

Las relaciones económicas de México con Norteamérica a 11 años del TLCAN: un balance

Aldo Flores Quiroga y Ricardo de la Peña Rodríguez

¿Cómo se ha desempeñado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) a 11 años de su lanzamiento? ¿Hasta dónde sus resultados para México han correspondido a la visión que le dio origen? ¿Creó, como se esperaba, comercio, inversión, estabilidad macroeconómica y crecimiento en el ingreso per cápita mexicano?

Una nutrida industria de expertos se ha dedicado a responder estas interrogantes en los últimos años.¹ Este artículo agrega una perspectiva complementaria, proporcionando algunos datos ilustrativos sobre las relaciones económicas de México con Estados Unidos y Canadá que se discuten con menor frecuencia. Comienza con una discusión de rigor sobre el desempeño del comercio, la inversión y la macroeconomía mexicana desde 1994, para enmarcar la discusión posterior sobre la agenda pendiente, las nuevas iniciativas y las lecciones del TLCAN.

¹ La literatura sobre este tema es extensa. Sugerimos a manera de introducción leer a Kose, Meredith y Towe, "How has NAFTA affected the Mexican Economy? Review and Evidence", en *Working Paper Series*, FMI, abril, 2004; E. H. Fry, "North American Economic Integration, Policy Options", en *Policy Papers on the Americas*, Center for Strategic and International Studies (CSIS), julio, 2003; Lederman, Maloney y Serven, *Lecciones del Tratado de Libre Co-*

Desempeño del comercio, la inversión y la economía mexicana

En términos generales, el impacto del TLCAN en la economía mexicana fue positivo, pero sus alcances deben dimensionarse. El libre comercio es fundamentalmente una herramienta para elevar la eficiencia de la economía, porque estimula una búsqueda de nuevas oportunidades de negocios y una reasignación del trabajo, capital y tierra a usos más productivos.

Sin embargo, su influencia es menor, y discutible, en el nivel de empleo, salarios, precios, tasas de interés o balanza de pagos. El desempeño de estas variables depende del comportamiento de la economía en su conjunto, en particular de la demanda y oferta agregadas, que responden a las decisiones de inversión y gasto de los sectores públicos y privados. Por ejemplo, el desempleo disminuye si la demanda por bienes producidos en México aumenta; los salarios suben si la productividad del trabajo crece; la inflación aumenta si la demanda de bienes producidos en México se eleva a un ritmo mayor que la oferta (generalmente por una excesiva impresión de dinero). La competencia internacional que provoca el libre comercio puede afectar estas variables, aunque no tiene necesariamente un impacto determinante en ellas.

Por otro lado, el libre comercio puede o no empeorar la distribución del ingreso. Eso depende, entre otros factores, de la distribución de los derechos de propiedad sobre activos productivos y de los mecanismos de redistribución del ingreso con que cuenta el gobierno. Si el gobierno no cuenta con mecanismos para compensar a los perdedores de la liberalización, transfiriéndoles recursos obtenidos de los ganadores vía impuestos, el

libre comercio puede resultar en una polarización de la distribución del ingreso.

Estas salvedades son una nota de cautela respecto a la discusión que sigue. Algunos resultados económicos pueden atribuirse al TLCAN, pero no todos. En nuestra opinión, su impacto es más claro y relevante en las cifras de comercio, inversión y producción sectorial, aunque menos significativo en las de producción y empleo agregadas o precios, si bien se percibe una tendencia hacia la convergencia en el desempeño de estas variables con las correspondientes de la economía estadounidense.

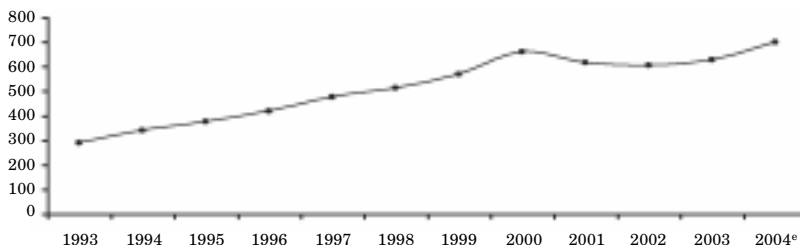
Flujos de comercio e inversión en el TLCAN

Comercio intrarregional. A raíz del TLCAN crecieron significativamente los flujos de comercio e inversión entre los tres socios.

Gráfica 1

Comercio intrarregional en América del Norte

(Miles de millones de dólares)



^e/estimación de la Dirección General de Relaciones Económicas Bilaterales de la SRE.

Fuente: Secretaría de Economía.

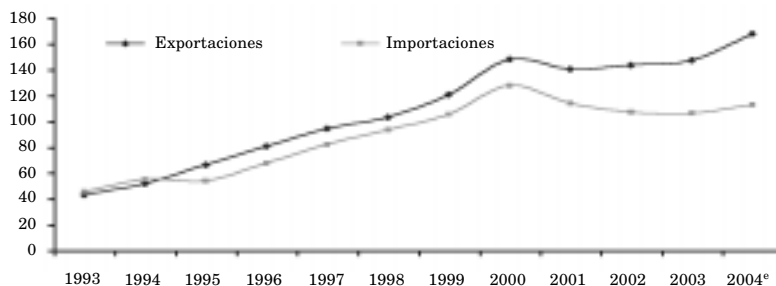
En 11 años de vigencia, su comercio se elevó en términos reales 86%, a una tasa promedio anual de 6.4%. Estos flujos sumaron 698 miles de millones de dólares (MMDD) en 2004, 409 MMDD más que la cantidad obtenida en 1993. Estados Unidos mantiene la mayor participación, con 59% del comercio trilateral. Canadá y México comprenden 24.4% y 16.6%, respectivamente.

Comercio México-Estados Unidos. Estados Unidos se consolidó como el principal socio comercial de México, absorbiendo tres cuartas partes del comercio mexicano con todo el mundo. En 2004 el comercio bilateral ascendió a 280 MMDD, tres veces más que al comienzo del TLCAN. Las exportaciones e importaciones mexicanas aumentaron 291% y 148%, respectivamente, con un saldo positivo para México a partir de la entrada en vigor del acuerdo (Gráfica 2).

Gráfica 2

México. Comercio con Estados Unidos

(Miles de millones de dólares)



^e/estimación de la SRE.

