El Tratado de Libre Comercio de América del Norte: Pasado y futuro

JAIME SERRA PUCHE
SAI Consultores, México

Este artículo es una versión sintética del libro *El TLC y la formación de una región,* publicado por el Fondo de Cultura Económica, en marzo de 2015.

I. INTRODUCCIÓN

Este ensayo tiene un doble propósito: el primero es evaluar si se han alcanzado los objetivos del TLC, dicha evaluación estará basada en pruebas econométricas y utilizará la información empírica disponible; el segundo, es trazar el camino hacia el futuro de una mayor integración de la región de América del Norte.

Este artículo presenta, primero, una historia breve de la apertura comercial a partir del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés, 1986). Allí se analiza el grado de apertura que México consolidó en ese momento, así como la apertura que vino con la introducción del Pacto de Solidaridad Económica (Pacto, 1987); también se examina la desgravación que acompañó al TLC (1994) y la apertura posterior que siguió con la firma de los demás tratados de libre comercio suscritos por el país. Asimismo, se estudia el impacto que esta apertura tuvo sobre la asignación de recursos entre la producción de bienes importables y exportables. En segundo lugar, se estudian los principales resultados del TLC y sus principales características, que dieron lugar a la apertura más significativa y al mayor cambio estructural en el comercio exterior mexicano durante el período analizado. Una vez revisados estos efectos sobre la economía mexicana, se describen los efectos del TLC sobre la región de América del Norte. Aquí, se estudia el grado de integración, la convergencia macroeconómica y la sincronización de los ciclos económicos en la región. Finalmente, el ensayo termina con reflexiones sobre el futuro del propio TLC, su impacto sobre México y sobre la competitividad de la región planteándose finalmente lo que deberían ser políticas económicas regionales compartidas entre los tres países de América del Norte y la posibilidad de que Méjico pueda convertirse en la plataforma manufacturera de América del Norte.

Autarquía regional

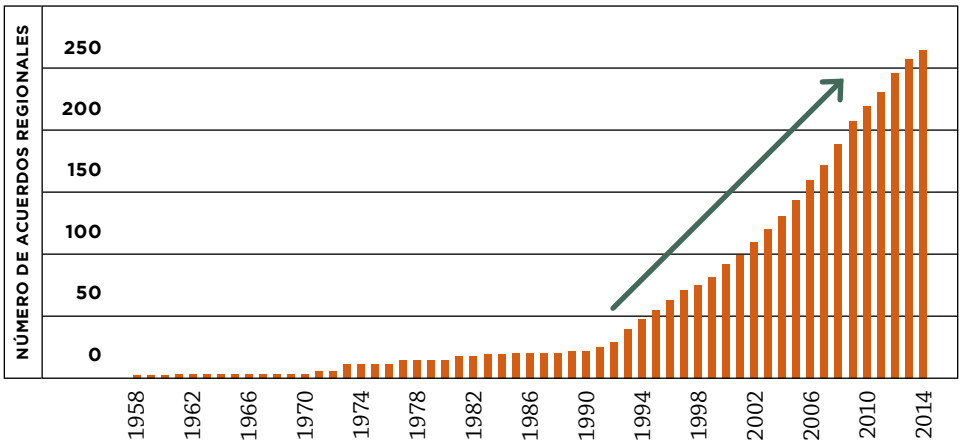
A partir de los años 90, el comercio mundial, ha registrado una proliferación de acuerdos preferenciales y regionales, mientras la liberación comercial multilateral ha enfrentado obstáculos crecientes. En los últimos años, al amparo del artículo 24 del GATT, se ha registrado un gran crecimiento del número de tratados regionales de comercio. Hoy en día hay más de 250 acuerdos registrados en la Organización Mundial de Comercio (OMC) , que involucran a prácticamente todos los países miembros de dicha organización. Estos tratados representan bastante más del 50% del comercio mundial *(Gráfico 1).* Entre ellos hay un buen número de acuerdos regionales, definidos como acuerdos entre países que comparten fronteras. En este tipo de acuerdo comercial no sólo hay preferencias arancelarias y de otra naturaleza sino también hay ventajas por la cercanía geográfica que, debido a los aumentos del costo de transporte, han tomado gran importancia.

El gráfico presenta los tratados que se han registrado en la OMC (acumulado). Ellos son tratados de libre comercio que no tienen un arancel común para el resto del mundo.

GRÁFICO 1

Número de Acuerdos Regionales *(ACRs)*

Entrada en vigor[1-2], 1958-2014



[1] Para los ACRs que aún no han entrado en vigor se tomó la fecha de notificación a la OMC.
[2] Para los países en los cuales se desarrollaron tratados de bienes y Servicios por separado se tomó la fecha para los tratados referentes a los bienes.

Fuente: SAI Derecho & Economía con información de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

>Los tratados de libre comercio (TLCs) vs. Uniones aduaneras (UAs) - Artículo 24 de la Organización Mundial del Comercio.
>Fuerzas Gravitacionales
>Transporte (costo de combustibles)

Esta proliferación de tratados viene acompañada de dos o tres fenómenos importantes además de las fuerzas gravitacionales naturales que tiene la región, como el encarecimiento de los bienes energéticos que ha subido el costo de transporte lo que ha llevado a asignar recursos e intereses hacia los acuerdos regionales, acuerdos globales o grandes rondas de la OMC para lograr una apertura generalizada de las economías.

Es en esta perspectiva que analizamos la competitividad de la región de América del Norte y de la competitividad de México.

Breve historia de la apertura comercial de México desde 1986

a. La apertura desde 1986

El proceso de apertura estructural que se inició en México con el ingreso al GATT tiene cuatro eventos clave: primero, el propio ingreso al GATT; segundo, la introducción del Pacto de Solidaridad Económica (El Pacto); tercero, el inicio del TLC y, cuarto, la introducción de otros tratados de libre comercio, principalmente con la Unión Europea (TLCUE) y Japón (TLC-Japón).

a.1. Ingreso al GATT

En 1986 México ingresó al GATT después de una negociación prolongada para determinar el ritmo y alcance de sus compromisos de apertura comercial frente a los 90 países pertenecientes a dicho acuerdo. Por primera vez, México asumió compromisos frente a la comunidad internacional para disciplinar, dentro de cierto rango, el comportamiento de sus aranceles y de otras medidas no arancelarias. Esos compromisos, sin embargo, le dieron al país un margen de holgura importante, puesto que consolidó algunas fracciones arancelarias y, además, a niveles más altos que los que prevalecían en la economía mexicana en el momento de la negociación. Asimismo, el alcance sectorial no fue ambicioso y dejó márgenes importantes para que el gobierno mexicano introdujera políticas de protección, sin violar sus compromisos frente al GATT.

La medición más simple de la apertura comercial, la razón entre el valor de las exportaciones más las importaciones y el valor del producto interno bruto del país, muestra que, a pesar de la holgura descrita, con el ingreso al GATT aumentó la apertura comercial de México de 20%, en los años previos, a cerca de 30% después del ingreso a dicha organización *(Gráfico 2)*.

Aunque se trata de un cambio modesto, el ingreso al GATT dio certidumbre a los agentes económicos de que el gobierno mexicano tenía ciertas limitaciones para hacer cambios drásticos en su política comercial y, por tanto, empezaron a asignar más recursos hacia los sectores de bienes exportables y menos a los importables: se trataba del principio del fin de la sustitución de importaciones. El uso indiscriminado de los instrumentos proteccionistas empezaba a acotarse.

a.2. El Pacto

Si bien la señal del ingreso al GATT fue poderosa, la disminución de aranceles efectivamente pagados, que se introdujo con el Pacto a finales de 1987, fue mucho más sustantiva. La señal del GATT encontró un buen complemento en la fijación de un arancel máximo de 20% en prácticamente todos los sectores, como medida central del Pacto. El grado de apertura aumentó adicionalmente después de la introducción de dicho arancel máximo. A pesar de que este arancel máximo no era un compromiso internacional, como sí lo fue la consolidación arancelaria en el GATT, la claridad y contundencia de la medida y el compromiso en el seno del Pacto le dieron un elevado grado de credibilidad que influyó en las decisiones de los agentes económicos y, por tanto, continuó gradualmente la reasignación de recursos hacia la producción de bienes exportables.

