

Universitat Autònoma de Barcelona

Institut Universitari d'Estudis Europeus

Departament de Dret Públic i Ciències Historicojurídiques



Integración comercial y crecimiento económico en América Latina

Maria Isabel Osorio Caballero



**Doctorado de Relaciones Internacionales
e Integración Europea**



Universitat Autònoma de Barcelona

**INSTITUT UNIVERSITARI D'ESTUDIS EUROPEUS
DEPARTAMENT DE DRET PÚBLIC I CIÈNCIES HISTORICOJURÍDIQUES**

Integración comercial y crecimiento económico en América Latina

Maria Isabel Osorio Caballero

Dirigida por:

Dr. Jordi Bacaria Colom
Universitat Autònoma de Barcelona

Dr. Andrés Artal Tur
Universidad Politécnica de Cartagena

**Doctorado de Relaciones Internacionales
e Integración Europea**

Tesis Doctoral, 2013



Universitat Autònoma de Barcelona

**INSTITUT UNIVERSITARI D'ESTUDIS EUROPEUS
DEPARTAMENT DE DRET PÚBLIC I CIÈNCIES HISTORICIJURÍDIQUES**

**Doctorado de
Relaciones Internacionales e Integración Europea**

Integración comercial y crecimiento económico en América Latina

Tesis presentada para obtener el Grado de Doctor por:

Maria Isabel Osorio Caballero

Dirigida por:

Dr. Jordi Bacaria Colom
Universitat Autònoma de Barcelona

Dr. Andrés Artal Tur
Universidad Politécnica de Cartagena

2013

INDICE GENERAL

	Pag.
Índice General	VII
Lista de Gráficos y Mapas	XI
Lista de Cuadros	XII
Lista de Abreviaturas	XV
Financiamiento	XIX
Introducción General	1
Capítulo 1: La opción de México en la Integración Norte-Sur: El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea	7
Introducción.....	9
1.2. La importancia de un comercio multilateral.....	12
1.3. México: hacia un modelo de apertura comercial.....	15
1.4. Relaciones Comerciales con la Unión Europea.....	17
1.4.1. Comercio México-Unión Europea (1999-2010).....	20
1.4.2. Composición Sectorial de las relaciones comerciales.....	27
1.4.2.1. Manufactura mexicana.....	37
1.4.3. Inversiones de la Unión Europea en México.....	38
1.5. Relaciones Comerciales con América del Norte y triangulación con la Unión Europea.....	43
1.6. Conclusiones.....	46
Bibliografía.....	48
Capítulo 2: La economía mexicana en su relación con Europa y Norteamérica: Entre el reto Transatlántico y el Transpacífico	51
Introducción.....	53
2.2. Estructura de la economía mexicana.....	57
2.3. Orientación exportadora de la Economía Mexicana.....	65

2.3.1 Comercio de México en el TLCAN.....	65
2.3.2 Comercio de México en la Unión Europea.....	69
2.3.3 El modelo de maquila en México.....	79
2.3.4 Inversión.....	82
2.4. El impacto de Asia.....	83
2.5. Triangulación México-Unión Europea- Estados Unidos.....	84
2.6. Perspectivas para la Economía Mexicana.....	86
2.7. Conclusiones.....	88
Bibliografía.....	88

Capítulo 3: Análisis de los Acuerdos de Libre Comercio de México bajo un enfoque de resistencia multilateral..... 91

Introducción.....	93
3.2. México y sus Tratados de Libre Comercio	95
3.3. Revisión de la literatura: la ecuación de gravedad, determinantes y aplicaciones empíricas al comercio.....	103
3.4. Metodología.....	105
3.4.1. Especificación de variables.....	106
3.4.2. Especificación del modelo	107
3.4.3. Descripción de los datos.....	108
3.5. Resultados empíricos.....	112
3.6. Conclusiones.....	116
Bibliografía.....	117

Capítulo 4: El crecimiento económico en América Latina 1990-2010: ¿Qué factores explican su recuperación?..... 123

Introducción.....	125
4.2. Revisión de la Literatura.....	129
4.3. El modelo empírico.....	133
4.3.1. Modelo por Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS).....	135

4.3.2. Modelo de Panel con Efectos Fijos (FE).....	136
4.3.3. Modelo de Panel dinámico.....	137
4.4. Resultados.....	139
4.5. Convergencia.....	146
4.5.1. β -Convergencia.....	147
4.5.2. σ -Convergencia.....	148
4.5.3. γ -Convergencia.....	150
4.6. Conclusiones.....	153
Bibliografía.....	155
Apéndice.....	161
Migraciones Mediterráneas, remesas y cambios estratégicos en el Mediterráneo Sur y Oriental.	
Conclusiones Generales.....	189

LISTA DE GRÁFICOS Y MAPAS

	Pag.
Gráfico 1.1. Grado de apertura de la Economía Mexicana.....	16
Gráfico 1.2. Comercio de México con la Unión Europea.....	21
Gráfico 1.3. Crecimiento del PIB (anual %).....	22
Gráfico 1.4. Saldo comercial de México respecto al TLCAN y la Unión Europea.....	27
Gráfico 1.5. % Exportaciones de la Unión Europea-México.....	36
Gráfico 1.6. % Importaciones de la Unión Europea-México.....	36
Gráfico 1.7. IED de la Unión Europea en México.....	39
Gráfico 1.8. Comercio de México con EUA y Canadá.....	44
Gráfico 2.1. PIB de México, por Actividad Económica.....	58
Gráfico 2.2. Flujos de IED hacia México por principales países de Origen, total 1999-2012.....	82
Gráfico 4.1. Tasas de Crecimiento del PIB.....	126
Gráfico 4.2. Tendencia de crecimiento de los países en vías de desarrollo por región.....	128
Gráfico 4.3. σ -convergencia de los países de América Latina, 1990-2010...	150
Gráfico 4.4. γ -convergencia de los países de América Latina, 1990-2010...	152
Gráfico 4.5. σ y γ -convergencia de los países de América Latina, 1990-2010.....	152
Gráfico A.1 Flujo de remesas de los principales países del Mediterráneo.	174
Mapa 3.1. Acuerdos comerciales regionales firmados por México.....	96

LISTA DE CUADROS

	Pag.
Cuadro 1.1. Balanza comercial de México año previo de entrada en vigor de los TLC's .vs.2010.....	23
Cuadro 1.2. Principales Socios comerciales de la UE en 2010.....	26
Cuadro 1.3. Balanza comercial de México por grandes agregados, año previo de entrada en vigor de los TLC's .vs. 2010.....	33
Cuadro 1.4. Composición sectorial del comercio de la Unión Europea con México, por sección SITC	35
Cuadro 1.5. Inversión Extranjera Directa en México por país de origen de la UE y Norteamérica.....	42
Cuadro 2.1. Balanza comercial de México por grandes agregados.....	59
Cuadro 2.2. Producto Interno Bruto de México, Actividades Primarias.....	61
Cuadro 2.3. Producto Interno Bruto de México, Actividades Secundarias.	61
Cuadro 2.4. Producto Interno Bruto de México, Actividades Terciarias.....	63
Cuadro 2.5. Balanza comercial de México.....	67
Cuadro 2.6. Capítulos más Importados de México por la Unión Europea....	72
Cuadro 2.7. Capítulos más Exportados de la Unión Europea a México.....	74
Cuadro 2.8. Comercio de productos agrícolas de la Unión Europea con México.....	78
Cuadro 3.1. Resumen de los descriptivos de las variables y descripción de las variables (1994-2011).....	110
Cuadro 3.2. Países considerados.....	111
Cuadro 3.3. Resultados modelo gravitacional.....	113
Cuadro 3.4. Acuerdos y tratados comerciales suscritos por México.....	119
Cuadro 4.1. Definición y fuente de las variables.....	135
Cuadro 4.2. Resultados modelo de crecimiento: Pooled OLS.....	140
Cuadro 4.3. Resultados modelo de crecimiento: Panel estático- <i>Fixed Effect</i>	142

Cuadro 4.4. Resultados modelo de crecimiento: Panel dinámico- <i>System</i> <i>GMM</i>	145
Cuadro 4.5. Estimaciones de la tasa de β -convergencia condicional para los países de América Latina, 1990-2010 (modelo FE).....	148
Cuadro A.1. Flujos de Remesas.....	172

LISTA DE ABREVIATURAS

ACR	Acuerdos Comerciales Regionales
APEC	Área de Cooperación Económica de Asia-Pacífico
APPRI's	Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones
CELAC	Comunidad de Estados de Latino América y el Caribe
CEPII	<i>Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales</i>
<i>differences-GMM</i>	<i>Differences Generalized Method of Moments</i>
DIPCON	<i>Diplomatic Contacts</i>
ENP	<i>European Neighbourhood Policy</i>
FE	<i>Fixed Effects</i>
FEMISE	<i>Forum Euroméditerranéen des Instituts de Sciences Économiques</i>
FMI	Fondo Monetario Internacional
FTAAP	<i>Free Trade Area of the Asia Pacific</i>
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>
IED	Inversión Extranjera Directa
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
ISI	Industrialización de Sustitución de Importaciones
MENA	Medio Oriente y Norte de África
MIPEX	<i>Migrant Integration Policy Index</i>
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i>
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OLS	<i>Ordinary Least Squares</i>
OMC	Organización Mundial de Comercio

PAPIIT	Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica
PIB	Producto Interno Bruto
Promexico	Agencia de Promoción Económica del Gobierno Federal Mexicano
PSM	Países del Sur del Mediterráneo
SAGARPA	Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación
SEAE	Servicio Europeo de Acción Exterior
SITC	<i>Standard International Trade Classification</i>
<i>System-GMM</i>	<i>System Generalized Method of Moments</i>
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TLCUEM	Tratado de Libre comercio Unión Europea México
TPP	<i>Trans-Pacific Partnership</i>
UE	Unión Europea
UE-ALC	Unión Europea-América Latina y Caribe
UNASUR	Unión de Naciones Suramericanas

FINANCIAMIENTO

Agradezco la concesión de la beca del programa de **Formación de Profesorado Universitario**, según 11534 Resolución de 8 de julio de 2009, de la Secretaría General de Universidades, por la que se adjudican ayudas para becas y contratos del programa de Formación de Profesorado Universitario, en el marco del Estatuto del Personal Investigador en Formación (BOE 11/07/2009).

INTRODUCCIÓN GENERAL

Introducción General

La Teoría del Comercio Internacional aunque es relativamente reciente tiene ya cierto recorrido. Las ganancias del comercio derivadas de la especialización productiva de los países, y de una mayor eficiencia en el uso de sus recursos disponibles son bien conocidas por los economistas. Desde las aportaciones clásicas de Adam Smith¹ y David Ricardo², con sus teorías de la ventaja absoluta y comparativa, respectivamente, pasando por el modelo de Heckscher-Ohlin de dotaciones factoriales relativas, llegamos a las nuevas teorías del comercio, de Paul Krugman entre otros autores, que consideran otro tipo de fuentes y ganancias del comercio (intra-industrial) ligadas a la presencia de rendimientos crecientes (economías de escala) en la producción, la preferencia de los consumidores por la diversidad de productos, y en general la existencia de estructuras de mercado no competitivas como característica principal de las economías actuales. Como denominador común tenemos la capacidad de los flujos comerciales, y de las relaciones económicas internacionales en general, de mejorar el bienestar de los ciudadanos en términos netos, aunque siempre haya conflictos redistributivos en el seno de los propios países. Ésta es la principal razón que ha llevado a la extensión de los procesos de integración económica regional en todo el mundo en el pasado reciente (Bordo *et al.*, 1999)³.

Uno de los procesos de integración más importantes en la región Norteamericana fue la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá. Con la entrada en vigor del TLCAN en 1994 se consolidó, formalizó e institucionalizó una tendencia que venía, al menos, de diez

¹ Smith, A. (1997). "La riqueza de las Naciones". Reedición Alianza Editorial. Madrid.

² Ricardo, D. (1973). "Principios de Economía Política y Tributación". Reedición Fondo de Cultura Económica. México.

³ Bordo, M. D., B. Eichengreen, y D. A. Irwin (1999). "Is Globalization today really different than Globalization a hundred years ago?". NBER WP7195.

años antes: incrementar el flujo comercial entre estas economías, y en general la integración a escala regional. Con una población de aproximadamente 500 millones de personas, los tres países que integran el TLCAN registraron un PIB conjunto en 2012 de 18500.000 millones de dólares, según el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Así mismo, la Unión Europea es el segundo socio comercial de América Latina, con una participación del 13% en sus exportaciones e importaciones en 2011, acorde con datos de Naciones Unidas. La Unión Europea tiene firmados dos acuerdos comerciales con México y Chile, mientras los acuerdos de libre comercio con Perú y Colombia están en las etapas finales de ratificación, al igual que otro acuerdo con América Central en su conjunto. En este contexto de integración comercial, cabe tener en cuenta que para lograr que la apertura comercial sea un factor dinámico no sólo del crecimiento sino también del desarrollo no debe perderse de vista la necesidad de vincular la actividad comercial con el resto de la economía. La estrategia debería contener -entre muchos otros aspectos- el fortalecimiento del mercado interno, fuerte impulso a la formación de capital humano, encadenamiento productivo a la exportación, y la diversificación con mayor valor añadido del comercio exterior.

Dada la relevancia de esta cuestión en una economía mundial crecientemente globalizada, tanto para el crecimiento económico, como para el bienestar social, la presente Tesis Doctoral busca ampliar el conocimiento sobre las consecuencias económicas de los procesos de integración económica y comercial en marcha. Para ello se centra en el estudio de la realidad asociada a los países de América Latina, siendo ésta el área de interés de la investigación. En concreto, la investigación está enmarcada en el estudio del caso de México y su relación con sus principales socios comerciales – TLCAN y TLCUEM (Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México), junto al análisis de los principales determinantes del crecimiento económico reciente de América Latina, buscando destacar el importante papel jugado por los cambios en las instituciones, la estructura económica y en general su

posicionamiento en la economía internacional. Los diversos capítulos de la Tesis Doctoral se ocupan de analizar cada una de estas cuestiones.

En el primer capítulo se estudian los elementos que impulsan las relaciones comerciales entre México y la Unión Europea, los retos que plantea este proceso de integración -en el marco del TLCUEM- y la estructura del comercio entre ambas economías en el marco de la integración Norte-Sur de México. El trabajo realizado, ha sido la base de un artículo aceptado para su próxima publicación en la revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades, Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México.

En el segundo capítulo se examinan los beneficios teóricos de los efectos comerciales a partir de la creación de valor añadido y no solo de los efectos de la balanza comercial. Para esto se siguen las aportaciones de Feenstra (1998) entre otros para valorar el efecto de triangulación en el comercio México-Unión Europea-Estados Unidos, y ver como estos tratados contribuyen a medio plazo a una nueva configuración de la estructura productiva y del comercio exterior de México con sus principales socios comerciales. Como fruto de este trabajo, se publicará un artículo aceptado en la revista Estudios Empresariales de la Universidad de Deusto, España.

En el tercer capítulo, a partir de un modelo *pseudo-gravitatorio* que captura las relaciones comerciales entre México y sus socios comerciales, se identifica el efecto del TLCUEM sobre los intercambios comerciales de ambas áreas geográficas. Cabe mencionar que los estudios empíricos sobre el TLCUEM son escasos, dotando de mayor relevancia a este apartado. Parte de este capítulo forma parte de un artículo aceptado para ser publicado en la revista Economía Mexicana-Nueva Época, México.

En el cuarto capítulo nos preguntamos por las principales causas del crecimiento continuado que ha caracterizado a los países de América Latina desde que salieron de la década perdida de los años 80. Nuestro principal objetivo es identificar de una manera cuantitativa el papel que cada variable analizada ha jugado en este

proceso, así como tratar de observar las principales consecuencias que dicha evolución ha tenido sobre la estructura económica y social de la región. Un especial interés se presenta en este capítulo a la relación existente entre la integración regional en la economía mundial y la evolución del ingreso o riqueza de su población.

El capítulo final incluye las principales conclusiones de la Tesis Doctoral aquí presentada. Posteriormente, en un Anexo, se adjunta como caso de estudio un trabajo titulado "Migraciones mediterráneas, remesas y cambios estratégicos en el Mediterráneo Sur y Oriental" que ha sido incorporado en el proyecto PAPIIT IN303411-2 "Análisis geopolítico del Mediterráneo en el siglo XXI" que forma parte de un libro que será editado por la Universidad Nacional Autónoma de México. Este trabajo ha surgido de la participación en el proyecto FEMISE 34-01 "*The Trade creation effect of Immigrants: Characterising Socioeconomic opportunities arising from linkages between People's and Good's flows inside the MENA region*"⁴ que relaciona los flujos migratorios y los flujos comerciales y ha sido un importante elemento de aprendizaje metodológico para la investigación de la tesis, aunque finalmente ha quedado fuera del texto principal. Sin más, damos paso ya al texto principal de la investigación.

⁴ Directores Andrés Artal Tur y Vicente Pallardó López

1. LA OPCIÓN DE MEXICO EN LA INTEGRACIÓN NORTE-SUR: EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA

“The causes which determine the economic progress of nations belong to the study of international trade” (A. Marshall, 1890)

La opción de México en la integración Norte-Sur: el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea

Introducción

En general las “áreas de libre comercio” constituyen un camino para alcanzar un proceso de integración regional. Se parte de la definición clásica de Bela Balassa en el sentido de considerar el proceso de integración económica como aquel que comprende las medidas que implican la supresión de algunas formas de discriminación, en consecuencia las acciones que levantan las barreras al comercio son una acción de integración económica (Balassa, 1961). Obviamente y siguiendo a Balassa, la integración económica puede tomar distintas formas con distintos grados de integración. Hay áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercado común, unión económica y una completa integración económica. En este capítulo consideramos como proceso de integración el de menor grado. El que se deriva de los acuerdos de libre comercio.

Diferenciamos entre las integraciones Norte-Sur, de las de tipo Sur-Sur. En las primeras se encuentra el proceso de integración en América del Norte y en las segundas los de América del Sur y Centroamérica, o los más recientes acuerdos como la Alianza del Pacífico, que compromete a socios sudamericanos, andinos y norteamericanos. Las integraciones Sur-Sur, presentan características distintas a las de Norte-Sur, en particular por la simetría entre socios.

En el capítulo de la integración Norte-Sur, México mantiene tratados de libre comercio con Estados Unidos y la Unión Europea (UE). Desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, México ha experimentado un aumento importante de su comercio exterior con sus principales socios del Norte, Estados Unidos donde exporta el 85% y Canadá. Este importante volumen comercial resultado del TLCAN ha empujado cualquier otra alternativa de diversificación hacia el resto del mundo incluido los países

de América Latina. Por el contrario, la evolución de las relaciones comerciales con la UE, no han crecido tanto como se esperaba y dadas sus expectativas.

La fuerte dependencia de un único socio comercial (Estados Unidos) y la falta de diversificación de sus exportaciones han generado problemas. Como consecuencia de la crisis financiera y la gran recesión, México tuvo una caída del PIB el cuarto trimestre de 2008 y ha tenido tasas de crecimiento negativas en 2009, llegando a una máxima caída del 9,4% del PIB en el segundo trimestre de 2009 (INEGI, 2012). El crecimiento anual del PIB real per cápita en el período 2000-2011 indica que el crecimiento de México (10,4%) fue inferior al de América Latina (22,8%) (Weisbrot y Ray, 2012). La dependencia de México de Estados Unidos, es contrarrestada por algunos países de América Latina por una mayor relación con las economías emergentes de Asia (principalmente China). Esta relación tiene otro riesgo, debido a la falta de diversificación de las exportaciones, muy concentradas en alimentos y materias primas y no en manufacturas, ya que un cambio en la relación de precios o en la demanda acaba incidiendo en la sostenibilidad del crecimiento (Sennes y Tepasse, 2011).

Sin embargo, con menor integración con el norte aunque hubiese tenido un menor impacto por la gran recesión, también hubiese tenido su explicación por un menor crecimiento en los años anteriores. El problema en todo caso ha sido la escasa diversificación con otros socios, no la mayor integración.

Han sido muchos los estudios (ej. Frankel, 1996; Baier y Bergstrand, 2007; Vicard, 2011; Teodora, 2012) que han dirigido su mirada hacia el tema de la integración económica como una alternativa (o en su defecto, la única) capaz de crear un proceso intensivo de intercambio y diversificación comercial (Robson, 1998). Las preferencias sobre la opción Norte-Sur o las de Sur-Sur, parecen oponerse por razones ideológicas, aunque no hay ninguna razón para que ambas sean complementarias y compatibles desde un estricto punto de vista económico.

En esta área, ha sido motivo de estudio el análisis de los resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); sin duda, es un acuerdo singular en el que participa la economía hegemónica mundial, -Estados Unidos- y una de las

primeras potencias económicas, -Canadá- con un país que prometía alcanzar el primer mundo pero que aún estaba en vías de desarrollo,-México-.

