La integración de México a la economía mundial y el reto chino

José Ernesto López Córdoba y Jaime Zabludovsky K.

J. Ernesto López Córdova es Economista Senior para México del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Jaime Zabludovsky K. es Presidente Ejecutivo del Consejo Mexicano de Bienes de Consumo (CONMEXICO) y Vicepresidente de IQOM Inteligencia Comercial SA (www.iqom.com.mx). Fue el Subjefe de la negociación del TLCAN y Embajador mexicano ante la Unión Europea y Jefe de la Negociación del Tratado de libre de comercio entre México y la UE.

A 17 años de su entrada en vigencia, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha tenido un notable efecto sobre la economía mexicana en términos de incremento del comercio y de la inversión extranjera mientras el crecimiento de la economía permanece por debajo de lo esperado. En este artículo se analiza este proceso de apertura de la economía mexicana, los efectos sobre la misma de la incorporación de China a la OMC y el desafío que implica la reciente crisis internacional.

1. Introducción

El primero de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, EE.UU. y Canadá. El TLCAN representó para México un divisor de aguas en su política exterior y un cambio fundamental en la manera de insertarse en la economía mundial. Hasta la negociación del TLCAN, la vecindad con EE.UU. se percibía como un accidente geográfico y una fatalidad histórica. El discurso nacionalista de los gobiernos mexicanos posrevolucionarios y un modelo de desarrollo económico orientado al mercado interno, con elevadas barreras al comercio internacional y la inversión extranjera, se combinaron en una política exterior de enfrentamiento ideológico con la de EE.UU., privilegio a los foros multilaterales y al alineamiento político con el resto del mundo en desarrollo. La frase atribuida a Porfirio Diaz, *"Pobre de México, tan cerca de EE.UU. y tan lejos de Dios"*, captura este sentimiento de desconfianza y rechazo a la cercanía con el país más poderoso del mundo.

El TLCAN representó un giro de 180 grados. En la parte económica, coronó diez años de apertura unilateral iniciada por México después de la crisis económica de principios de los ochenta, y en el frente político significó un cambio cualitativo, al privilegiar la alineación de los intereses estratégicos de México con la integración económica con América del Norte.

A 17 años de la entrada en vigor del acuerdo, su impacto sobre la economía mexicana ha sido muy significativo. En estas casi dos décadas, el comercio exterior de México se ha multiplicado por cinco y los flujos de inversión extranjera, que antes del TLCAN eran de alrededor de 2.500 millones de dólares al año, hoy promedian 18.500. El tratado fue el ancla que permitió a México enfrentar la crisis de 1994 sin revertir el proceso de apertura y constituyó el imán para negociar otros 12 tratados de libre comercio con 43 países. Sin embargo, en los años de vigencia del TLCAN, la economía mexicana ha crecido, en promedio, 2,4 por ciento al año, una tasa claramente insuficiente para revertir el atraso secular de muchos sectores de la economía mexicana y abatir la pobreza de un número muy importante de mexicanos. Para algunos, este desempeño mediocre se debe, precisamente, a la ruptura de la cadena industrial propiciada por la apertura. Para otros, por el contrario, la baja tasa de crecimiento es producto de una reforma económica incompleta, que ha dejado sin resolver importantes cuellos de botella que asfixian a la economía mexicana y son un lastre para su crecimiento.

Un elemento que, en nuestra opinión, no ha recibido la importancia que merece, es la coincidencia de la apertura mexicana con la irrupción de China en la economía mundial, en particular a partir de la adhesión de este país a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001. El presente artículo se ocupa de este tema. En la segunda sección se analizan los primeros siete años de la integración norteamericana (1994-2001); en la tercera, se revisa la incorporación de China a la economía global (2002-2010) y su impacto sobre México; en el cuarto inciso se discuten las perspectivas de mediano y largo plazo de la integración mexicana; y, por último se presentan algunas conclusiones.

2. 1994-2001: primera fase de la integración norteamericana

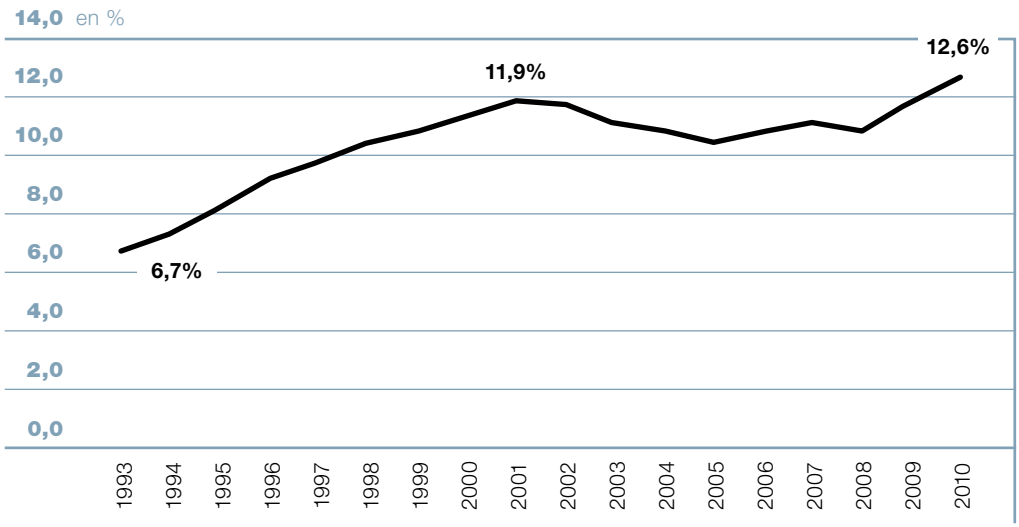
En su momento, el TLCAN fue el esfuerzo de integración económica más amplia y ambiciosa, con una población total de 381 millones de habitantes y un producto interno regional de casi 8 billones de dólares. El TLCAN fue pionero en la inclusión de importantes sectores y temas que, hasta entonces, habían sido excluidos de los esfuerzos de liberalizaciones multilaterales y regionales. La completa eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de productos agrícolas (entre México y EE.UU., pues Canadá mantuvo algunas exclusiones que habían sido negociadas en su acuerdo bilateral con EE.UU.) y de los bienes de la industria textil y de la confección son dos ejemplos de vanguardia en la apertura del comercio de mercancías. El TLCAN fue también el primero en extender la liberalización a un grupo importante de servicios, en incluir principios muy ambiciosos de trato no discriminatorio a la inversión extranjera y en promover la participación externa en las licitaciones públicas, así como en establecer rigurosos mecanismos de solución de controversias entre estados y entre inversionistas y el estado receptor de la inversión.