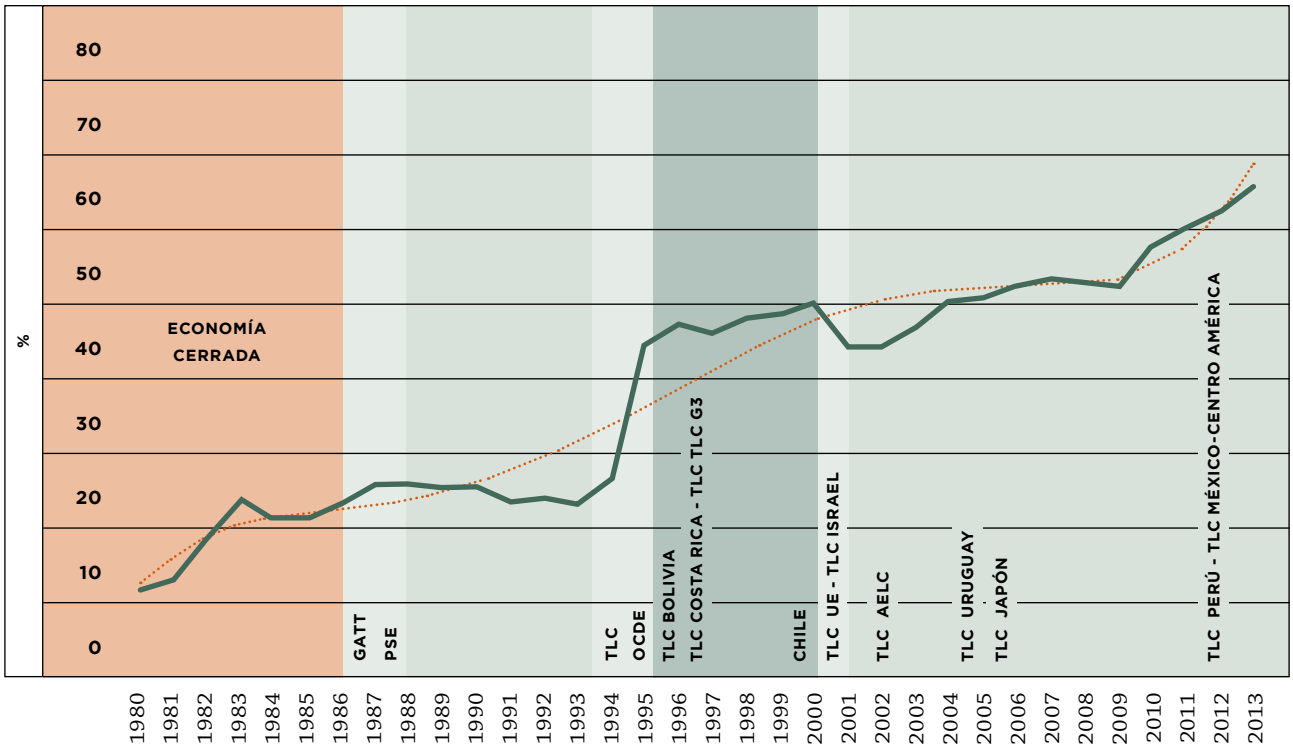
a.3. TLC

Al Pacto siguió el TLC que, aunque no se trató de una apertura general bajo el principio de nación más favorecida (NMF) como fue el GATT o la propia fijación del arancel máximo, tuvo un efecto general muy significativo, dada la importancia relativa de la relación

GRÁFICO 2

Grado de apertura comercial[1]

Porcentaje, 1980-2013



[1] El PIB utilizado es base 2008.

Fuente: Elaborado con información de Banco de México, INEGI y la Secretaría de Economía.

comercial con los países de América de Norte. Como se aprecia en el *Gráfico 2,* el aumento más importante en el grado de apertura, a lo largo de todo el período analizado, ocurre con la formación del TLC. La razón del valor de las importaciones más las exportaciones sobre el producto interno bruto más que se duplica en un período relativamente corto de dos a tres años. El grado de apertura comercial de la economía mexicana cambia cualitativamente como resultado del TLC, puesto que la razón referida alcanza, de manera sostenida, niveles superiores al 50%, alcanzando casi 70% en años más recientes.

a.4. Otros tratados

Las medidas subsecuentes de apertura comercial no han tenido un gran impacto en el grado de apertura de la economía. La gráfica muestra que estos acuerdos no influyeron de manera sustantiva en la razón entre importaciones más exportaciones y el producto interno bruto. Debe haber un sinnúmero de explicaciones sobre el efecto tan modesto de dichos tratados. Una es el reducido tamaño de los flujos comerciales pre-tratado con la mayoría de esos países. Otra razón que ciertamente hay que tomar en cuenta está íntimamente relacionada con las reglas de origen. Específicamente, los exportadores mexicanos que han aprovechado las ventajas del TLC han desarrollado sistemas de proveeduría en América del Norte para cumplir con las exigencias de origen que se establecen en ese tratado. Para que estos exportadores aprovechen los otros tratados tiene que desarrollar proveedores alternos que cumplan con sus reglas de origen respectivas; este cambio no es sencillo y, por ende, son pocos los exportadores que han aprovechado las ventajas de estos tratados adicionales, puesto que la mayoría ya ha invertido recursos y esfuerzo en el cumplimiento de las reglas de origen del TLC.

b. Cambio estructural de la apertura comercial

Al revisar la serie completa de apertura comercial se aprecia una especie de estancamiento después de la introducción de TLC. Sin embargo, después de la crisis del 2008-2009, se nota un repunte importante en el que el grado de apertura de la economía mexicana alcanza niveles de casi 70%.

Las pruebas de cambio estructural *(Recuadro 1)* muestran, con contundencia estadística, que el cambio estructural más fuerte que experimentó el comercio exterior mexicano en el período de análisis fue la introducción del TLC. Las pruebas también indican que el ingreso al GATT y el arancel máximo del Pacto representaron un primer cambio estructural. Los otros tratados de libre comercio representaron cambios modestos en la apertura comercial del país y no resultan estadísticamente significativos en las pruebas de cambio estructural.

Adicionalmente, la disminución arancelaria ha resultado en una corrección de los precios relativos entre bienes importables y exportables, con la consecuente reasignación de recursos hacia la producción de estos últimos. La certidumbre que otorgó el ingreso al GATT, aunada a la disminución de los aranceles en el Pacto, influyeron en la corrección de dicho precio relativo. Naturalmente, el TLC fue bastante más significativo en dicha corrección, a diferencia de los demás tratados. La regresión simple, que se presenta en el *Recuadro 2,* muestra cómo la disminución de aranceles ha influido de manera estadísticamente significativa en el crecimiento de las exportaciones no petroleras. Asimismo, el crecimiento del producto interno de Estados Unidos es relevante, mientras que la evolución del tipo de cambio no parece tener mayor efecto sobre el comportamiento de dichas exportaciones en un plazo de 31 años. La disminución del arancel efectivamente pagado aumentó la oferta de productos exportables que, a su vez, resultó en un crecimiento notable de las exportaciones no petroleras.

CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA APERTURA COMERCIAL

Para identificar qué eventos en el proceso de apertura comercial contemporánea han tenido el mayor efecto, se hace un análisis de cambio estructural. Las pruebas estadísticas emplean información trimestral para el período 1981-2012, usando la siguiente especificación:

$$Yt= \alpha_1 DGATT/PSE + \alpha_2 DTLC + \alpha_3 DTLCUE + AR(1) + MA(1)+MA(4) + ut,$$

donde Yt es el grado de apertura, DGATT/PSE, DTLC y DTLCUE son variables dicotómicas que toman el valor de 1 a partir de 1986, 1988, 1994 y 2000, respectivamente.

Los resultados indican que, primero, el ingreso al GATT junto con la introducción del arancel máximo en el Pacto (PSE), sí tuvieron un ligero impacto estructural sobre el grado de apertura comercial. Segundo, que el mayor impacto estructural ocurre con la introducción del TLC; finalmente, los resultados indican que ni el TLCUE ni los demás tratados tuvieron un impacto estructural sobre la apertura comercial del país.

Prueba de Cambio Estructural
1981-2012

Variable dependiente: Variación anual del grado de apertura				
Variable	**Coeficiente**	**Error estándar**	**Estadístico t**	**valor p**
Dummy 1986-1987*GATT/PSE	0,04734	0,02707	1,74853	0,09260
Dummy 1994-1995**TLC	0,11561	0,01980	5,83892	0,00000
Dummy 2000-2001TLCUE	-0,01480	0,01558	-0,95014	0,35110
AR(1)	0,83738	0,14219	5,88911	0,00000
MA(1)	-1,08588	0,02497	-43,48797	0,00000
MA(4)	0,37436	0,01526	24,52906	0,00000

Fuente: SAI Derecho & Economía. Con información de Banco de México.

Para corregir la autocorrelación del modelo se incorporaron un componente autorregresivo y dos componentes de promedio móvil –AR(1), MA(1) y MA(4).

CORRECCIÓN DEL PRECIO RELATIVO ENTRE BIENES EXPORTABLES E IMPORTABLES

Para determinar el efecto de la disminución de aranceles sobre el comportamiento de las exportaciones, se especifica la siguiente regresión, empleando información trimestral para el período 1981-2012:

$$Xt = \alpha_1 PIBEUt + \alpha_2 AEPt + \alpha_3 TCt + ut,$$

donde Xt es la variación anual de las exportaciones no petroleras de México en el año t, PIBEUt es la variación anual del PIB de Estados Unidos en el año t, AEPt es la variación anual del arancel efectivamente pagado por las importaciones mexicanas en el año t, TCt es la variación anual del tipo de cambio en el año t y ut es el error estocástico en el año t. Todas las tasas son continuas y logarítmicas.

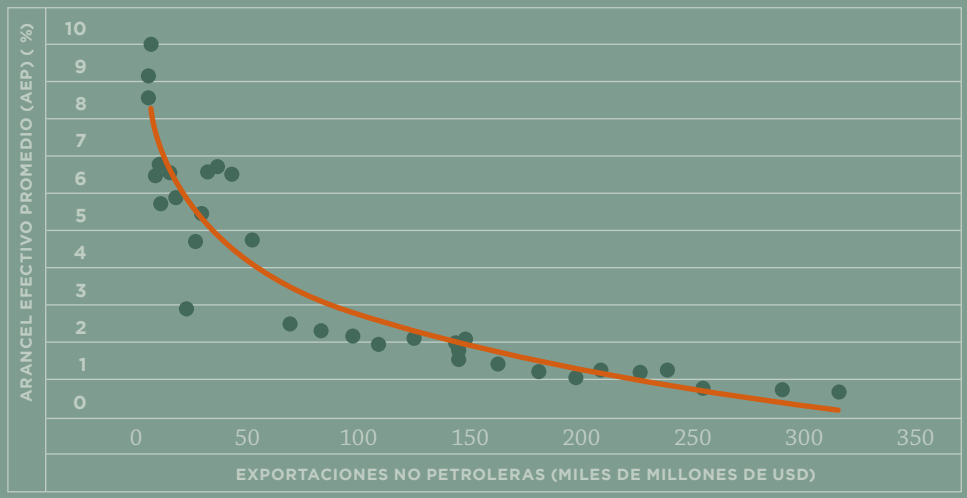
Los resultados muestran que el impacto del arancel efectivamente pagado sobre las exportaciones no petroleras resulta negativo y significativo por lo que se puede concluir, con un razonable nivel de confianza, que la disminución de un punto porcentual en el AEP, da lugar a un incremento de 0,14 puntos porcentuales en las exportaciones no petroleras de México. El PIB de Estados Unidos resulta positivo y significativo; cuando la producción de nuestro principal socio comercial aumenta en un punto porcentual nuestras exportaciones no petroleras aumentan en aproximadamente 1,9 puntos porcentuales. Por último, el tipo de cambio no resulta significativo por lo que no se puede rechazar la hipótesis de que no exista relación entre esta variable y las exportaciones no petroleras de México.

