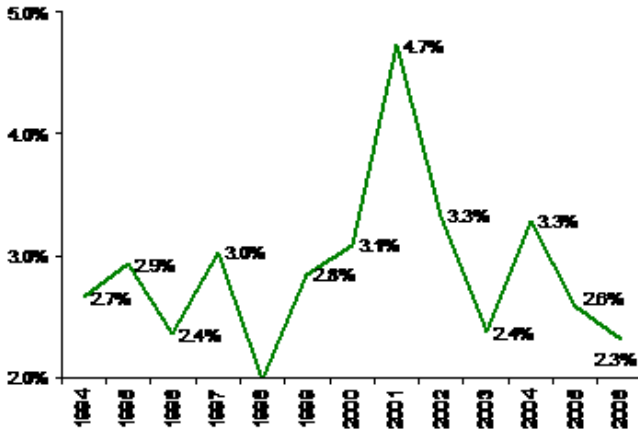
En términos nominales, la Inversión Extranjera Directa (IED) tuvo un periodo de auge, al pasar de 10 mil 600 millones de dólares (mdd) en 1994 a 29 mil cuatrocientos mdd en el 2001, pero a partir de entonces ha estado disminuyendo tanto en términos absolutos como relativos.



*(Ene-Jun)

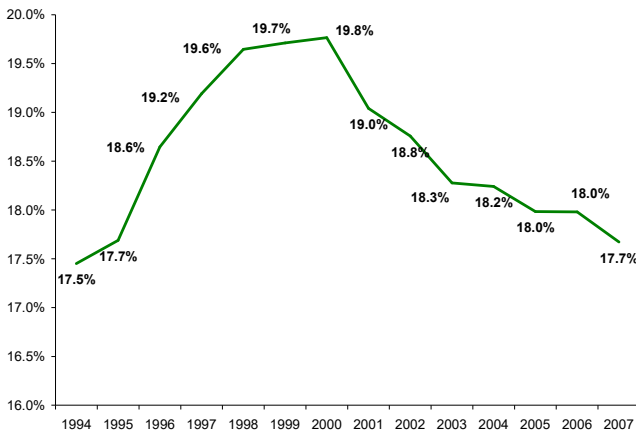
Gráfica 7
Inversión Extranjera Directa

En el 2006 la IED recibida en México fue de 19 mil doscientos mdd. En términos relativos, la IED ha ido reduciéndose al pasar del 2.7% como porcentaje del PIB en 1994 a 2.3% del PIB en el 2006.



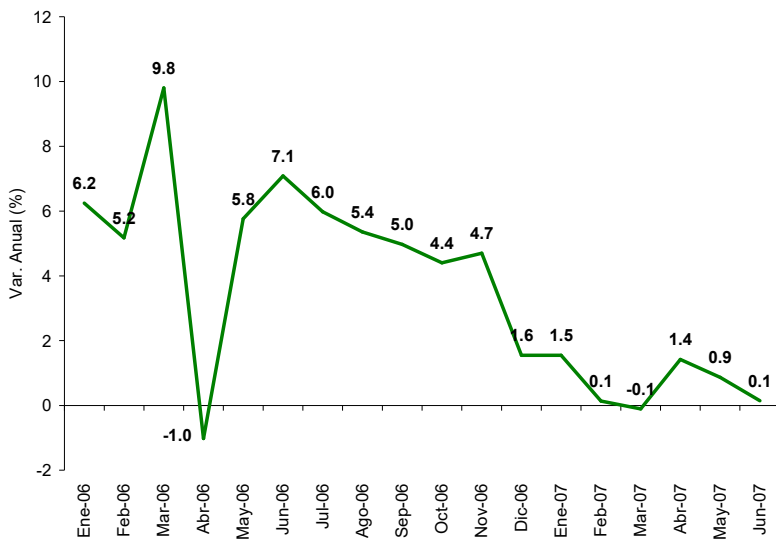
Si consideramos que la Inversión Fija Bruta Total en el 2006 representó el 21.8% del PIB, la IED constituye solamente el 10.6 por ciento de la inversión total. Esto significa que no puede ser un motor del crecimiento económico y, además, ha venido declinando.

