

Cuando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en vigor en enero de 1994, trajo la promesa de mayor prosperidad y mejor futuro económico para México. Si bien la inversión extranjera directa (IED) y las exportaciones de productos como aparatos electrónicos y otras manufacturas han tenido un tremendo incremento en las dos décadas transcurridas desde entonces, la productividad general y el ingreso per cápita se han mantenido más o menos iguales. Esto apunta a una evaluación divergente de los primeros 20 años de existencia del tratado y de su impacto en la competitividad de México a largo plazo.

Firmado en 1992 por los entonces presidentes George W. Bush, de Estados Unidos (1989-93), Carlos Salinas de Gortari, de México (1988-94) y el primer ministro canadiense de la época, Brian Mulroney (1984-93), el TLC fue pionero en varias formas. Fue el primer acuerdo amplio de libre comercio entre países avanzados y una economía en desarrollo. También creó la zona de libre comercio más grande del planeta en términos de PIB total y la segunda en volumen total de comercio. Por último, dio a México una posición de avanzada para entrar en el muy buscado mercado de consumidores de Estados Unidos y secundar la tendencia global hacia la integración regional.

### Ganadores y perdedores

El impacto estructural del tratado sobre la economía mexicana se sintió casi de inmediato. El comercio del país como porcentaje del PIB tuvo un fuerte incremento, de 27 por ciento del PIB en 1980 a casi 65 por ciento en 2000. Mientras el valor total de las exportaciones mundiales creció 388 por ciento entre 1993 y 2012, el de exportaciones mexicanas creció 631 por ciento, según cálculos basados en datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Un informe del Congreso estadounidense en 2013 mostró que el comercio global entre ese país y México creció 506 por ciento entre 1993 y 2012.

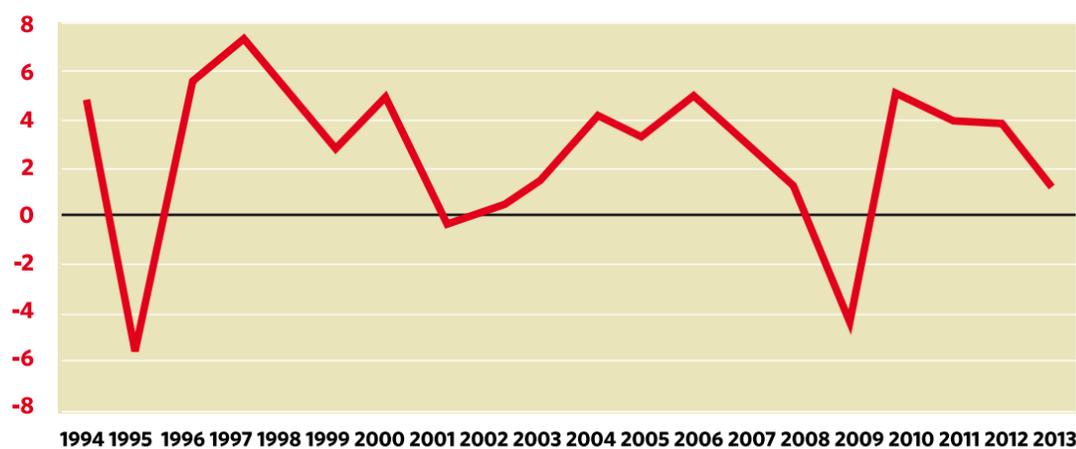
Sin embargo, aunque el sector manufacturero de México se ha beneficiado, sobre todo a causa de los bajos salarios, el sector agrícola se ha visto diezmando por la exposición sin protección a los subsidios agrícolas de Estados Unidos y Canadá. John Audley, ex director del proyecto Carnegie de Comercio, Equidad y Desarrollo, encontró que un crecimiento sin precedente en comercio, que elevó la productividad, y un salto en la IED condujeron a un incremento de 500 mil empleos en las manufacturas de 1994 a 2002. En contraste, el sector agrícola, que ocupa a casi uno de cada cinco trabajadores mexicanos, perdió 1.3 millones de empleos entre 1994 y 2004. Esto bien podría haber sido parte de una tendencia

# MÉXICO: CLAROSCUROS DEL TLCAN



Firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por (de pie) los presidentes de México, Carlos Salinas; de Estados Unidos, George W. Bush, y el primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, el 7 octubre de 1992 en San Antonio, Texas ■ Foto Los Pinos

### Producto interno bruto (% de variación)



Fuente: Economist Intelligence Unit

más general de transferencias de capital humano a sectores de mayor productividad, efecto común de la liberalización del mercado y la industrialización; pero de todos modos es impactante y puede atribuirse en parte a la incapacidad del sector agrícola local para competir contra el flujo masivo de productos baratos del exterior, sobre todo de Estados Unidos.