Resultados obtenidos de la regresión por MCO para explicar las exportaciones no petroleras
1981-2012

Variable dependiente: Variación anual de las exportaciones no petroleras de México				
Variable	**Coeficiente**	**Error estándar**	**Estadístico t**	**Prob.**
Var. Anual del PIB de EUA	2,11948	0,32675	6,48654	0,00000
Var. Anual del AEP de las importaciones	-0,16868	0,07446	-2,26547	0,03110
Var. Anual del tipo de cambio peso/USD	-0,02873	0,06009	-0,47804	0,63620

La relación entre el promedio del arancel efectivamente pagado y las exportaciones no petroleras se muestra en el siguiente gráfico:

Impacto de los aranceles a la importación sobre las exportaciones no petroleras
1980-2012



Fuente: SAI Derecho & Economía con información de Banco de México y SHCP.

II. EL TLC: CAMBIO ESTRUCTURAL DE LA APERTURA COMERCIAL

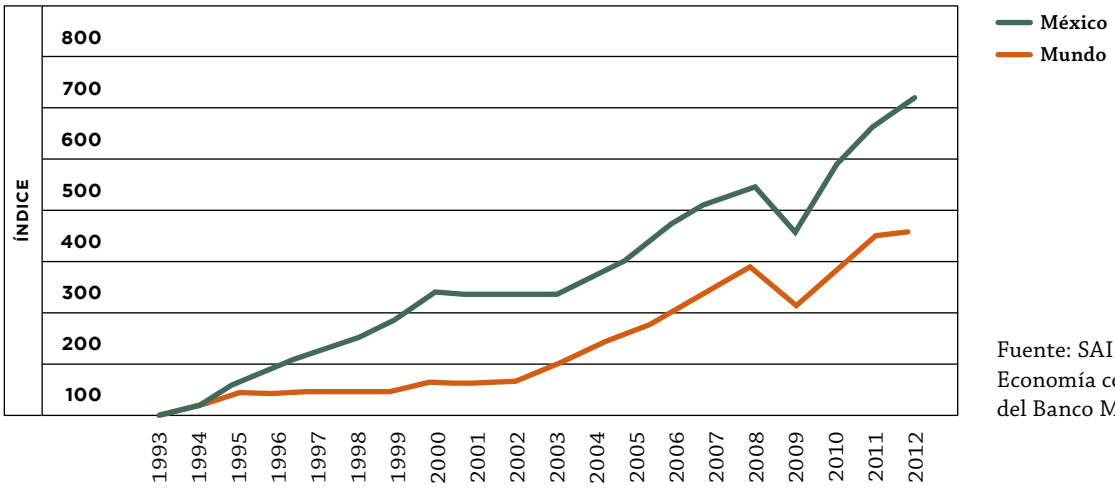
Con motivo del vigésimo aniversario del TLC ha surgido una nueva ola de publicaciones sobre sus efectos. Frente a la indisputable evidencia empírica del dinámico comportamiento de las exportaciones manufactureras y de la inversión extranjera, la mayoría de los críticos históricos del tratado han concluido que los resultados no fueron tan malos como ellos mismos lo predicaban hace 20 años, pero tampoco tan buenos como, según ellos, los propusieron los negociadores. Ésta es una forma peculiar de evaluar una política pública. Por ello, y para evitar debates superficiales sin rigor, el análisis que sigue se circunscribe fundamentalmente a estudios econométricos de causalidad y cointegración entre las principales variables económicas cubiertas por el TLC.

Con motivo del décimo aniversario del TLC, Lederman, et.al. (2005) hicieron un análisis comprehensivo de los efectos del TLC en flujos comerciales y de inversión

GRÁFICO 3

Exportaciones no petroleras

Índice 1993=100, 1993-2012

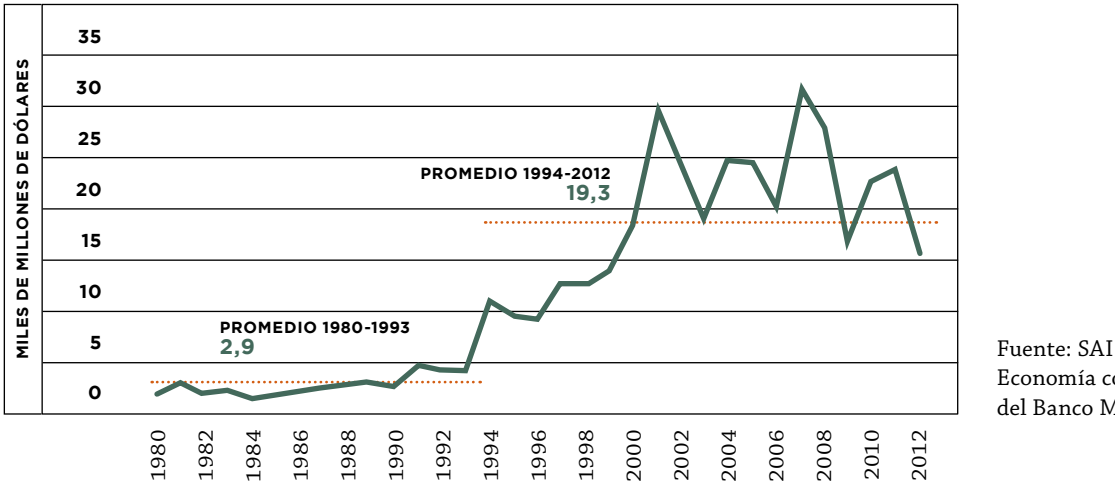


Fuente: SAI Derecho & Economía con información del Banco Mundial.

GRÁFICO 4

Inversión extranjera directa en México

Miles de millones de dólares, 1980-2012



Fuente: SAI Derecho & Economía con información del Banco Mundial.

extranjera, así como en los tiempos requeridos para adoptar nuevas tecnologías. Su conclusión es contundente: sin TLC las exportaciones mexicanas hubieran sido 50 por ciento menores, la inversión extranjera directa hacia México hubiera sido 40 por ciento menor en tanto que, gracias a dicho Tratado, el tiempo para que las empresas mexicanas adquieran nuevas tecnologías se redujo a la mitad (1,6 a 0,7 años), además de que el tiempo requerido para que este cambio tecnológico se refleje en la productividad del factor trabajo disminuyó de 2,5 a 1,7 años.

Los resultados observados posteriormente, conforme arribamos al vigésimo aniversario del TLC, tienden a confirmar estas conclusiones. En el *Gráfico 3* se muestra el crecimiento de las exportaciones mexicanas no petroleras en contraste con las del resto del mundo. Éstas han crecido consistentemente por encima de las mundiales. Según información del Banco de Información Económica (BIE) del INEGI, México pasó de exportar diariamente USD 123 millones en promedio en 1993 a USD 918 millones en 2013. En términos reales, las exportaciones de 2013 son equivalentes a 4 veces el valor de 1993.

Algo similar ha ocurrido con los flujos de inversión extranjera directa *(Gráfico 4)*. Los niveles de inversión extranjera directa, por su parte, han alcanzado magnitudes casi 10 veces mayores que los previos a la introducción del TLC. Este crecimiento fue de 312,3% en términos reales.

III. EL IMPACTO DEL TLC SOBRE LA REGIÓN DE AMÉRICA DEL NORTE

Para analizar el impacto del TLC sobre la región norteamericana se revisa el grado de integración comercial y de inversión de las economías de América del Norte, el proceso de convergencia macroeconómica entre los tres países y la sincronización de ciclos económicos regionales.

a. Comercio e inversión intrarregionales

Los flujos comerciales y de inversión al interior de la región han crecido de manera razonablemente sostenida desde que el TLC entró en operación. El índice que se muestra en el *Recuadro 4* fue construido ex profeso para analizar el comportamiento de estas dos variables desde que se inició el TLC. Éste muestra un crecimiento dinámico con una notable disminución entre los años 2000 y 2002, que coinciden con el ingreso de China a la OMC y los eventos del 11 de septiembre de 2001. Estos dos factores tuvieron un impacto sustantivo sobre los flujos comerciales y de inversión norteamericanos. En particular, cuando China entró oficialmente a la OMC recibió, automáticamente, el trato de NMF en Estados Unidos. Esto terminó con la incertidumbre de acceso de bienes chinos al mercado, que previamente estaban sujetos a una aprobación anual del status de NMF, por parte del Congreso de ese país.