Luego entonces, ¿qué hacía tan atractivo un TLC entre la UE y México?. La UE, el mayor ejemplo de integración económica en el mundo venía presentando en las últimas décadas logros en su desempeño económico impresionantes que, para continuar han requerido sólidas estrategias en todos los ámbitos. Consolidar y fortalecer las relaciones comerciales en América (refiriéndonos al continente, más no a Estados Unidos) eran (y siguen siendo) una prioridad.

México geográficamente es miembro de América del Norte y además culturalmente de América Latina. Un país atractivo con el cual aprovechar las ventajas del TLCAN y restablecer relaciones con Latinoamérica, además de las grandes proyecciones de crecimiento económico que prometía.

La gran ambición del gobierno mexicano por consolidarlo en la lista de los primeros lugares de apertura comercial y, la creciente necesidad de soltarse de la dependencia económica con Estados Unidos fueron las razones fundamentales de buscar un Acuerdo Comercial.

Ha pasado más de una década desde que se firmó el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación y que el Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México, entrara en vigor. Las economías han cambiado, no sólo en materia económica sino política y social pero el Acuerdo sigue vigente. Es por ello que se hace necesario más que importante analizar cuáles han sido los resultados a lo largo de ésta década.

El presente capítulo se plantea como objetivo el análisis descriptivo de las relaciones comerciales entre México y la UE así como identificar la estructura de comercio entre ambas economías en el marco de la integración Norte-Sur de México.

El siguiente apartado describe las economías del Norte y el Sur, en la segunda sección se analiza la transición de la economía mexicana hacia una plena liberalización comercial. En la tercera sección se presenta un análisis comparativo

de las relaciones comerciales entre México y la UE previo a la firma del Acuerdo Global hasta el año 2010 focalizando el saldo de la balanza comercial así como la estructura de las importaciones y las exportaciones y la Inversión Extranjera Directa europea en México. En la cuarta sección se analiza la actual relación de la balanza comercial de México respecto a sus socios Estados Unidos y Canadá. Finalmente se señalan las principales conclusiones.

1.2 La importancia de un comercio multilateral

Dentro de los acontecimientos más importantes que ha experimentado la economía en los últimos años está el incremento del número de acuerdos internacionales de integración económica. Es generalmente aceptado que la integración transforma la estructura de las economías, y que puede traer consecuencias sobre la distribución geográfica de la actividad económica. (Bagoulla y Péridy, 2011).

Históricamente, el comercio entre economías desarrolladas (Norte) y economías en vías de desarrollo (Sur) se ha considerado como las exportaciones de productos primarios y manufacturas intensivas en mano de obra provenientes del Sur hacia el Norte, y exportaciones de manufacturas intensivas en capital del Norte hacia el Sur. (Chui *et al.*, 2001).

Los modelos Norte-Sur comenzaron con David Ricardo. Ricardo es de entre todos los clásicos, quizás el que elabora una teoría del desarrollo más completa, su obra más importante fue “Principios de Economía Política” de 1817. La agudeza teórica de Ricardo permitió diferenciar los beneficios derivados de la mayor productividad del trabajo, de los que provienen del uso exclusivo de un recurso natural, de sus propiedades originarias. Se refiere a la renta, en su caso diferencial. Cabe mencionar que una visión un tanto restringida en su teoría de la renta diferencial lo condujo a una controvertida idea sobre los llamados rendimientos decrecientes, superada en la actualidad en el terreno teórico. Consideraba que el nivel de la

producción depende de la aplicación unificada de tierra, trabajo y capital.⁵ De ahí el origen de los tres ingresos Ricardianos en los que se resuelve el precio: renta, salario y capital.

David Ricardo hace referencia a Adam Smith: “Siempre fue máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que ha de costar más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra al zapatero; éste no cose sus vestidos sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, sino que emplea el dinero en dar que trabajar a aquellos dos operarios. Interesa a todos ellos emplear su industria por aquel camino que les proporciona más ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio que es lo mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan” (Smith, 1985).

Tomando la idea anterior de Smith, Ricardo afirma: “Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros” (Ricardo, 1973).

En su modelo, Ricardo define el comercio a partir de las diferencias en los niveles de productividad entre naciones. Demuestra que el comercio internacional - analizado en términos de trueque- es siempre beneficioso para todos los países, enunciando su teoría de la ventaja comparativa. Consideraba que en el comercio internacional la nación más eficiente se especializaría en la producción de aquel bien en que se presentaba la mayor ventaja absoluta y la nación menos eficiente en el bien en que tenían la menor ventaja absoluta. Cuando existan diferencias entre dos países en los costos relativos de los bienes, los precios relativos serán distintos y el comercio será beneficioso para ambos debido a que aumenta la producción, la oferta y el consumo en cada uno de ellos.

Aquí tenemos la expresión de la teoría de la ventaja absoluta: se importarán los bienes que sean más baratos en el extranjero que en el mercado local y se

⁵ *Capital considerado como la acumulación de bienes de procesos anteriores (stock) para ser usados en el proceso productivo presente.*

exportarán aquellos que sean más caros en el mercado internacional que en el doméstico.

La principal aportación de Ricardo a la teoría del comercio internacional consiste en la teoría de la ventaja comparativa. La economía heterodoxa sobre el comercio internacional surge, esencialmente, para explicar y resolver la aparente incapacidad del comercio como medio de solventar los problemas del subdesarrollo. En consecuencia, entramos aquí de lleno en la relación teórica entre comercio y desarrollo.

La nueva teoría del comercio internacional, ha sido ampliamente desarrollada bajo el contexto de dos economías que producen bienes en dos industrias utilizando dos factores de producción, poniendo énfasis en que las zonas económicas elementales para el comercio internacional consisten en la ventaja comparativa tradicional, es decir, el comercio generado por las diferencias de la dotación relativa de factores de Heckscher-Ohlin o de las diferencias Ricardianas de productividad relativa y, la ventaja comparativa adquirida sin tomar en cuenta los costos de transporte o la geografía económica. (Baier *et al.*, 2007).

La investigación teórica sobre este tipo de modelos tiene sus inicios en los trabajos de Krugman (1979), secundado por autores como Grossman y Helpman (1990), Sergerstrom (1991), y van Elkan (1996). Krugman (1991) emplea un modelo sencillo de tres economías iguales donde las empresas producen bienes poco diferenciados con rendimientos a escala crecientes en la producción, con el objetivo de demostrar que en un mundo sin costos comerciales, los acuerdos de libre comercio regionales disminuyeron el bienestar económico de las familias, en contraposición, aumentaban el bienestar familiar cuando los costos comerciales intercontinentales eran muy altos y se tenían firmados acuerdos de libre comercio.

Una gran cantidad de estudios empíricos sugiere que en los acuerdos de libre comercio regionales Norte-Sur existe una especialización industrial vertical (Schott, 2004; Fontagne *et al.*, 2008).

Por su parte, Molana y Davis (1989) desarrollan un modelo Norte-Sur de Kaldor para investigar los determinantes del crecimiento mundial y las condiciones de comercio. Suponen oferta de trabajo y salarios reales fijos en ambas regiones y permite sustitución de consumo entre bienes manufacturados y agrícolas en el Norte. En otros estudios recientes como en Vicard (2011) encuentra que los acuerdos de libre comercio son beneficiosos para las economías, en adición los acuerdos de libre comercio Norte-Norte, Norte-Sur y Sur-Sur presentan efectos positivos similares sobre el comercio. Teodora (2012) desarrolla un modelo dinámico del comercio y el crecimiento capaz de reproducir la especialización industrial Norte-Sur.

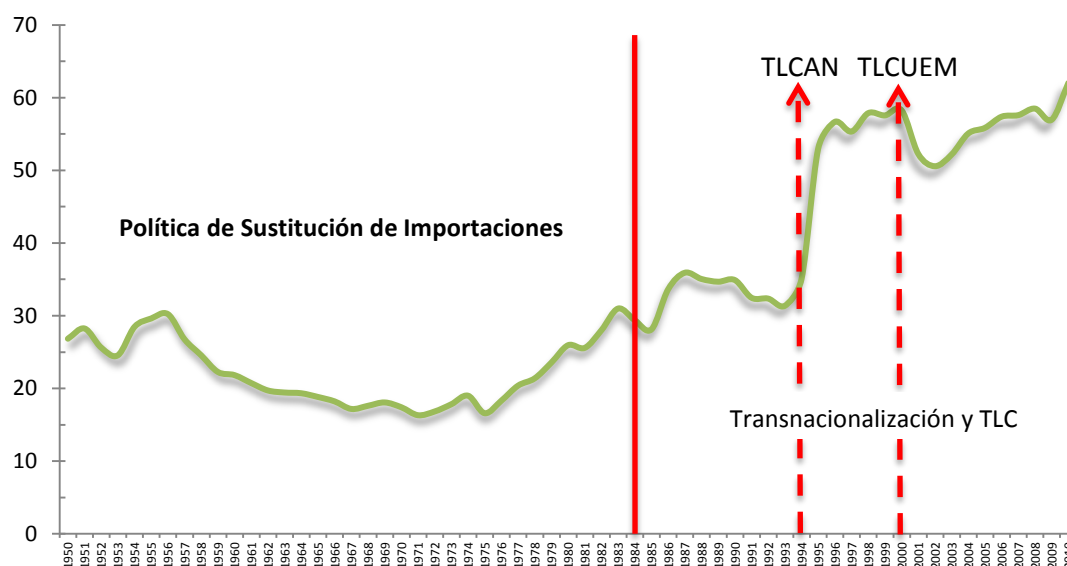
1.3 México: hacia un modelo de apertura comercial

Las actuales economías emergentes -como es el caso de México- se han caracterizado por la adopción de uno de los dos modelos de industrialización. El primero fue el de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y el segundo, la promoción a las exportaciones. México ha vivido un periodo de transición de diferentes estrategias de desarrollo; a partir de la segunda guerra mundial se aplicó el modelo ISI, el cual pretendía desarrollar un proceso de industrialización con empresas orientadas a satisfacer el mercado interno. Este modelo tuvo varias etapas. La primera (1939-1958) terminó en la producción de bienes de consumo, la segunda (1959-1970) adelantó a la sustitución de bienes intermedios y en menor medida la de bienes de capital. El modelo de Sustitución de Importaciones obtuvo logros en su momento entre los que se cuentan la creación de una base industrial de bajo valor añadido y el crecimiento del producto pero fue al inicio de la década de los 70 que el modelo comenzó a dar signos de debilidad. El gobierno reaccionó con un fomento a las exportaciones de bienes manufacturados que permitieran el crecimiento económico pero a su vez, la sustitución de importaciones en sectores clave, como los bienes de capital con el fin de lograr una mayor integración industrial. Sin embargo, a principios de los 80 el país sufrió una crisis económica que aunado al desmantelamiento del sistema de protección efectuado entre 1987-1988 puso fin al modelo ISI, con lo cual la

estrategia de crecimiento y desarrollo se concentró en fomentar las exportaciones y en el sector manufacturero privado (Carbaugh, 1999).

El grado de apertura de la economía mexicana, como se observa en el gráfico 1.1, descendió entre 1950 y 1976 que es el período comprendido a la implementación del modelo ISI y repunta rápidamente a inicios de los ochenta alcanzando su máximo en el año 2000 en pleno periodo de transnacionalización y TLCAN.

Gráfico 1.1 Grado de apertura de la Economía Mexicana



Fuente: Elaboración propia con base en Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Los principales objetivos tras la extensa red de acuerdos comerciales eran principalmente, a) aumentar la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) y, b) fomentar el crecimiento de las exportaciones mexicanas. Con el fin de diversificar los socios comerciales, el origen de la IED, reestructurar de forma más competitiva el aparato productivo, incrementar la investigación y el desarrollo, lograr encadenamientos productivos y creación de empleos que redundaran en una mayor dinamismo del crecimiento económico.

El proceso de liberalización comercial por el que ha optado el gobierno mexicano también está respaldado por políticas de negociación y cooperación internacional. Desde 1986 con su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), ha firmado tratados comerciales con diversos países eliminando progresivamente las barreras arancelarias para

fomentar el comercio; posteriormente en 1995 pasó a ser integrante fundador de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y en 1994 firma el TLCAN, el tratado comercial más ambicioso hasta el momento refrendando así las políticas liberales.

Los cambios legislativos realizados por el gobierno mexicano favorecen la entrada de capitales extranjeros con el fin de liberalizar la economía para hacerla más dinámica y accesible a los inversores de otras economías.

Es así como México cuenta con una gran apertura comercial la cual se expresa mediante los doce tratados de libre comercio que ha firmado con 44 países, posicionándose como el segundo país con más tratados en el mundo, firmados en tres continentes y con una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y más del 60% del PIB mundial. Esto le ha permitido realizar intercambios de bienes y servicios con más de 40 países. Durante las últimas dos décadas, el valor de las exportaciones e importaciones como proporción del PIB aumentó de 38,3% a 59,7%. (Secretaría de Economía, 2012).

1.4 Relaciones Comerciales con la Unión Europea

México considerada una economía emergente, es actualmente la 14ª economía más grande del mundo y durante el año 2010 registró un crecimiento anual del PIB de 5,5%. Es el séptimo mayor productor de petróleo del mundo. Ocupa el 14º lugar a nivel mundial en cuanto a su dimensión territorial con 1964.380 km² y 3.000 km de frontera con Estados Unidos. Tiene una población acorde al último censo de 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) de 112336.538 habitantes, siendo así uno de los 11 países más poblados del mundo. Además de ser el único con un Tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. De esta manera, México destaca por su posición intermedia con Estados Unidos y el resto de América Latina.

Por su parte, la UE es el mayor bloque comercial en el mundo; produce el 30% de los bienes y servicios mundiales y concentra más del 40% del comercio mundial (*Delegation of the European Union to Mexico*, 2012). Es un bloque integrado por 27

países con más de 500 millones de habitantes que representan el 7% de la población mundial. El PIB es superior a los 15480.000 millones de dólares en 2012 (CIA, 2013). Asimismo, desde el punto de vista comercial, la UE es la potencia comercial más importante al concentrar cerca del 20% (casi 2000.000 millones de dólares) del comercio mundial.

La razón de un Acuerdo Comercial entre México y la UE, por parte de la UE, es que veía en México la oportunidad de recuperar su posición comercial y aprovechar las relaciones comerciales de México con los países vecinos del Norte. La UE necesitaba mantener la competitividad de las exportaciones de las empresas europeas establecidas en México y garantizar su presencia en el mercado mexicano como una plataforma de exportación a Estados Unidos. Para ello era necesario un Acuerdo Comercial que le otorgara el mismo trato comercial que a Estados Unidos y Canadá (Mc Queen, 2002).

En contraparte, la UE siempre ha representado un importante mercado para México, a pesar de que las relaciones comerciales entre ambas economías no habían sido significativas. El país veía en un acuerdo comercial con la UE la oportunidad de mayor atracción de flujos de inversión y de revertir la balanza comercial a su favor. Además, la Asociación estratégica firmada en 2010 con la UE ha representado la oportunidad de multilateralizar las relaciones políticas.

El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE, mejor conocido como “Acuerdo Global” se firmó en 1997 y entró en vigor en el año 2000 en la parte de comercio de bienes y en 2001 en el comercio de servicios. Su parte principal, el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) es el segundo en importancia para México, después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El Tratado de Lisboa (Tratado de Funcionamiento de la UE (TFUE)) amplía el ámbito de competencias exclusivas de la UE en materia de política comercial al comercio de servicios, la propiedad intelectual y a la IED (art. 207 del TFUE). A partir de este momento, se reconoce la intervención del Parlamento Europeo en la política comercial y en la negociación y conclusión de acuerdos comerciales internacionales

entre la UE y terceros países. Los cambios que ha introducido el Tratado de Lisboa y el recorrido que ha tenido el Acuerdo Global hasta 2013, otorgan motivos suficientes por parte de la UE y de México para avanzar en un nuevo acuerdo más ambicioso, que contemple las nuevas exigencias de la economía global, los acuerdos firmados por la UE con países de América Latina y Asia, así como los nuevos acuerdos de libre comercio que se están negociando entre Estados Unidos y la UE, y los de la Asociación Trans-Pacífico (TPP por sus siglas en inglés).

Paralelo a la búsqueda por lograr una zona de libre comercio, en el Acuerdo se incluyen compromisos de fomento a la inversión extranjera a través de la celebración de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APRI's). Los APRI's "contienen un conjunto de normas que deben ser cumplidas por los Estados parte del acuerdo y por los inversionistas de uno u otro Estado parte. Brindan protección y condiciones preferenciales para la inversión recíproca. Protegen la inversión de inversionistas de un Estado Contratante una vez que ésta se ha establecido o adquirido de conformidad con las leyes y reglamentos del otro Estado Contratante en cuyo territorio se efectúa la inversión" (Secretaría de Economía, 2012).

La negociación del TLCUEM acordó la liberalización progresiva y recíproca del 100% de los productos industriales. El 1 de julio de 2000 se liberalizaron 82% de los productos industriales europeos y en 2003 alcanzó el 100%. Para los bienes industriales mexicanos, 47% se liberalizaron en el año 2000, 5% a inicios de 2003 y el resto entre 2005 y 2007. En lo concerniente a los bienes agrícolas, el periodo de desgravación señalaba que en 2010 se liberalizarían 80% los productos agrícolas europeos y 42% de los productos agrícolas mexicanos. La desgravación arancelaria de servicios se da en dos etapas; en una primera etapa queda prohibido la introducción de nuevas medidas discriminatorias o bien reforzar las ya existentes, en una etapa posterior durante los siguientes 3 años a partir de la entrada en vigor, convenir la eliminación total de restricciones en máximo 10 años quedando excluidos los servicios relacionados a audiovisuales, cabotaje marítimo y transporte aéreo (Rozo, 2010). Permitiendo un acceso preferencial tanto a los exportadores

mexicanos como a los europeos en sus respectivos mercados alcanzando la total desgravación arancelaria el 1 de julio de 2010.

En el Acuerdo se incluyeron reglas de origen, mecanismos de cooperación en la competencia y mecanismos de consulta en el tema de propiedad intelectual así como las compras del sector público.

México es el primer país de América Latina con el que la UE firmó un Acuerdo Global, vigente desde el año 2000. Dicho Acuerdo está fundamentado en tres pilares: el diálogo, la cooperación y un Tratado de Libre Comercio. Además México recibe de la UE el trato como socio estratégico, la Asociación Estratégica es un reconocimiento que la UE da a países que tienen la capacidad de influir en la escena internacional. La UE mantiene este tipo de asociaciones con solo diez países en el mundo: Estados Unidos, Canadá, Japón, Rusia, China, India, Sudáfrica, Brasil, México y Corea del Sur.

1.4.1 Comercio México-Unión Europea (1999-2010)

El comercio total entre México y la UE se ha incrementado con la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, conocido como Acuerdo Global. Este aumento positivo se enmarca en el periodo comprendido entre 1999 hasta 2008.

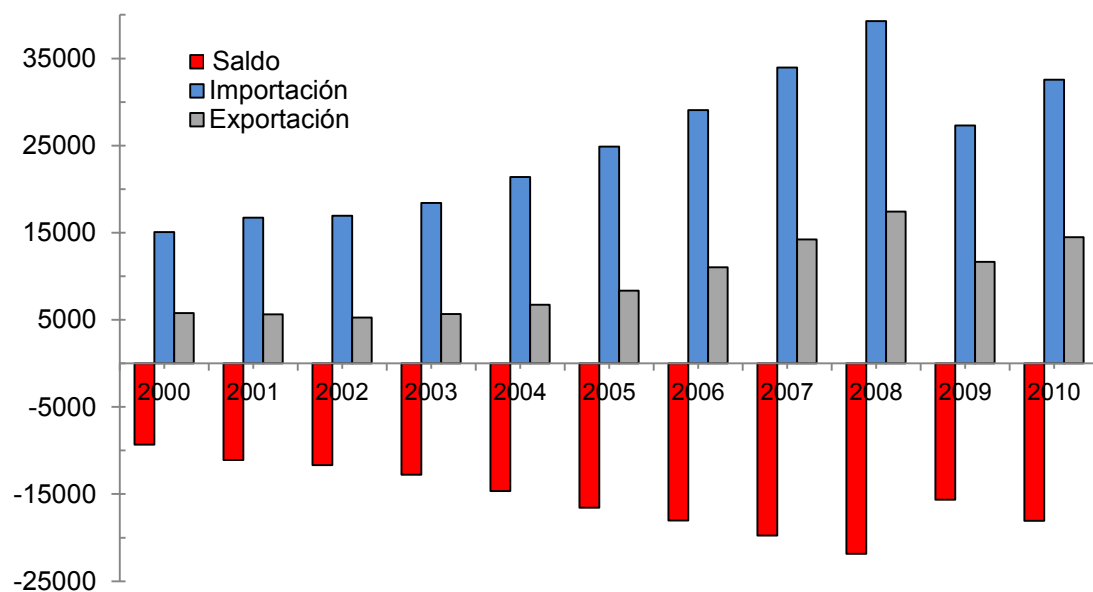
Hacia el año 2008, las exportaciones que México realizó hacia la UE habían alcanzado el monto de 13.600 millones de euros mientras que las importaciones llegaron a 21.700 millones de euros en el mismo año (Delegación de la Unión Europea en México, 2012).