Fuente: Secretaría de Economía.

Cuatro factores principales contribuyeron a generar el saldo favorable en la balanza comercial de México con Estados Unidos: la disminución arancelaria propia del TLCAN, la drástica devaluación del peso frente al dólar en el periodo 1994-1995, la larga expansión de la economía norteamericana en la década de los noventa y la recesión mexicana de 1994-1996. Los primeros dos factores otorgaron a México una ventaja de precios frente a sus competidores; el tercero, una fuente de demanda creciente de sus exportaciones, y el cuarto provocó una reducción en la demanda mexicana de productos norteamericanos. Combinados, estimularon un aumento en la inversión extranjera y, como consecuencia, en el comercio.

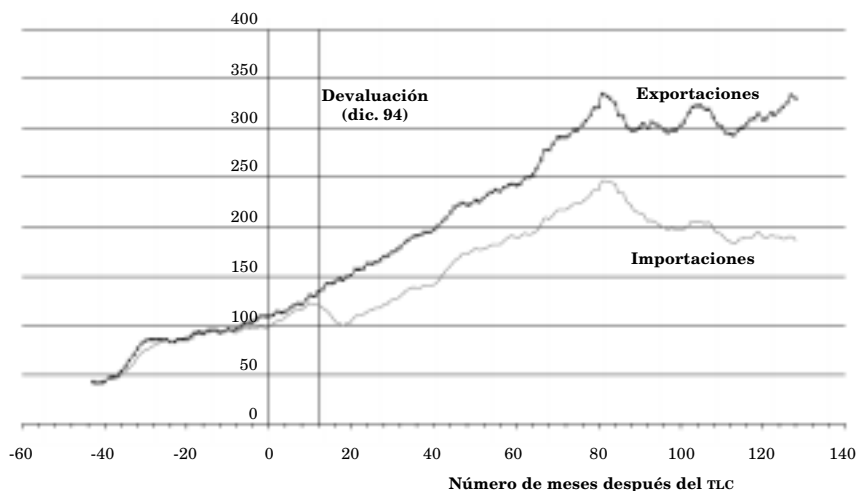
En las dos gráficas siguientes pueden apreciarse con mayor claridad los efectos de estos cuatro factores. La Gráfica 3 presenta las cifras del comercio bilateral como índices, calculados a dólares constantes de 2002 y en promedios móviles de seis meses. Destaca el aumento continuo en las exportaciones mexicanas, a un ritmo mayor que el previo a la entrada en vigor del TLCAN y en niveles consistentemente superiores con respecto a los de las importaciones. Los flujos mensuales de las exportaciones se duplicaron en un periodo de tres años y medio, mientras que los de las importaciones lo hicieron siete años después de lanzado el acuerdo.

De este gráfico también pueden percibirse los efectos de la recesión norteamericana de 2000-2002 y de la creciente competencia de los productores asiáticos, particularmente China. A partir del año 2000, cuando se estanca la demanda norteamericana, las exportaciones mexicanas a Estados Unidos dejaron de crecer, estacionándose en un nivel tres veces mayor que el de 1994. Comúnmente se dice que Asia ha desplazado a México en el mercado norteamericano, pero parece que también ha desplazado a Estados Unidos del mercado mexicano.

Gráfica 3

Comercio México-Estados Unidos

(Índice basado en exportaciones reales, dólares de 2002, promedio móvil semestral)



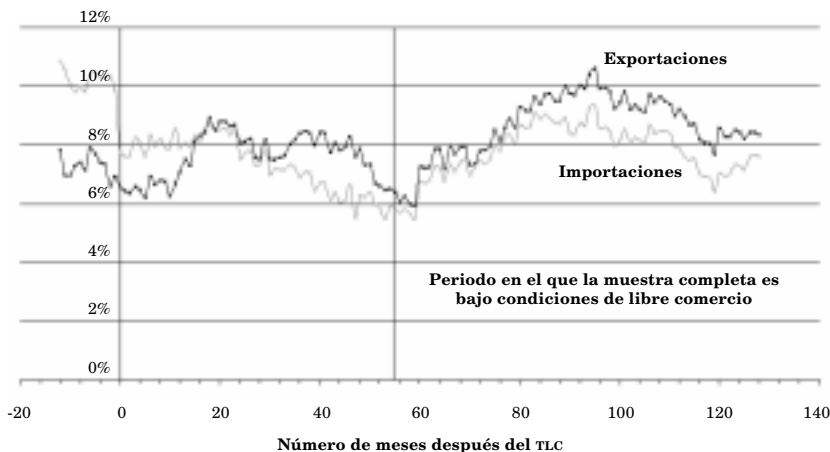
Fuente: Análisis propio con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI).

La Gráfica 4 nos permite observar el grado de volatilidad en el comercio bilateral para evaluar si el objetivo de estabilizar el acceso de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, más allá de la certidumbre en las reglas comerciales, se cumplió. Si bien la volatilidad de los flujos mensuales de comercio no bajó uniformemente, puede distinguirse que disminuyó para las exportaciones de un promedio levemente superior a 11% a casi 8%, comparando el comienzo y el final del periodo. Para las importaciones no se distingue un cambio significativo; de hecho se presenta un leve aumento al final del periodo.

Gráfica 4

Comercio México-Estados Unidos

(Volatilidad de las variaciones porcentuales mensuales en términos reales, periodo de 36 meses)



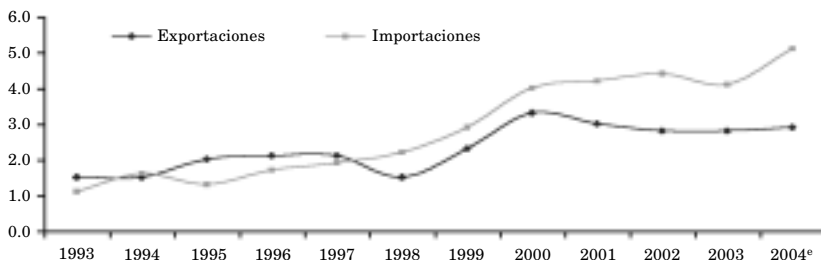
Fuente: Análisis propio con datos del INEGI.