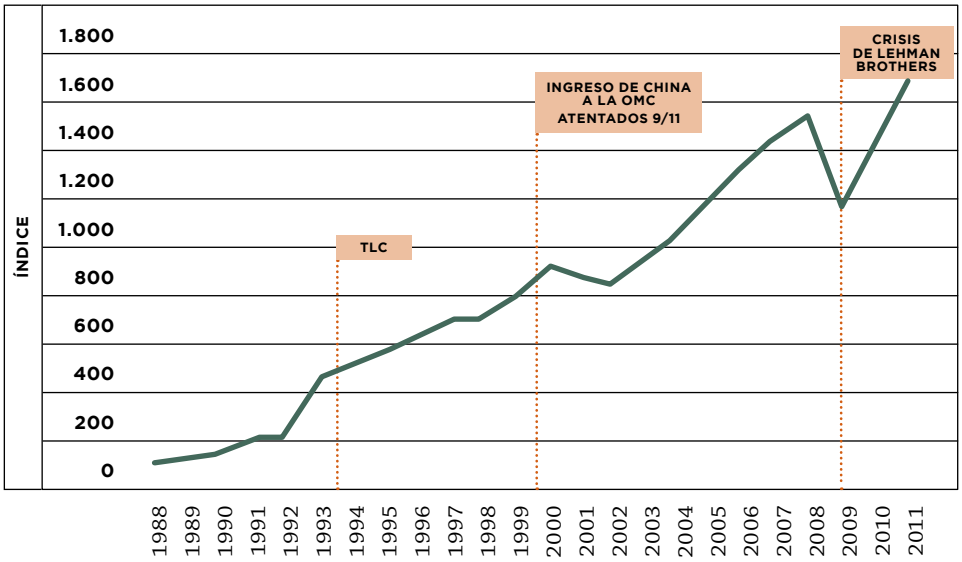
El impacto fue doble porque esta modificación afectó el comportamiento de las exportaciones chinas, sobre todo de manufactura, y el comportamiento de los inversionistas americanos que decidieron, una vez que se eliminó la incertidumbre de acceso, invertir crecientemente en plantas chinas para exportar al mercado americano. A pesar de la importancia de ambos efectos, el índice muestra un crecimiento sobresaliente: el índice pasa de 100 en 1988 (año base), o menor a 150, justo antes de que TLC entrara en vigor, a 490 en 2011. Adicionalmente, se observa una disminución muy significativa en 2009, producto de la crisis bancaria asociada a la quiebra de Lehman Brothers.

El índice de Integración es el promedio simple del subíndice de inversión y del subíndice de comercio. La evolución del índice de integración propuesto muestra que la integración de Norteamérica ha sido creciente desde finales de la década de los ochenta, acelerándose sustancialmente a partir de la entrada en vigor del TLC. Sin embargo, se observa una disminución en la tendencia, después de los años 2000-2001, que previsiblemente puede asociarse con el ingreso de China a la OMC y con los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001. Asimismo, se registró una disminución en la tendencia en 2009, que se explica por la crisis bancaria de 2008.

GRÁFICO 5

Índice de Integración de Comercio e Inversión Extranjera Directa en Norteamérica

Índice 1988=100, 1988-2011



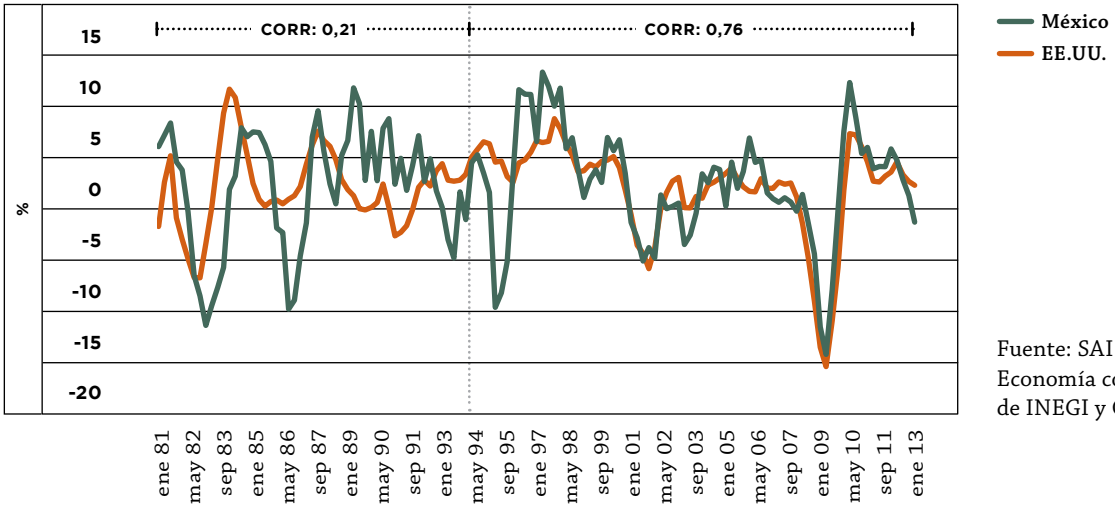
Nota: El Índice de Integración de Comercio e Inversión Extranjera Directa en Norteamérica y los subíndices correspondientes cumplen con las siguientes propiedades: identidad, invertibilidad, circularidad, existencia, proporcionalidad y homogeneidad.

Fuente: SAI Derecho & Economía con información de INEGI, Banco de México, Secretaría de Economía, US Census Bureau, US BEA y Statistics Canada.

GRÁFICO 6

Crecimiento Anual de la Producción Industrial

Promedio móvil trimestral, enero 1981- mayo 2013

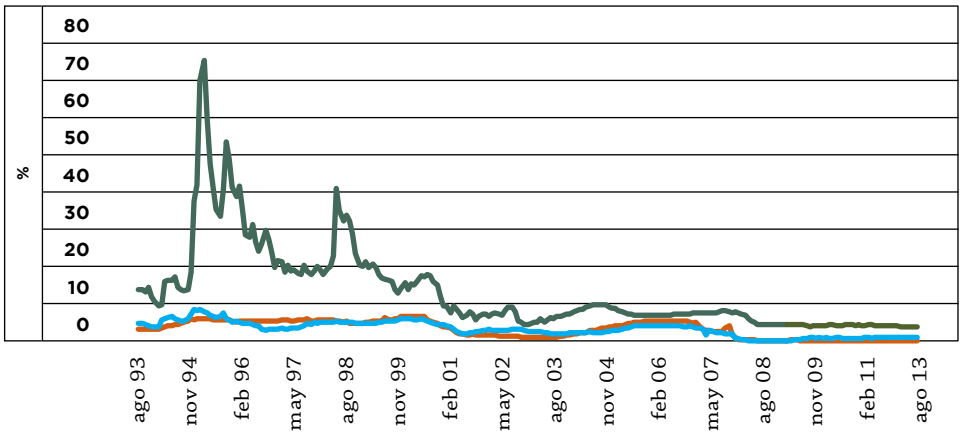


Fuente: SAI Derecho & Economía con información de INEGI y OCDE.

GRÁFICO 7

Tasa de interés de corto plazo

Agosto 1993-diciembre 2013

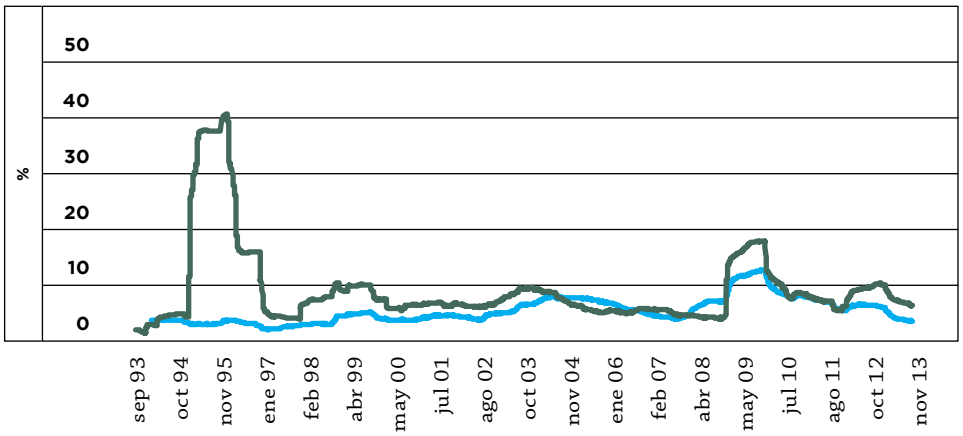


Fuente: Elaborado con información de INEGI, Federal Reserve System y Bank of Canada.

GRÁFICO 8

Volatilidad del tipo de cambio

Porcentaje, 1993-2013

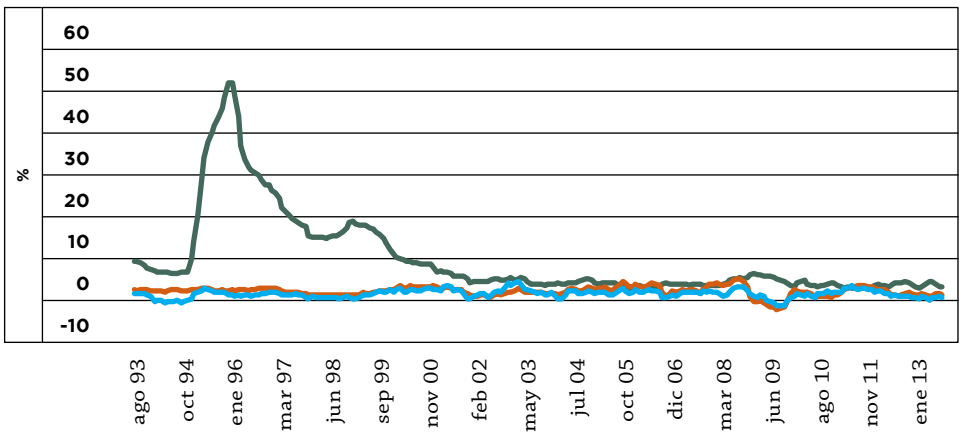


Fuente: Elaborado con información de www.oanda.com

GRÁFICO 9

Inflación en los países de América del Norte

Porcentaje, 1993-2013



Fuente: SAI Derecho & Economía con información de INEGI.