Para México, en particular, el TLCAN significó un profundo cambio en su política económica. La completa eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias con el socio que representaba el 92 por ciento del comercio de México, expuso a la competencia internacional a prácticamente la totalidad de la producción nacional. La consolidación de esta apertura y del marco institucional de una economía de mercado, en un tratado internacional con el país más poderoso del mundo, dio permanencia y credibilidad a la reforma económica, que hubiesen sido muy difícil de obtener de otra

manera. Desde esta perspectiva, no es exagerado afirmar que el TLCAN representó uno de los primeros instrumentos de política económica de largo plazo en México y que, conjuntamente, con la autonomía constitucional del Banco de México establecida en abril de 1994, ha sido una contribución importante a la estabilidad económica del país, la reducción de la incertidumbre asociada con las inversiones en México y la extensión de los horizontes de planeación para los agentes económicos.

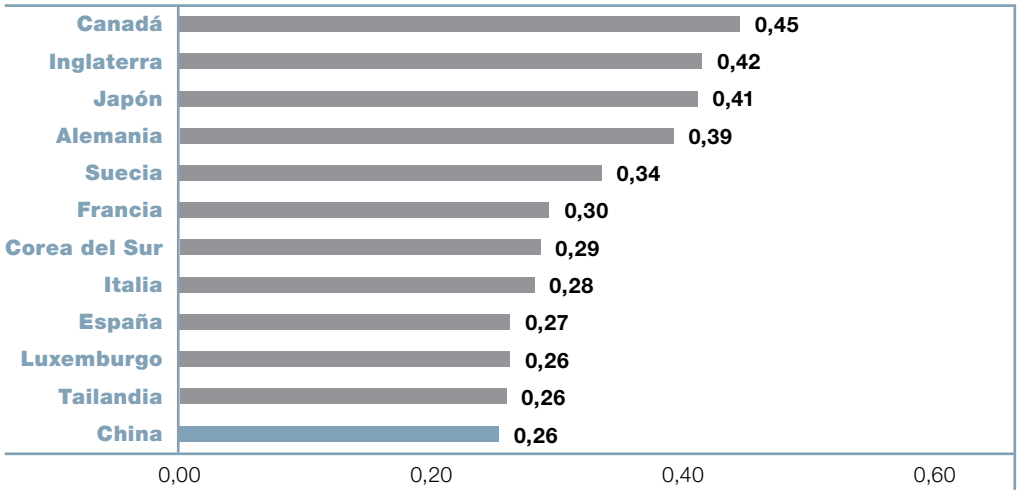
El TLCAN enfrentó su primera gran prueba a un año de su entrada en vigor. A finales de 1994 y principios de 1995, los desequilibrios macroeconómicos de la economía mexicana se tradujeron en una crisis financiera y de balanza de pagos sin precedente. Durante 1995, el producto interno bruto se contrajo 6 por ciento, la inflación alcanzó 35 por ciento y el tipo de cambio pasó de 3,10 pesos por dólar en diciembre de 1993 a 6,70 pesos por dólar en marzo de 1995, una depreciación superior al 100 por ciento. Sin embargo, la combinación de un estricto programa de ajuste macroeconómico, el apoyo financiero de la comunidad internacional, en particular el gobierno de EE.UU., y la apertura económica anclada en el TLCAN, permitieron superar la crisis relativamente rápido y retomar el crecimiento económico a un ritmo no visto en México desde mediados de los setenta: entre 1996 y 2001, el producto interno bruto mexicano creció a una tase de 4,3 por ciento al año en promedio.

Gráfico 1. Participación de México en las importaciones estadounidenses no petroleras



Fuente: USITC.

Gráfico 2. Índice de similitud de exportaciones de México en el mercado de EE.UU. (1993)



Fuente: Elaboración IQOM con datos de Naciones Unidas.

En estos años, uno de los motores más importantes de la economía mexicana fueron las exportaciones. Promovidas por un tipo de cambio real alto, resultado de la depreciación del peso de 1995, el acceso franco y certero al mercado norteamericano provisto por el TLCAN y el gran dinamismo de la economía de EE.UU. en el segundo período del presidente Clinton (1997-2001), las exportaciones mexicanas a este país crecieron 246 por ciento y pasaron de representar el 6,7 por ciento de las compras externas estadounidenses en 1993, año previo a la entrada en vigor del TLCAN, a 11,8 por ciento ocho años después *(Gráfico 1).*

En esos primeros años de TLCAN, la competencia mexicana en el mercado estadounidense estaba concentrada en países con salarios relativamente más altos que los mexicanos, lo que representó una fuente importante de competitividad para México. El *Gráfico 2* muestra el índice de similitud[1] de las exportaciones mexicanas en 1993. Como se puede observar, a la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense tenían un gran parecido con las de Canadá (45%); Inglaterra (42%), Japón (41%) y Alemania (39%). La combinación del acceso preferencial derivado del acuerdo, el tipo de cambio alto, la cercanía al mercado norteamericano y los relativamente menores salarios en México, se combinaron para impregnarle gran dinamismo a las exportaciones mexicanas, que jalaron al resto de la economía.

[1] Indica la similitud en la distribución de las exportaciones.
- Si ISE = 0, México y el país correspondiente no tienen productos de exportación en común.
- Si ISE = 1, las exportaciones de México y el país correspondiente son idénticas.