Comercio México-Canadá. Canadá, el quinto socio comercial de México y el segundo mercado para sus exportaciones, comerció 8.08 MMDD con México en 2004. Entre 1993 y 2004 este intercambio creció 194%. Las exportaciones mexicanas se elevaron 84%, mientras que las importaciones lo hicieron en más de 340%. Esto explica el sostenido déficit comercial mexicano con Canadá desde 1997, mostrado en la Gráfica 5.

Gráfica 5

Comercio de México con Canadá

(Miles de millones dólares)



^e/estimación de la SRE.

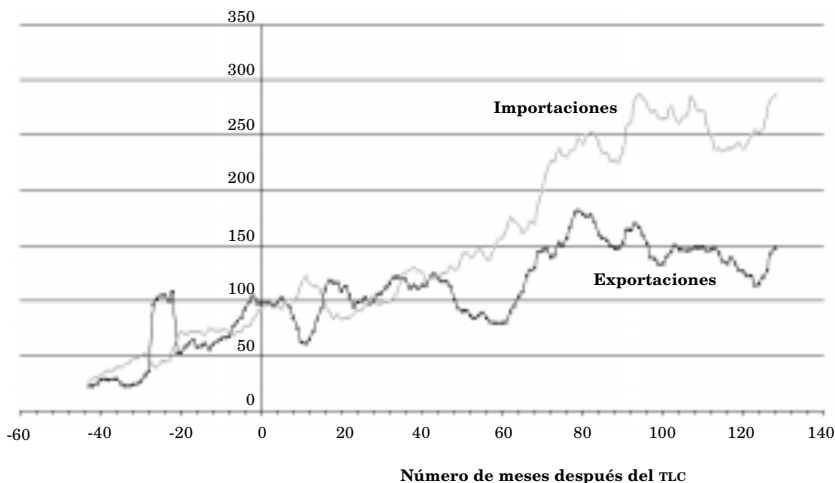
Fuente: Secretaría de Economía.

Se desprende que la devaluación mexicana de 1994-1995 provocó un saldo positivo de sólo tres años en la balanza comercial con Canadá. La demanda canadiense de productos mexicanos no jugó el papel que la estadounidense en arrastrar las exportaciones mexicanas. El resultado, de acuerdo con los índices de la Gráfica 6, fue un virtual estancamiento de las exportaciones mexicanas hasta 1999, con un crecimiento un poco más pronunciado hasta 2002.

Gráfica 6

Comercio México-Canadá

(Índice basado en exportaciones reales, dólares de 2002, promedio móvil semestral)



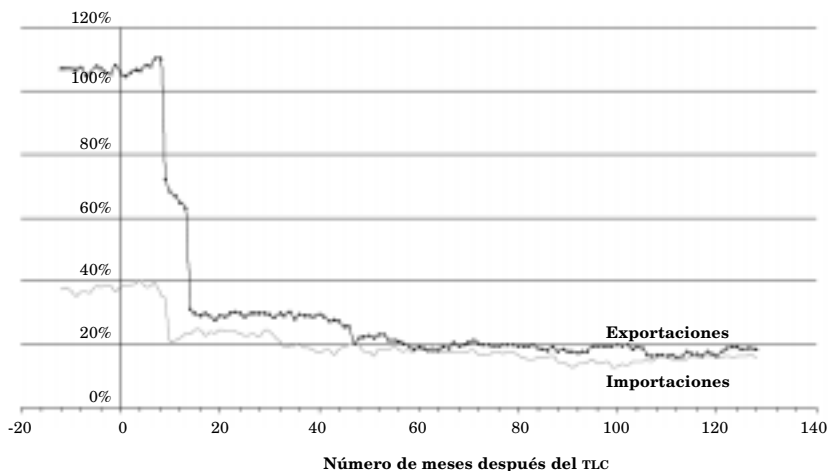
Fuente: Análisis propio con datos del INEGI.

Ahora bien, con Canadá sí cayó significativamente la volatilidad de los flujos de comercio. De un porcentaje de volatilidad promedio de las exportaciones mensuales mayor a 100% al inicio del TLCAN, cayó a 18.6% en 1994. En el caso de las importaciones, éste bajó de aproximadamente 40% a 15.5%. Ambos datos reflejan un proceso de estabilización acelerado.

Gráfica 7

Comercio México-Canadá

(Volatilidad de las variaciones porcentuales mensuales en términos reales, periodo de 36 meses)



Fuente: Análisis propio con datos del INEGI.

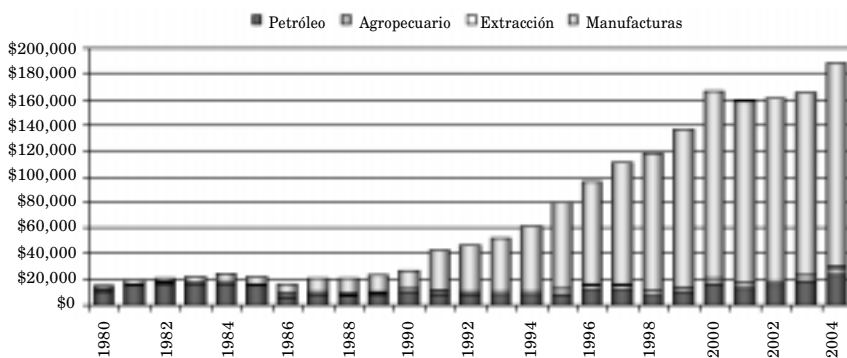
Comercio sectorial. A nivel sectorial destaca el crecimiento del comercio de manufacturas. Como puede apreciarse en la Gráfica 8, el grueso del incremento en las exportaciones mexicanas desde 1994 se explica por el aumento en las exportaciones de bienes manufacturados, en su mayoría hacia Estados Unidos. Éstas representaron 84% del total exportado en 2004. La participación de las exportaciones de bienes agrícolas e industrias extractivas, por el contrario, se mantuvo prácticamente constante.

Del lado de las importaciones, el incremento más significativo se registra en los bienes intermedios, mientras los bienes de consumo y de capital permanecen relativamente constantes (los últimos crecieron un poco a mediados de los noventa).