La integración de la región

La integración de la región también se ha profundizado. No sólo el intercambio interregional ha aumentado. También se registra un aumento de la producción compartida. Se observa que el contenido de insumos americanos en las exportaciones mejicanas es bastante alto, 40%, en Canadá de 25% y en promedio es de alrededor del 32%.

b. Sincronización de ciclos económicos

Adicionalmente al crecimiento del comercio y la inversión regional y a la convergencia macroeconómica, se ha registrado, también desde el inicio del TLC, una sincronización de los ciclos económicos entre las economías de Norteamérica. El *Gráfico 6* muestra la evolución del crecimiento de la producción industrial en México y Estados Unidos; es claro que hay una correlación elevada.

En el *Gráfico 6* se elabora un análisis de cointegración que muestra que, en efecto, con la introducción del TLC aumenta el grado de sincronización de los ciclos económicos industriales de Estados Unidos y México. Este resultado no debe sorprender, puesto que, en la medida que el comercio exterior toma importancia dentro del producto interno bruto o conforme sube el grado de apertura, aunado a la importancia relativa del mercado norteamericano para México, es natural que haya un comportamiento sincronizado entre el producto interno bruto de México y el de sus socios comerciales. Esto se hace aún más evidente cuando estudiamos la coordinación de los ciclos del producto industrial de los Estados Unidos y México, que muestran un mayor grado de cointegración que en el caso del producto interno total.

También se destacan la convergencia de tres importantes variables macro: las tasas de interés de corto plazo *(Gráfico 7),* la variabilidad del tipo de cambio *(Gráfico 8)* y de las tasas de inflación *(Gráfico 9).*

IV. EL FUTURO DEL TLC: HACIA LA COMPETITIVIDAD DE AMERICA DEL NORTE

Después de 20 años, la dinámica de integración económica de América del Norte, en ausencia de políticas públicas de estímulo, se empieza a agotar. Es indispensable que los tres gobiernos de la región tomen, ahora sí, un liderazgo activo en el diseño de políticas públicas que logren que América del Norte sea la región más competitiva del mundo. Por ello, el futuro del TLC se estudia aquí desde esta perspectiva, para analizar las políticas públicas regionales que aumentarían dicha competitividad, distinguiendo entre los asuntos de carácter intrarregional de aquellos de carácter extrarregional.

Hay varios elementos fundamentales para la competitividad de la región. En principio se revisan las mediciones de rentabilidad de las empresas actuales, establecidas en cada uno de los países miembros del TLC, en comparación con los países más competitivos del mundo. Aquí, también, se analizan los esquemas de producción compartida que se han desarrollado para explotar las ventajas comparativas de las empresas de la región. Después, los costos de transporte que, contribuyen sustancialmente a la competitividad regional. De igual manera, se estudian los costos de energía (vg., gas natural) que representan una muy importante ventaja comparativa para las empresas regionales. Finalmente, se investiga la dotación de factores de la producción en América del Norte que, en un ambiente de movilidad regional, puede resultar en un potencial extraordinario para la competitividad.

De acuerdo con la guía de localización internacional de las empresas, elaborada por KPMG , los tres países más competitivos del mundo son China, India y México, en ese orden. Tal y como se muestra en el *Cuadro 1,* en prácticamente todos los sectores, la rentabilidad operativa de una empresa pro-forma es la más alta en estos tres países.

Estados Unidos y Canadá, sin embargo, están en una posición inferior. Ambos fluctúan entre el rango 9 y el 11, en todos y cada uno de los sectores estudiados.

CUADRO 1

Rentabilidad de la Industria por país y rango

(porcentaje, 2011)

Industria		China	India	México	Canadá	EU
Automotriz	Rentabilidad antes de impuestos	24,8%	25,6%	22,7%	7,9%	5,6%
	Rango	1	2	3	9	11
Electrónica	Rentabilidad antes de impuestos	33,6%	35,0%	31,4%	15,9%	13,6%
	Rango	1	2	3	6	11
Manufactura de precisión	Rentabilidad antes de impuestos	22,5%	22,6%	19,3%	6,2%	3,5%
	Rango	1	2	3	7	11
Telecomunicaciones	Rentabilidad antes de impuestos	31,4%	32,7%	29,0%	9,7%	6,5%
	Rango	1	2	3	7	11
Aeroespacial	Rentabilidad antes de impuestos	30,8%	32,5%	28,1%	10,1%	7,9%
	Rango	1	2	3	7	11
Agroalimentaria	Rentabilidad antes de impuestos	31,7%	34,7%	26,8%	10,7%	9,0%
	Rango	2	1	4	10	12
Productos químicos	Rentabilidad antes de impuestos	26,4%	26,6%	26,4%	12,6%	10,2%
	Rango	1	4	3	8	11
Energía verde	Rentabilidad antes de impuestos	28,8%	30,7%	23,9%	9,8%	6,6%
	Rango	1	2	4	9	12
Dispositivos médicos	Rentabilidad antes de impuestos	42,7%	46,2%	38,8%	11,2%	8,5%
	Rango	1	2	3	9	11
Componentes metálicos	Rentabilidad antes de impuestos	37,3%	40,2%	32,8%	11,4%	8,1%
	Rango	2	1	3	10	12
Farmacéutica	Rentabilidad antes de impuestos	38,0%	39,8%	34,0%	13,2%	10,6%
	Rango	1	2	3	8	11
Plástica	Rentabilidad antes de impuestos	38,8%	41,9%	34,7%	12,5%	10,4%
	Rango	2	1	3	10	12

Fuente: SAI Derecho/ Economía con información de KPMG.

Adicionalmente, un reciente estudio publicado por la consultora internacional BCG, que evalúa los costos de manufactura de las principales 25 economías exportadoras, reveló que México es la tercera economía más competitiva, después de Indonesia e India. El estudio resalta que, tanto México como Estados Unidos, han mejorado su estructura de costos debido, entre otros elementos, al crecimiento sostenido en su productividad, a sus tipos de cambio estables y a la gran ventaja de los costos de energía que enfrentan.

A pesar de que estos estudios no calculan la competitividad de las regiones como tal, se puede inferir que México, al ser notablemente más competitivo que sus socios comerciales en la región, podría contribuir sustantivamente a la competitividad de América del Norte, frente a otros países del mundo.

La integración de la región hace posible que la contribución de México sea una realidad. Como resultado de esta integración económica creciente, nuestros tres países no sólo se venden y compran productos y servicios entre sí, sino que ya empiezan a producirlos conjuntamente, tal y como lo demuestra el alto contenido regional en el vector de costos de las empresas norteamericanas *(Gráfico 10)*.

A este fenómeno hay que añadir que, con respecto al índice de costos de tercerización para la manufactura hacia Estados Unidos, México es mucho más competitivo que, por ejemplo, China, tal y como se aprecia en el *Gráfico 11*.

a. Competitividad

a.1.i. Costos de transporte

Hoy en día esta ventaja de México en la tercerización se explica, fundamentalmente, por los costos de transporte. Esto es particularmente claro cuando se analiza el efecto potencial sobre los flujos comerciales entre el bloque norteamericano y China. Por ejemplo, el costo de transportar un contenedor estándar de 40 pies de China a la costa este de Estados Unidos es superior en alrededor 5.200 dólares al costo a hacerlo desde México, cuando el precio del barril de petróleo es de 100 dpb; esto se traduce en un aumento de 158% adicional de hacerlo desde China con respecto a hacerlo desde México. Esto es equivalente a un arancel de 9% que, aunado al arancel de NMF que China tiene que pagar al ingresar al mercado americano, constituye una preferencia promedio para los productos mexicanos de alrededor de 14%. Este efecto es, naturalmente, mayor en aquellos productos que tienen una razón baja de valor a costo de transporte. No es sorprendente que la participación de este tipo de productos en el total de las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos haya pasado del 52% al 42% en un período de cuatro años.

a.1.ii. Costo de energía

La región tiene una posición muy ventajosa en el costo de la energía; esto constituye una fuerza estructural en favor de la integración económica de la región. La revolución energética en América del Norte, conducida por el *gas shale,* ha permitido que hoy en día Estados Unidos sea el principal productor mundial de gas natural. En 2010 su nivel de producción fue de 21,2 billones de pies cúbicos y se pronostica que en 2040 alcance un nivel de 33,1 billones de pies cúbicos (19,1% de la producción mundial), de la cual poco más del 50% será de *gas shale*. El 86% de la producción en Estados Unidos se da en tres cuencas, la principal es Marcellus que está en el Noreste del país, mientras que las otras dos son Haneysville y Barnett, localizadas en estados sureños (Texas, Arkansas y Loussiana).