La UE ha venido colocándose para México en el segundo mayor socio exportador –seguido de Estados Unidos- y el tercer mayor socio importador –detrás de Estados Unidos y China-.

El crecimiento del comercio con la UE se ha incrementado de 1999, -año previo a la entrada en vigor- a 2010 en un 156% y ha estado acompañado de un creciente

déficit de la balanza comercial, de 8.019 millones de dólares en 1999 a 18329 millones de dólares en 2010 lo que significa un incremento de casi 130%. A su vez, este déficit explica el superávit que la economía mexicana tiene con Estados Unidos, ya que la naturaleza de la economía mexicana es sostener importaciones de bienes intermedios y de capital para poder exportar bienes terminados a Estados Unidos.

Gráfico 1.2. Comercio de México con la Unión Europea (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Inteamericano de Desarrollo

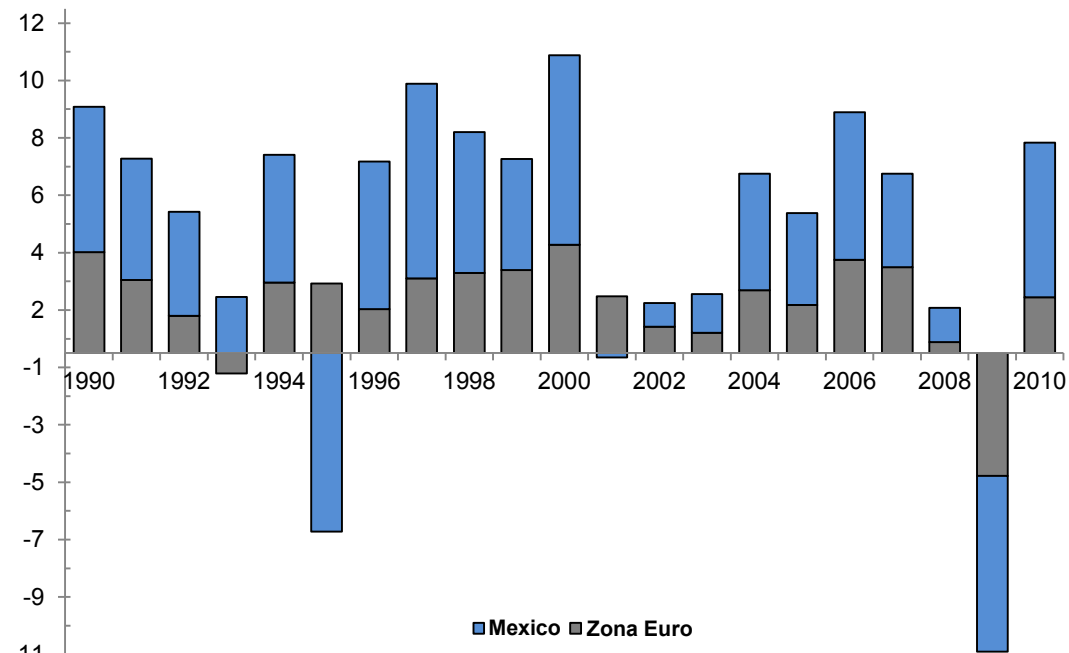
Tanto la UE como México, han registrado bajas tasas de crecimiento económico en la última década. El PIB de México creció en promedio del año 2000 al 2010, 2,2% y el de la UE 1,41%. En el gráfico 2 se observa que el PIB de México ha sufrido mayor volatilidad que el PIB en conjunto de la UE.

Como consecuencia del efecto dominó de la crisis *subprime* de 2007, la economía de la UE en 2008 tuvo una tasa de crecimiento del PIB de 0,3% respecto al 2,9% del año anterior y en 2009 un descenso que la llevó a una tasa negativa del 4,2%.

México por su parte, también tuvo un fuerte decremento en 2009. La explicación de la tendencia del PIB es primordialmente por la dependencia con la economía estadounidense. Sin embargo en 2010, el crecimiento del 5,5% mostró el mayor

dinamismo de los últimos diez años. El crecimiento estuvo impulsado principalmente por el comercio, el cual registró una tasa de crecimiento de 13,3%, y la industria manufacturera, con un ritmo de 9,9%.

Gráfico 1.3. Crecimiento del PIB (anual %)



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Mundial.

A pesar del notable incremento del comercio bilateral, para México ha resultado un incremento del déficit de su balanza comercial, tendencia que se ha pronunciado desde la entrada en vigor del tratado comercial en el año 2000 y que se ha visto ligeramente revertida en el año 2009 por la crisis económica que sufre la UE.

Debido a que la crisis afectó de igual forma a importaciones y exportaciones en 2009 (ambas -28%), el déficit comercial disminuyó a más de 6.000 millones de euros. Es decir, la crisis del 2009 impactó con una reducción cercana al 30%. Sin embargo durante el año 2010, México exportó a la UE bienes por la cifra de 17.383 millones de dólares e importó 32.623 millones de dólares, lo que dio lugar a un intercambio comercial de 50.000 millones de dólares (Secretaría de Economía, 2012).

Cuadro 1.1. Balanza comercial de México año previo de entrada en vigor de los TLC's .vs. 2010
(millones de dólares)

Países	Año de entrada en vigor	Exportaciones					Importaciones					Comercio total					Balanza comercial		
		Año previo entrada en vigor	Partic. %	2010	Variación %	Partic. %	Año previo entrada en vigor	Partic. %	2010	Variación %	Partic. %	Año previo entrada en vigor	Partic. %	2010	Variación %	Partic. %	Año previo entrada en vigor	2010	Variación %
TOTAL	1994	51.832,0	100,0	298.138,1	475,2	100,0	65.366,5	100,0	301.481,8	361,2	100,0	117.199,0	100,0	599.620,0	411,6	100,0	-13.534,5	-3.343,7	-75,3
TLCAN	1994	44.419,5	85,7	249.058,1	460,7	83,5	46.470,0	71,1	153.614,8	230,6	51,0	90.890,0	77,6	402.673,0	343,0	67,2	-2.050,5	95.443,2	-4.754,7
Estados Unidos	1994	42.850,9	82,7	238.357,5	456,3	79,9	45.294,7	69,3	145.007,4	220,1	48,1	88.146,0	75,2	383.365,0	334,9	63,9	-2.443,8	93.350,1	-3.919,9
Canadá	1994	1.568,7	3,0	10.700,6	582,2	3,6	1.175,3	1,8	8.607,5	632,3	2,9	2.744,0	2,3	19.308,0	603,6	3,2	393,3	2.093,1	432,2
TLCUEM 27	2000	5.162,1	3,8	14.292,8	176,9	4,8	13.181,9	9,3	32.622,8	147,5	10,8	18.344,0	15,7	46.916,0	155,8	7,8	-8.019,8	-18.330,0	128,6
Alemania	2000	1.940,9	1,4	3.573,3	84,1	1,2	5.032,1	3,5	11.076,8	120,1	3,7	6.973,0	5,9	14.650,0	110,1	2,4	-3.091,2	-7.503,4	142,7
Austria	2000	34,6	0,0	39,1	12,8	0,0	170,1	0,1	612,8	260,3	0,2	205,0	0,2	652,0	218,0	0,1	-135,4	-573,7	323,6
Bélgica	2000	238,2	0,2	873,2	266,5	0,3	305,2	0,2	780,4	155,7	0,3	543,0	0,5	1.654,0	204,6	0,3	-67,0	92,8	-238,5
Bulgaria	2000	2,7	0,0	1,4	-46,1	0,0	14,5	0,0	36,6	152,4	0,0	17,0	0,0	38,0	123,5	0,0	-11,8	-35,2	197,2
Chipre	2000	2,6	0,0	12,9	394,2	0,0	0,4	0,0	1,5	249,2	0,0	3,0	0,0	14,0	366,7	0,0	2,2	11,4	422,9
Dinamarca	2000	53,0	0,0	119,4	125,4	0,0	126,5	0,1	528,2	317,7	0,2	179,0	0,2	648,0	262,0	0,1	-73,5	-408,9	456,3
Eslovenia	2000	1,5	0,0	8,3	448,6	0,0	16,8	0,0	80,2	376,5	0,0	18,0	0,0	89,0	394,4	0,0	-15,3	-71,9	369,3
España	2000	951,8	0,7	3.678,1	286,4	1,2	1.321,8	0,9	3.232,3	144,5	1,1	2.274,0	1,9	6.910,0	203,9	1,2	-370,0	445,8	-220,5
Estonia	2000	0,2	0,0	6,1	2.742,6	0,0	3,4	0,0	34,6	929,6	0,0	4,0	0,0	41,0	925,0	0,0	-3,2	-28,6	807,1
Finlandia	2000	12,8	0,0	64,3	403,4	0,0	175,8	0,1	373,6	112,5	0,1	189,0	0,2	438,0	131,7	0,1	-163,0	-309,2	89,7
Francia	2000	295,7	0,2	586,7	98,4	0,2	1.393,7	1,0	3.024,4	117,0	1,0	1.689,0	1,4	3.611,0	113,8	0,6	-1.098,0	-2.437,7	122,0
Grecia	2000	13,1	0,0	28,1	114,3	0,0	15,9	0,0	110,8	594,6	0,0	29,0	0,0	139,0	379,3	0,0	-2,9	-82,7	2.796,0
Hungría	2000	144,3	0,1	295,8	105,0	0,1	92,7	0,1	404,8	336,5	0,1	237,0	0,2	701,0	195,8	0,1	51,6	-109,0	-311,3
Irlanda	2000	66,3	0,0	226,7	242,0	0,1	329,7	0,2	831,9	152,3	0,3	396,0	0,3	1.059,0	167,4	0,2	-263,4	-605,2	129,8
Italia	2000	175,2	0,1	651,3	271,7	0,2	1.649,4	1,2	3.996,9	142,3	1,3	1.825,0	1,6	4.648,0	154,7	0,8	-1.474,1	-3.345,6	127,0
Letonia	2000	0,0	0,0	6,3	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	4.202.518,0	0,0	0,0	0,0	15,0	0,0	0,0	0,0	-2,8	1.259.377,3
Lituania	2000	0,2	0,0	49,1	31.512,5	0,0	0,2	0,0	44,3	24.919,9	0,0	0,0	0,0	93,0	0,0	0,0	0,0	4,8	-22.343,5
Luxemburgo	2000	12,0	0,0	7,8	-35,0	0,0	10,0	0,0	82,7	727,8	0,0	22,0	0,0	91,0	313,6	0,0	2,0	-74,9	-3.806,7
Malta	2000	1,8	0,0	0,8	-56,6	0,0	10,2	0,0	108,9	967,3	0,0	12,0	0,0	110,0	816,7	0,0	-8,4	-108,1	1.193,9
Países Bajos	2000	398,7	0,3	1.748,1	338,5	0,6	325,6	0,2	2.810,8	763,2	0,9	724,0	0,6	4.559,0	529,7	0,8	73,1	-1.062,7	-1.554,4
Polonia	2000	8,6	0,0	92,5	972,3	0,0	46,1	0,0	338,1	634,0	0,1	55,0	0,0	431,0	683,6	0,1	-37,4	-245,6	556,0
Portugal	2000	141,7	0,1	244,8	72,8	0,1	52,2	0,0	461,4	784,5	0,2	194,0	0,2	706,0	263,9	0,1	89,6	-216,6	-341,8
Reino Unido	2000	642,2	0,5	1.735,0	170,2	0,6	1.135,2	0,8	2.005,0	76,6	0,7	1.777,0	1,5	3.740,0	110,5	0,6	-493,0	-270,0	-45,2
República Checa	2000	0,2	0,0	77,8	44.274,9	0,0	9,5	0,0	432,0	4.460,0	0,1	10,0	0,0	510,0	5.000,0	0,1	-9,3	-354,3	3.709,7
República Eslovaca	2000	0,0	0,0	9,3	0,0	0,0	6,2	0,0	101,6	1.533,0	0,0	6,0	0,0	111,0	1.750,0	0,0	-6,2	-92,3	1.384,0
Rumania	2000	2,0	0,0	46,3	2.166,1	0,0	31,2	0,0	89,1	185,7	0,0	33,0	0,0	135,0	309,1	0,0	-29,1	-42,7	46,7
Suecia	2000	21,6	0,0	108,5	401,2	0,0	699,6	0,5	939,2	34,3	0,3	721,0	0,6	1.048,0	45,4	0,2	-677,9	-830,7	22,5

Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

Los flujos comerciales se encuentran concentrados en muy pocos países. Tan sólo en el 2010, 90% fueron absorbidos por Alemania (14.650 millones de dólares), España (6.910 millones de dólares), Países Bajos (4.559 millones de dólares) Italia (4.648 millones de dólares) y Reino Unido (3.740 millones de dólares). Es decir, ha habido un incremento del 138%, 210%, 606%, 157% y 88%, respectivamente.

La economía alemana se ha convertido para México en el primer socio comercial dentro de la UE con más de una tercera parte del comercio total de México con los países de la UE. En 2010 fue el quinto proveedor del mercado mexicano y el tercer comprador de las exportaciones mexicanas. El comercio bilateral registró un incremento de más del doble durante los últimos diez años al alcanzar una cifra cercana a los 14.650 millones de dólares en 2010.

Caso sobresaliente es el de Países Bajos que ha incrementado la participación en el total de importación de productos mexicanos al pasar de 398,7 millones de dólares a 1.748,1 millones de dólares y ser uno de los principales socios comerciales de la UE. Ha habido incrementos muy elevados del intercambio comercial, como es el caso de República Checa que pasó de tener un comercio total nulo en 1999 a 510 millones de dólares en 2010, lo mismo sucede con Eslovaquia que en el mismo año, pasó de 0 a 111 millones de dólares. Si bien es cierto que en el total estos países no tienen una participación fuerte si se reconoce la creación de intercambio comercial posterior al TLCUEM.

En 2010 Italia fue el tercer socio comercial de México entre los Estados de la UE, representando el 10% del comercio total con la UE, además ocupa el 9° lugar en el comercio total de México. El intercambio comercial se ha incrementado en más del 250%, al pasar de 1.825 millones de dólares en 1999 a 4.648 millones de dólares en 2010. Las exportaciones de productos mexicanos al mercado italiano se han incrementado casi 800%, pasando de 175 millones de dólares en 1999 a 651 millones de dólares en 2010. Durante el mismo periodo, las importaciones de productos italianos se incrementaron más del 200% al pasar de 1.649 millones de dólares en 1999 a 4.648 millones de dólares 2010.

El Reino Unido representa para México el sexto socio comercial entre los Estados Miembros de la UE y el 7,5% del comercio total de México con los países miembros de la UE, alcanzando en 2010 la cifra de 3.740 millones de dólares.

El cuadro 1.2 nos muestra los principales socios comerciales de la UE en 2010. Se observa que México fue el 24° proveedor de la UE, entre el año previo a la firma del TLCUEM y hasta antes de la crisis, el comercio de mercancías entre México y la UE tuvo un incremento de casi 200% en comparación con el crecimiento del comercio exterior total de 115% de México para el mismo período.

Cuadro 1.2. Principales Socios comerciales de la UE en 2010

Exportaciones			Importaciones		
	País	%		País	%
1	Estados Unidos	18	1	China	18,9
2	China	8,4	2	Estados Unidos	11
3	Suiza	7,8	3	Rusia	10,4
4	Rusia	6,4	4	Suiza	5,6
5	Turquía	4,5	5	Noruega	5,3
6	Japón	3,2	6	Japón	4,3
7	Noruega	3,1	7	Turquía	2,8
8	India	2,6	8	Corea	2,6
9	Brasil	2,3	9	India	2,2
10	Corea del Sur	2,1	20	Brasil	2,2
18	México	1,6	24	México	0,9
	Total	100		Total	100

Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía con datos de Eurostat y Banco de México

El intercambio comercial entre México y la UE representó en el 2010 el 7,8% de la participación en el comercio total de México cifra menor en comparación con el 67,2% que representa el TLCAN. Mientras para la UE México representó el 1,2% ocupando el dieciochoavo lugar dentro de los principales socios comerciales (exportación).

Las importaciones que realiza México de la UE presentan un ritmo de crecimiento superior al de las exportaciones. Alemania, España e Italia figuran como los principales suministradores de bienes y servicios provenientes de Europa al concentrar el 60% de los bienes importados por México. La participación de los países de Europa Central y del Este aunque su participación en las importaciones que realiza México es escasa, ha venido mostrando un significativo crecimiento

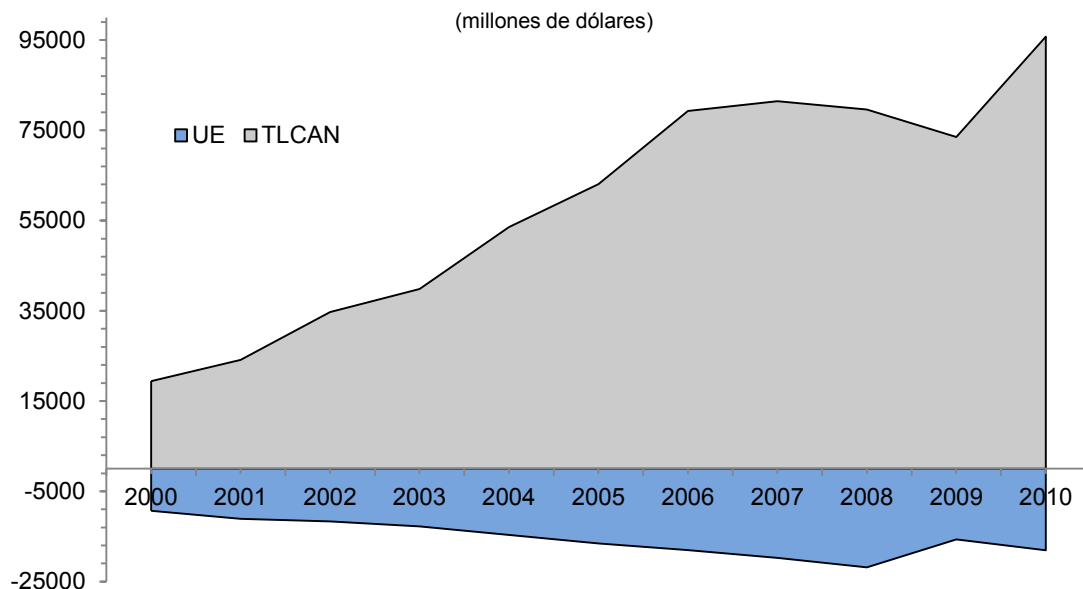
particularmente por las economías de Hungría, Polonia y Malta. Por lo que cabría la pena esperar un mayor dinamismo en los próximos años con este grupo de países.

1.4.2 Composición Sectorial de las relaciones comerciales

La mayoría de los productos importados de la UE son insumos o bienes de capital que generalmente se usan para añadir valor a productos que adquieren origen mexicano para su exportación a Estados Unidos y Canadá. Por lo que una parte significativa del déficit con la UE se convierte en un superávit con estos últimos países donde de exporta.

Los productos que Estados Unidos exporta a México para ser reimportados entrarían en el concepto de "régimen de perfeccionamiento pasivo" o maquila con exportación temporal de insumos para ser reimportados como productos acabados. En el caso de la UE, estos insumos en su mayor parte no se transforman en productos acabados que son reimportados por la UE, y por lo tanto no entrarían en el régimen de perfeccionamiento pasivo de la UE.

Gráfico 1.4. Saldo comercial de México respecto al TLCAN y la Unión Europea



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía.

El cuadro 1.3, señala como ha sido la evolución de la balanza comercial en 1999 y en 2010. Se observa que el superávit lo registran el sector agropecuario, de

petróleo y en menor medida la pesca. El sector petrolero registró una caída de 74%, sin embargo no fue general ya que hubo países que incrementaron la demanda del mismo como lo fue Polonia, Bélgica, Francia, Hungría y Suecia. Notablemente fue España el país que mayor cantidad de crudo demandó, 2.680 millones de dólares.

Sobresale de manera particular la participación de dos sectores en el comercio total: No petroleras e Industrial. Ambos saldos comerciales son negativos, en ambos sectores Alemania es el país con quien más se agudiza este déficit, seguido de Italia y Francia.

Las principales exportaciones de México hacia la UE son productos minerales (incluidos petróleo y crudo), equipo eléctrico y mecánico, equipo de transporte, instrumentos de precisión y médicos, productos químicos, y productos minerales.

En lo que respecta a los servicios, predominan los viajes, el transporte marítimo, transporte aéreo y servicios de construcción. Mientras que las exportaciones de servicios de la UE a México se concentran en viajes, transporte marítimo, transporte aéreo y servicios de informática y de información.

Las manufacturas y el sector financiero (banca comercial) acaban tres cuartas partes de la inversión total recibida en México por los países miembros de la UE, el 10% se concentra en servicios especialmente turísticos y aproximadamente 8% a comunicaciones y transportes.