Gráfica 8

Exportaciones totales de México, 1980-2004

(Millones de dólares)

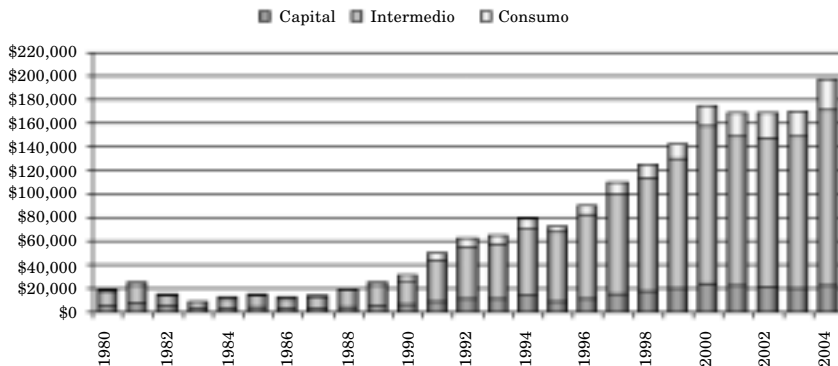


Fuente: INEGI.

Gráfica 9

Importaciones totales de México, 1980-2004

(Millones de dólares)



Fuente: INEGI.

El aumento en las exportaciones manufactureras, sumado al de las importaciones de bienes intermedios, sugiere que el factor que impulsó los intercambios entre México y sus principales socios fue el comercio intra-industria e intra-firma. Las oportunidades del TLCAN derivaron en la integración de algunos procesos productivos de ambos lados de la frontera, con la industria mexicana importando componentes para su transformación y reexportación al mercado norteamericano. Esta actividad se presentó especialmente en los sectores productores de automóviles, autopartes, equipo de transporte, electrónica, eléctrica, textiles y confección.

El Cuadro 1 muestra las altas tasas de crecimiento de exportaciones mexicanas en estos sectores; su impresionante penetración en el mercado de importaciones estadounidense (se duplicó su participación en 10 años) y la alta tasa de generación de empleos.

Cuadro 1

TLCAN. Sectores de éxito en México

Industria	Crecimiento promedio anual de las exp. Mex.	% Part. en imp. Estados Unidos 1993-2003	Nuevos empleos
Eléctrica y Electrónica	19.0	10.1%-18.1%	110 000
Autotransporte y Autopartes	14.8	7.1%-14.0%	200 000
Textil y de la Confección	19.1	4.4%-10.6%	260 000
Alimentos, bebidas y tabaco	16.7	4.3%-8.1%	100 000

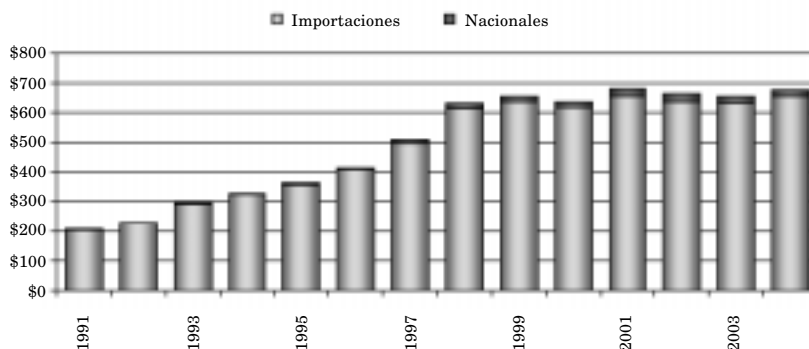
Fuente: Secretaría de Economía.

Otro factor que apunta la importancia del comercio intra-industria es el patrón de exportaciones de las maquiladoras. Su participación en el total de exportaciones mexicanas, de aproximadamente 52%, no ha variado desde 1994, y su uso de insumos extranjeros no ha bajado del 95% del total que transforma.

Gráfica 10

Insumos de la industria maquiladora de exportación

(Miles de millones de pesos de 2003)



Fuente: SRE con datos del INEGI.

En el sector agropecuario, donde el comercio es más complementario, los beneficios para México son mezclados. Durante el periodo de vigencia del TLCAN, la balanza comercial agroalimentaria fue deficitaria para México. El Cuadro 2 presenta la evolución del comercio. Destaca el crecimiento de 142% de las exportaciones mexicanas en el periodo 1994-2004.

Cuadro 2

Comercio Agroalimentario México-Estados Unidos

(Millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Var% 04/94
Balanza Agroalimentaria ¹	-1,382	837	-1,108	-448	-884	-102	-494	-1,387	-985	-803	-432	-68.7
Exportaciones	3,344	4,416	4,376	4,796	5,350	5,549	5,950	6,061	6,276	7,122	8,098	142.2
Importaciones	4,726	3,579	5,484	5,244	6,234	5,651	6,444	7,448	7,261	7,925	8,530	80.5

¹ Incluye los capítulos del 01 al 24, así como cultivos industriales (algodón, cueros y pieles, aceites esenciales, lana y pelo de animal, entre otros) comprendidos en otras subpartidas arancelarias del “Sistema Armonizado para la Codificación y Designación de Mercancías”.

Fuente: SAGARPA con datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

A nivel de ramas, los grupos de hortalizas, bebidas, frutas y animales vivos —que en 2004 concentraron 70% de las ventas agroalimentarias— muestran gran dinamismo a partir de la apertura. Las exportaciones de hortalizas hacia Estados Unidos aumentaron de 949 millones de dólares (MDD) en 1993 a 2.4 MMDD en 2004.

Por su parte, las importaciones se han concentrado en nueve rubros: cereales, carnes, semillas, preparaciones alimenticias, aceites, residuos y alimentos balanceados, productos de la molienda, lácteos y frutas. Destaca el crecimiento del grupo de cereales, cuyo valor pasó de 669 MDD a 1.7 MMDD entre 1993 y 2004.