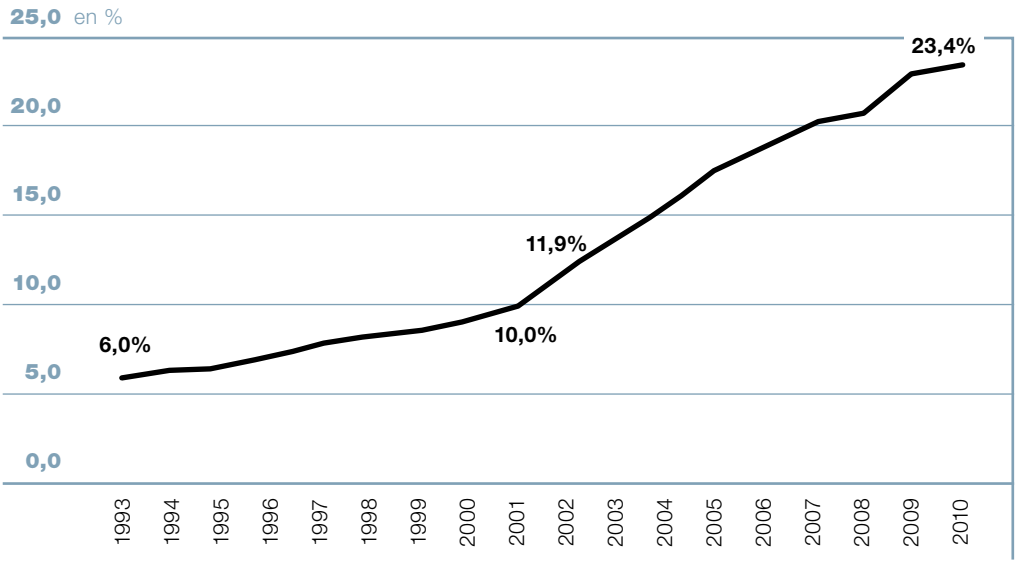
Con la irrupción de China en la economía mundial y, en particular, con su adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la situación ventajosa de México cambiaría radicalmente.

3. 2002-2010: la irrupción de China en la economía mundial y la crisis financiera internacional

El proceso de transformación de la economía china iniciado a finales de los setenta se profundizó con la adhesión a la OMC en 2001. Su incorporación al sistema multilateral de comercio dio permanencia a las reformas unilaterales y acabó de tajo con la incertidumbre con respecto al acceso de sus productos a los mercados de los casi 150 miembros de la OMC. En el primer año de su pertenencia a la OMC, China expandió sus exportaciones globales 22 por ciento y en 29 por ciento las destinadas al mercado de EE.UU., para pasar del 10 por ciento del total en 2001 a casi 12 por ciento un año más tarde *(Gráfico 3).* La incursión de China en el mercado estadounidense representó un reto inmenso para los exportadores mexicanos que, de la noche a la mañana, se encontraron con competidores al otro lado del océano Pacífico con salarios mucho más bajos, y apoyados por una política pública orientada a lograr el crecimiento económico acelerado a través de la promoción de las exportaciones.

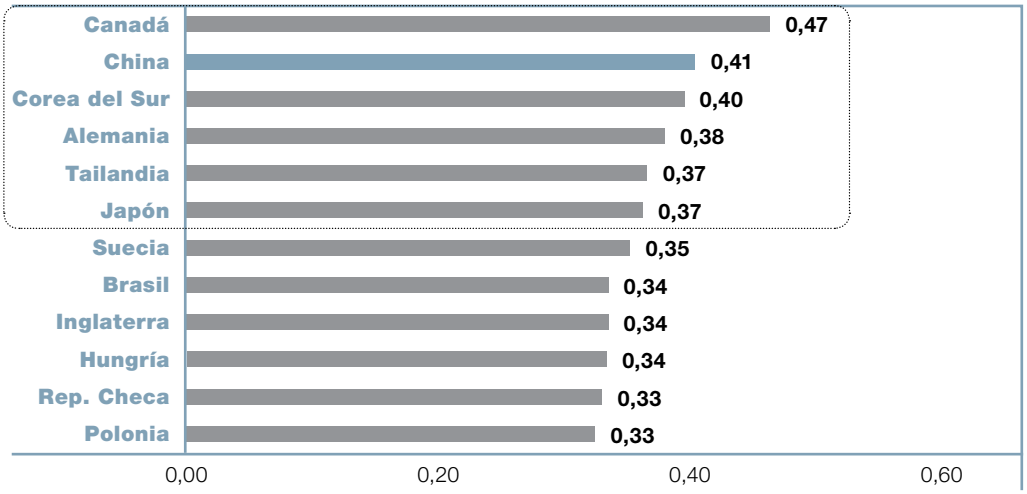
Una vez más, el índice de similitud de las exportaciones permite ver el dramático cambio que enfrentaron los exportadores mexicanos en el lapso de dos décadas. La coincidencia de las ventas mexicanas con las chinas en el mercado estadounidense, que era de sólo 26 por ciento en 1993 brincó a 41 por ciento en 2009 y China de ocupar el lugar doceavo pasó a ser el segundo proveedor de EE.UU., sólo después de Canadá, *(Gráfico 4).*

Gráfico 3. Participación de China en las importaciones estadounidenses no petroleras