Desde un punto más desagregado se observa que las importaciones predominantes de la UE procedentes de México son los productos minerales (24%), maquinaria y equipo eléctrico (21,7%), equipos de transporte (18,7%) y los instrumentos de precisión óptica de fotos (10,1%). Mientras que las principales exportaciones de la UE a México incluyen maquinaria y equipo eléctrico (28,7%), equipos de transporte (14,5%), productos químicos (14,4%) y productos minerales (11,6%).

Los principales productos exportados a Alemania –primer socio comercial para México entre los países de la UE- fueron en 2011: vehículos de encendido por comprensión (diésel) (42,2%), vehículos con motor de émbolo de encendido por

chispa de cilindro entre 1.500 y 3.000cm³ (19,6%), vehículos con motor de émbolo de encendido por chispa de cilindro entre 1.000 y 1.500cm³ (2,7%), máquinas eléctricas (1,9%) y unidades de memoria (1,6%). Por su parte las importaciones principales provenientes de Alemania fueron Motores de émbolo alternativo (5,1%), vehículos con motor de émbolo de encendido por chispa de cilindro entre 1.500 y 3.000cm³ (3,4%), cajas de cartón para vehículos automóviles, tractores y camiones (3%), medicamentos para usos terapéuticos o profilácticos (2%) y partes y accesorios de carrocería para automóviles, tractores y camiones (1,6%).

En el caso de España –segundo socio comercial de México entre los países de la UE- las principales exportaciones de México a España fueron en 2011: aceites crudos de petróleo (88%), atunes de aleta amarilla, congelados, (1%), demás partes destinadas a los motores de émbolo de encendido por chispa (1%), minerales de cinc y sus concentrados (0,6%) y ácido tereftálico y sus sales (0,6%). En lo concerniente a las importaciones provenientes de España figuran: automotores para vías férreas y tranvías autopropulsados, de fuente externa de electricidad (6,6%).

Italia representa el 11% del comercio total de México con la UE siendo al mismo tiempo, el tercer socio comercial. En 2011, las principales exportaciones de México a Italia fueron: vehículos de encendido por compresión (diésel), de cilindrado entre 1.500 y 2.500 cm³ (47,3%), cátodos y secciones de cátodos, de cobre refinado (6,3%), ácido tereftálico y sus sales (4,3%), espato flúor, con un contenido de fluoruro de calcio >97% en peso (3,3%), policloruro de vinilo (PVC) obtenido por el proceso de polimerización en masa suspensión (2,9%). En lo que respecta a las principales importaciones provenientes de Italia hacia México se encuentran: gasolina, excepto gasolina para aviones (9,5%), productos de acero inoxidable, laminados en caliente, enrollados, de espesor entre 3 y 4,75 mm (4,5%), aviones y demás vehículos aéreos, de peso en vacío superior a 15.000 kg (3,0%), motores del tipo de los utilizados para la propulsión de vehículos terrestres (2,8%), demás medicamentos mezclados o sin mezclar, dosificados, para usos terapéuticos o profilácticos (2,3%).

El cuarto socio comercial de México entre los Estados miembros de la UE es Países Bajos al concentrar el 8,4% del comercio total de México con los países de la UE.

Los principales productos de exportación de México a Países Bajos en 2011 fueron: unidades de control o adaptadoras, excepto aparatos de redes de área local (LAN) (20,3%), las demás partes para teléfonos que incorporan al menos un circuito modular (10%), aceites crudos de petróleo (7,3%), minerales de molibdeno y sus concentrados, tostados (6,8%), limón sin semilla o lima persa, frescos o secos (5,2%). Por su parte, las importaciones principales provenientes de Países Bajos a México fueron: gasolina, excepto gasolina para aviones (65,8%), las demás manufacturas de hierro o acero (2,7%), gasoil o aceite diésel y sus mezclas (1,7%), preparaciones químicas anticonceptivas a base de hormonas o espermicidas (1,4%) y construcciones prefabricadas (1,2%).

Francia por su parte, representa el 7,6% del comercio total de México con la UE siendo el quinto socio comercial de este grupo. En 2011, las principales exportaciones de México a Francia fueron: circuitos modulares para teléfonos, incluidos celulares y otras redes inalámbricas (15,8%), jeringas, incluidas con aguja, de vidrio o plástico, con capacidad hasta 30 mm (12,3%), partes de turborreactores o de turbo propulsores (5,8%), unidades de control o adaptados de redes de área local (LAN) (3,6%). Por parte de las principales importaciones provenientes de Francia se encuentran: demás medicamentos mezclados o sin mezclar, dosificados, para usos terapéuticos o profilácticos (6,1%), los demás tubos de perforación, de fundición, hierro o acero (3,1%), las demás vacunas para uso en medicina (2,4%), mercancías para el ensamble o fabricación de aeronaves o aeropartes (2,4%) y aguas de tocador (2,3 %).

El Reino Unido es el sexto socio comercial entre los Estados miembros de la UE al concentrar el 7,5% del comercio total de México con la UE. En 2011, las principales exportaciones de México al Reino Unido fueron: las demás formas en bruto de oro, para uso no monetario (55,1%), motores para la propulsión de vehículos terrestres (3,6%), unidades de memoria (2,5%), cerveza de malta (2,3%) y unidades de control o adaptadores de redes de área local (LAN) (1,6%). Las principales importaciones

provenientes del Reino Unido hacia México fueron: demás medicamentos mezclados o sin mezclar, dosificados, para usos terapéuticos o profilácticos (4,8%), whisky de graduación >40° Gay-Lussac, en vasija de barro, loza o vidrio (4,7%), medicamentos a base de montelukast sódico o de benzoato de rizatriptán, en tabletas (3,5%), transistores, excluidos fototransistores, con capacidad de disipación inferior a 1 w (3,5%) y gasolina, excepto gasolina para aviones (3,2%).

Como lo expresan las cifras del cuadro 1.4, México se especializa en pocas ramas a su vez que demanda cantidades importantes de materias primas y maquinaria para poder exportar. La estructura de exportaciones e importaciones que mantiene México con el mundo y con la UE es de un país exportador de bienes agrícolas, materias primas y productos industriales que demandan grandes cantidades de materias primas y maquinaria (ver gráficos 1.5 y 1.6).

Cuadro 1.3. Balanza comercial de México por grandes agregados, año previo de entrada en vigor de los TLC's .vs. 2010 (millones de dólares)

Países	Año de entrada en vigor	Petrolera			No petrolera			Agroalimentario			Agropecuario			Agroindustrial			Pesca			Industrial		
		Año previo entrada en vigor	2010	Variación %	Año previo entrada en vigor	2010	Variación %	Año previo entrada en vigor	2010	Variación %	Año previo entrada en vigor	2010	Variación %	Año previo entrada en vigor	2010	Variación %	Año previo entrada en vigor	2010	Variación %	Año previo entrada en vigor	2010	Variación %
TOTAL	1994	5659,0094	17028,00764	200,9	-19193,50606	-20371,72975	6,1	-2287,64597	-3468,68608	51,6	-771,50739	-2563,60432	232,3	-1512,2223	-905,08176	-40,1	280,15294	239,03311	-14,7	11526,95814	-114,06915	-99
TLCAN	1994	3568,36459	18254,56347	411,6	-5618,82725	77188,6826	-1473,8	-1202,84802	-3006,83781	150	-268,84478	-2814,05527	946,7	-930,26222	-192,78254	-79,3	335,50574	378,13666	12,7	-1183,0749	98071,94722	-8389,6
Estados Unidos	1994	3457,08734	17807,87935	415,1	-5900,85982	75542,23753	-1380,2	-938,52378	-2014,19149	114,6	-32,63915	-1664,69493	5000,3	-902,1436	-349,49656	-61,3	339,25922	368,61151	8,7	-1844,46244	94995,69685	-5250,3
Canadá	1994	111,27724	446,68412	301,4	282,03257	1646,44507	483,8	-264,32424	-992,64633	275,5	-236,20562	-1149,36035	386,6	-28,11862	156,71402	-657,3	-3,75348	9,52515	-353,8	661,38754	3076,25037	365,1
TLCUEM 27	2000	825,72052	178,54648	-78,4	-8845,4914	-18508,52325	109,2	-154,00199	-292,81188	90,1	67,92536	230,20499	238,9	-221,82591	-523,01687	135,8	27,29647	112,31129	311,4	-7893,05935	18149,47617	129,9
Alemania	2000	-21,68601	-16,93818	-21,9	-3069,52347	-7486,49487	143,9	-16,61831	55,03322	-431,2	8,71395	70,75622	712	-25,28284	-15,723	-37,8	0,05059	-0,00177	-103,5	-3074,64176	-7558,46451	145,8
Austria	2000	-0,10135	-0,07478	-26,2	-135,32649	-573,60862	323,9	0,79929	-6,38886	-899,3	-0,01032	1,42742	-13931,6	0,80961	-7,81628	-1065,4	0	0	0	-136,22714	-567,29454	316,4
Bélgica	2000	-0,30455	-33,43779	10879,4	-66,71334	126,23471	-289,2	6,66673	33,10785	396,6	13,93378	42,52695	205,2	-7,26706	-9,41909	29,6	0,47539	-0,07924	-116,7	-74,16	59,76831	-180,6
Bulgaria	2000	0,03855	-0,00045	-101,2	-11,86703	-35,15084	196,2	-4,01865	-5,38125	33,9	-3,58113	-4,37316	22,1	-0,43752	-1,0081	130,4	0	0	0	-7,80984	-29,77004	281,2
Chipre	2000	1,58435	0,00017	-100	0,59038	11,37058	1826	0,14488	4,75738	3183,7	-0,02138	0,09363	-537,9	0,16626	4,66375	2705,1	0	0	0	2,02984	6,61337	225,8
Dinamarca	2000	0,00266	-17,47006	-656869,2	-73,50134	-391,41141	432,5	11,30725	-27,24896	-341	4,23601	2,13438	-49,6	7,07124	-29,38334	-515,5	-0,25199	0	0	-84,55393	-381,6325	351,3
Eslovenia	2000	0	0	0	-15,32322	-71,91422	369,3	-0,42738	-0,34463	-19,4	0	-0,4628	0	-0,42738	0,11816	-127,6	0	0	0	-14,89583	-71,56958	380,5
España	2000	635,47503	2679,59784	321,7	-1005,50207	-2233,76908	122,2	10,93778	-135,91863	-1342,7	30,30592	23,17029	-23,5	-19,31666	-159,08892	723,6	14,87957	66,83968	349,2	-395,83839	514,9077	-230,1
Estonia	2000	0	-1,12114	0	-3,15023	-27,45391	771,5	-2,52396	5,85661	-332	0	0,06881	0	-2,52396	5,7878	-329,3	0,15451	0	0	-0,78077	-34,43167	4310
Finlandia	2000	-0,00076	-0,00057	-25	-162,99904	-309,24256	89,7	-2,55771	6,08349	-337,8	-3,16962	4,63759	-246,3	0,61192	1,4459	136,3	0	0	0	-160,44209	-315,32662	96,5
Francia	2000	-5,70259	-158,98198	2687,9	-1092,29422	-2278,75186	108,6	-48,20555	-110,99735	130,3	15,51467	13,85997	-10,7	-63,72021	-124,85732	95,9	6,91717	5,00286	-27,7	-1056,70843	-2331,73936	120,7
Grecia	2000	1,38152	-27,81925	-2113,7	-4,23825	-54,91077	1195,6	-2,14664	-8,431	292,8	-3,43587	-8,21497	139,1	1,28923	-0,21604	-116,8	-0,00934	6,13004	-65732,1	-0,70076	-80,42906	11377,4
Hungría	2000	-0,02712	-0,31762	1071,2	51,58136	-108,63654	-310,6	0,91764	-0,47505	-151,8	0,76272	-0,76667	-200,5	0,15492	0,29162	88,2	0	-0,00122	0	50,63661	-108,47789	-314,2
Irlanda	2000	-0,96891	-0,05251	-94,6	-262,4099	-605,1155	130,6	-34,38658	-61,48568	78,8	-3,77963	-2,74043	-27,5	-30,60695	-58,74525	91,9	0	-0,00018	0	-228,99224	-543,68216	137,4
Italia	2000	10,887	-110,87058	-1118,4	-1485,03053	-3234,74057	117,8	-13,56177	-13,57714	0,1	7,43132	53,53332	620,4	-20,9929	-67,11046	219,7	5,32952	29,64869	456,3	-1465,91127	-3361,68269	129,3
Letonia	2000	0	-3,28389	0	-0,00022	0,51304	-233300	0	4,30077	0	0	0,50683	0	0	3,79394	0	0	0	0	-0,00022	-7,07161	3214268,2
Lituania	2000	0,10408	-25,04171	-24160,1	-0,12573	29,85743	-23847,3	-0,08305	-3,67023	4319,3	0	0,1939	0	-0,08305	-3,86413	4552,8	0	0	0	0,0614	8,48595	13720,8
Luxemburgo	2000	0,00616	0	0	2,01422	-74,88943	-3818	0,00826	0,04509	445,9	0,00826	0,04509	445,9	0	0	0	0	0	0	2,01212	-74,93452	-3824,2
Malta	2000	1,17711	0	0	-9,53446	-108,13414	1034,1	0,03686	0,07792	111,4	-0,00075	0	0	0,03761	0,07792	107,2	0	0	0	-8,39421	-108,21206	1189,1
Países Bajos	2000	53,09125	-1969,30107	-3809,3	19,97225	906,65041	4439,6	-25,74945	-11,1108	-56,9	19,83876	-2,79999	-114,1	-45,5882	-8,31081	-81,8	-0,18142	2,42456	-1436,4	98,99436	-1053,96442	-1164,7
Polonia	2000	-0,00002	-8,31217	41560750	-37,43714	-237,28002	533,8	-32,04481	-16,4649	-48,6	-15,74892	0,58561	-103,7	-16,29588	-17,0505	4,6	0	-0,0004	0	-5,39235	-229,12689	4149,1
Portugal	2000	122,45637	70,17181	-42,7	-32,90517	-286,73885	771,4	3,38531	1,96016	-42,1	3,71875	3,85274	3,6	-0,33343	-1,89258	467,6	-0,06168	0,03997	-164,8	86,22757	-218,56718	-353,5
Reino Unido	2000	33,36114	-96,95107	-390,6	-526,38558	-173,03194	-67,1	-0,73065	-9,81389	1243,2	-9,44574	22,3788	-336,9	8,71542	-32,1927	-469,4	-0,00565	2,3094	-40974,3	-492,28814	-262,47851	-46,7
República Checa	2000	0	-0,01191	0	-9,29888	-354,24685	3709,6	-0,00121	17,53218	-1449040,5	0,0005	0,59191	118282	-0,00171	16,94028	-990759,6	0	-0,0011	0	-9,29766	-371,78985	3898,7
República Eslovaca	2000	0	0	0	-6,22061	-92,31417	1384	0	0,24463	0	0	-0,00182	0	0	0,24645	0	0	0	0	-6,22061	-92,5588	1387,9
Rumania	2000	0,0269	0,00101	-96,2	-29,15472	-42,72357	46,5	0	0,52523	0	0	0,46756	0	0	0,05767	0	0	0	0	-29,12782	-43,24779	48,5
Suecia	2000	-5,04607	-44,56318	783,1	-672,89401	-786,13641	16,8	0,48591	-10,89758	-2342,7	3,1343	8,73524	178,7	-2,64839	-19,63282	641,3	-0,0002	0	0	-678,42579	-819,802	20,8

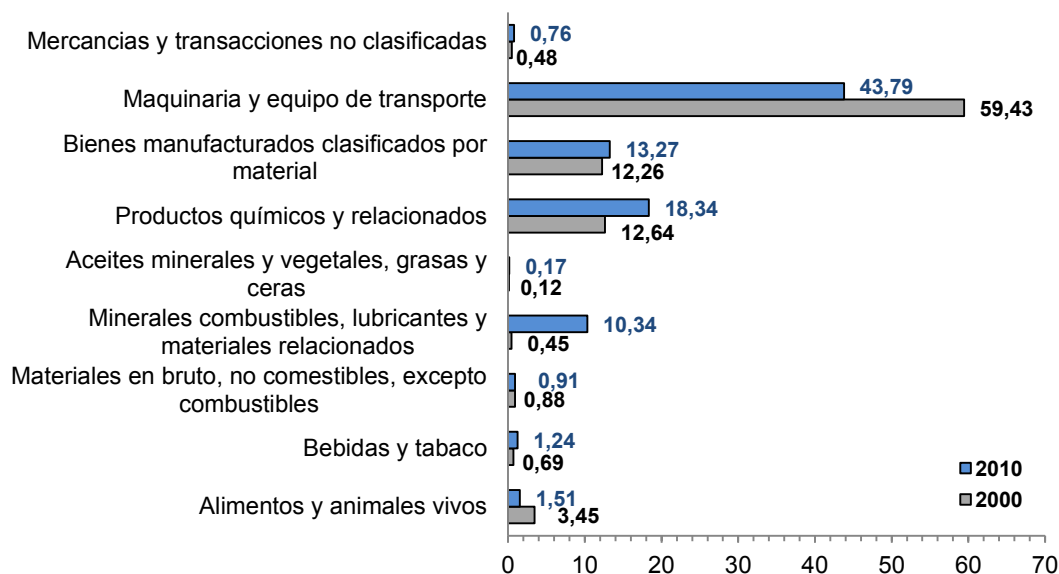
Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

Cuadro 1.4. Composición sectorial del comercio de la Unión Europea con México, por sección SITC
(millones de dólares)

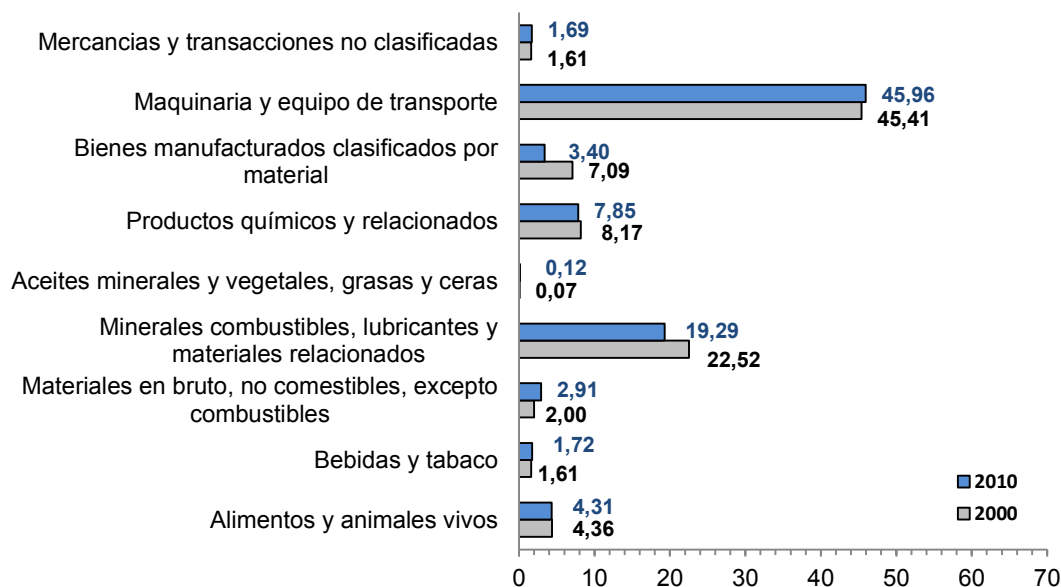
Año	Alimentos y animales vivos		Bebidas y tabaco		Materiales en bruto, no comestibles, excepto combustibles		Minerales combustibles, lubricantes y materiales relacionados		Aceites minerales y vegetales, grasas y ceras		Productos químicos y relacionados		Bienes manufacturados clasificados por material		Maquinaria y equipo de transporte		Mercancías y transacciones no clasificadas		Total	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
2000	298,4	455,5	110,1	91,3	137,0	116,0	1540,0	59,9	5,1	15,5	558,6	1667,2	484,7	1617,1	3105,1	7838,8	110,0	63,6	6838,2	13189,2
2001	282,6	355,1	128,2	144,8	104,0	183,6	1357,5	23,0	3,4	17,5	567,7	2164,3	453,4	1659,8	3445,8	7734,9	110,5	57,2	6920,6	13734,8
2002	289,9	363,5	138,8	178,8	89,6	271,2	1425,5	91,9	3,1	26,5	562,9	2315,5	336,5	2027,6	2778,9	7502,0	110,2	62,2	6207,6	14509,2
2003	311,4	400,0	148,6	221,8	119,4	202,0	1471,5	37,4	10,1	32,7	700,5	2703,7	363,1	2199,4	3503,1	8503,0	140,1	75,0	7405,4	16277,7
2004	332,7	369,7	149,8	211,2	276,6	159,7	1956,4	185,9	14,6	47,3	784,3	3186,7	358,9	2730,0	3646,1	9308,7	159,9	96,0	8589,3	18317,9
2005	361,6	411,1	221,3	226,0	332,6	211,6	3123,3	559,4	12,3	38,0	803,1	3464,6	779,8	3264,6	3982,3	10208,3	175,6	153,8	11501,7	20947,3
2006	391,0	394,5	250,5	255,7	383,3	312,6	3061,8	1967,5	12,3	56,7	812,8	3928,6	907,2	3838,2	5217,4	10468,8	190,2	190,3	13263,5	24019,4
2007	548,0	480,0	270,7	307,4	518,9	382,2	3933,3	3150,7	11,1	52,1	975,2	4651,2	1458,8	4152,4	6618,2	12401,4	169,4	164,7	16596,8	28728,6
2008	725,4	436,7	291,0	348,7	552,7	307,2	4525,7	4187,7	21,9	54,3	935,8	5182,8	1379,4	4281,5	9096,7	13969,0	348,3	290,8	20171,1	32241,1
2009	652,7	312,4	273,7	304,9	292,4	248,6	2273,1	2217,1	13,2	38,4	832,2	4444,2	639,5	2886,9	6714,9	9211,2	385,8	223,1	13983,1	22298,4
2010	754,4	426,8	300,1	350,6	508,9	258,8	3372,6	2924,2	20,7	47,1	1372,1	5188,1	595,1	3753,7	8034,6	12388,3	295,7	216,2	17483,5	28291,9

Import: Importaciones, **Export:** Exportaciones

Fuente: Elaboración propia con base en EUROSTAT (Comext, Statistical)

Gráfico 1.5. % Exportaciones de la Unión Europea-México

Fuente: Elaboración propia con base en EUROSTAT (Comext, Statistical).