Inversión regional. Quizá el impacto más relevante del TLCAN se refleje en las cifras de inversión extranjera directa (IED). Las garantías que brindó a los inversionistas, tanto en protección a sus activos como en la continuidad de las reglas de comercio, sumadas al atractivo de la vecindad con el mercado más gran-

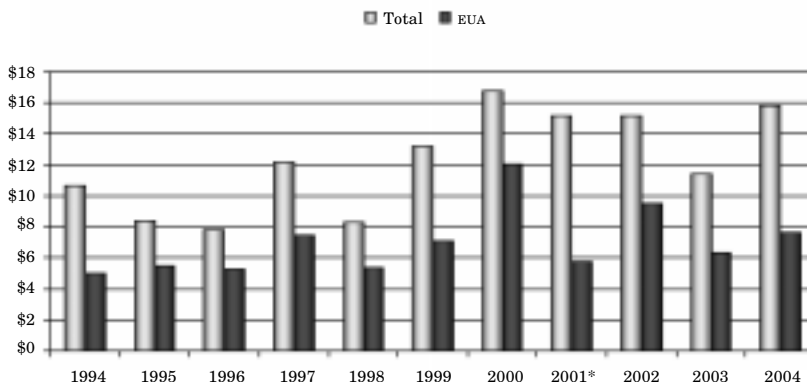
de del mundo, sirvieron para atraer un flujo de inversión en activos productivos significativamente superior al de décadas anteriores. Si en los años ochenta la IED sumaba en promedio 3000 MDD al año, en los noventa, ésta se cuadruplicó para llegar a un promedio de 12 000 MDD anuales. Con esto, México se convirtió en el tercer destino de IED de todos los países emergentes.

En conjunto, la IED acumulada de Estados Unidos y Canadá entre enero de 1994 y septiembre de 2004 ascendió a 94 992 MDD, una participación de 66% en la IED total recibida por México en ese periodo. La Gráfica 11 muestra el importante papel de la IED de Estados Unidos.

Gráfica 11

Inversión directa en México, 1994-2004

(Miles de millones de dólares)



*Excluye la transacción de Banamex-Citigroup.

Fuente: Secretaría de Economía.

En términos sectoriales, la IED siguió un patrón similar al del comercio. La industria manufacturera captó la mayoría de la inversión de América del Norte (43.7%). Le siguieron en importancia los sectores de servicios financieros (32%), comercio (10.5%) y transportes y comunicaciones (5.5%). Los capitales norteamericanos se ubican principalmente en el Distrito Federal, Baja California, Baja California Sur y Nuevo León.

La macroeconomía mexicana después del TLCAN

El aumento en el comercio y la inversión asociados al TLCAN aceleraron el proceso de integración económica regional, generando condiciones de mayor estabilidad y crecimiento para México. En el periodo de vigencia del TLCAN México transitó, de una economía cuyas fuentes de riesgo se basaban fundamentalmente en choques de demanda interna (expansión fiscal y monetaria desmedida) o de precios de materias primas (notablemente el petróleo), a otra cuyos riesgos se encuentran vinculados al ciclo económico de la región norteamericana.

Los indicadores de producción, empleo, precios y tasas de interés dan una muestra clara de este proceso de sincronización y convergencia de la economía mexicana con la estadounidense y, en menor medida, con la canadiense.

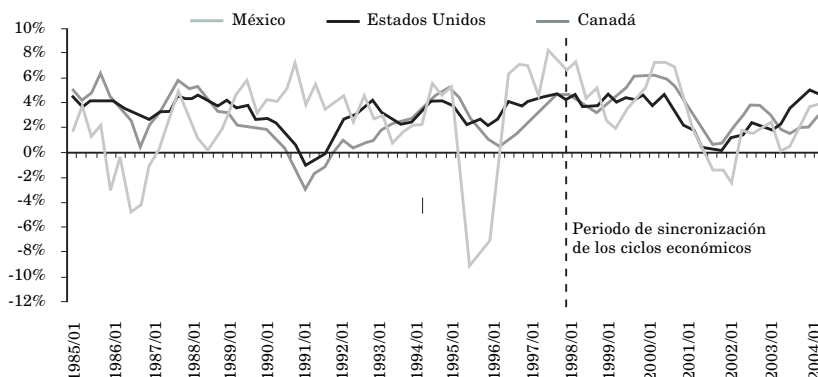
Producción. Mientras que en el periodo 1985-1993 el crecimiento del producto interno bruto (PIB) de México mostraba una correlación negativa de -0.33 con el PIB de Estados Unidos, en el periodo 1997-2004 la correlación entre el crecimiento de ambas economías se ubicó en 0.74. Este giro en la asociación entre el crecimiento del PIB de México y el de sus socios del TLCAN, que puede apreciarse en la Gráfica 12, trajo dos beneficios principales. Por un lado, el sector exportador de México

pudo aprovechar la prolongada etapa expansiva del crecimiento económico estadounidense de los noventa, en claro contraste con lo ocurrido en la década previa. Por el otro, la economía mexicana experimentó ciclos económicos normales, en los que una desaceleración del ritmo de crecimiento no fue acompañada por una pérdida de confianza o una crisis de balanza de pagos.

Gráfica 12

PIB trimestral de México, Estados Unidos y Canadá

(Tasa de crecimiento real anual)

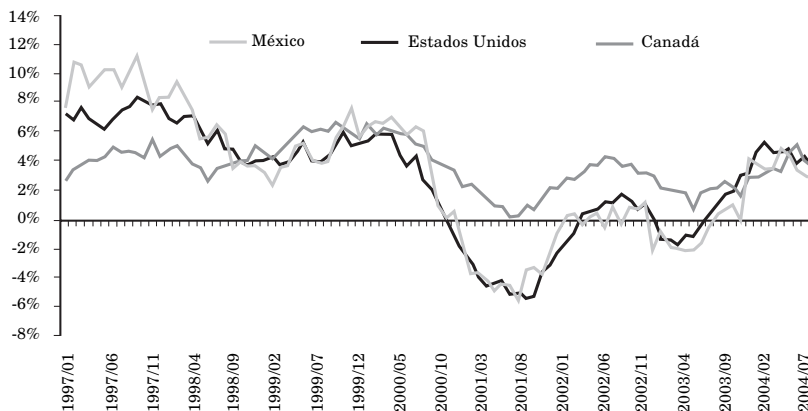


Fuente: Estadísticas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

El sector donde es más evidente la sincronización es el industrial, derivado del aumento en el comercio intra-firma e intra-industria, en el que predomina la producción automotriz y de autopartes. Los sectores eléctrico y electrónico también destacan en este sentido. La Gráfica 13 muestra la alta sintonía de los sectores industriales mexicano y estadounidense, aun superior a la correspondiente con Canadá.