Adicionalmente, si como resultado de la reforma energética, México tiene una explotación adecuada de *gas shale* de las reservas existentes en las 5 cuencas con que cuenta el país: Burgos, Sabinas –estas dos son una continuación geológica de la cuenca de Eagle Ford, localizada en el sur de Texas–, Tampico, Tuxpan y Veracruz, el país podría duplicar la producción de gas natural para 2040, y alcanzar un nivel de 3,5 billones de pies cúbicos. Con respecto al total de la región de América del Norte, se espera que la producción de gas natural se incremente de 8,4 billones de pies cúbicos a 44,2 billones en 2040, de los cuales una participación importante corresponderá a la producción de *gas shale*. Más aún, las reservas técnicamente recuperables de la región de América del Norte representan el 24,4% del total mundial, ya que Estados Unidos, Canadá y México son los países cuarto, quinto y sexto, respectivamente, con mayores reservas técnicamente recuperables.

Estos elementos han permitido que la principal referencia de precios para el mercado de gas natural en América del Norte (Henry Hub) sea considerablemente más bajo que los precios en otras regiones del mundo *(Gráfico 12)*.

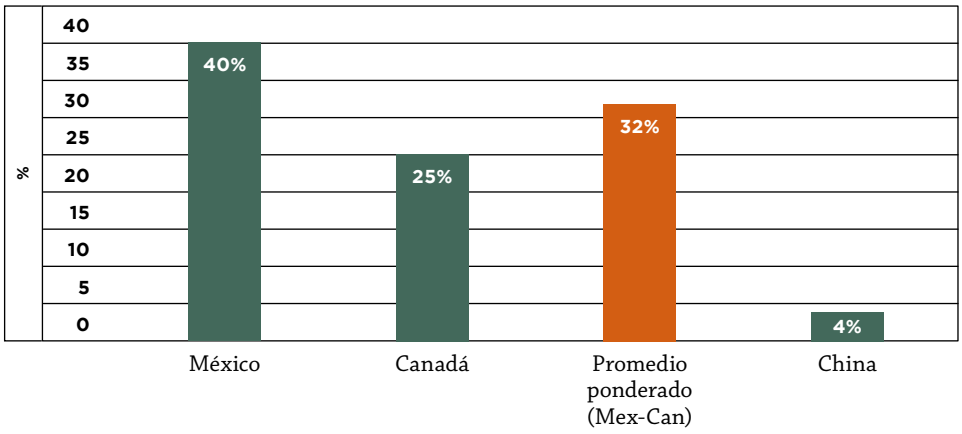
a.1.iii. Dotación de factores

La dotación de factores de la producción en la región está caracterizada por una clara complementariedad: Estados Unidos y Canadá son abundantes en capital y México es abundante en trabajo. La movilidad del capital, que por naturaleza es mayor que la del trabajo, está claramente contemplada, como hemos visto, en el capítulo 11 de TLC. Este no es el caso para la movilidad del trabajo. Desde que se negoció el TLC ha habido resistencia a abordar este tema porque tiene aristas políticas complejas. Sin embargo, desde el punto de vista económico dicha complementariedad otorgaría una envidiable ventaja comparativa a la región, tal y como se muestra en el ejercicio del *Recuadro 3*.

GRÁFICO 10

Contenido estadounidense en importaciones de EE.UU. por país

Porcentaje, 2004

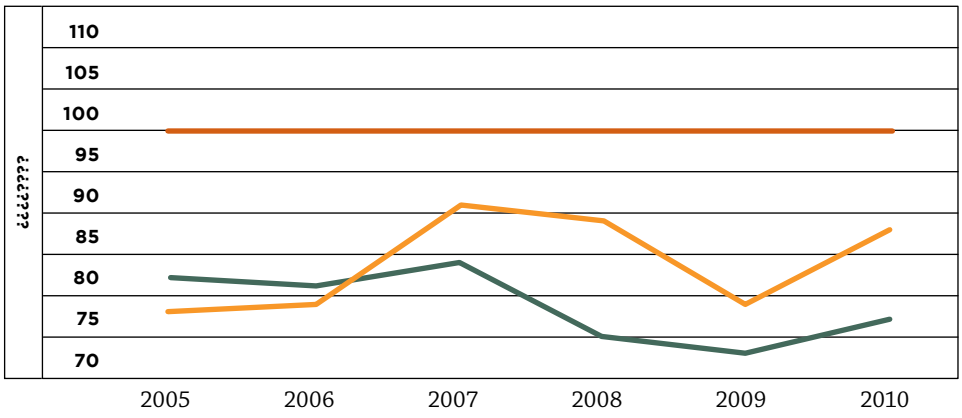


Fuente: SAI Derecho & Economía con información de KOOPMAN ET AL. (2010).

GRÁFICO 11

Índice de costos de tercerización manufacturera[1]

Índice EE.UU. = 100, 2005-2010



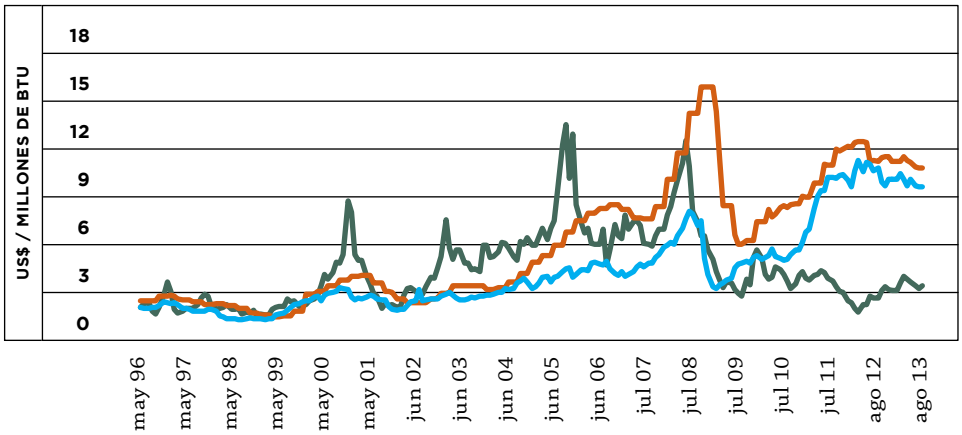
[1] Alix Partners compara los componentes del vector de costos de diferentes países con una línea base de EE.UU. para la producción de una canasta de partes que puede hacerse en cualquier lugar con insumos de EE.UU.

Fuente: KOOPMAN ET AL. (2010) y ALIX PARTNERS (2011).

GRÁFICO 12

Evolución del precio del gas

Dólares de EE.UU./Millones de BTU, mayo 1996 – septiembre 2013



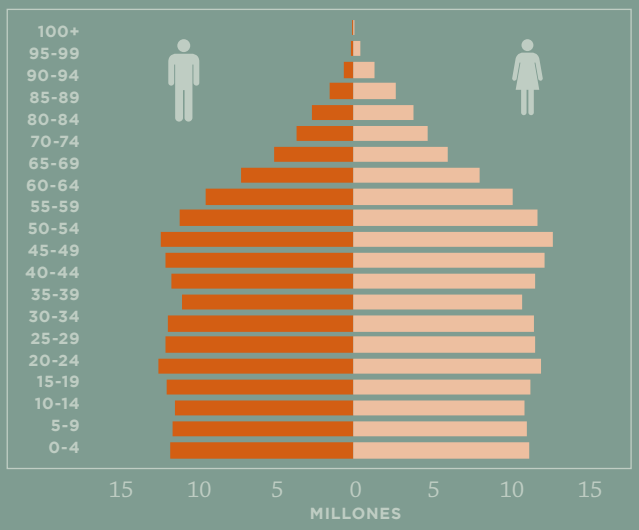
Fuente: SAI Derecho & Economía con información del FMI.

COMPLEMENTARIEDAD EN LA DOTACIÓN DEL FACTOR TRABAJO EN LOS PAÍSES DEL TLC

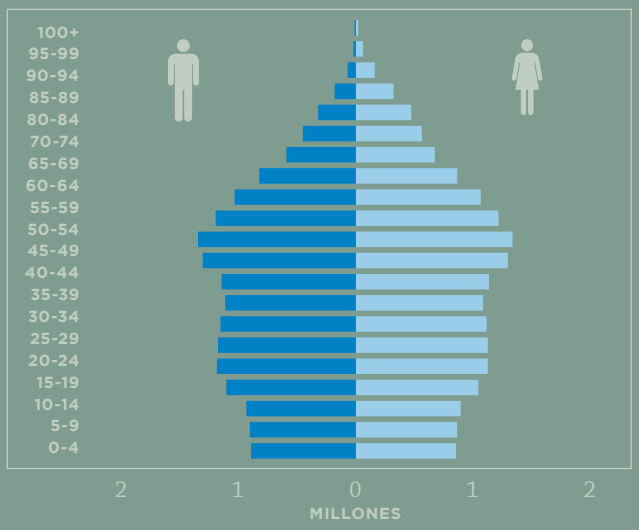
Población total por grupo de edad y sexo para los tres países del TLC

2012

EE.UU.



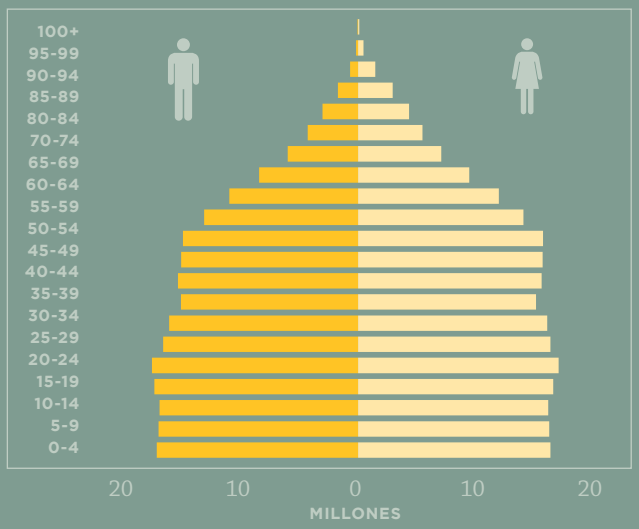
Canadá



México



Norteamérica



Razón de dependencia, 2012			
	Juvenil [1]	De la tercera edad [2]	Total
México	42,49	10,27	52,76
EE.UU.	30,09	20,36	50,45
Canadá	22,90	24,03	46,92
TLC	32,58	18,17	50,75

Razón de dependencia, 2030[3]			
	Juvenil [1]	De la tercera edad [2]	Total
México	33,96	17,45	51,41
EE.UU.	31,76	32,10	63,86
Canadá	25,13	41,40	66,54
TLC	31,89	28,85	60,73

[1] Menores de 15 años entre población en edad de trabajar (15-64 años).
[2] Mayores de 64 años entre población en edad de trabajar (15-64 años).
[3] Estimado.