Gráfico 1.6. % Importaciones de la Unión Europea-México

Fuente: Elaboración propia con base en EUROSTAT (Comext, Statistical)

Los sectores que muestran un fuerte dinamismo posterior a la entrada en vigor del Acuerdo son los sectores de vehículos automotores y de instrumentos ópticos.

La participación de los bienes manufacturados que en su mayoría son los que comercializa México con la UE, se caracteriza por una estructura importadora neta

marcada en períodos de crecimiento del PIB –como se señaló anteriormente al mencionar el impacto de la reciente crisis- y las exportaciones. La manufactura requiere de crecientes importaciones netas –o de un déficit comercial- con efectos en la propia manufactura y en el resto de la economía.

Si bien es cierto que existe un alto nivel de concentración del sector exportador mexicano, la gran mayoría de los productos mexicanos vendidos a la UE son fabricados por empresas europeas radicadas en México. Lo que indica que una buena parte de los intercambios comerciales dependen del comercio intrafirma y de las ventas petroleras (Castro, 2003).

1.4.2.1 Manufactura mexicana

La estructura de la balanza comercial apunta al predominio de los bienes manufactureros –ya sean de capital o insumos industriales- en las relaciones comerciales México-Unión Europea.

La manufactura en México ha sido históricamente importante en el comercio exterior. Éste presenta una estructura dependiente de las importaciones que sigue una tendencia con respecto al crecimiento del PIB y de las exportaciones ya que demanda importaciones netas que con respecto a la UE se traducen en un déficit comercial.

La orientación exportadora de la economía mexicana se ha concentrado en las manufacturas desde la década de los 80. Desde los 90 participa con más del 80% de las exportaciones mexicanas, en el año 2010 representó el 82,4% y fue hasta la crisis de 1994 que el coeficiente exportaciones/PIB fue inferior al 15% y aumentó desde entonces a niveles superiores al 25% y por encima del 30% en varios años, en 2010 el 32% (Dussel, 2011). El país ha sufrido una crisis del sector manufacturero desde el ámbito del PIB y del empleo que este sector genera la cual se profundizó en el año 2000. Así mismo la dinámica de crecimiento de los últimos años ha sido más baja que el comportamiento del PIB total.

Las exportaciones de México se concentran en el sector manufacturero y en 2010 representaron el 82,4%. El capítulo de maquinaria y equipo de transporte de exportación concentró más de dos terceras partes de las exportaciones totales desde 2000, fecha en que se firmó el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (Dussel, 2011).

1.4.3 Inversiones de la Unión Europea en México

La inversión extranjera directa (IED) en México ha permitido una importante modernización de empresas extranjeras y de un segmento de empresas nacionales que ha realizado diferentes tipos de fusiones y asociaciones con empresas extranjeras. El impacto no sólo ha sido considerable desde una perspectiva macroeconómica, sino que también ha permitido la generación de una nueva estructura productiva y de organización industrial, análoga a un significativo proceso de modernización de un segmento de la economía (Dussel, 2000).

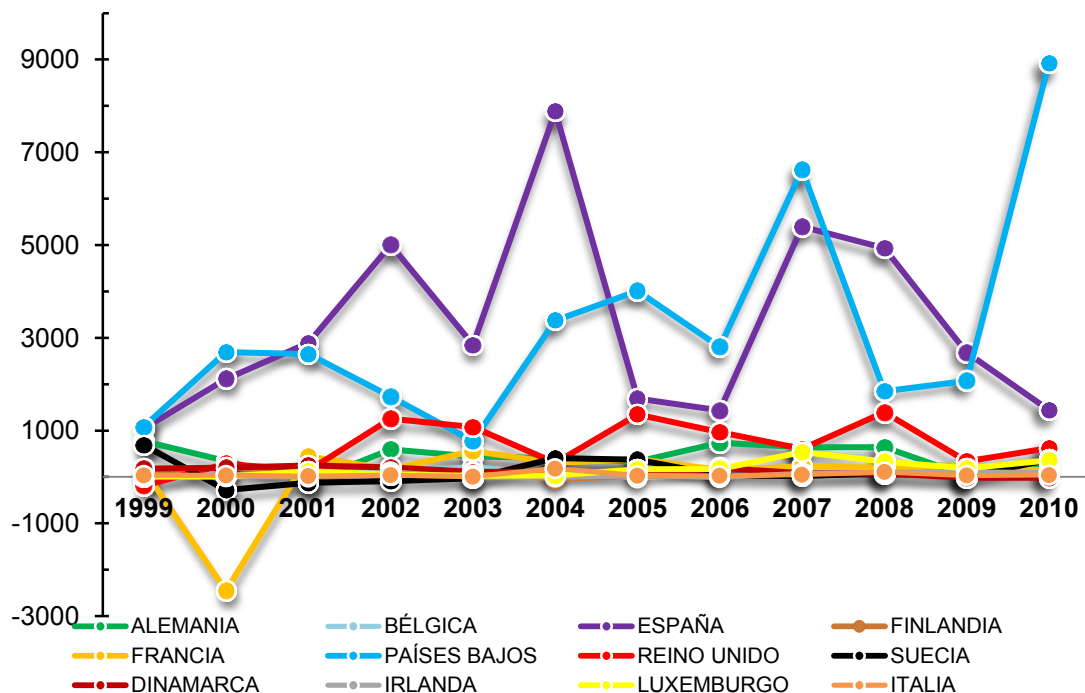
En este sentido, el TLCUEM representa una oportunidad importante para atraer mayor IED de los países de la UE hacia México a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación empresarial. Según cifras de la Secretaría de Economía de México (2012), la UE se mantiene como el segundo socio comercial e inversionista en México. La UE acumuló en México una inversión de 96 millones de dólares entre 1999 y 2010, equivalente a 34% de la IED total recibida. Los sectores donde más se concentró la IED fueron industria manufacturera, servicios financieros y restaurantes y hoteles.

México ha incrementado la afluencia de capital europeo desde la firma del Acuerdo a un promedio anual de 8.400 millones de dólares (lo que se compara favorablemente con el flujo de 2.300 millones de dólares anuales previo al Tratado). En 2011, la UE invirtió en México 5.300 millones de dólares, lo que representa 28% del total de la IED recibida en ese año. Bajo el TLCUEM, la UE ha sido el principal inversionista en México en tres ocasiones (2004, 2007 y 2010). Todo esto trae como resultado que la suma de la inversión de la UE en México ascienda a 101.300 millones de dólares, acumulados entre 2000 y 2011.

El argumento de que la IED en México ha servido exclusivamente como plataforma de producción para exportar a Estados Unidos es cuestionable, ya que con el TLCUEM el modelo de maquila no es tan importante como con Estados Unidos. Debido a la proximidad de Estados Unidos con México el modelo de maquila se impone por los bajos costes de transporte. No es el caso con la UE dada su mayor distancia. Además, debido a la existencia de reglas de origen en el TLCAN no resulta adecuada la exportación de productos en régimen de perfeccionamiento de pasivo que no tenga un valor añadido suficiente producido en México. Por esta razón la IED de la UE en México debe aportar mayor valor añadido que las de Estados Unidos.

Un factor a considerar es que muchas empresas europeas entran a México de manera indirecta por medio de sus filiales en terceros países, en resultado, estos flujos no aparecen como europeos sino como procedentes de un tercer país, en su mayoría de sus filiales en Estados Unidos, por lo cual se contabilizan como inversión estadounidense y no como europea (Rozo, 2010).

Gráfico 1.7. IED de la Unión Europea en México



Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Existe una alta concentración de IED proveniente de la UE donde sólo 4 países concentran el 90% de la IED en México: España; Países Bajos; Reino Unido y Alemania (ver gráfico 1.7). Los países con una participación significativa –España y Países Bajos- superan con creces a los restantes. Visto por el lado de los sectores, cerca de tres cuartas partes van a parar a la industria manufacturera y servicios financieros.

España ha aprovechado el Acuerdo al contribuir con menos del 10% del total acumulado en 1999, para convertirse –hasta 2009– en el segundo país con mayor IED en México.

Países Bajos por su parte, en 2010 se colocó en el primer lugar de los países que mayor IED destinan a México superando a Estados Unidos por 3.447 millones de dólares, 28,2% de diferencia. La razón fue la adquisición que Grupo Heineken hizo de 100% de las operaciones de cerveza y opera a través de Cervecería Cuauhtémoc Moctezuma en México.

En relación con su origen, en 2010 los principales países emisores de IED en México fueron Países Bajos con 8.923 millones de dólares (48,8%); Estados Unidos con 5.631 millones de dólares (27,6%); España con 1.445 millones de dólares (7,4%); Canadá con 1.512 millones de dólares (4,3%) y Gran Bretaña con 623 millones de dólares (2,7%).

Reino Unido es el tercer inversionista entre los Estados de la UE al pasar de una inversión de -187,4 millones de dólares en 1999 a 623,1 millones de dólares en 2010. Es decir, entre 1999 y 2010, las empresas británicas invirtieron en México por un total de 8.177,4 millones de dólares (2.95% del total de la IED en ese periodo).

Las estrategias empresariales son funcionales y complementarias en varios de estos rubros por ejemplo; empresas automotrices procedentes de distintos países se han instalado en México y han expandido sus operaciones tanto para aumentar su eficiencia y su competitividad frente a empresas asiáticas y europeas, como para aprovechar los beneficios del TLCAN y acceder al mercado de Estados Unidos y Canadá.

Para analizar aún más el papel que juega la IED, es importante observar la relación entre ésta y los productos que importa México. La característica más importante es su alto nivel de concentración reunidas en su mayoría en bienes de equipo que representa el 43% de las exportaciones de la UE a México en 2010.

Este alto nivel de concentración resulta aún más evidente al considerarse que la gran mayoría de los productos mexicanos vendidos a la UE son fabricados por empresas europeas radicadas en México. Las cifras parecen indicar que los países que más invierten en territorio mexicano son los mismos que exportan, en particular, bienes de capital a la UE de ahí la balanza deficitaria de México respecto a la UE. El cuadro 1.5 muestra el comportamiento de los principales países europeos que invierten en México durante la última década.

Cuadro 1.5. Inversión Extranjera Directa en México por país de origen de la UE y Norteamérica
(millones de dólares)

País/ Año	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Alemania	774,3	347,8	-108,2	599,4	445,9	408,4	334,8	741,0	642,6	646,1	27,9	310,4
Austria	1,8	1,8	15,8	0,7	-8,0	1,0	-0,3	42,5	55,5	31,9	-12,2	-0,6
Bélgica	33,7	39,6	71,3	108,6	225,7	46,0	-21,0	49,9	232,5	96,6	336,8	39,8
Bulgaria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Canadá	690,5	670,3	1.029,2	237,6	304,1	648,9	480,3	627,7	482,4	3.069,9	1.631,5	1.512,8
Chipre	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Dinamarca	179,0	202,3	252,2	208,4	112,2	115,8	40,3	197,5	87,9	75,5	-7,2	-12,8
Eslovaquia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Eslovenia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
España	1.044,8	2.116,7	2.893,5	5.008,0	2.850,0	7.887,2	1.692,7	1.436,3	5.402,3	4.940,8	2.685,9	1.445,1
Estados Unidos	7.549,6	13.000,4	21.504,9	13.143,7	8.972,6	9.138,6	11.769,9	12.938,3	12.885,0	11.367,7	7.337,9	5.631,9
Estonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Finlandia	28,2	219,1	83,7	24,9	120,4	-48,1	17,7	19,4	46,8	79,4	50,4	24,5
Francia	168,6	-2.453,4	446,4	167,0	560,7	306,7	386,1	156,0	231,8	205,3	263,6	133,1
Grecia	0,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	-0,1
Hungría	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Irlanda	1,1	4,9	1,8	107,2	-3,3	-1,1	25,6	-11,2	80,9	96,4	113,0	93,9
Italia	35,5	36,5	18,0	38,2	9,6	178,7	27,3	26,2	47,6	108,6	30,9	43,7
Letonia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lituania	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Luxemburgo	13,6	20,6	128,6	53,9	32,3	34,7	169,2	176,3	539,7	336,5	188,3	363,8
Malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Países Bajos	1.086,2	2.696,8	2.653,9	1.737,1	773,9	3.378,8	4.013,3	2.807,4	6.630,2	1.855,5	2.074,1	8.923,8
Polonia	0,0	0,0	0,2	0,5	0,6	1,0	1,5	0,0	0,2	0,0	11,6	1,0
Portugal	4,2	-0,2	0,2	11,5	2,2	-0,8	0,8	0,0	7,1	52,7	19,7	16,6
Reino Unido	-187,4	286,2	138,1	1.261,4	1.082,4	307,7	1.349,1	972,0	607,3	1.393,5	344,0	623,1
República Checa	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,2	0,2	4,1	5,5	1,6	-0,5
Rumania	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Suecia	690,5	-279,4	-123,8	-88,1	-25,9	408,9	376,5	38,5	25,3	85,7	11,7	375,7

Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

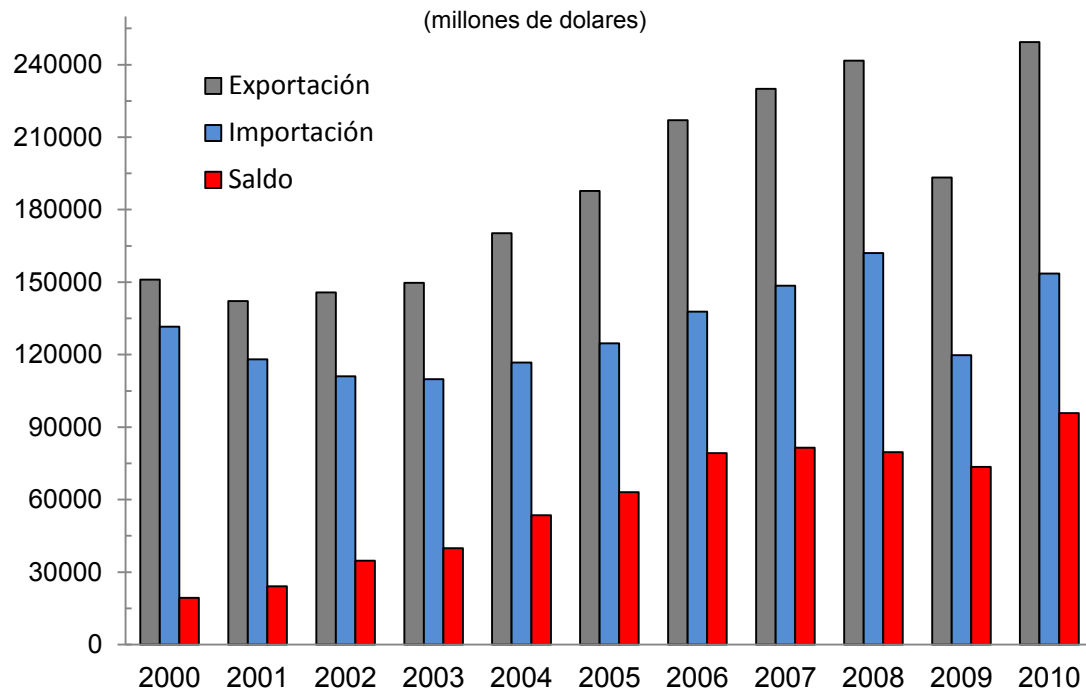
1.5 Relaciones Comerciales con América del Norte y triangulación con la Unión Europea

Es importante tener presente que existe un patrón geográfico asociado al comercio exterior de México en donde Estados Unidos es el principal socio comercial tanto en origen como destino de los flujos comerciales mexicanos. La IED procedente de la UE y la misma existencia del TLCUEM, obedecen a una estrategia de triangulación entre Estados Unidos y Canadá con México y de México con la UE.

Durante muchos años México ha visto el comercio con Estados Unidos como el principal mercado de sus productos, situación que ha conllevado a mantener un comercio casi monopolístico con el país vecino.

El TLCAN entró en vigencia en enero de 1994. Fue el primer acuerdo comercial firmado entre países desarrollados y un país en vías de desarrollo además de ser el primer acuerdo plurilateral que incluyó los servicios. El acuerdo redujo los aranceles entre Canadá, México y Estados Unidos además de liberalizar la inversión, los servicios y los reglamentos de propiedad intelectual extranjera, entre otros. Durante los primeros años de su entrada en vigor, México atrajo una significativa inversión extranjera y se incrementaron las exportaciones de manufactura con una notable expansión en los sectores automotriz, del vestido y de electrónica. El TLCAN es el tratado comercial más importante para México y con él se extendió la posibilidad de usar al país como plataforma para poder tener acceso al mercado de América del Norte.

Durante las últimas décadas, el comercio exterior mexicano ha evolucionado de forma exponencial particularmente tras la firma del TLCAN. La participación del comercio total paso de 90.890 millones de dólares en el año previo a la entrada en vigor a 402.673 millones de dólares. El Acuerdo ha ayudado a mejorar la balanza comercial y a mantener un crecimiento económico estable. (Konno y Fukushige, 2003).

Gráfico 1.8. Comercio de México con Estados Unidos y Canadá

Fuente: Elaboración propia con base en Banco Inteamericano de Desarrollo

El proceso de integración económica con Estados Unidos juega un papel determinante en las relaciones económicas, políticas y sociales externas de México. Es el principal socio comercial al representar en 2010 el 64% del comercio total mexicano y el principal destino de sus exportaciones con un monto de 238.357 millones de dólares, es decir 80% de las exportaciones totales mexicanas. Así como el principal inversionista extranjero en México con una suma de 5.356 millones de dólares.

El comercio de México con Canadá tras la firma del acuerdo ha sido poco significativo. Las exportaciones mexicanas hacia este mercado en 2010 representaban el 3,6% del total importado, apenas 0,6% más que en el año previo de entrada en vigor.

Por su parte, las exportaciones hacia Estados Unidos han tenido un comportamiento más dinámico que en el período posterior a la vigencia del Tratado. En el año 2000 representaban el 89% y para el 2010 el 80%, con un 64%

de la participación del comercio total de México (ver Cuadro 1.1. Balanza comercial de México año previo de entrada en vigor de los TLC's .vs. 2010).

Al detenerse a observar la estructura de las exportaciones a Estados Unidos, éstas están concentradas en el petróleo (18.000 millones de dólares), ventas de la industria maquiladora de exportación y automóviles, motores y sus partes (95.000 millones de dólares), y algunos productos del sector agropecuario y de la pesca. Las exportaciones de petróleo no están relacionadas con el TLCAN, obedecen a otra lógica y la demanda de Estados Unidos no depende del trato arancelario.

La balanza comercial ha mantenido una tendencia superavitaria desde el año posterior a la firma del TLCAN, lo cual implica una fuerte dependencia con la economía de Estados Unidos. Es notorio el incremento al haber pasado de ser deficitaria en 1993, año previo a la entrada en vigor del TLCAN, de -2.050,4 millones de dólares a un superávit de 95.443,2 millones de dólares lo que significa una variación porcentual de -4.76%. La necesidad de diversificar los mercados ha conducido a México a buscar economías alternativas para el intercambio comercial. La UE fue la más atractiva.