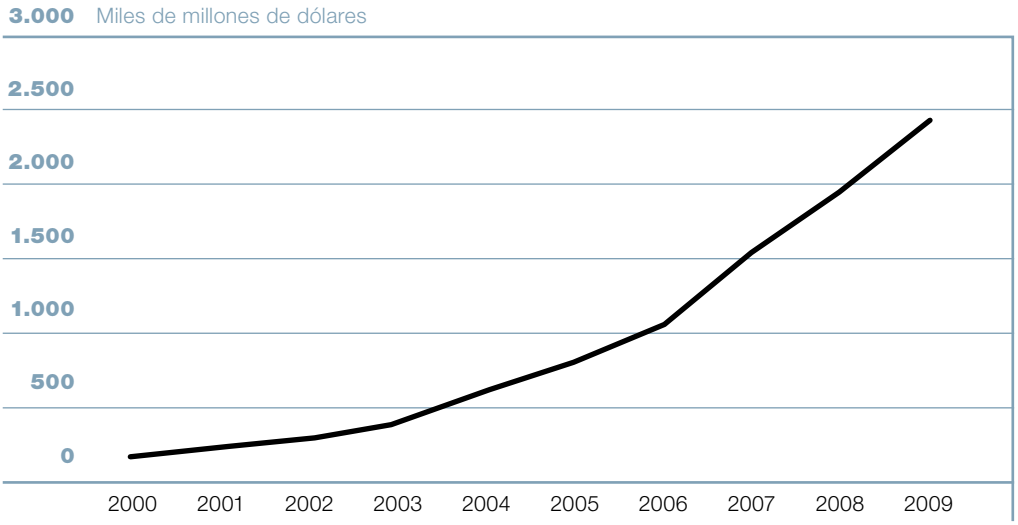
Fuente: USITC.

Gráfico 4. Índice de similitud de exportaciones de México en el mercado de EE.UU. (2009)



Fuente: Elaboración IQOM con datos de Naciones Unidas.

Gráfico 5. Reservas totales*, China



Fuente: Banco Mundial.

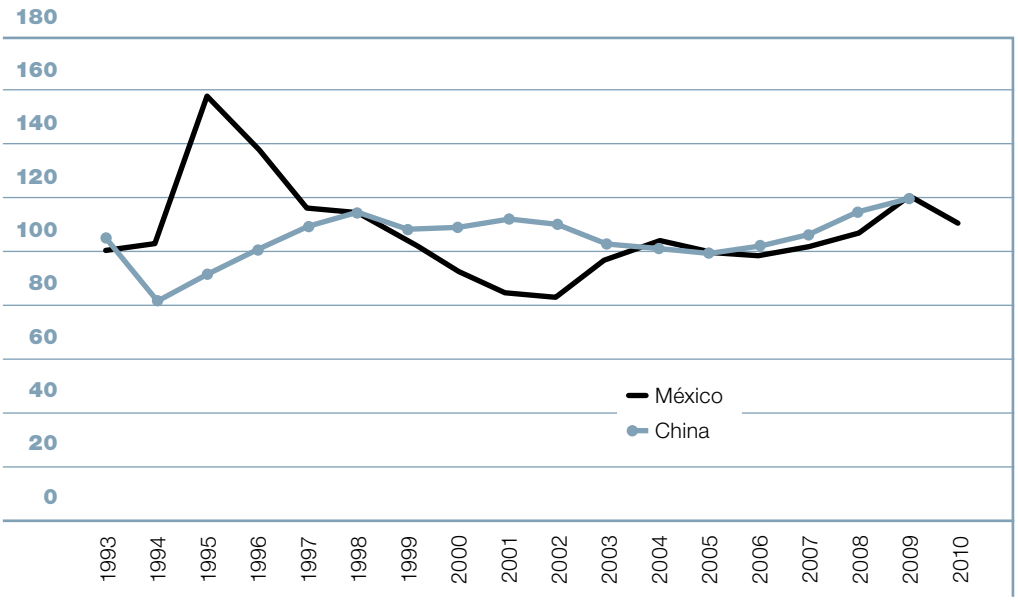
*No incluye oro.

La presión de China como competidor internacional de México se dio no sólo por el surgimiento de un gran proveedor de los mismos productos ofrecidos por los mexicanos, sino también por los desequilibrios macroeconómicos entre China y EE.UU. Ambos factores se combinaron para que el entorno fuese particularmente desfavorable para los productores mexicanos.

a. El desequilibrio macroeconómico internacional y su impacto sobre las exportaciones mexicanas

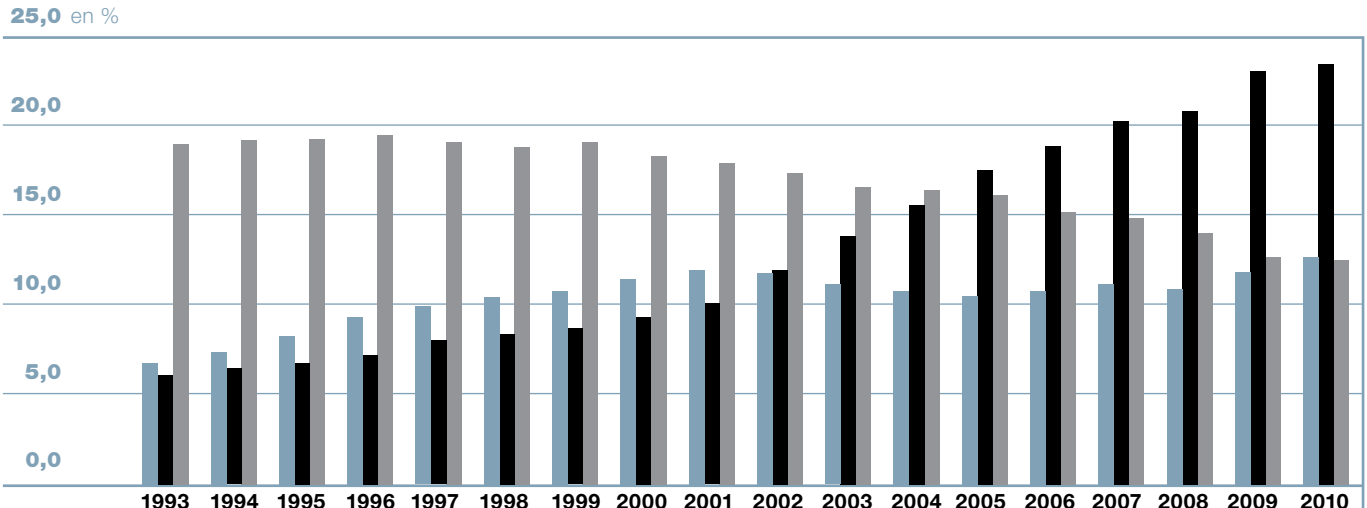
Entre 1999 y 2006 el déficit en cuenta corriente de EE.UU. como porcentaje del PIB se duplicó al pasar de 3 a 6 por ciento. En condiciones normales, hubiera sido muy difícil de financiar este déficit y, seguramente, se hubiese traducido en fuertes presiones devaluatorias sobre el dólar estadounidense. Sin embargo, el surgimiento de

Gráfico 6. Evolución del índice de tipo de cambio real



Fuente: Banco Mundial y Banco de México.