Fuente: SAI Derecho & Economía con información del Census Bureau, International Data Base.

Cuando se calcula la razón de dependencia total, la suma de la joven y la madura, Canadá tiene una razón de 0,47, Estados Unidos de 0,51 y México de 0,53. La razón para toda la región es de 0,51. México es la mayor porque tiene una razón de dependencia juvenil muy superior. Por ello, cuando se hace una proyección de las tres poblaciones para 2030, resulta que la razón de dependencia total de México (0,51) disminuye y las de Canadá (0,67) y Estados Unidos (0,64) aumentan. La razón para toda la región (0,58), aunque sube, es menor que las de Canadá y Estados Unidos. En ausencia de movilidad de mano de obra, Canadá y Estados Unidos aumentarían su razón de dependencia madura en 17 y 12 puntos porcentuales, respectivamente. En contraste, México sólo lo haría en 5 puntos porcentuales. Esto es una clara muestra de la dinámica en la complementariedad poblacional entre los tres países que indica las ventajas competitivas que la movilidad laboral le traería a la región norteamericana.

No sólo la demografía de América del Norte se volverá más complementaria al interior de los países, sino que también mejorará su competitividad frente a otros países del mundo, por ejemplo, en comparación con China. Como lo ilustra el *Gráfico 13,* la tasa de crecimiento poblacional de la fuerza laboral de América del Norte será mayor que la de China a partir de 2014.

a.1.iv. Medio ambiente

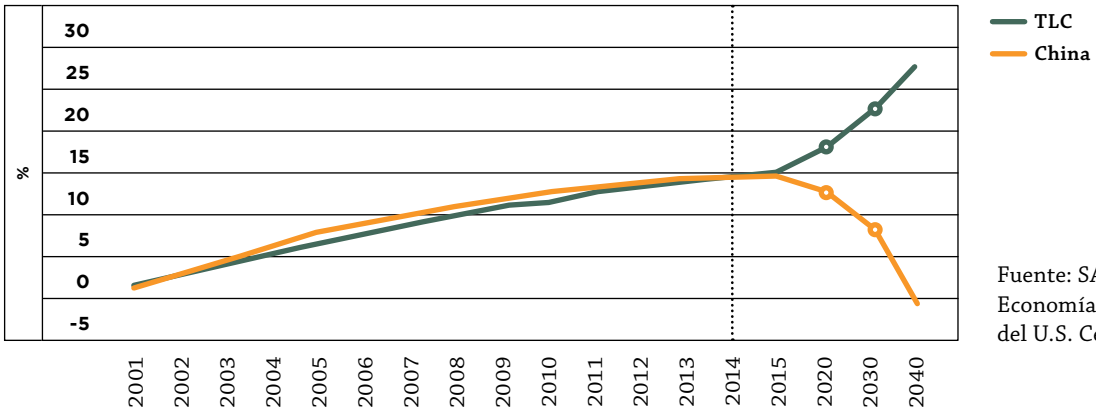
Adicionalmente, los esfuerzos por cuidar el medio ambiente son limitantes potenciales a la competitividad. El escenario 450 considera las medidas necesarias para reducir las emisiones de dióxido de carbono, en una trayectoria que estabilizaría las concentraciones de gases de efecto invernadero en la atmósfera en 450 partículas por millón. Si, por ejemplo, se comparan los montos de inversión necesarios para llegar a dicho escenario en 2015, todo lo demás constante, China necesitaría invertir 33% más que la región de América del Norte. Adicionalmente, entre más se demoren las medidas para alcanzar el escenario 450, más se abrirá la brecha de requerimientos de inversión entre América del Norte y China. Por ejemplo, si la ruta hacia el escenario 450 comenzara hasta 2030, China necesitaría invertir un 66% más de lo que necesitaría invertir la región de América del Norte. Esto, inevitablemente, tendrá efectos en costos de producción y precios en China que afectarán su competitividad.

La evidencia permite concluir, con un buen grado de confianza, que existe una ventaja razonable en la logística comercial, en los mercados de energía y una clara complementariedad en los mercados de factores de la producción. Asimismo, la región enfrentará costos de protección ambiental menores a los de otros paí-

GRÁFICO 13

Fuerza laboral entre 15 y 64 años

Crecimiento anual acumulado



Fuente: SAI Derecho & Economía con información del U.S. Census Bureau.

ses emergentes, por ejemplo China. Estos fenómenos generan, en un ambiente de regionalización del comercio internacional, importantes ventajas comparativas.

b. Las políticas públicas de la región

Las ventajas comparativas descritas pueden hacer que, de manera sostenida, América del Norte sea la región más competitiva del mundo. Los resultados de 20 años de integración económica abren la oportunidad de introducir políticas públicas que potencien la competitividad de la región. Para ello, los gobiernos deben definir, una agenda intrarregional y otra, distinta, de carácter extrarregional. Veamos cuáles serían los elementos fundacionales de dichas políticas.

b.1. Agenda intrarregional

El análisis de las ventajas competitivas de América del Norte señala, por su esencia misma, guías para el diseño de un conjunto de políticas públicas que impulsen la competitividad regional. Se trata de políticas que, entre otras ya establecidas, harían más eficiente la relación económica entre los tres países al interior de la región.

Los tres pilares para su instrumentación son: primero, la cercanía geográfica que, por el simple efecto gravitacional, le da ventajas a los agentes productivos regionales para proveer productos y servicios en América del Norte; segundo, la revolución energética de la región *(gas shale)* que, acompañada de la reforma constitucional de México del marco regulatorio de la energía, permitirá que toda la región se beneficie del precio del gas más bajo del mundo; tercero y final, la complementariedad en la dotación de recursos laborales entre los tres países, permite que la región se beneficie de una estructura demográfica estable, con bajas razones de dependencia, y una oferta laboral muy competitiva, en contraste con otras regiones del mundo.

Agenda económica intrarregional

Acceso al mercado *Dumping* + ITEC vs Política de competencia común (Capítulo 15)
Fronteras integradas y Transporte Programa logístico de América del Norte
Sinergias de energía Programa energético de América del Norte
Movilidad laboral vs. Migración Tratado laboral de América del Norte

Políticas para impulsar la competitividad económica de América del Norte:

1. Acuerdo Trilateral de Logística de América del Norte: que permita, aprovechando la cercanía geográfica de los países que conforman la región, disminuir los costos de transporte y transacción en las actividades transfronterizas.
2. Programa Trilateral de Energía de América del Norte: que permita a los países de la región el acceso a gas barato que impulse la competitividad y los beneficios económicos y sociales de América del Norte.
3. Acuerdo de Movilidad de la Mano de Obra: que permita dinamizar la actividad económica al aprovechar los beneficios de la movilidad laboral.

Para aprovechar los elementos de la cercanía regional y obtener los beneficios de la fuerza gravitacional de los flujos comerciales y de inversión, los tres países deben diseñar un Acuerdo Trilateral de Logística de América del Norte que disminuya los costos de transporte y de transacción que hoy todavía enfrentan los agentes económicos de la región en sus actividades transfronterizas. Un programa de esta naturaleza tendría que contemplar naturalmente la resolución del conflicto de los tracto camiones a los que, en franca violación de las cláusulas del TLC, aún no se les permite cruzar las fronteras e incurren, consecuentemente, en costos adicionales que entorpecen y encarecen las exportaciones e importaciones entre los tres países. Asimismo, un programa de esta naturaleza debe considerar también inversiones y regulaciones trilaterales, adicionales a las que ya se han hecho, en la infraestructura y modernización aduanera, así como en las vías de comunicación terrestre, marítima y aérea.

La ventaja energética de América del Norte es fundamental, particularmente en el fortalecimiento de la actividad manufacturera. Los tres países contribuirían enormemente a la competitividad de la región con la creación de un Programa Trilateral de Energía de América del Norte, que se proponga generar una oferta de energéticos con auténtica cobertura regional. Como se vio en el *Gráfico 8,* la región tiene la oportunidad de beneficiarse del gas más barato del mundo por los próximos años. El efecto sobre la actividad económica y, particularmente, sobre la manufactura es enorme; el precio del gas en nuestra región es hoy 2,5 veces menor que en Europa y Asia. Si, mediante este programa, se lograra que todos los agentes económicos de la región tuvieran acceso a dicha oferta de gas, la competitividad de América del Norte, y sus beneficios económicos y sociales, serían extraordinarios.