Llegados a este punto, podemos deducir la existencia de una relación positiva entre el déficit en cuenta corriente que presenta México con la UE y sus socios comerciales del TLCAN, debido a que las importaciones de bienes intermedios y de capital que realiza México procedentes de la UE "son necesarias para la modernización de la planta productiva en México y para que empresas europeas establecidas en el país fabriquen bienes de uso final y los exporten a Estados Unidos". Es decir, "el déficit que registra México ante la UE es equivalente a un aumento en el superávit de la balanza comercial entre México y Estados Unidos" (Velázquez, 2008). En otras palabras se produce una triangulación de manera que el déficit comercial de México con la UE (por la importación de bienes de equipo para las plantas de producción) se compensa con el superávit del TLCAN (por la exportación de bienes de consumo final a Estados Unidos).

1.6 Conclusiones

El Acuerdo Global y el Acuerdo Interino estrechan legalmente a la UE y a México en varios aspectos económicos, políticos y de cooperación.

Ha pasado más de una década desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de la UE-México, lo cual ha servido de pretexto (o justificación) para analizar el efecto de este instrumento en ambas economías.

El objetivo de este capítulo ha sido el evaluar los efectos de este tratado entre los países participantes en el TLCUEM. Si bien no es sencillo medir más de una década posterior, es importante analizar cuál ha sido el alcance de dicho acuerdo en su vertiente comercial, considerando las nuevas evidencias aportadas por el periodo de total liberalización comercial y delimitar la estructura sectorial de las relaciones comerciales.

Se ha analizado cómo se ha desarrollado el cambio en la estructura comercial de la economía mexicana pudiendo observar que ha habido logros positivos en el desempeño comercial binacional reflejados en los incrementos de la variación porcentual del comercio total.

El intercambio comercial se ha elevado en más del 150%, de 18.344 millones de dólares en 1999 a 46.916 millones de dólares en 2010. Las exportaciones mexicanas (en el mismo período) se incrementaron 176% pasando de 5.162 millones de dólares en 1999 a 14.292 millones de dólares en 2010. Mientras que las importaciones aumentaron 147% de 13.181 millones de dólares en 1999 a 32.622 millones de dólares al 2010.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que el crecimiento en ambas regiones durante el 2000 y el 2010 ha sido bajo, en especial posterior a la crisis económica, con un crecimiento débil por parte de la economía mexicana aunque un poco mayor y más volátil que el de la UE.

En el presente análisis descriptivo se identificó que México importa en su mayoría de la UE insumos o bienes de capital que en su mayoría son usados en la producción de bienes que se exportan a Estados Unidos. Esta sincronía conlleva a que una buena parte del déficit con la UE se traduzca en un superávit con el principal socio comercial de México, Estados Unidos.

En términos cuantitativos no se puede negar el impacto positivo en las balanzas de cuenta corriente de ambas regiones, sin embargo la naturaleza del comercio bilateral no se ha modificado en cuanto a términos cualitativos se refiere.

Aunque con la UE no aplica el modelo de maquila de forma tan importante como con Estados Unidos (debido a la distancia geográfica), la manufactura es el principal motor de las exportaciones/importaciones, el cual no genera procesos de aprendizaje e innovación.

La UE ofrece a la economía mexicana la posibilidad de mayor estabilidad y una mayor diversificación de sus socios industriales y economías desarrolladas.

México debe consolidar su posición como un puente entre el norte y el sur, entre el Atlántico y el Pacífico.

En resumen, el modelo de integración Norte-Sur que ha elegido México le ha permitido avanzar en las tasas de crecimiento a otros países de América Latina en el período anterior a la crisis y por el contrario en el período de la gran recesión ha tenido un coste en términos de la tasa de crecimiento del PIB real per cápita de México debido a su gran dependencia de Estados Unidos. Por el contrario, los países de América Latina que han seguido un modelo de integración Sur-Sur con economías emergentes se han visto beneficiadas por el crecimiento de estas durante la gran recesión y han tenido tasas de crecimiento que les ha permitido alcanzar a México en el periodo 2000-2011.

Ciertamente es prematuro cerrar el balance ya que lo que se esperaba en 2012 era una desaceleración económica de las economías industriales (UE y Estados Unidos) y de las emergentes que incidirían en las exportaciones de las economías de América Latina, lo que arrojaría un menor crecimiento económico. Por ello, la

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) recomienda compensar este menor crecimiento, una mayor integración regional y mejorar los vínculos con Asia-Pacífico (CEPAL, 2012). En definitiva la opción de integración Sur-Sur. México deberá contemplar esta opción, sin renunciar por supuesto la Norte-Sur que tan bien ha redituado en los años anteriores a la gran recesión.

Bibliografía

- Bagoulla, C. y N. Péridy (2011). "Market access and the other determinants of North-South manufacturing location choice: An application to the Euro-Mediterranean area". *Economic Systems*, 35, 537–561.
- Baier, S. L. y J. H. Bergstrand (2007). "Do free trade agreements actually increase members' international trade? ". *Journal of International Economics*, 71 (1), 72–95.
- Baier, S. L. y J. H. Bergstrand (2004). "Economic determinants of free trade agreements". *Journal of International Economics*, 64 (1), 29–63.
- Balassa, B. (1961). "The Theory of Economic Integration". Irwin, Illinois.
- Banco de México. Disponible en: www.banxico.com.mx [Consultado: 14/12/2011].
- Borota, T. (2012). "Innovation and imitation in a model of North–South trade". *Journal of International Economics*, 87 (2) 365–376.
- Carbaugh, R. (1999). "Economía Internacional". (7a. ed.). México, D.F.: International Thompson Editores.
- Castro, Á. (2003). "Tan lejos de Europa y tan cerca de los Estados Unidos: orígenes, negociación y perspectivas del acuerdo político y comercial entre México y la Unión Europea". *Foro internacional*, (174), 893–916.
- CEPAL (2012). "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2011-2012". Naciones Unidas, CEPAL. Disponible en: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/1/47981/PANINSAL2011-12-DocInformativo.pdf> [Consultado: 05/02/2012].
- Chui, M., P. Levine y J. Pearlman (2001). "Winners and losers in a North–South model of growth, innovation and product cycles". *Journal of Development Economics*, 65 (2), 333–36.
- CIA -Central Intelligence Agency-(2013). <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> [Consultado: 16/05/2013].
- Delegation of the European Union to Mexico, http://eeas.europa.eu/delegations/mexico/index_en.htm [Consultado: 09/05/2012].
- Dussel, E. (2000). "Serie Desarrollo Productivo: La inversión extranjera en México". Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 80, 103.

- Dussel, E. (2011). "La manufactura en México: condiciones y propuestas en el corto, mediano y largo plazo". En, José Luis Calva (edit.). Nueva política de industrialización. Vol. 7 de Análisis Estratégico para el Desarrollo. Juan Pablos Editor/Consejo Nacional Universitario, México.
- Eurostat (2012). http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Mexico-EU_-_basic_statistical_indicators/es [Consultado: 20/10/2012].
- Fontagne, L., G. Guillaume y S. Zignago (2008). "Specialization across varieties and North–South competition". *Economic Policy*, 23 (53), 51–91.
- Frankel, J. A., E. Stein y S.-J. Wei (1996). "Regional trading arrangements: natural or supernatural?". *American Economic Review*, 86 (2), 52–56.
- Grossman, G. y E. Helpman (1990). "Comparative advantage and long-run growth". *American Economic Review*, 80 (4), 796–815.
- INEGI-Instituto Nacional de Estadística y Geografía. Disponible en: www.inegi.org.mx [consultado 13/05/2012].
- Konno, T. y M. Fukushige (2003). "Did NAFTA cause the structural changes in bilateral import functions between the US and Mexico?". *Journal of Police Modeling*. Elsevier, 25(1), 53–59.
- Krugman, P. (1979). "A model of innovation, technology transfer and the world distribution of income". *Journal of Political Economy*, 87 (2), 253–266.
- Krugman, P. (1991). "Is bilateralism bad?". In Helpman, E., Razin, A. (Eds), *International Trade and Trade Policy*, Cambridge, MA: MIT Press.
- McQueen, M. (2002). "The EU's Free Trade Agreements with Developing Countries: A case of Wishful Thinking?". *World Economy*, 25(9), 1369–1385.
- Molana, H. y D. Vines, (1989). "North-South Growth and Terms of Trade: A Model on Kaldorian Lines". *Economic Journal*, 99(396), 443–453.
- Ricardo, D. (1973). "Principios de economía política y tributación". Fondo de cultura económica. México.
- Robson, P. (1998). "The Economics of International Integration". (first published 1980), 4 edition, Routledge, New York.
- Rozo, C. (2010). "México y la Unión Europea: Ocho años de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación". Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México. 161.
- Scott, L., H. Baier, B. Jeffrey y P. Egger (2007). "The New Regionalism: Causes and Consequences". *Economie Internationale*, CEPII research center, ISSUE 109, 9–29.
- Secretaría de Economía. Disponible en: www.economia.gob.mx [Consultado: 20/05/2012].
- Secretaria de Economía (2012). "Diagnóstico de la Economía Mexicana". http://www.economia.gob.mx/files/diagnostico_economia_mexicana.pdf [Consultado: 28/04/2012].

- Sennes, R. y A. Tepassee (2011). "Brasil y China". *Foreign Affairs Latinoamérica*, 11(1), 22–32.
- Seegerstrom, P. (1991). "Innovation, imitation and economic growth". *Journal of Political Economy*, 9 (4), 807–827.
- Smith, A., (1985). "Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones". Fondo de cultura económica. México.
- Van Elkan, R. (1996). "Catching up and slowing down: Learning and growth patterns in an open economy". *Journal of International Economics*, 41(1), 95–111.
- Velázquez, R. y R. Domínguez (2008). "Relaciones México-Unión Europea: una evaluación general en el sexenio del presidente Vicente Fox". Documentos de trabajo, (169). Centro de Investigación y Docencia Económica. 27.
- Vicard, V. (2011). "Determinants of successful regional trade agreements". *Economics Letters*, 111(3), 188-190.
- Weisbrot, M. y R. Ray (2012). "La economía de México y las elecciones de 2012". Center for Economic and Policy Research. Disponible en: <http://www.cepr.net/documents/publications/mexico-spanish-2012-06.pdf> [Consultado: 03/06/2012]

2. LA ECONOMÍA MEXICANA EN SU RELACIÓN CON EUROPA Y NORTEAMÉRICA: ENTRE EL RETO TRANSATLÁNTICO Y EL TRANSPACÍFICO

“The new theory acknowledges that differences between countries are one reason for trade, but it adds another: countries may trade because there are inherent advantages to specialization” (P. Krugman, 2000)

La Economía Mexicana en su relación con Europa y Norteamérica: entre el reto Transatlántico y el Transpacífico

Introducción

La relación de México con la Unión Europea (UE) tiene una larga trayectoria. México fue el primer país de América Latina que firmó en 1997 un Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (llamado también Acuerdo Global), que entró en vigor en el año 2000. El acuerdo considera las relaciones comerciales, el diálogo político y la cooperación. Adicionalmente, desde el año 2008 México tiene un acuerdo de Asociación Estratégica con la UE mediante el cual se profundiza el nivel de diálogo político y cooperación.

Gracias al Acuerdo Global, las relaciones económicas entre México y la UE se han incrementado y evitaron que la entrada de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, desplazase a la UE a posiciones de difícil recuperación, dado el enorme tropismo de México hacia su vecino y desde 1994 socio comercial que es Estados Unidos (EU). El comercio total entre México y la UE ha pasado de 18.300 millones de dólares el año anterior de entrada en vigor del TLCUEM a 56.500 millones de dólares en 2011. Obviamente las cifras de la UE quedan muy lejos de los 469.400 millones de dólares que ha tenido el comercio de México con el TLCAN en 2011, sin embargo la UE ocupa el segundo lugar como socio de México en comercio e inversiones. Segundo lugar disputado por China con un total de flujos comerciales de 58.200 millones de dólares, en gran parte determinado por el volumen de exportaciones de China a México, que ha tenido un gran crecimiento desde 2009.

Lo que el presente trabajo denomina “triangulación” Estados Unidos-México-Unión Europea, es un hecho. Mientras Estados Unidos y la UE son recíprocamente los primeros socios comerciales (21% de las exportaciones de Estados Unidos hacia la

UE y 18% de las importaciones), México es para Estados Unidos el tercer socio en importaciones (12%), desplazado del segundo lugar por China, y el cuarto en exportaciones (10%). Mientras que para México, Estados Unidos es el primer socio en exportaciones e importaciones y representa el 85% del comercio total, la UE es el segundo socio en exportaciones y representa un 7% del comercio total de México.

En cualquier caso, recuperada con el TLCUEM la iniciativa desde la UE en su relación con México, y a pesar de que es difícil competir con la proximidad de Estados Unidos, los países de la UE que tenían importantes relaciones con México (España, Alemania, Países Bajos, Reino Unido, Italia y Francia) han conseguido incrementarlas, al mismo tiempo que con la ampliación de la UE, México ha encontrado nuevos nichos de comercio en el espacio europeo.

El interés de México y la UE para encontrar espacios de diálogo político y cooperación en un marco multilateral ha ido en aumento, en especial desde que el G-20 adopta la forma de cumbres presidenciales en 2008 y México es el único país de América Latina en el G-20 que tiene un acuerdo de libre comercio con la UE. La cooperación en temas multilaterales como cambio climático y gobernanza económica ha sido fructífera, por ejemplo cuando ha correspondido a México la organización de la Conferencia de las Partes de la Convención Marco de Naciones Unidas sobre Cambio Climático (COP-16) en 2010, o la cumbre del G-20 en los Cabos (Baja California) en 2012.

A pesar de esta larga relación de México con la UE, el posicionamiento de América Latina en el mundo está cambiando y con ello la nueva relación que la UE debe establecer con la región en un nuevo marco multilateral. La crisis económica y la posterior recesión en las economías industriales, que ha tenido como consecuencia un escaso crecimiento económico de la UE y Estados Unidos, se compara con el buen desempeño en Asia-Pacífico y América Latina, que está desplazando el eje económico Trans-Atlántico hacia un nuevo eje Trans-Pacífico.

Varios nuevos procesos de libre comercio refuerzan la emergencia del eje Trans-Pacífico. El más importante por su alcance es la negociación del Acuerdo de

Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) cuyo objetivo es crear una plataforma de integración económica en la región Asia-Pacífico para llegar a constituir en el futuro un Acuerdo de Libre Comercio del Asia-Pacífico (FTAAP, por sus siglas en inglés). México se ha adherido a la iniciativa en 2012, constituida hasta el momento por once países, entre los cuales de América Latina también forman parte, Perú y Chile.

A su vez, en junio de 2012 México, Colombia, Perú y Chile suscribieron el Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico que está avanzando a buen ritmo para crear un área de libre comercio a la que se pueden adherir nuevos miembros y que con sus miembros actuales ya representa un 35% del PIB de América Latina. La negociación para la acumulación de reglas de origen entre los socios está muy avanzada y la consideración de bien originario por su contenido regional, puede ser muy positivo para las empresas de la UE que producen en México una parte importante del valor añadido, ya que con la acumulación de reglas de origen podrán tener acceso a los más importantes mercados de América Latina.

Otro elemento que está cambiando en la relación UE-América Latina, es el nuevo mecanismo de concertación y diálogo: la Comunidad de Estados de Latino América y el Caribe (CELAC). A fines de enero de 2013 tuvo lugar en Santiago de Chile, la primera Cumbre UE-CELAC, que se realizó en el nuevo marco institucional de la recién creada CELAC. Acabada la cumbre UE-CELAC, tuvo lugar la Primera Cumbre CELAC que cerró el primer año de funcionamiento del nuevo mecanismo exclusivo y pleno de los 33 países de la región. A partir del nuevo mecanismo de la CELAC, la UE se relaciona con América Latina y el Caribe en su conjunto, con mayor simetría y no como sucedió hasta la VI Cumbre UE-ALC (Unión Europea-América Latina y Caribe) en 2010, en que la UE se relacionaba con cada uno de los Estados ALC. Además la VI Cumbre ALCUE (anterior a la primera UE-CELAC) que tuvo lugar en Madrid fue organizada por España en la antigua fórmula de presidencia semestral de la UE. En la Cumbre UE-CELAC, ya ha sido operativo el Servicio Europeo de Acción Exterior (SEAE), derivado de la aplicación del Tratado de Lisboa. Una nueva realidad en la concertación y el diálogo birregional UE-ALC, la de la Unión Europea

con la agenda dirigida directamente por el Consejo Europeo y la Comisión Europea, y la de la CELAC como mecanismo representativo de la región en su conjunto.

No menos importante en las futuras relaciones, ha sido el anuncio del presidente Obama en su discurso del Estado de la Unión en febrero de 2013, de iniciar las negociaciones con la UE para un tratado de libre comercio. Cuando este tratado de libre comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea sea efectivo, se habrá conseguido alcanzar el libre comercio entre las dos principales potencias económicas mundiales. Los países que ya tienen tratados de libre comercio con Estados Unidos y la Unión Europea, como México, se verán directamente beneficiados.

Por último y no menos importante en este conjunto de cambios, la nueva presidencia de México se ha iniciado impulsando en enero de 2013 el llamado Pacto por México, en el que las principales fuerzas políticas han sentado las bases para la gobernabilidad democrática que permita alcanzar las transformaciones que el país requiere, estableciendo un marco de acuerdos en materia social; de crecimiento económico, empleo y competitividad; y de seguridad y justicia.

Los retos que enfrenta México en el ámbito doméstico para resolver las reformas aplazadas por falta de consenso, pero también en el ámbito económico internacional, no son menores. Es por ello, que si México consigue sus objetivos de reforma estructural en materia fiscal y energética y atraer más inversiones, podría alcanzar tasas de crecimiento económicas sostenidas superiores al 5% anual, como la misma CEPAL (Comisión Económica Para América Latina de Naciones Unidas) y otros analistas prevén.

En este contexto de cambios en México y la región, el trabajo analiza las relaciones económicas de México con la UE y plantea los posibles cambios que se vienen dando en el tradicional modelo de maquila de México con sus socios de América del Norte en relación al modelo de inversiones directas que acompañan el comercio de la UE con México. Las características del modelo de la UE en su relación con México, no se limita a los intercambios comerciales, sino a las inversiones para establecer una plataforma de exportación hacia los Estados

Unidos. Aunque es difícil demostrar mediante estadísticas al uso las diferencias entre ambos modelos, presentamos las aportaciones teóricas que justifican que el observatorio tradicional de las relaciones comerciales es insuficiente para la trazabilidad de las relaciones económicas reales. En consecuencia las estadísticas de las relaciones comerciales de México con la UE, reflejan una importancia menor de la que en realidad tienen las relaciones económicas entre México y la UE. Las inversiones directas de la UE hacia México e incluso las inversiones de las “*global latinas*” de México hacia Europa, son indicadores de una dinámica subyacente a los flujos comerciales. Algo a tener en cuenta en el marco del cambio que se está produciendo a gran velocidad en la región.

2.2 Estructura de la economía mexicana

En los últimos veinte años la estructura económica mexicana ha adquirido un perfil comercial importante. El proceso de apertura comercial de la economía comenzó en 1986 con la entrada al Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT) y se vio dinamizada con la entrada en vigor del TLCAN. Actualmente, el país cuenta con 12 tratados de apertura y libre comercio con 44 países, lo que le garantiza acceso a un mercado potencial de exportación de más de mil millones de consumidores y al 75% del PIB mundial. Además, México cuenta con diversas ventajas comparativas que le permiten ocupar uno de los primeros lugares en el comercio mundial (16° en el año 2011). Se pueden mencionar su población, con más de 112 millones de habitantes, es el 11° país más poblado del mundo y el primero entre las naciones de habla hispana. Actualmente, la Población Económicamente Activa supera los 47 millones y en 30 años será de 69 millones. Cuenta con 3.000 kilómetros de frontera con Estados Unidos, el mercado más grande del mundo; así como 11.000 kilómetros de litorales en los océanos Pacífico y Atlántico.