Gráfico 7. Importaciones no petroleras, EE.UU.



	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
México	6,7	7,3	8,2	9,2	9,8	10,4	10,8	11,4	11,9	11,7	11,1	10,8	10,4	10,8	11,1	10,8	11,8	12,6
China	6,0	6,3	6,6	7,1	7,8	8,3	8,6	9,2	10,0	11,9	13,8	15,5	17,5	18,8	21,1	20,8	23,0	23,4
Canadá	18,9	19,1	19,2	19,5	19,0	18,7	19,1	18,3	17,9	17,3	16,6	16,4	16,0	15,1	14,7	13,9	12,5	12,4

Fuente: USITC.

China como un actor crecientemente importante en la arena internacional, implicó también la aparición de un gran demandante de dólares. Para evitar la apreciación del renminbi, derivado de su gran crecimiento exportador y del fuerte influjo de inversión extranjera directa, el gobierno chino recurrió a compras masivas de títulos del Tesoro estadounidense. Entre 2000 y 2009, las reservas internacionales del Banco Central chino pasaron de 168 a 2.416 miles de millones de dólares *(Gráfico 5).*

Para los exportadores mexicanos el resultado de todo esto fue una competencia creciente con las exportaciones de un país con una gran oferta laboral y un tipo de cambio subvaluado. Entre 2000 y 2009, las exportaciones chinas pasaron de representar el 9 por ciento de las compras externas de EE.UU. a ser el 23 por ciento. En ese mismo período, las exportaciones mexicanas que habían visto casi duplicar su participación en los primeros siete años del TLCAN, se estancaron en alrededor de 11 por ciento *(Gráfico 7).*

Como también se puede apreciar en el mismo Gráfico, la aparición de China en la escena internacional ha tenido un profundo impacto sobre la dinámica de la integración comercial en América del Norte. Mientras que entre 1993 y 1999, la participación de la provisión norteamericana (México más Canadá) de EE.UU. pasó del 25,6 al 29,9 por ciento, a partir del año 2000 se inicia un marcado declive de la participación canadiense durante toda la década, y un estancamiento de la mexicana durante los primeros años del nuevo siglo, seguido de un repunte a partir de la crisis de 2008. Así, en estos dieciocho años, la participación canadiense pasó del 18,9 por ciento en 1999 al 12,4 por ciento en 2010, año en el que México sobrepasó a Canadá, para convertirse en el segundo proveedor de EE.UU. de productos no petroleros, sólo detrás de China.

b. La crisis económica internacional y su impacto sobre la economía mexicana

En este marco estalló la crisis financiera internacional de 2008-2009. El efecto de la contracción económica mundial se hizo sentir en la economía mexicana a través de los que, hasta ese momento, habían constituido los principales motores del crecimiento: las exportaciones; las remesas; el turismo y la inversión extranjera directa. En 2009 estas cuatro fuentes de divisas se contrajeron 21 y 15 por ciento en el período 2008-2009 y 11 y 23 por ciento entre 2008 y 2010 *(Cuadro 1).*

Aunque la política macroeconómica mexicana fue manejada con prudencia y oportunidad, e incluso se expandió el gasto público contracíclicamente, la transmisión de la contracción externa a través de los componentes de la balanza de pagos mexicana resultó en una caída del PIB de 6,1 por ciento, la más seria de todas las economías, con excepción de la japonesa *(Cuadro 2).* Así, el sector externo de la economía que había sido el propulsor del crecimiento económico a partir de la entrada en vigor del TLCAN se convirtió en la principal fuente de contagio.

Cuadro 1. Sector externo mexicano. Millones de dólares

Fuente	2008	2009	2010	Crec. 08-09	Crec. 09-10	Crec. 08-10
Exportaciones	291.343	229.783	298.361	-21%	30%	2%
Remesas	25.137	21.245	21.271	-15%	0%	-15%
Turismo	13.289	11.275	11.872	-15%	5%	-11%
Inversión Extranjera Directa	23.170	15.206	17.726	-34%	17%	-23%

Fuente: Banco de México.

Cuadro 2. Crecimiento PIB. (%)

	2009	2010
China	9,2	10,3
India	5,7	9,7
Brasil	-0,6	7,5
Canadá	-2,5	2,9
EE,UU,	-2,6	2,8
España	-3,7	-0,2
Alemania	-4,7	3,6
México	**-6,1**	**5,2**
Japón	-6,3	4,3