La complementariedad en la dotación de factores de la producción que posee América del Norte puede ser una fuente excepcional de competitividad. Mientras Canadá y Estados Unidos tienen una dotación abundante de capital, México la tiene en mano de obra. Como hemos dicho, el TLC contempla, en sus cláusulas sobre inversión (capítulo 11), la movilidad del capital sin mayores restricciones. Este no es el caso en materia laboral. Desafortunadamente, el debate en torno a la inmigración, que tiene tantas aristas políticas en Estados Unidos, ha nublado el diagnóstico de las ventajas que la movilidad laboral puede ofrecer a la región. El más básico análisis demográfico muestra, como se ha visto en este ensayo, que una política de movilidad laboral le traería a la región una fuente adicional de competitividad en el uso de factores de la producción que podría dinamizar la actividad económica y proveer a la región de ventajas competitivas adicionales en el medio y largo plazos. Nuestros tres países deberían crear un Acuerdo de Movilidad de la Mano de Obra, que facilite que los trabajadores puedan ofrecer sus servicios en toda la región, pero con residencia permanente sólo en su país de origen. Ya ha habido programas de esta naturaleza entre nuestros países; de hecho, entre México y Canadá existe, hoy en día, un programa de trabajadores visitantes (Programa de Trabajadores Agrícolas Temporales México-Canadá) que funciona muy bien; claro está, se trata de un programa relativamente pequeño; sin embargo, es un modelo que, con las adecuaciones pertinentes, podría ser escalable para toda la región.

b.2. Agenda extrarregional

El grado de integración entre los tres países de la región norteamericana apunta a la necesidad de coordinar las estrategias individuales de negociación comercial con el resto del mundo. Las dos negociaciones que, bajo la caracterización de negociaciones mega regionales, están en marcha, presentan una oportunidad única para establecer reglas de coordinación entre las partes del TLC.

El Tratado Transpacífico *(Trans-Pacific Partnership, TPP* por sus siglas en inglés) es, a la vez, una oportunidad y un reto para nuestra región. Oportunidad para acceder sin barreras comerciales a mercados asiáticos, con ventajas frente aquellos países que no están participando en la negociación (vg., Brasil y China). El reto consiste en que las partes del TLC no pierdan ventajas de acceso relativas a su propio mercado regional. Particularmente, hay que asegurar que, en materia ambiental y laboral, no surjan nuevos obstáculos para acceder a los mercados respectivos de América del Norte. Lo ideal sería que los tres gobiernos acuerden que todas las transacciones comerciales y de inversión que se originen en la región sean reguladas por las reglas originales del TLC.

Otro ejemplo, que también requiere de coordinación entre los tres países norteamericanos, es la negociación del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea *(Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP* por sus siglas en inglés). Aquí la problemática es distinta de la previa. Tanto México como Canadá ya tienen un tratado de libre comercio con la Unión Europea, respectivamente. Una vez que concluya la negociación entre Estados Unidos y la Unión Europea, habrán tres tratados

entre los mismos países; esto, inevitablemente, conllevará complejidad y elevados costos de transacción para los agentes económicos de ambas regiones. Lo natural será que estos tres tratados converjan a uno solo: un tratado entre las dos regiones. Además de la disminución de costos y eliminación de complejidades aduanales, se daría una simplificación en materia de reglas de origen que tendría efectos muy positivos sobre la eficiencia económica de las empresas involucradas en el comercio entre las regiones. Específicamente para México podría darse un aumento importante en la versatilidad y diversificación de las exportaciones porque, en el cumplimiento de las reglas de origen de nuestras exportaciones a Europa, se podría acreditar el elevado contenido norteamericano que hoy tienen.

Agenda económica extrarregional

TPP Preservación del TLCAN para el comercio y el flujo de inversión de América del Norte
TTIP Negociación regional vs. Convergencia

Políticas para impulsar la competitividad y eficiencia económica de América del Norte:

1. El Tratado Transpacífico *(Trans-Pacific Partnership, TPP):* que permita aprovechar la oportunidad de acceder sin barreras a mercados asiáticos.
2. La negociación del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea *(Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP):* que permita, una vez concluidas las negociaciones de Estados Unidos, la eventual convergencia a un sólo tratado de América del Norte con la Unión Europea (hoy tanto México como Canadá gozan de TLCs con la Unión Europea).

Estos son ejemplos importantes del tipo de coordinación que la región norteamericana requiere, dentro de una agenda común frente al resto del mundo, para generar una mayor competitividad a las empresas de la región. Las partes del TLC tienen que entender que la integración económica que se ha registrado en los últimos 20 años, representa una oportunidad única para que, bajo un esquema de coordinación inteligente, la región sea más competitiva.

En resumen, después de dos décadas de integración económica entre nuestros países, se presenta la necesidad de acordar con nuestros socios la definición de dos agendas complementarias entre si: una intrarregional que asegure costos de transporte, logística y energía competitivos y un aprovechamiento cabal de la dotación de los factores de la producción; y otra extrarregional que, mediante la coordinación efectiva de políticas comerciales frente al resto del mundo, genere eficiencias y disminuya costos de transacción que, sin utilizar prácticas proteccionistas, nos hagan la región más competitiva del mundo.

V. CONCLUSIONES

La apertura comercial de México se inició, con medidas tímidas y tardías, en la primera mitad de los ochenta. Sin embargo, no fue sino hasta la incorporación del país al GATT en 1986, que el proceso de apertura empezó a tomar forma con rigor y disciplina. Las dos decisiones iniciales de apertura fueron, primero, el ingreso al GATT y, después, la decisión de fijar un arancel máximo de 20% en la instrumentación del Pacto, a finales de 1987. Estas dos medidas fueron unilaterales y redujeron el arancel de NMF; su instrumentación no tuvo como contraparte la disminución de aranceles o la eliminación de barreras no arancelarias de otros mercados. Sin embargo, se inició la eliminación del sesgo anti-exportador que la economía había generado después de un largo período de proteccionismo comercial.

El resto de las medidas que siguieron en este proceso, mediante múltiples negociaciones de tratados de libre comercio, no fueron unilaterales y no afectaron el arancel de NMF, sino el aplicable a los países parte de la negociación respectiva; fueron negociaciones que se plantearon la disminución de nuestras barreras al comercio, a cambio de la eliminación de barreras en los otros mercados. Naturalmente, el mayor avance en la apertura comercial vino en esta ronda con la negociación del TLC. Aunque no se dio una disminución del arancel de NMF, el tratado resultó, debido a su tamaño, en la mayor apertura que ha experimentado la economía mexicana. Además, conforme se han ido sumando nuevos tratados, nos hemos ido acercando al equivalente de una apertura adicional de NMF: el arancel ponderado de México ha ido disminuyendo conforme el país ha ido negociando nuevos tratados de libre comercio.

El TLC ha cumplido su vigésimo aniversario. Sus efectos sobre la integración económica de la región pueden ser divididos entre aquellos que tuvo sobre la economía mexicana y los que ha tenido sobre la región norteamericana. Una característica importante de este proceso de integración es que se registró, prácticamente, en ausencia de políticas públicas comunes de los tres gobiernos. En realidad la generación de flujos crecientes de comercio e inversión fue determinada fundamentalmente por el mercado, que ha ido muy por delante de las decisiones gubernamentales y regulatorias.

El principal efecto sobre la economía de México puede resumirse en la eliminación de la distorsión del precio relativo entre bienes exportables e importables. La consecuencia más notable de esta corrección es que las exportaciones del país pasaron de alrededor de cien millones de dólares por día, en 1993, a cerca de mil millones de dólares diarios en 2013. Asimismo, los flujos de inversión extranjera hacia México se multiplicaron prácticamente por diez, al pasar de inversiones anuales promedio de dos mil millones de dólares, en los cinco años previos a la introducción del TLC, a más de veinte mil en los últimos cinco años.

Los efectos sobre la región también son notables. El índice de integración de comercio e inversión extranjera directa en Norteamérica pasó de alrededor de 500 en 1994 a más de 1.700 en 2011. Adicionalmente, a lo largo de estos veinte años, se ha dado una clara convergencia de las principales variables macroeconómicas de los países de la región: las tasas de inflación y de interés de corto plazo han convergido en la región de manera asintótica; algo muy similar ha ocurrido con la varianza del tipo de cambio del dólar canadiense y del peso en relación con el dólar estadounidense, ambos bajo un régimen de flotación. Los ciclos económicos de los tres países han mostrado una sincronización evidente e incluso se ha generado un proceso de producción compartida, que contrasta con los esquemas de *outsourcing* y que le dan una ventaja competitiva a las empresas de la región.

Estos resultados permiten pensar en una economía regional que está en un claro proceso de integración. El TLC se debe convertir, por tanto, en una plataforma para impulsar la competitividad de Norteamérica. Para ello, es indispensable que, ahora sí, los gobiernos de la región tomen iniciativas sustantivas para lograr mayores grados de eficiencia, mediante políticas públicas que aprovechen las ventajas comparativas de los

tres países y de la propia región. Hay ciertas ventajas que requieren de decisiones gubernamentales para eliminar trabas, lo que no resultará de la simple dinámica del mercado.

Hoy la región es de las más competitivas del mundo porque, además del desarrollo de la producción compartida que ya aprovecha las ventajas individuales de cada una de nuestras tres economías, tiene ventajas regionales en costos de transporte y logística para servir el mercado regional. Asimismo, y de manera notable, la región enfrenta precios de gas natural sustancialmente menores que el resto del mundo. Finalmente, la región tiene una dotación de factores de la producción muy sana y complementaria. La dotación y movilidad del capital en la región es robusta y tiene grandes posibilidades de crecimiento. El potencial de la movilidad de la mano de obra en la región es también muy significativo, puesto que, en presencia de las políticas correctas, puede generar una oferta de mano de obra que le dé ventajas a la región con respecto a otros países que empiezan a experimentar un envejecimiento acelerado de sus poblaciones (vg., China).