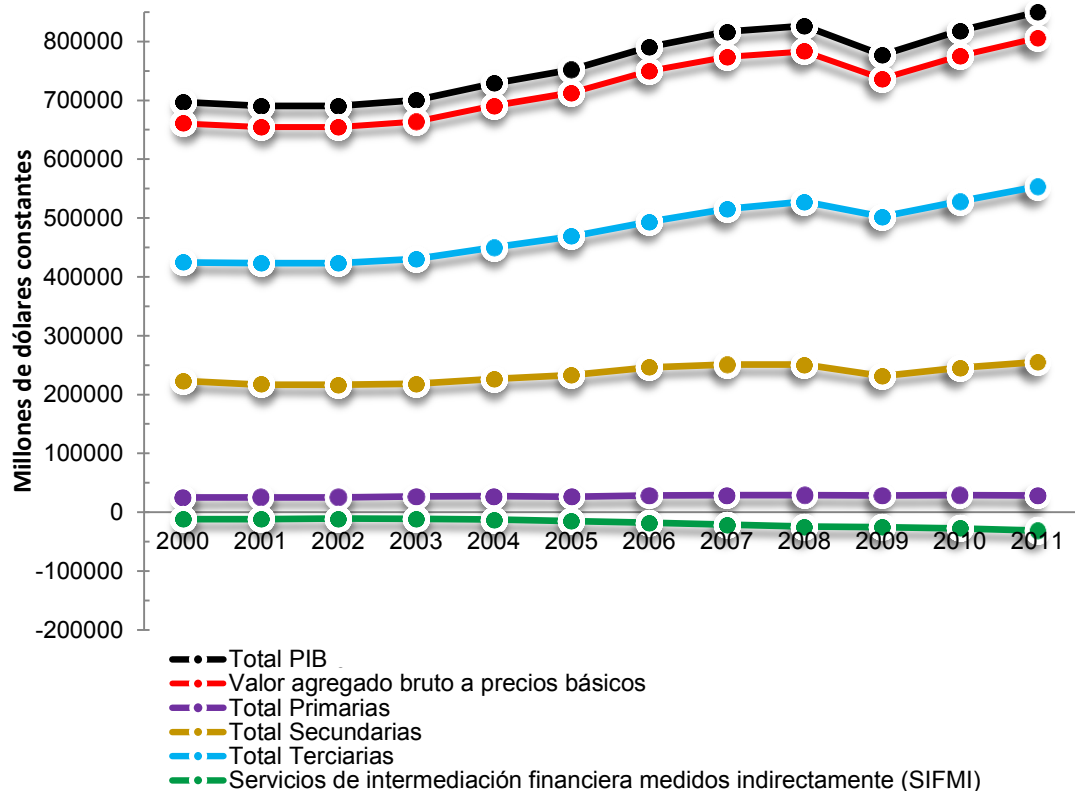
En consecuencia, durante las últimas dos décadas, el valor de las exportaciones e importaciones como proporción del PIB aumentó de 38,9% a 61,2%, y el 93% de las exportaciones se efectúa con socios de Tratados de Libre Comercio (WTO, 2012).

Las exportaciones mexicanas por su parte, se han diversificado principalmente con la disminución del arancel efectivo aplicado con la entrada en vigor del TLCAN, reduciéndose la dependencia de las exportaciones petroleras y mineras e incrementando las de manufacturas.

El valor de las exportaciones de petróleo y minería han pasado del 70% en 1982 al 17% en 2011, lo que permitió que las exportaciones en manufacturas pasaran del 25 al 80% en el mismo periodo (ver cuadro 2.1).

Después del impacto de la crisis global en 2008-2009, la economía mexicana ha dado muestras de una recuperación económica, registrando tasas de crecimiento de 5,5% en 2010, 3,9% en 2011 y de 3,8% en 2012, siendo mayores a las de Estados Unidos (3,0%, 1,5% y 2,4% respectivamente) y a la UE (1,9%, 1,5% y -0,3% respectivamente).

Gráfico 2.1. PIB de México, por Actividad Económica



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI y Banco de México.

Cuadro 2.1. Balanza comercial de México por grandes agregados
(Valor en millones de dólares)

TLC	Año de entrada en vigor	Exportaciones				Importaciones				Balanza comercial			
		Año previo entrada en vigor	2009	2010	2011	Año previo entrada en vigor	2009	2010	2011	1994	2009	2010	2011
Petrolera													
TLCAN	1994	4,833.1	26,713.5	35,368.2	46,560.6	1,264.7	10,924.3	17,113.6	28,007.2	3568.36	15789.11	18254.56	18553.45
TLCUEM 27	2000	932.9	1,932.5	3,327.6	4,543.6	107.2	2,394.1	3,149.1	3,147.4	825.72	-461.58	178.55	1396.27
No Petroleras													
TLCAN	1994	39,586.5	166,540.2	213,689.9	238,825.5	45,205.3	108,813.2	136,501.2	156,008.0	-5618.83	57727.01	77188.68	82817.49
TLCUEM 27	2000	4,229.1	9,482.2	10,965.1	14,273.2	13,074.6	24,927.4	29,473.7	34,626.6	-8845.49	-15445.27	-18508.52	-20353.34
Industrial													
TLCAN	1994	40,779.8	180,714.6	234,471.1	267,310.6	41,962.8	104,639.5	136,399.2	162,538.0	-1183.07	76075.10	98071.95	104772.55
TLCUEM 27	2000	4,740.1	10,559.6	13,406.3	17,692.2	12,633.1	26,385.3	31,555.8	36,530.8	-7893.06	-15825.65	-18149.48	-18838.61
Agropecuario													
TLCAN	1994	2,463.8	7,165.6	7,836.3	9,844.9	2,732.6	9,372.8	10,650.3	13,496.8	-268.84	-2207.13	-2814.06	-3651.83
TLCUEM 27	2000	204.9	442.8	383.0	454.9	137.0	128.0	152.8	187.4	67.93	314.75	230.20	267.51
Agroindustrial													
TLCAN	1994	785.4	4,817.5	6,316.2	7,631.2	1,715.7	5,673.1	6,509.0	7,905.8	-930.26	-855.58	-192.78	-274.60
TLCUEM 27	2000	183.4	348.1	383.2	509.6	405.2	798.5	906.2	1,041.1	-221.83	-450.44	-523.02	-531.51
Agroalimentario													
TLCAN	1994	3,245.4	11,983.1	14,152.4	17,476.2	4,448.3	15,045.8	17,159.3	21,402.6	-1202.85	-3062.71	-3006.84	-3926.42
TLCUEM 27	2000	388.2	790.9	766.3	964.6	542.2	926.6	1,059.1	1,228.6	-154.00	-135.69	-292.81	-264.00
Pesca													
TLCAN	1994	394.4	555.9	434.5	599.4	58.9	52.2	56.4	74.6	335.51	503.73	378.14	524.82
TLCUEM 27	2000	33.8	64.2	120.2	160.1	6.5	9.7	7.9	14.6	27.30	54.49	112.31	145.54

Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

La economía mexicana se encuentra estrechamente ligada a fluctuaciones de la economía de Estados Unidos, de los mercados financieros mundiales y de los precios de las materias primas. Sin embargo, el país ha dado muestras de fortaleza particularmente en el sector exterior y en el control de los agregados monetarios y fiscales. Esto le ha permitido gozar de estabilidad financiera. Las necesidades de financiamiento externo son manejables debido a un déficit de cuenta corriente moderado, un alto nivel de reservas internacionales, una línea de crédito flexible con el FMI y una gestión prudente de la deuda pública. La inflación por su parte, tuvo una trayectoria descendente, pasando de 52% en 1995 a 3,8% en 2011, con lo que actualmente, la inflación observada está dentro del objetivo inflacionario del Banco de México, que prevé un rango de variabilidad de 3% +/-1 un punto porcentual (OCDE, 2011).

Durante 2011, los servicios (50,3%), las manufacturas (17,7%), el comercio (16,1%) y la construcción (6,3%) fueron los sectores con mayor participación económica dentro del PIB. El crecimiento económico del mismo año fue debido principalmente a la expansión del comercio y del sector industrial. La inversión por su parte, se reactivó superando los niveles registrados en 2009; particularmente, la inversión en maquinaria y equipo se incrementó 8,7% en términos reales. Por su parte, la Inversión Extranjera Directa (IED) ha registrado una tendencia favorable en los últimos años alcanzando una cifra de más de 113.000 millones de dólares durante en el periodo 2007-2011.

En cuanto a los sectores productivos, el PIB del sector primario se contrajo un 2,56% en 2011, como consecuencia de la caída mostrada en la agricultura (6,45%) y en la minería (0,98%) (ver cuadro 2.2).

Cuadro 2.2. Producto Interno Bruto de México, Actividades Primarias (millones de dólares)

Periodo	PIB Total	PIB Total Actividades primarias	Agricultura	Ganadería	Aprovechamiento forestal; pesca, caza y captura; servicios relacionados con las actividades agropecuarias y forestales
2000	697.042,66	24.953,63	14.876,50	7.563,21	2.513,91
2001	690.401,54	25.788,94	15.560,65	7.934,76	2.293,54
2002	691.014,31	25.729,15	15.426,63	8.125,02	2.177,49
2003	700.323,64	26.485,40	15.843,48	8.289,97	2.351,95
2004	728.710,70	27.139,23	16.118,11	8.622,40	2.398,72
2005	752.069,03	26.437,96	15.243,07	8.801,16	2.393,73
2006	790.801,72	28.112,41	16.579,65	9.094,12	2.438,64
2007	816.583,81	28.766,33	16.828,78	9.405,17	2.532,38
2008	826.306,09	29.118,84	17.029,28	9.642,48	2.447,09
2009	777.108,32	28.199,82	16.067,27	9.741,42	2.391,13
2010	818.148,53	29.014,40	16.568,64	9.929,60	2.516,16
2011	849.955,63	28.272,24	15.500,78	10.102,08	2.669,38

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI y Banco de México

Por su parte, el sector secundario presentó un aumento del 3,95% en el 2011; lo cual es atribuido al buen desempeño de la construcción (4,59%); las industrias manufactureras (4,91%); la electricidad, agua y suministro de agua (6,58%) (ver cuadro 2.3).

Cuadro 2.3. Producto Interno Bruto de México, Actividades Secundarias (millones de dólares)

Periodo	PIB Total	PIB Total Actividades Secundarias	Minería	Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	Construcción	Industrias manufactureras
2000	697.042,66	223.367,41	38.696,99	8.815,67	42.843,33	133.011,43
2001	690.401,54	217.192,31	39.175,46	8.750,40	41.399,48	127.866,98
2002	691.014,31	216.549,29	39.220,99	8.616,04	42.223,14	126.489,13
2003	700.323,64	218.197,54	41.078,36	8.836,89	43.582,95	124.699,34
2004	728.710,70	226.315,39	41.625,13	9.190,16	45.895,39	129.604,71
2005	752.069,03	232.757,47	41.499,05	9.372,20	47.662,77	134.223,45
2006	790.801,72	246.122,42	42.068,84	10.515,28	51.366,49	142.171,80
2007	816.583,81	251.117,38	41.969,83	10.900,68	53.612,57	144.634,30
2008	826.306,09	250.763,75	41.276,14	10.647,23	55.260,81	143.579,58
2009	777.108,32	231.533,41	40.081,44	10.843,37	51.217,85	129.390,75
2010	818.148,53	245.649,50	40.567,53	11.974,11	50.929,08	142.178,78
2011	849.955,63	255.358,16	40.169,81	12.761,90	53.268,66	149.157,80

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI y Banco de México

El sector terciario tuvo un incremento del 4,76%, lo cual fue consecuencia de los incrementos en el comercio (9,35%); servicios financieros y de seguros (10,12%); información y medios (5,12%); servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles (2,39%), y servicios profesionales, científicos y técnicos (4,80%) (ver cuadro 1.4).

El comercio de servicios entre la UE y México se ha incrementado a un ritmo aún mayor al del comercio de mercancías entre 1999 y 2010 (más de 150%). Y las exportaciones de servicios han crecido a un ritmo más acelerado que el comercio de mercancías, siendo los servicios de negocios y banca el subsector que más se ha incrementado.

Dentro de los sectores más dinámicos en las actividades terciarias destacan por su contribución a la economía el sector turismo y el sector financiero. La contribución del sector turismo al PIB es de aproximadamente 8%, siendo la tercera fuente de ingresos sólo después del petróleo y las remesas de los emigrantes, esto incluye la derrama de lo que genera turismo nacional e internacional contribuyendo con 2,5 millones de empleos directos y 5 millones de empleos indirectos (INEGI, 2013). México está entre los 10 destinos turísticos más importantes del mundo, con lo que el turismo se ha convertido en motor importante de la economía mexicana y en un generador importante de empleos. En los últimos años el turismo ha venido recuperando el dinamismo que tenía antes de la crisis de 2008 con algunos problemas. Por ejemplo, en 2012 disminuyó en un 22,4% la llegada de cruceros atribuible a la crisis de Estados Unidos. A pesar de la recuperación del sector de turismo, México -sea por la falta de seguridad o por la crisis- está perdiendo su posición relativa en el turismo mundial en número de visitantes.

El sistema financiero por su parte, desempeña un papel central en el funcionamiento y desarrollo de la economía. La serie de fusiones y adquisiciones de bancos (posterior a la crisis de 1994) encabezados por bancos extranjeros, han transformado al sector financiero mexicano. Entre ellos se encuentran la banca española (Santander y BBVA) y del Reino Unido (HSBC).

Cuadro 2.4. Producto Interno Bruto de México, Actividades Terciarias
(millones de dólares)

Periodo	PIB Total	PIB Total Actividades Terciarias	Comercio	Transporte, correos y almacenamiento	Información en medios masivos	Servicios financieros y de seguros	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	Servicios profesionales, científicos y técnicos
2000	697.042,66	424.646,62	99.674,15	48.314,95	16.959,76	19.491,14	67.557,33	23.684,07
2001	690.401,54	423.180,42	97.437,41	48.048,75	17.917,56	19.002,09	69.514,35	23.487,86
2002	691.014,31	423.810,01	97.791,91	47.734,33	18.144,40	17.892,67	71.487,66	23.610,94
2003	700.323,64	430.370,28	101.286,29	47.730,89	18.462,55	17.922,89	73.803,22	23.994,61
2004	728.710,70	449.917,75	108.300,26	50.287,53	20.630,95	19.723,28	76.673,73	25.156,37
2005	752.069,03	468.733,18	113.260,00	52.085,81	22.400,52	24.235,75	78.408,83	26.061,25
2006	790.801,72	493.474,22	120.613,54	55.103,98	24.788,10	28.182,37	81.661,50	26.837,66
2007	816.583,81	515.462,24	126.699,89	57.168,14	27.661,39	32.086,72	84.167,09	27.675,39
2008	826.306,09	527.779,93	127.890,93	57.178,74	29.879,49	36.179,39	86.689,29	28.512,09
2009	777.108,32	502.136,30	109.677,75	53.788,69	30.122,40	36.800,82	85.057,09	27.064,16
2010	818.148,53	528.338,72	122.469,67	57.828,80	30.588,41	41.627,18	86.671,31	26.784,04
2011	849.955,63	553.496,86	133.926,09	59.678,14	32.153,59	45.837,96	88.744,69	28.069,87

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI y Banco de México

Cuadro 2.4. Producto Interno Bruto de México, Actividades Terciarias. (Continuación...)
(millones de dólares)

Periodo	Dirección de corporativos y empresas	Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	Servicios educativos	Servicios de salud y de asistencia social	Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	Otros servicios excepto actividades del gobierno	Actividades del gobierno
2000	2.348,14	18.359,01	32.658,51	20.771,44	2.820,84	21.477,76	18.417,61	32.111,92
2001	2.313,54	18.234,01	33.486,78	21.547,03	2.790,57	20.651,47	18.919,03	29.829,97
2002	2.328,01	18.167,66	34.372,89	21.026,39	2.851,80	19.874,46	19.285,29	29.241,59
2003	2.452,76	18.064,97	34.885,81	20.697,23	2.829,59	19.696,48	19.150,14	29.392,84
2004	2.628,04	18.730,62	35.163,78	20.771,71	2.964,08	20.380,64	19.509,85	28.996,88
2005	2753,97	19.407,68	35.915,15	21.135,94	2.984,73	20.534,35	19.940,23	29.608,97
2006	3.306,61	20.121,68	35.946,74	22.780,69	3.054,75	20.854,80	20.588,63	29.633,14
2007	3.206,29	20.746,62	36.614,92	23.357,15	3.150,85	21.388,57	21.391,38	30.147,83
2008	3.653,57	21.082,80	36.922,56	22.996,60	3.199,06	21.571,26	21.535,59	30.488,56
2009	3.359,41	20.061,45	37.107,08	23.174,00	3.050,56	19.915,96	21.311,99	31.644,94
2010	3.544,12	20.382,25	37.147,74	23.360,54	3.233,61	20.552,06	21.526,69	32.622,30
2011	3.614,58	21.438,00	37.817,89	23.783,69	3.305,58	21.064,64	22.127,23	31.934,93

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI y Banco de México

Finalmente, cabe decir que aunque la actual recuperación económica de México posterior a la crisis financiera mundial aparentemente es sólida, su continuación y fortalecimiento dependen en gran medida de las condiciones económicas internacionales, particularmente de la producción industrial de Estados Unidos seguido de la evolución económica de la Eurozona.

2.3 Orientación exportadora de la Economía Mexicana

2.3.1 Comercio de México en el TLCAN

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ha sido uno de los temas más debatidos y controvertidos en las dos últimas décadas. Desde que entró en vigor, las exportaciones a Estados Unidos han sido más dinámicas que las importaciones. México logró un superávit en la balanza comercial con Estados Unidos y un aumento en el volumen de inversión estadounidense establecida en México, lo que es atribuible a la certidumbre que éste proporciona a los agentes económicos. Cabe mencionar que a partir de 2003 casi todos los bienes quedaron libres de aranceles entre los tres países (ver cuadro 2.5).

Cuadro 2.5. Balanza comercial de México
(Valor en millones de dólares)

Países	Exportaciones					Importaciones				Balanza comercial			
	Año de entrada en vigor	Año previo entrada en vigor	2009	2010	2011	Año previo entrada en vigor	2009	2010	2011	Año previo entrada en vigor	2009	2010	2011
TLCAN	1994	44,419.5	193,253.7	249,058.1	285,386.1	46,470.0	119,737.6	153,614.8	184,015.2	-2,050.5	73,516.1	95,443.2	101,370.9
Estados Unidos	1994	42,850.9	184,878.5	238,357.5	274,712.4	45,294.7	112,433.8	145,007.4	174,356.0	-2,443.8	72,444.7	93,350.1	100,356.3
Canadá	1994	1,568.7	8,375.2	10,700.6	10,673.8	1,175.3	7,303.7	8,607.5	9,659.2	393.3	1,071.4	2,093.1	1,014.6
TLCUEM 27	2000	5,162.1	11,414.7	14,292.8	18,816.9	13,181.9	27,321.5	32,622.8	37,773.9	-8,019.8	-15,906.9	-18,330.0	-18,957.1
Alemania	2000	1,940.9	3,217.2	3,573.3	4,343.2	5,032.1	9,727.3	11,076.8	12,862.7	-3,091.2	-6,510.1	-7,503.4	-8,519.5
Austria	2000	34.6	35.7	39.1	47.7	170.1	464.4	612.8	750.5	-135.4	-428.7	-573.7	-702.7
Bélgica	2000	238.2	703.3	873.2	1,212.0	305.2	612.6	780.4	877.7	-67.0	90.7	92.8	334.3
Bulgaria	2000	2.7	3.8	1.4	11.5	14.5	25.6	36.6	51.9	-11.83	-21.74	-35.15	-40.33
Chipre	2000	2.6	7.9	12.9	9.0	0.4	0.3	1.5	3.0	2.17	7.58	11.37	6.06
Dinamarca	2000	53.0	64.7	119.4	115.5	126.5	371.6	528.2	443.2	-73.50	-306.91	-408.88	-327.69
Eslovenia	2000	1.5	6.1	8.3	16.6	16.8	54.5	80.2	105.9	-15.32	-48.43	-71.91	-89.31
España	2000	951.8	2,392.9	3,678.1	4,818.6	1,321.8	3,004.0	3,232.3	3,843.2	-370.03	-611.19	445.83	975.43
Estonia	2000	0.2	2.1	6.1	4.3	3.4	33.8	34.6	31.5	-3.15	-31.71	-28.58	-27.22
Finlandia	2000	12.8	530.2	64.3	73.4	175.8	285.7	373.6	404.2	-163.00	244.52	-309.24	-330.83
Francia	2000	295.7	500.8	586.7	720.8	1,393.7	2,502.5	3,024.4	3,359.6	-1098.00	-2001.65	-2437.73	-2638.77
Grecia	2000	13.1	28.1	28.1	34.3	15.9	52.7	110.8	129.7	-2.86	-24.65	-82.73	-95.44
Hungría	2000	144.3	116.7	295.8	655.5	92.7	275.6	404.8	415.9	51.55	-158.88	-108.95	239.53
Irlanda	2000	66.3	189.8	226.7	255.3	329.7	812.9	831.9	923.6	-263.38	-623.14	-605.17	-668.27
Italia	2000	175.2	518.6	651.3	1,554.1	1,649.4	3,146.7	3,996.9	4,982.7	-1474.14	-2628.16	-3345.61	-3428.63
Letonia	2000	0.0	3.6	6.3	9.3	0.0	4.6	9.1	62.3	-0.00	-0.96	-2.77	-53.05
Lituania	2000	0.2	36.6	49.1	52.2	0.2	57.3	44.3	42.1	-0.02	-20.71	4.82	10.04
Luxemburgo	2000	12.0	1.1	7.8	6.6	10.0	66.3	82.7	91.1	2.02	-65.15	-74.89	-84.48
Malta	2000	1.8	2.0	0.8	0.9	10.2	108.9	108.9	145.3	-8.36	-106.91	-108.13	-144.47
Países Bajos	2000	398.7	1,494.2	1,748.1	1,818.7	325.6	2,170.9	2,810.8	3,061.1	73.06	-676.73	-1062.65	-1242.40
Polonia	2000	8.6	69.7	92.5	134.8	46.1	244.7	338.1	528.9	-37.44	-175.00	-245.59	-394.03
Portugal	2000	141.7	34.7	244.8	332.3	52.2	296.6	461.4	519.9	89.55	-261.84	-216.57	-187.55
Reino Unido	2000	642.2	1,254.2	1,735.0	2,159.7	1,135.2	1,837.8	2,005.0	2,141.9	-493.02	-583.65	-269.98	17.78
República Checa	2000	0.2	73.3	77.8	140.0	9.5	318.5	432.0	542.0	-9.30	-245.21	-354.26	-401.99
República Eslovaca	2000	0.0	7.9	9.3	20.3	6.2	58.2	101.6	120.3	-6.22	-50.30	-92.31	-100.04
Rumania	2000	2.0	56.1	46.3	179.0	31.2	70.1	89.1	137.3	-29.13	-14.01	-42.72	41.69
Suecia	2000	21.6	61.5	108.5	87.3	699.6	695.7	939.2	1,148.1	-677.94	-634.20	-830.70	-1060.75
China (sin TLC)	1995	42.2	2,215.6	4,197.8	5,965.1	499.7	32,529.0	45,607.6	52,248.0	-457.49	-30313.39	-41409.79	-46282.86
Resto del Mundo	1995	1,095.9	4,870.7	5,479.8	7,431.0	3,416.6	18,143.1	23,904.1	26,955.4	-2320.74	-13272.38	-18424.30	-19524.48

Fuente: Elaboración con base en Secretaría de Economía con datos de Banco de México.