Las importaciones agrícolas, incluidas las de maíz, trigo y carne, deprimieron los precios de los productores mexicanos debajo de los costos de producción. Esto los sacó del mercado y obligó al país a importar más y más productos. Hoy día México importa 42 por ciento de los bienes agrícolas que necesita. En particular, las exportaciones de maíz de Estados Unidos se elevaron cuatro veces en las dos décadas pasadas y los precios cayeron casi 20 por ciento por efecto de los subsidios del gobierno estadounidense. El trigo, el arroz y la soya mostraron en México situa-

ciones similares de incrementos de importaciones y caídas de precios. En otras palabras, si bien la liberalización comercial mejoró la eficiencia de muchos sectores industriales mexicanos, la economía del país no se benefició en forma proporcional.

### Productividad, crecimiento y competitividad

Ya desde 2002, investigadores encontraron indicios de que si bien el ritmo de la convergencia de productividad entre los participantes del TLCAN se aceleró en el periodo posterior a la firma, las distancias institucionales habían evitado la convergencia de niveles de ingreso entre México y sus dos socios. Además, en los 10 años pasados el descenso de la importancia relativa de México como socio comercial de Estados Unidos exacerbó la incapacidad del primero de lograr los niveles de ingreso de los otros dos. En consecuencia, el crecimiento eco-

nómico de México no ha mostrado los resultados que muchos esperaban en los 20 años del TLCAN. Durante ese tiempo el país ha experimentado dos grandes contracciones económicas (en 1995 y 2009) y un decepcionante crecimiento anual promedio de 2.6 por ciento. El PIB per cápita creció apenas 1.7 por ciento en promedio entre 1994 y 2013.

México no ha logrado profundizar el efecto multiplicador de sus sectores exportadores, con poca participación de pequeñas y medianas empresas locales y sectores conexos en la producción para la exportación y las cadenas de valor. En consecuencia, existe en el sector comercio un significativo nivel de dependencia en las importaciones de bienes intermedios. Por ejemplo, 73 por ciento de sus exportaciones en 1994 estaban compuestas de partes importadas, número que se había elevado a 75 por ciento en 2013. Por último, aun dentro del sector manufacturero, la libe-

ralización comercial no tuvo los efectos distributivos en riqueza y generación de ingreso que se atribuyen al incremento de la competencia. La concentración de exportaciones también se ha mantenido en los 20 años pasados: en 1993, 367 compañías (de un total de 21 mil 400) exportaron 72.6 por ciento del valor total, mientras en 2012, 361 empresas (de 35 mil 700) tenían una concentración casi idéntica de exportaciones, 73.3 por ciento.

### Los próximos 20 años

Con una posición geográfica estratégica y acuerdos comerciales con más de 40 países, la competitividad de México en bienes de exportación es esencial para la salud económica del país. El comercio con Estados Unidos y Canadá seguirá siendo sin duda una de las grandes oportunidades que tiene para prosperar. Además, la región norteamericana podría fácilmente volverse uno de los dinamismos energéticos del planeta, así como centro tecnológico, manufacturero y logístico. La visión de una zona económica norteamericana más fuerte, dinámica e innovadora sigue sobre la mesa. Las próximas dos décadas podrán hacer realidad esa visión, también con el apoyo de la amplia agenda de reformas aprobadas en México en 2013, que deben atender muchas de las desventajas del país en competitividad (incluidos los bajos niveles de educación y de competencia en sectores claves) y colocarlo en mejor posición para aprovechar los beneficios y enfrentar los desafíos del libre comercio con sus vecinos y más allá.

Economist Intelligence Unit