Gráfica 13

Producción industrial de México, Estados Unidos y Canadá (Variación % anual)



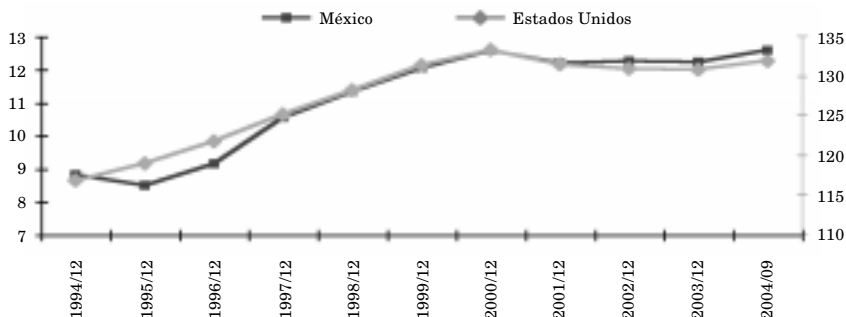
Fuente: INEGI.

Empleo. Los economistas esperan que un aumento en la producción vaya acompañado por un aumento en la ocupación. Ése es precisamente el comportamiento de las cifras de empleo total en México y Estados Unidos. Se trata de una correlación casi perfecta, como puede observarse en la Gráfica 14, que confirma la tendencia hacia la sincronización de la actividad productiva norteamericana y mexicana.

Gráfica 14

Empleo total en México y Estados Unidos

(Millones de personas, México en la escala izquierda)



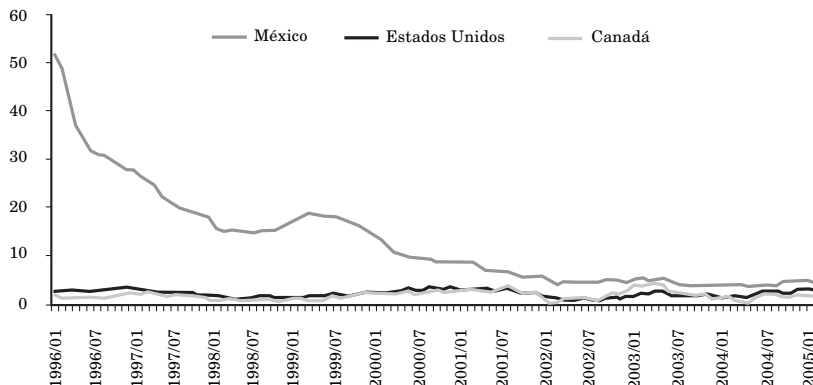
Fuente: INEGI (número de asegurados en el IMSS), Departamento del Trabajo de Estados Unidos.

Inflación. El acceso a insumos y productos a precios competitivos, el aumento de la productividad derivada de la atracción de inversiones, sumados a la disciplina fiscal y monetaria, han permitido a México alcanzar niveles de inflación cercanos a los de sus socios del TLCAN. Este logro no es menor. Como lo ilustra la Gráfica 15, el diferencial de inflación entre México y Estados Unidos cayó casi 50 puntos porcentuales entre 1996 y 2004. Hoy, la inflación mexicana es levemente superior a la norteamericana, lo cual brinda un marco estable para la planeación de negocios en horizontes más largos.

Gráfica 15

Tasa de inflación en México, Estados Unidos y Canadá

(Variación % anual del Índice de Precios al Consumidor)



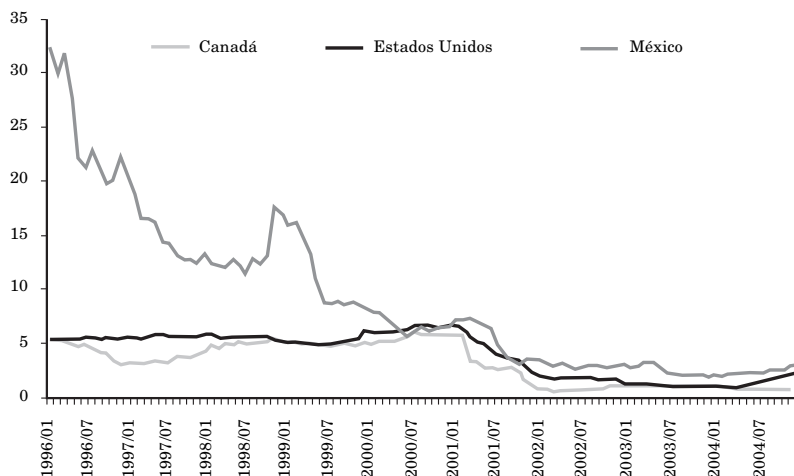
Fuente: INEGI.

Tasas de interés. Ante una menor presión inflacionaria las tasas de interés también tienden a descender. Las tasas de interés mexicanas para depósitos con vencimiento a tres meses son convergentes con las norteamericanas (Gráfica 16). Esto permitió a México diferenciarse frente a otros mercados emergentes de América Latina y se tradujo en un menor riesgo país. Como consecuencia han mejorado el perfil de deuda externa mexicana (costo y plazos) y las condiciones para la expansión del crédito interno.

Gráfica 16

Tasas de interés en México, Estados Unidos y Canadá

(Tasa sobre los depósitos a plazo con vencimiento de tres meses, %)



Fuente: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales. Banxico, Indicadores Económicos.

La agenda pendiente

Controversias y negociaciones entre México, Estados Unidos y Canadá

Como corresponde a un incremento de esta magnitud en el volumen de comercio e inversión, la agenda de conversaciones entre México y sus dos socios regionales es intensa. La conforman 64 asuntos pendientes en el primer trimestre de 2004,² que in-

² Las cifras de esta sección provienen del Sistema Integral de Gestión de las Relaciones Económicas Bilaterales (SIGREB), de la SRE.

cluyen, entre otros, la administración de trámites, la construcción y manejo de infraestructura para la exportación en las fronteras, las controversias sobre comercio e inversión, las negociaciones para mejorar la calidad del marco legal vigente y las iniciativas para elevar la seguridad del intercambio transfronterizo frente a retos como el bioterrorismo.

Poco más del 80% de esta agenda se concentra en Estados Unidos, y casi 80% se dedica a la eliminación de obstáculos al comercio causados por barreras no arancelarias (Cuadro 3) al comercio de bienes agropecuarios y manufacturados (Gráfica 17).