La apertura ineficiente además generó un proceso de desindustrialización, la industria ha dejado de ser el motor de crecimiento de la economía. La participación de las manufacturas en el PIB ha venido descendiendo desde el año 2000 al pasar de un 19.8% a 17.7% en el primer semestre de 2007.



Gráfica 9. Participación de la Industria Manufacturera en el PIB

La actividad industrial prácticamente se ha detenido al promediar en el primer semestre del 2007 un crecimiento anual de solamente 0.7%, mientras que en el mismo periodo del año pasado había mostrado un crecimiento de 5.5%



Gráfica 10. Variación anual de la actividad industrial

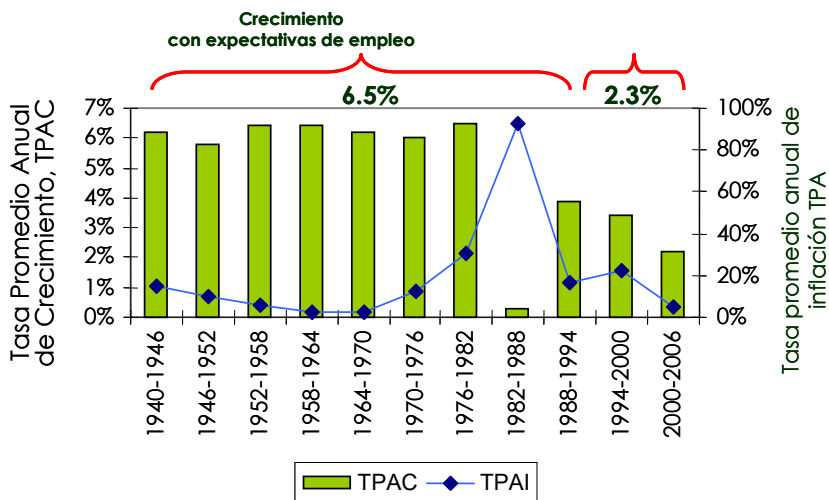
El modelo de apertura vía TLCAN se agotó por ineficaz e ineficiente. La apertura es necesaria, pero no suficiente. El modelo de apertura pasiva no se acompañó de una estrategia de competitividad. El modelo de integración fue de apertura y liberalización comercial sin estrategia de integración productiva y se creyó que el libre comercio sería un sustituto de la movilidad de factores.

La estrategia de apertura pasiva al exterior vía sólo el TLCAN confundió el boleto de entrada al juego de la hipercompetencia global con la estrategia de juego; inclusive se llegó a afirmar que: “la mejor política industrial es la que no existe”. México ha carecido de una política de Competitividad Sistémica y los resultados son evidentes.

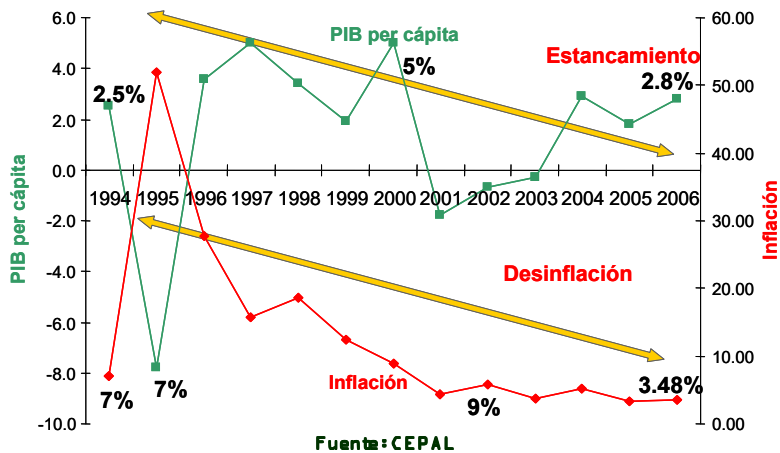
No se contó con instituciones fuertes que sirvieran de soporte al TLCAN y esto, aunado a la falta de un verdadero financiamiento al desarrollo de la región que permitiera el fortalecimiento de la infraestructura y la logística, impidieron que el TLCAN incidiera mayormente en el fortalecimiento de México.