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

4. 2011: el futuro de la integración norteamericana en un mundo postcrisis

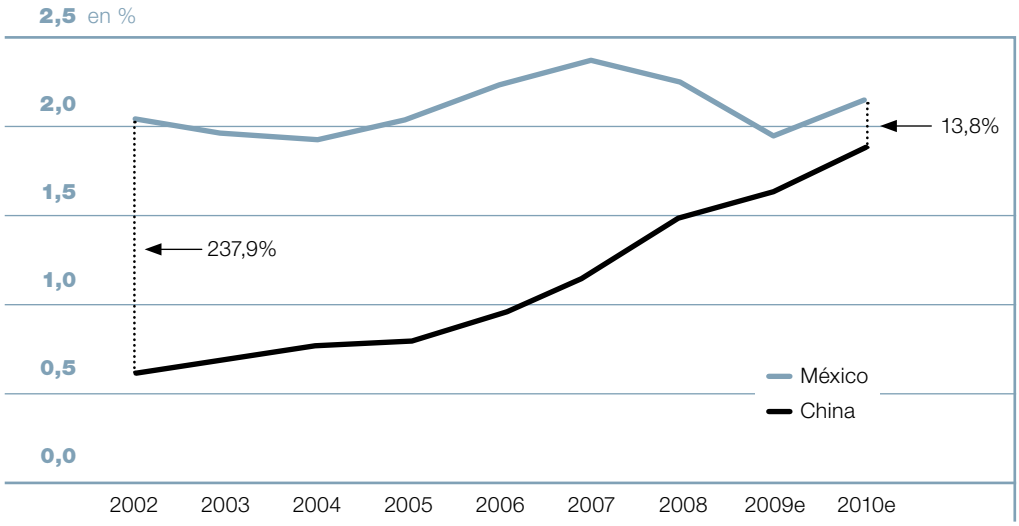
Después de la profunda contracción de 2008-2009, la economía mundial se recuperó con notable rapidez y dinamismo. En 2010, el PIB mundial aumentó 4,2 por ciento y el comercio internacional lo hizo 21,3 por ciento. En México también se dio una importante recuperación. En 2010 el PIB aumentó 5,2 por ciento y las exportaciones no petroleras fueron la principal causa de este crecimiento, con un aumento de 29,1 por ciento. De una manera muy especial, las ventas de productos mexicanos al mercado de EE.UU. recuperaron terreno en 2010. De hecho, ese año México fue el proveedor estadounidense más dinámico, lo que permitió aumentar la participación en el total de las compras externas no petroleras casi en dos puntos porcentuales, de 10,8 en 2008 a 12,6 dos años después.

Así, el sector externo de la economía mexicana recuperó su rol de locomotora del resto de la economía. El renovado dinamismo de las ventas externas ha sido el resultado de la interacción de varios factores que han aumentado la competitividad relativa de México con respecto a otros países, incluyendo China.

En primer lugar, están las presiones de costos que ha venido enfrentando la economía asiática. Como se puede observar en el *Gráfico 8,* el diferencial de salarios entre México y China que era de 237,9 por ciento en 2002, se ha venido reduciendo para ser ahora de 13,8 por ciento únicamente y mientras que las monedas de China y otros países se han apreciado en términos reales. Adicionalmente, los elevados precios de los energéticos le han dado un atractivo adicional a la cercanía de México al mayor mercado del mundo como se puede apreciar en el *Gráfico 9* que compara el costo promedio de transportar un contenedor de 40 pies desde China y México a EE.UU. con diferentes supuestos del precio internacional del petróleo.

Finalmente, en EE.UU. el entorno macroeconómico débil ha favorecido la relocalización de plantas y operaciones hacia México con el fin de reducir costos, sin perder la ventaja logística de la cercanía.

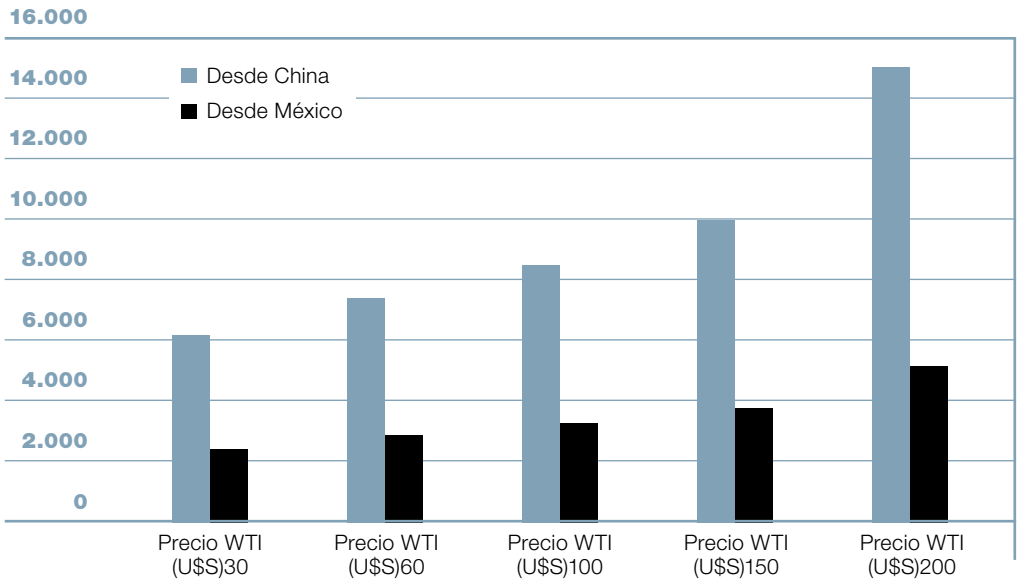
Gráfico 8. Salarios de la industria manufacturera



Fuente: Organización Internacional del Trabajo.

Gráfico 9. Costos de transporte

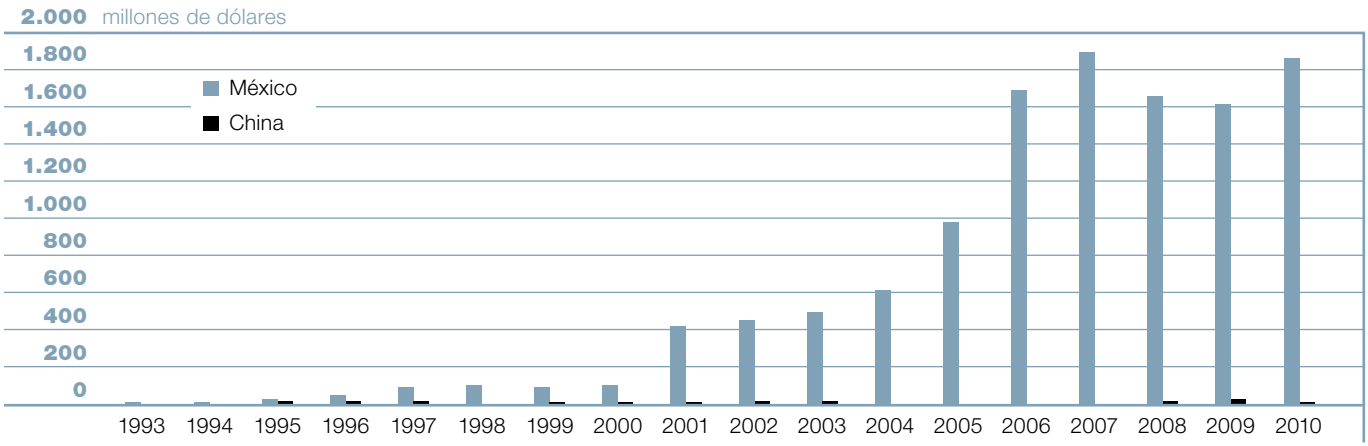
Costo promedio en dólares de un contenedor de 40 pies East Coast