Cuadro 3

Asuntos que comprenden la agenda de conversaciones económicas de México con Estados Unidos y Canadá, por tipo, 2004

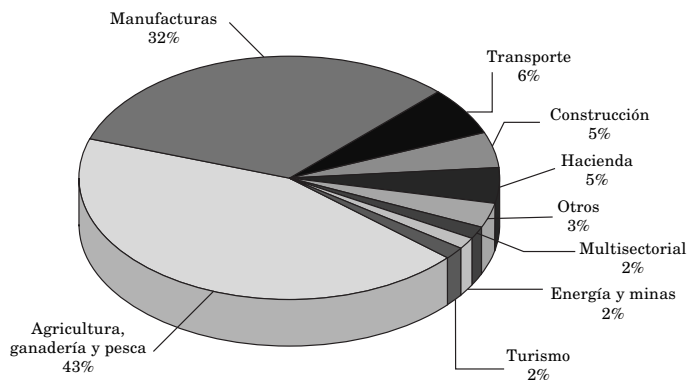
Distribución	Frecuencia	Proporción
Total	64	100
Antidumping	18	28.125%
Requisito fitosanitario	12	18.75%
Seguridad jurídica	8	12.5%
Requisito zoosanitario	7	10.9375%
Normas	5	7.8125%
Cupos	3	4.6875%
Otros	3	4.6875%
Infraestructura	2	3.125%
Fiscal	1	1.5625%
Libre tránsito	1	1.5625%
Doble imposición	1	1.5625%
Competencia desleal	1	1.5625%
Propiedad intelectual	1	1.5625%
Transporte aéreo	1	1.5625%

Fuente: SIGREB.

Las más importantes derivan de la aplicación de las legislaciones nacionales para prevenir el dumping, asegurar la salud de plantas y animales, o vigilar el cumplimiento de normas y estándares oficiales. El resto corresponde a cuestiones de interpretación de leyes sobre derecho de inversionistas, incluyendo el trato impositivo y la protección de patentes.

Gráfica 17

Distribución sectorial de la agenda de conversaciones económicas bilaterales de México con Estados Unidos y Canadá, 2004



Fuente: SIGREB.

La agenda con Estados Unidos determina la de toda la región, debido a la alta concentración de temas con ese país. Cerca de tres cuartas partes de los 54 asuntos pendientes abordan trámites y barreras no arancelarias en los sectores de manufactu-

ras (37.7%) y agropecuario (35.8%). De éstos, 45.2% se deben a prácticas desleales de comercio (dumping) y 38.7% a requisitos sanitarios y fitosanitarios.

Con Canadá, en contraste, predomina la agenda agropecuaria (66.7%), seguida de los casos en el sector industrial (16.6%). De los asuntos agropecuarios, 87.5% son barreras comerciales generadas en su totalidad por restricciones sanitarias y fitosanitarias.

Cooperación bilateral y regional

Desde el comienzo, el TLCAN fue planteado exclusivamente como un acuerdo de comercio, inversión y servicios. Quedaron fuera de la agenda de negociación los temas migratorios y la construcción de mecanismos que apoyaran a los trabajadores de los sectores y regiones que se verían más afectados por las dislocaciones derivadas del proceso de integración. No se contempló la integración del mercado laboral, ni la creación de fondos de cohesión similares a los europeos. La omisión ha exacerbado el diferencial de ingreso entre las zonas urbanas y rurales, creando mayor riqueza en el norte que en el sur. Además, ha afectado la capacidad competitiva de Norteamérica en su conjunto, que requiere de trabajadores entrenados, infraestructura moderna y financiamiento competitivo, por mencionar sólo algunos elementos, para competir con éxito en la economía global.

A partir de este diagnóstico, el presidente mexicano propuso a sus homólogos de Estados Unidos y Canadá una transformación en el carácter de la integración de América del Norte. En este sentido, a la par de fortalecer la cooperación bilateral como complemento a las actividades comerciales, promovió acciones y programas bajo una concepción integral de desarrollo regional.

De estos esfuerzos surge la propuesta del *TLCAN plus*, que después derivó en la Iniciativa de América del Norte y, finalmente, se convirtió en la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), suscrita por los gobiernos de los tres países en marzo de 2005. La línea evolutiva de estos tres programas corre de una concepción económica, cuyo principio rector es el aumento de la competitividad regional mediante la reducción de los costos de transacción y de transporte, a una agenda más amplia, donde las iniciativas económicas se interrelacionan con una nueva estrategia de seguridad regional. El Cuadro 4 presenta los puntos más destacados de la agenda de la ASPAN.

Cuadro 4

Agenda de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte

A. Agenda para la prosperidad en el marco de la ASPAN

La agenda para la prosperidad integra las iniciativas de carácter económico. Destacan las siguientes líneas de acción:

- Mejoras en materia de regulación (compatibilidad de normas y eliminación de requisitos superfluos).
- Integración de sectores clave.
- Fortalecimiento de los mercados energéticos de la región.
- Aumento de la seguridad y eficiencia del sistema de transporte.
- Libre flujo de capitales.
- Mayor comercio transfronterizo de tecnologías.
- Desarrollo de capital humano (alianzas en materia de educación superior, ciencia y tecnología).
- Cooperación en materia de medio ambiente.
- Mayor coordinación en materia de salud pública.

B. Agenda para la seguridad en el marco de la ASPAN

La agenda para la seguridad busca un enfoque común en el diseño e implementación de estrategias. Destacan acciones como:

- Estrategia regional de seguridad para los viajeros.
- Estrategia regional de bio-protección.
- Mayor seguridad del transporte marítimo y de los puertos de América del Norte.
- Enfoques equivalentes en la seguridad de la aviación.
- Alianzas sobre información de inteligencia relacionada con la seguridad.
- Enfoque común para la protección de la infraestructura relevante de la región.
- Implementación de nuevas tecnologías para alcanzar las metas de seguridad y promoción del flujo de personas y bienes.

El desarrollo de la estrategia regional que derivó en la ASPAN fue acompañado a su vez por el establecimiento de programas de cooperación bilateral para contribuir a remediar rezagos en el desarrollo regional. Destacan la Sociedad para la Prosperidad, la Alianza para la Frontera con Estados Unidos y la Alianza México-Canadá.