De manera paralela a este modelo de apertura pasiva se implementó un modelo macroestabilizador que se convirtió en una trampa al crecimiento. Como resultado de esta estrategia México entró en una fase de estancamiento estabilizador que si bien mantuvo la inflación en niveles bajos, de alrededor de 4%, al mismo tiempo se convirtió en un freno de mano para la economía impidiendo que esta pudiera crecer a su potencial con pleno empleo.

El Modelo de Apertura Macroestabilizador no permitió desarrollar un entorno favorable a los negocios debido a que no se pudo generar un crecimiento competitivo sostenido. Esto obedece a que la política macroeconómica ha sido unidimensional, se ha concentrado en la inflación dejando fuera otras dimensiones que conforman la política económica de crecimiento como el desarrollo y fortalecimiento del mercado interno además del balance interno, a través de la estabilidad de precios, y el externo, con el equilibrio en balanza de pagos. Además, se confundió la autonomía del Banco Central con la independencia de la política económica. Que el Banco de México sea autónomo no significa que la política macroeconómica tenga que subordinarse a su único objetivo: la inflación.

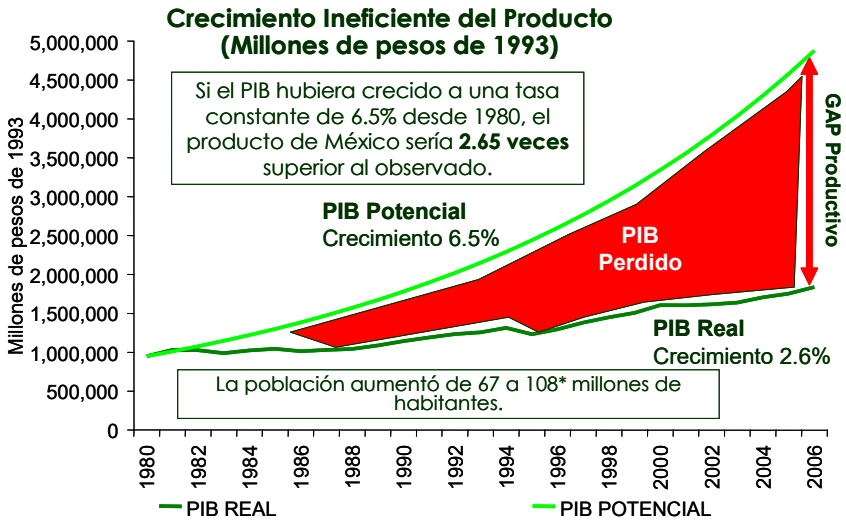


Gráfica 11. Tasas de crecimiento e inflación por periodos



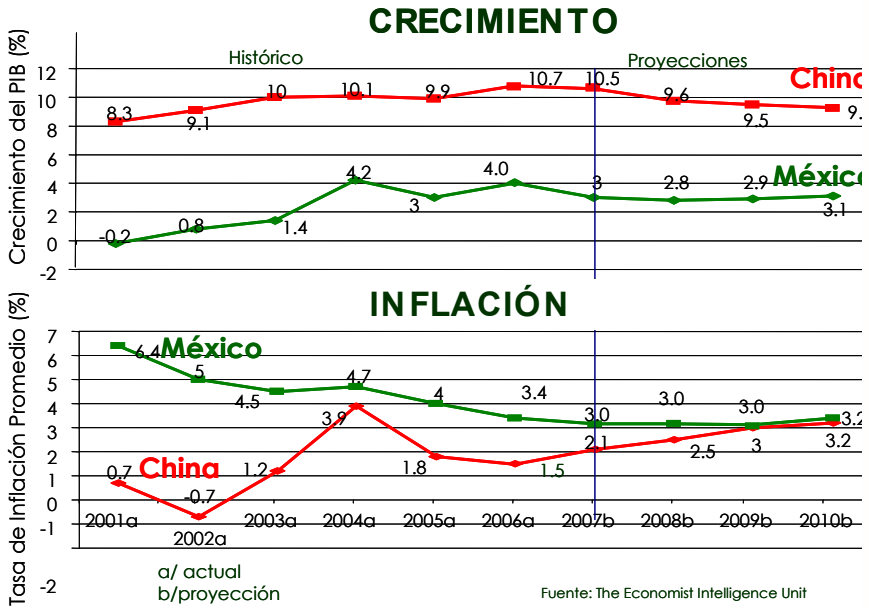
Gráfica 12. PIB per cápita e inflación

Las ineficiencias generadas por el Modelo de Apertura Macroestabilizadora dieron como resultado un periodo de Estancamiento Estabilizador en el que se generó una amplia brecha entre el producto real y el producto potencial.



Gráfica 13. PIB real y potencial

La política económica implementada permitió reducir la inflación pero al mismo tiempo se convirtió en un freno de mano del crecimiento, a diferencia de lo acontecido en China, que en la última década pudo sostener tasas de crecimiento cercanas al 10% del PIB con tasas de inflación anuales menores al 3%. Se observa entonces que es posible crecer con bajas tasas de inflación, pero se requiere de una estrategia integral adecuada en el país.