Fuente: "Will Soaring Transport Costs Reverse Globalization?" CIBC World Markets Inc.

Gráfico 10. Importaciones estadounidenses. Sectores competitivos

Refrigeradores con congelador, capacidad > 382 litros y puertas externas separables

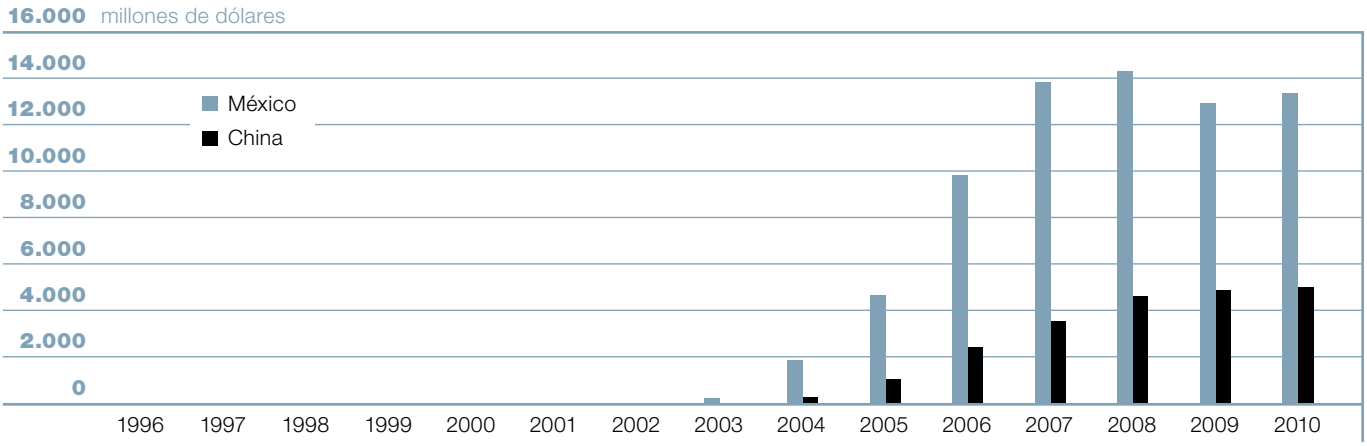


Nota: la información corresponde a productos clasificados en 8418.10.00.40 y 8418.10.00.90.

Fuente: USITC.

Gráfico 11. Importaciones estadounidenses. Sectores competitivos

Pantallas planas mayores a 34,29 cm

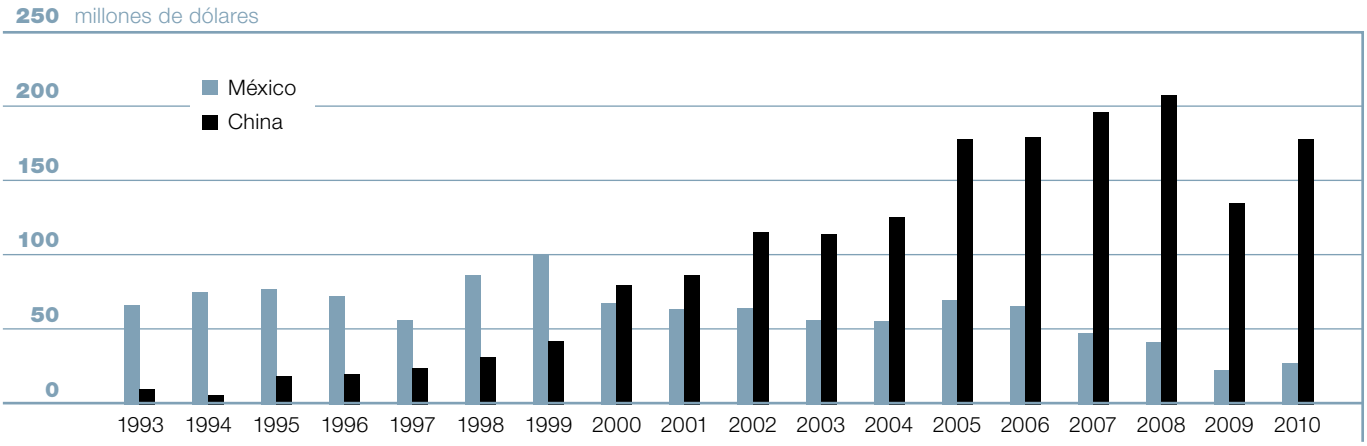


Nota: la información corresponde a productos clasificados en 8528.12.64 y 8528.12.72. Para 2007, 2008 y 2009: 8528.72.64 y 8528.72.72.

Fuente: USITC.