Sociedad para la Prosperidad. Lanzada en septiembre de 2001 por los gobiernos de México y Estados Unidos, consiste en un modelo de cooperación en el que se realizan acciones, conjuntamente con el sector privado, para atender insuficiencias ligadas al proceso de integración, que afectan los flujos migratorios. Programas representativos en este marco incluyen la reducción en los costos del envío de remesas, la integración de los migrantes al sistema financiero formal y la utilización de remesas para proyectos productivos y de infraestructura.

Alianza para la Frontera con Estados Unidos. El incremento de la actividad económica en la región fronteriza en los últimos 10 años, junto a los rezagos en materia de infraestructura, ha generado problemas de tipo ambiental y de salud. Enfrentar esta situación ha requerido un esfuerzo compartido entre los gobiernos de México y Estados Unidos. Con el lanzamiento de la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza (COCEF) y la canalización de recursos a través del Banco de Desarrollo de América del Norte (BDAN), los gobiernos de ambos países han institucionalizado la cooperación para atender este problema común. En los últimos años se avanzó en materia de tratamiento de aguas residuales, manejo de residuos sólidos y mejoramiento de la calidad del aire.

Alianza México-Canadá. El esquema en el que se basa la Sociedad para la Prosperidad se adaptó en noviembre de 2004 para suscribir con Canadá un instrumento similar. La Alianza México-Canadá pretende fomentar la cooperación estableciendo como prioridades el comercio bilateral, la inversión, asociaciones entre los sectores público y privado, vínculos empresariales, intercambio de experiencias en materia de fronteras inteligentes y mayor seguridad, prácticas de buen gobierno, educación, reformas institucionales y un gobierno al servicio de los ciudadanos.

La relación económica no es tan intensa como la que se desarrolla con Estados Unidos; sin embargo, su importancia estratégica no está a discusión debido a los beneficios que representa la creciente integración para la competitividad regional.

Lecciones y desafíos para México en su relación económica con los países de América del Norte

El TLCAN ha resultado altamente efectivo para incrementar el comercio y las inversiones en la región. En el caso de México el in-

tercambio comercial y la atracción de inversiones aumentaron dramáticamente, como consecuencia no sólo de la reducción arancelaria sino del sólido compromiso que provocó el Tratado con la consecución de las reformas económicas en el país.

Derivado del incremento sustancial en la IED, en particular la dirigida al sector industrial, se generaron cambios en la estructura sectorial de las exportaciones e importaciones, predominando el sector manufacturero en las ventas al exterior y las compras de bienes intermedios en el lado de las importaciones.

Esta mayor integración del sector industrial de México con el de sus socios del TLCAN, particularmente con Estados Unidos, generó un proceso de sincronización del ciclo económico mexicano con el estadounidense. Las condiciones de estabilidad asociadas a ello han permitido a México atraer inversiones del resto del mundo y reducir el riesgo país, lo que se traduce en menores costos de financiamiento externo e interno.

Sin embargo, no todo ha sido positivo en los 11 años de vigencia del TLCAN. Las disparidades norte-sur se incrementaron ante la ausencia de mecanismos redistributivos y un financiamiento adecuado para infraestructura y capital humano en localidades rezagadas. Esto inhibe el potencial de crecimiento de América del Norte y le resta competitividad.

Una buena parte de la estrategia para revertir esta situación corresponde al Estado mexicano; la otra puede conducirse a través de una agenda compartida entre los socios del TLCAN.

Las políticas a nivel interno deben centrarse en el aumento de la competitividad, a partir de acciones como las siguientes:

- Implementar las reformas estructurales pendientes —la fiscal, eléctrica, energética y laboral.
- Lanzar programas que promuevan la integración de cadenas productivas.

- Vincular los programas de integración sectoriales a las políticas de desarrollo regional.
- Invertir en infraestructura de logística y transporte.
- Propiciar incrementos de productividad dinámicos:
 - Invertir en capacitación.
 - Mejorar los procesos productivos.
 - Fomentar la introducción de tecnologías de punta.
- Mejorar el ambiente de negocios fortaleciendo el estado de derecho.

En cuanto a la agenda trilateral, es necesario seguir avanzando en la eliminación de las barreras al comercio, especialmente las asociadas a las diferencias en los marcos regulatorios que inhiben la localización eficiente del capital en la región. Las iniciativas en el marco de la ASPAN, entre las que se encuentra la normalización de reglas y estándares, son un paso en la dirección correcta. El reto ahora es traducir los lineamientos de esta alianza en acciones concretas que deriven en un incremento de la competitividad de la región. Los mecanismos de cooperación bilaterales, como la Sociedad para la Prosperidad y la Alianza México-Canadá, pueden consolidarse también como plataformas que dirijan los esfuerzos compartidos en materia de desarrollo regional.

Finalmente, ante la creciente complejidad en las relaciones económicas entre los tres países, en el mediano plazo será necesario contar con un mínimo de instituciones trilaterales que resuelvan las controversias y conduzcan el proceso de integración.

La calidad del desarrollo futuro de la región dependerá en gran medida del diseño e implementación de este tipo de iniciativas.

Bibliografía

- Fry, E. H., “North American Economic Integration, Policy Options”, en *Policy Papers on the Americas*, vol. XIV, Study 8, CSIS Americas Program, 2003.
- Huenemann, J. E., “The U.S. Trade Relationship with Mexico: Where it has been and where it should go”, en *Policy Papers on the Americas*, vol. XII, Study 1, CSIS Americas Program, 2001.
- Kose, M. A., G. Meredith, y C. Towe, “How has NAFTA affected the Mexican Economy?, Review and Evidence”, en *Working Paper Series*, FMI, 2004.
- Lederman D., W. F. Maloney y L. Serven, *Lecciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte para los Países de Latinoamérica y el Caribe*, Banco Mundial, 2003.
- Puyana A., “El camino mexicano hacia el regionalismo abierto: los acuerdos de libre comercio de México con América del Norte y Europa”, en CEPAL (Serie Comercio Internacional, núm. 35), 2003.
- Ruiz-Funes, M., “Economic Competitiveness in Mexico: Recent Evolution, Prospects, and Repercutions for the United States”, en *Hemisphere Focus*, vol. XI, núm. 11, CSIS, 2003.