Gráfica 14. Crecimiento e inflación en México y China

China implementó una estrategia de competitividad muy diferente a la de México. A continuación se presenta un cuadro con las características principales de cada una de las estrategias adoptadas en los dos países.

Estrategias de competitividad

China

Vs

México

1. Estrategia de Apertura activa la Economía Global: Dirigen el papalote
2. Entra a la OMC (2001). Acepta reglas del juego del comercio internacional, pero es sólo el boleto de entrada de juego no la estrategia.
3. La estrategia de crecimiento elevado y sostenido como entorno favorable a los negocios Crecimiento estabilizador: Política cambiaria Política crediticia Política fiscal
4. Industrialización Activa con escalamiento de valor: Los clusters y polos regionales (Nivel Mesoeconómico) se desarrollan en zonas económicas, zonas francas y parques industriales, con incentivos especiales High Tech.
5. China tiene una Visión de largo plazo y Estrategia de Competitividad para jugar en la hipercompetencia global.
6. Trabajo en equipo: Vuelo de Ganso: Competencia cooperativa

1. Estrategia de Apertura Pasiva a la economía global: La "Cola de Papalote"
2. Entra al libre comercio vía TLCAN (1994) y acepta éste como la estrategia del juego.
3. La estrategia de estabilización con bajo crecimiento. Estancamiento estabilizador
4. Plantea que " La mejor política industrial es la que NO EXISTE ": Ausencia de una Política de Zonas Francas y hasta 2006 empieza a haber los Recintos Fiscalizados Estratégicos, lo que fuera el desarrollo de Cluster.
5. México no tiene Visión de futuro ni Estrategia de Competitividad.
6. Trabajo en Equipo: Competencia darwinista

La dinámica de la economía China y su estrategia de crecimiento permitieron que la industria creciera de una manera explosiva, muy por encima de lo observado en México.