Gráfico 12. Importaciones estadounidenses. Sectores menos competitivos

Frigobares con capacidad menor a 184 litros

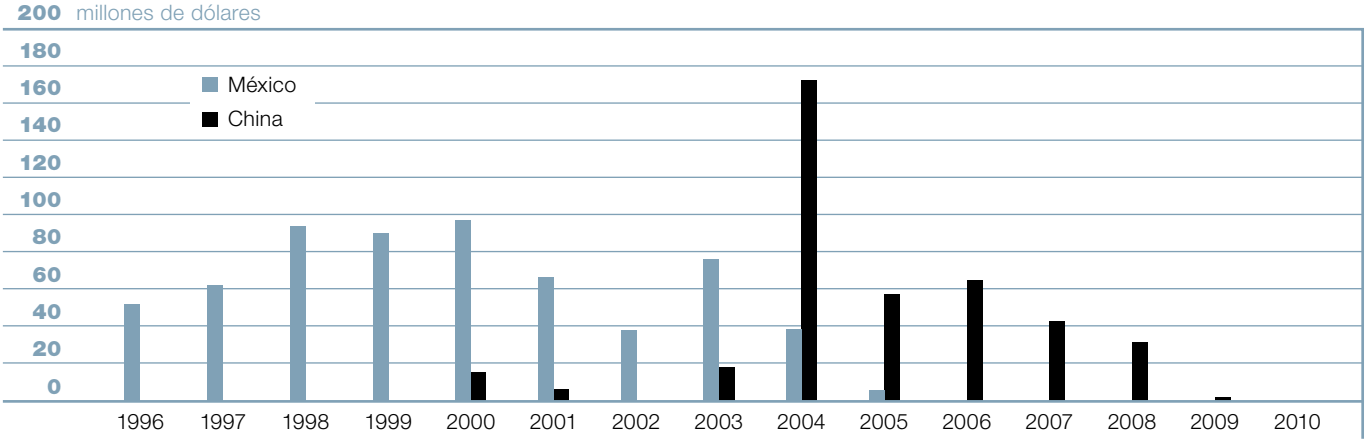


Nota: datos correspondientes a la fracción 8418.21.00.10.

Fuente: USITC.

Gráfico 13. Importaciones estadounidenses. Sectores menos competitivos

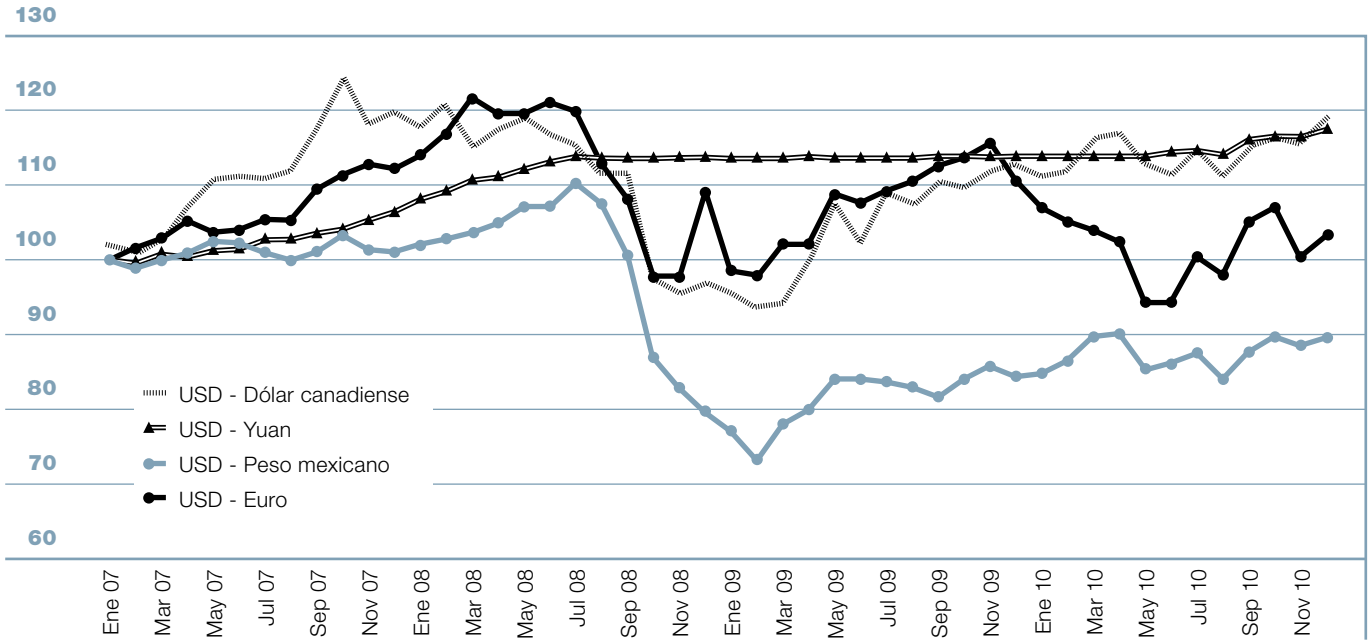
Televisores con videocasetera o DVD incluído



Nota: datos correspondientes a las fracciones 8528.12.28 y 8528.12.36. Para 2007, 2008 y 2009: 8528.72.28 y 8528.72.36.

Fuente: USITC.

Gráfico 14. Índice de tipos de cambio



La ventaja de los exportadores mexicanos se ha concentrado de manera especial en la producción de manufacturas en las cuales el costo de logística juega un papel importante. Como se puede apreciar en los ejemplos de los *Gráficos 10 y 11,* en productos como refrigeradores con congelador de capacidad superior a los 382 litros, y pantallas planas mayores a 34,29 centímetros, la ventaja de México sobre China es muy importante, mientras que en otras manufacturas, como, frigobares con capacidad inferior a 184 litros o televisores con videocasetera o DVD incluido *(Gráficos 12 y 13),* productos para las cuales la cercanía al mercado de EE.UU. no es tan relevante, la competitividad de China se mantiene.

Este comportamiento de las exportaciones mexicanas es alentador. Sin embargo, también es claro que si en el pasado el sector externo por sí sólo fue incapaz de jalar a toda la economía mexicana para alcanzar tasas de crecimiento más elevadas, en el entorno internacional que se vislumbra será todavía más difícil que lo logre. Por ello, ahora más que nunca es indispensable realizar las reformas estructurales pendientes que permitan a México promover otras fuentes de crecimiento que acompañen y complementen al sector exportador del país.