En resumen, la estrategia de crecimiento hacia afuera, vía el modelo de apertura del TLCAN es un modelo agotado. Aunado a esto el Modelo Macro Estabilizador se convirtió en una trampa al crecimiento, las políticas monetarias, cambiaria y fiscal operaron en contra del crecimiento potencial de la economía. Se confundió el boleto de entrada con la estrategia del juego. El libre comercio no garantiza la competitividad. Se requiere de una estrategia y política de competitividad sistémica e industrial y tecnológica activa y sostenida para elevar las capacidades competitivas de México.

Hacia el TLCAN II: Unión de Norteamérica

En el contexto actual de estancamiento estabilizador, México requiere pasar de una estrategia de crecimiento hacia afuera a una estrategia de crecimiento balanceado apoyándose en los motores externo e interno, hoy, así como en el 2001, se evidencia la necesidad de complementar la estrategia de apertura vía comercio con un TLCAN II que plantee la integración productiva para poder crecer a través de un modelo de crecimiento competitivo con equilibrio interno y externo.

El TLCAN se agotó como estrategia de integración de América del Norte. Como región perdimos liderazgo y posicionamiento y en el país dejó de ser motor de comercio, inversión y crecimiento. Por lo tanto se requiere avanzar hacia una nueva estrategia, un TLCAN II. Se debe pasar de la integración comercial a la integración productiva con competitividad sistémica, cuidando los aspectos de integración en infraestructura, logística, en clusters regionales, en sistemas de financiamiento de la región, con voluntad política y con los mecanismos institucionales para fortalecerla.

Hace dos años se propuso una sociedad para la Seguridad y Prosperidad en América del Norte, para profundizar el Tratado de Libre Comercio. Algunos vieron en este caso la oportunidad de formar una Unión de Norteamérica. En la relación con sus vecinos los Estados Unidos han priorizado en la agenda el tema de la seguridad desde el 11 de septiembre del 2001. Por su parte, México y Canadá esperan que la nueva iniciativa trate temas de prosperidad, asegurando que bienes y personas pueden cruzar la frontera libremente.

Los temas en la reunión de Montebello fueron bilaterales, por ejemplo, el Presidente Bush y el Presidente Calderón han acordado un plan para combatir el tráfico de drogas. Un esfuerzo serio para profundizar el TLCAN sería involucrar más activamente a las legislaturas y grupos de interés de los países. Parece que no existe la voluntad para lograrlo. Para profundizar el tratado se requiere mayor voluntad política, líderes políticos más fuertes y contar con instituciones que puedan enfrentar el reto.

Hoy en día es necesario enfrentar el desafío que representa la integración de las Américas, actualmente el continente se encuentra fragmentado en subregiones, América del Norte – TLCAN, América del Sur MERCOSUR y Comunidad Andina, en Centroamérica el DR-CAFTA y en el Caribe el CARICOM.

Existe un fuerte contraste entre América y Europa, Los europeos han avanzado fuertemente en la integración, Europa occidental integró a Europa del Este, mientras que en nuestro continente no ha sido posible integrar las diferentes regiones y seguimos trabajando en bloques subregionales.

Debemos reconocer que el modelo original de apertura comercial vía TLCAN se agotó y en la actualidad resulta ineficiente e ineficaz. Ahora se necesita un cambio de visión con voluntad política y un programa verdadero de integración regional.

Es necesario avanzar de la integración comercial a la integración productiva, a través de una nueva visión que nos permita ir más allá de la apertura y liberalización del comercio y la inversión. La idea es que los países de América del Norte complementen su oferta productiva, lo que les permitirá como región aumentar su frontera de posibilidades de producción.

Bibliografía

Villarreal, René. *TLCAN 10 años después: Lecciones para América Latina*, Ed. Norma. México, 2004.

Villarreal, René. *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México: Un enfoque macroindustrial y financiero 1929-2010*. FCE. México, 2006.

Villarreal, René y Villeda, Ramiro. *Estrategia de competitividad, El secreto de China*. Ed. Ruz. México. 2006

Reporte Global de Competitividad 2006-2007. Foro Económico Mundial.