En los últimos 12 años, México ha recibido 108.000 millones de dólares en IED de sus socios norteamericanos, cifra que representa 65,8% de la inversión total recibida durante este mismo periodo.

En cuanto a la estrecha relación industrial, de comercio y de inversión, ésta se refleja en el hecho de que la correlación entre la producción industrial entre ambas economías está en torno al 0,9 y cerca del 80% de las exportaciones manufactureras mexicanas se destinan a Estados Unidos. (Secretaría de Economía, 2013).

Sin embargo, el contexto mundial se ha modificado. Las preferencias arancelarias negociadas en el TLCAN se agotan en la medida en que México, Estados Unidos y Canadá extienden sus concesiones a terceros países ya sea de manera directa o por medio de nuevos acuerdos de integración. Además, los países asiáticos están ganando terreno en el mercado estadounidense, canadiense y el mexicano. China se ha convertido en el segundo proveedor de bienes para los tres países, además de un importante competidor por IED.

2.3.2 Comercio de México en la Unión Europea

La UE mantiene con México un sistema de acuerdos que incluye diversos aspectos políticos, económicos y comerciales. Las relaciones bilaterales que mantienen estas dos economías, se constituyen principalmente en el marco del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, también llamado Acuerdo Global y dentro del cual está inscrito el TLCUEM, que entró en vigor en el mes de julio del año 2000.

En 2011, el comercio total de mercancías entre México y la UE alcanzó 56.591 millones de dólares, lo que representa un incremento del 208,5% en once años, siendo 18.344 millones de dólares en el año previo a la entrada en vigor del Acuerdo.

Si bien la relación comercial sigue arrojando un significativo déficit para México, cabe resaltar que desde que existe el tratado las exportaciones de México hacia la

UE han crecido en 264,5%, es decir, a un ritmo más creciente que sus importaciones, las cuales sólo han aumentado en 186,6% en once años.

Lo anterior sugiere un impacto positivo del Acuerdo sobre los flujos comerciales en el mediano plazo. Esta situación permite considerar una modesta diversificación de las exportaciones mexicanas ya que de manera simultánea disminuía la participación de Estados Unidos y aumentaba la de otros socios comerciales. Sin embargo, el dinamismo comercial entre México y la UE no resultó exento de los efectos de la crisis mundial de 2009. Ese mismo año los flujos en ambos sentidos sufrieron una disminución de casi el 30% y actualmente presenta una lenta recuperación.

En los recientes años, el intercambio comercial total (exportaciones más importaciones) entre México y la UE representó el tercer lugar en el comercio total de México capitalizados en los 56.600 millones de dólares en diciembre de 2011. Aunque Europa sigue siendo para México el segundo socio comercial en exportaciones, a mediados de 2012 México ocupaba el puesto 18° como país de destino de las exportaciones de la UE y el 22° como importador de sus productos.

En las exportaciones de México hacia la UE, España en 2010 ya ocupó el primer lugar superando a Alemania. Con respecto a las importaciones mexicanas de la UE; Alemania ocupa el primer lugar, Italia el segundo y España el tercero. Las importaciones de México en 2011, procedentes de Alemania son tan importantes (12.800 millones de dólares) que equivalen a las de Italia, España y Países Bajos conjuntamente.

La estructura del comercio entre la UE y México es muy similar, en su mayoría se compone de productos manufacturados al representar más del 80% de las exportaciones europeas y el 70% de las importaciones mexicanas, siendo la clasificación de maquinarias y equipos de transporte la de mayor predominancia seguida de combustibles minerales. En lo que respecta a los productos primarios y agroalimentarios su representación es bastante inferior en el comercio total.

Al analizar el comercio por sectores productivos se observa que la mayoría de los flujos están concentrados en un reducido número de capítulos manteniéndose además, sin haber sufrido grandes cambios en los últimos años. Las importaciones que realiza la UE de México son en orden descendente: equipos, telecomunicaciones y grabaciones de sonido; vehículos de carretera; instrumentos profesionales, científicos y de control; máquinas, aparatos y artefactos eléctricos; máquinas de oficina y procesamiento de datos; productos químicos orgánicos; diversos artículos de manufactura; generadores y maquinaria industrial en general (ver cuadro 2.6).

Mientras que, en lo que respecta a los principales capítulos que la UE exporta a México son: vehículos de carretera; gasolina; productos medicinales y farmacéuticos; maquinaria industrial en general; generadores; máquinas, aparatos y artefactos eléctricos; maquinaria especializada; hierro y acero; productos químicos orgánicos y diversos artículos de manufactura (ver cuadro 2.7).

Cuadro 2.6. Capítulos más Importados de México por la Unión Europea
(millones de euros)

Producto (Capítulo)/ Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Petróleo, productos petrolíferos	1.667,397413	1.515,69233	1.507,51901	1.300,8558	1.572,79891	2.510,48797	2.438,51531
Equipos, telecomunicaciones y grabación de sonido	394,688437	714,514514	466,266477	378,64067	456,070366	526,444755	649,566024
Vehículos de carretera	696,634768	831,95988	510,134427	908,379195	788,10253	889,8869	1.469,99326
Instrumentos profesionales, científicos y de control	133,215114	186,050068	213,871967	319,790094	468,345107	1.083,21936	1.190,2032
Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos	772,003818	558,825477	542,084974	613,733635	658,363193	686,37985	782,688961
Máquinas de oficina y procesamiento de datos	833,931492	781,994305	716,343369	779,623585	604,85493	654,497236	656,845707
Productos químicos orgánicos	325,769765	314,990453	283,67665	280,73729	274,146874	290,078988	279,834412
Diversos artículos de manufactura	109,656908	91,230193	99,835573	109,538234	144,682729	161,814838	216,657049
Generadores	371,915001	604,203707	439,655095	239,114007	223,165821	206,775343	323,307971
Maquinaria industrial en general	109,563364	171,97832	161,396661	124,113729	123,918153	137,019547	191,88275

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat-Comex

Cuadro 2.6. Capítulos más Importados de México por la Unión Europea (*Continuación...*)
(millones de euros)

Producto (Capítulo)/ Año	2007	2008	2009	2010	2011	Ene-Oct-2012
Petróleo, productos petrolíferos	2.869,97495	3.072,10624	1.618,28875	2.544,0171	3.393,07964	4.255,18384
Equipos, telecomunicaciones y grabación de sonido	686,413552	1.399,6005	1.479,38325	2.027,18953	2.157,20598	1.687,94658
Vehículos de carretera	2.161,57805	2.563,29842	1.613,80602	1.946,75432	2.559,3476	2.285,49704
Instrumentos profesionales, científicos y de control	1.084,72126	1.116,5997	918,413589	1.057,18606	1.194,11691	1.284,68517
Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos	702,970747	753,425159	633,003172	921,467903	905,091916	821,441635
Máquinas de oficina y procesamiento de datos	579,096595	628,809134	454,55081	512,375234	506,380227	412,579303
Productos químicos orgánicos	238,53767	238,221797	217,243885	400,495462	365,621139	337,9182
Diversos artículos de manufactura	205,065121	224,742451	272,123852	402,185041	507,881902	370,802349
Generadores	375,935363	355,70657	269,644445	343,247546	518,14161	440,245804
Maquinaria industrial en general	204,291683	264,169046	225,000766	292,663604	341,658003	363,157335

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat-Comex

Cuadro 2.7. Capítulos más Exportados de la Unión Europea a México
(millones de euros)

Producto (Capítulo)/ Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Vehículos de carretera	1.879,238083	2.286,38218	2.710,63663	2.139,29823	1.922,00755	2.052,658	2.148,24812
Petróleo, productos petrolíferos	59,985715	24,292796	95,567765	31,120819	148,893207	448,93804	1.565,89812
Productos medicinales y farmacéuticos	551,134451	714,670618	768,323265	785,483983	876,349874	989,124584	1.181,53557
Maquinaria industrial en general	1.141,184003	1.206,62665	1.213,5561	1.095,82426	1.146,36448	1.368,74846	1.491,98905
Generadores	738,917564	685,702463	674,97553	721,786247	709,406057	840,883809	937,224246
Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos	893,511391	952,699786	904,758709	831,123	986,934012	1.031,15896	1.132,21908
Maquinaria especializada	1.349,658178	1405,96422	1.157,2307	1.159,42621	1.102,28594	1.135,36175	1.286,54638
Hierro y acero	508,031812	468,661786	628,848141	529,288786	715,620008	987,229666	1.045,97997
Productos químicos orgánicos	525,485434	623,697707	664,743128	633,971047	604,945921	588,308243	621,657553
Diversos artículos de manufactura	478,424946	558,57257	613,615915	561,409716	520,823794	545,738403	612,766809

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat-Comex

Cuadro 2.7. Capítulos más Exportados de la Unión Europea a México (*Continuación...*)
(millones de euros)

Producto (Capítulo)/ Año	2007	2008	2009	2010	2011	Ene-Oct-2012
Vehículos de carretera	2.213,20008	2.210,79838	1.432,8939	2.187,56847	2.549,55127	2.588,92763
Petróleo, productos petrolíferos	2.297,984	2.846,09369	1.585,27054	2.200,45026	2.364,82156	2.071,90439
Productos medicinales y farmacéuticos	1.364,34278	1.416,45446	1.319,44168	1.573,55897	1.593,69459	1.630,77243
Maquinaria industrial en general	1.547,74326	1.650,16099	1.238,07928	1.526,02941	1.765,93269	1.798,76307
Generadores	1.034,73273	1.269,75114	870,485168	1.352,32507	1.607,95183	1.757,36174
Máquinas, aparatos y artefactos eléctricos	1.179,07167	1.161,47206	929,260913	1.304,69091	1.407,47763	1.376,66878
Maquinaria especializada	1.280,37821	1.340,82265	1.026,43462	1.263,85117	1.429,42271	1.279,13675
Hierro y acero	1.075,46083	1.064,64589	605,813454	885,577708	1.002,75395	963,933991
Productos químicos orgánicos	596,121634	654,355565	603,131506	707,753132	811,015387	685,942904
Diversos artículos de manufactura	661,227376	581,904606	476,669601	619,500674	693,15788	666,525724

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat-Comex

Los intercambios son en su mayoría intrasectoriales ya que ocho de los diez principales capítulos se corresponden en los mismos sectores tanto en exportaciones como en importaciones aunque en diferente orden. Como señala Promexico (agencia de promoción económica del Gobierno federal), una gran parte del comercio entre México y la UE es de tipo “intracompañías” o “intrafirmas”.

Sin embargo, sobresalen diferencias significativas como es el caso de la mayor concentración de las exportaciones mexicanas en un limitado número de productos (teléfonos y ordenadores principalmente) mientras que las exportaciones europeas son más diversas, en su mayoría en bienes de capital (principalmente vehículos de transporte terrestre). La UE exporta a México especialmente componentes de autos (más del 50% del total), mientras que México envía a la UE (y a sus demás clientes), autos completos. En el rubro de los combustibles minerales, México exporta petróleo bruto a la UE mientras que la UE le exporta productos refinados por un monto similar.

Los efectos comerciales que se generan con el TLCUEM es necesario analizarlos desde la óptica de la creación de valor añadido y no solo en términos de la balanza comercial. Diferenciar que la mayor parte de los productos importados de la UE son insumos o bienes de capital, que en general son empleados para añadir valor a productos que adquieren origen mexicano para su exportación a Estados Unidos y Canadá.

Como bien señala Feenstra (2011), la medición del tamaño de reparto de la producción de los flujos comerciales se enfrenta a graves problemas empíricos. El contenido de insumos importados en las exportaciones, o en otras palabras, el valor añadido del extranjero incorporado en las exportaciones manufactureras no se encuentra fácilmente disponible.

En cuanto al sector petrolero, es el de mayor peso en las exportaciones de México hacia la UE, identificándose mucho más con la tradicional composición de las exportaciones mexicanas basadas en los hidrocarburos. Sin embargo, recientemente ha venido mostrando una leve caída en su conjunto hasta 2011, adaptándose a la pauta más general de la estructura de las exportaciones.

Las exportaciones mexicanas a la UE sumaron 12.784 millones de dólares de enero a julio del 2012, lo que representa un incremento del 19,5%. El repunte de las exportaciones petroleras mexicanas se dio después de cuatro años ya que el monto más alto era el correspondiente a 2008 -antes de la crisis financiera internacional-, la cual fue por 11.555 millones de dólares durante el mismo periodo.

Los productos que la UE importa de México son diverso dependiendo del mercado europeo: España, petróleo; Alemania, automóviles; Holanda, teléfonos; Reino Unido, oro; Italia, cátodos, y Francia, material médico. Esta composición de las importaciones refleja en gran medida la vinculación con la IED de los países de la UE, con algunas excepciones en el caso de España en que una parte de las inversiones se dirigen al sector financiero y las mayores importaciones son de petróleo. Las inversiones directas mexicanas hacia países de la UE también pueden determinar la composición de las importaciones de la UE. Las empresas mexicanas que forman parte de las “*global latinas*” (Casanova, 2009), Bimbo, Cemex, Carso, Pemex, han entrado con inversiones en la Unión Europea.

Con respecto al sector agrícola, Estados Unidos es el principal mercado de las exportaciones agrícolas y agroalimentarias mexicanas. De 2006 a 2011 las exportaciones agroalimentarias de México han crecido un 62%, al pasar de alrededor de 10.500 millones de dólares a los 17.219 millones de dólares. (SAGARPA, 2013). Mientras que la UE ha constituido el mayor mercado alternativo para los productos agrícolas mexicanos (ver cuadro 2.8).

Cuadro 2.8. Comercio de productos agrícolas de la Unión Europea con México (millones de euros)

Producto (Capítulo)/ Año	Importaciones			Exportaciones		
	2010	2011	Ene-Sep- 2012	2010	2011	Ene-Sep- 2012
Productos alimenticios y animales vivos (0)	569,047611	670,190956	477,270179	321,949085	349,959417	298,239745
Carne y preparados de carne (01)	21,410531	17,200476	14,868939	10,369348	13,295427	9,713188
Productos lácteos y huevos de aves (02)	1,072164	0,472159	1,215813	35,565609	56,092147	61,579579
Pescado, crustáceos, moluscos e invertebrados acuáticos y sus preparados (03)	86,432154	134,21998	61,985505	6,25888	9,271392	6,683374
Cereales y preparados de cereales (04)	52,841372	45,779574	18,9573	33,828413	28,445641	35,3384
Verduras y frutas (05)	234,392608	267,291522	209,922586	36,074025	40,451087	28,567621
Azúcares, preparados de azúcar y miel (06)	60,516359	64,160778	47,904448	16,19039	13,243817	7,65235
Café, té, cacao, especias y sus preparados (07)	93,901256	106,699194	92,979215	36,923374	42,546384	44,024322
Alimentación de materia para animales (08)	8,926458	11,224278	13,51971	38,58598	21,756089	17,642055
Varios productos y preparados comestibles (09)	9,331235	22,877269	15,620581	90,407463	107,381399	76,773461
Bebidas y tabaco (1)	226,405441	212,727597	182,461652	264,441854	297,508664	249,908591
Bebidas (11)	221,052133	207,414335	174,964007	247,868612	278,921539	237,981726
Tabaco y sus productos (12)	5,353308	5,313262	7,497645	16,573242	18,587125	11,926865

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Eurostat-Comex

Sin embargo, a pesar de que las exportaciones mexicanas agropecuarias registran una tasa media de crecimiento de 6,93% desde la entrada en vigor del Tratado, la exportación agrícola ha disminuido en los últimos años. Al respecto, existen diversos obstáculos en las concesiones de productos altamente sensibles (ej., bananas en la UE y algunos productos lácteos en México). Si bien es cierto que existen razones específicas de que no se haya podido llegar a un acuerdo, también vale mencionar la falta de interés de ambas partes en el sector. Vale la pena señalar que el comercio de productos agroalimentarios no supera el 4% del comercio total de mercancías entre la UE y México. La posibilidad de negociar un nuevo tratado de libre comercio entre México y la UE, podría reforzar el capítulo de los intercambios agrícolas.

Los principales productos agrícolas que la UE importó de México en 2011 fueron: cerveza, jugo de naranja congelado, garbanzos, tequila en sus dos presentaciones, atún aleta amarilla, zarzamoras, fructosa, pectinas, café descafeinado y aceite de ajonjolí. En los productos jarabe de fructosa, cerveza de malta a granel y zarzamoras, se registró una participación de 87,9%; 57% y 52,8% respectivamente; además se tienen seis productos en los cuales por su volumen México es el segundo proveedor del mercado Comunitario (pulpo, limón, mango, preparaciones alimenticias, espárragos y chiles en conserva). Y es a su vez, el tercer proveedor en nueve productos (miel, atún aleta amarilla, carnes de caballo, frambuesa, pimientos secos, extractos vegetales, jugo de cítricos, jugo de toronja y grasas vegetales) (SAGARPA, 2013).

2.3.3 El modelo de maquila en México

Las maquilas en México son consideradas la principal actividad de la manufactura a su vez que son el principal esquema para atraer inversiones extranjeras y fomentar las exportaciones. A lo largo de los últimos años, la industria ha experimentado una transición de procesos industriales desde el simple ensamble hasta el diseño, elaboración y armado de productos con el fin de exportarlos.

La apertura comercial y el crecimiento económico de Estados Unidos durante la década de los 90, hicieron que las maquiladoras iniciaran un proceso de cambio y que siguieran una dinámica dependiente en mayor medida de la economía de Estados Unidos.

Así pues, los intercambios comerciales que genera esta industria concentran las importaciones de insumos provenientes de Estados Unidos principalmente en: aceites de petróleo; componentes y accesorios de vehículos automóviles; aparatos eléctricos de telefonía o telegrafía; gas de petróleo y demás hidrocarburos gaseosos; hilos, cables, incluidos los coaxiales; aparatos para corte, seccionamiento, protección; maíz; automóviles de turismo y demás vehículos automóviles; hidrocarburos cíclicos y demás manufacturas de plástico. Esta tipología, aunado al alto índice de exportaciones de maquila, da muestra del bajo valor añadido que adquieren las mercancías que demanda el mercado estadounidense.

Por su parte, los productos más exportados de México a Estados Unidos, en su mayoría del sector maquilador, son: petróleo; recambios y accesorios en general; televisiones, VCR's - video; autos de pasajeros; auto transportes y equipos; aparatos eléctricos y partes; equipo de telecomunicaciones (incluye teléfonos móviles); ordenadores; relojes y otros aparatos para uso doméstico y motores de combustión interna y recambios (*U.S. Department of Commerce, 2013*)

Teniendo en cuenta los datos anteriores, el modelo de maquila en las relaciones comerciales de México con sus socios Estados Unidos y Canadá, en parte es un modelo diferente al comercio que mantiene con la UE en el sentido de que no es tan importante para la UE como para Estados Unidos. Sin embargo las plantas industriales europeas en México dotadas con equipo y capital fijo importado de Europa, generan un déficit comercial con la economía mexicana y algunas grandes empresas europeas participan en el programa de maquila, lo que implica la posibilidad de importar insumos de Estados Unidos con la ventaja de no pagar impuestos y por tanto que éstos, no se dupliquen en ambos países.

Este hecho debería traducirse en el mediano plazo en un incremento de las exportaciones mexicanas hacia la UE. Sin embargo, dado que la UE invierte en México para utilizar la plataforma de exportación hacia Norteamérica, las exportaciones en vez de dirigirse hacia la UE, pueden orientarse hacia Estados Unidos y Canadá. En este caso el resultado de la balanza comercial debería ser triangulizada (Estados Unidos-México-Unión Europea) y en el conteo global no sería tan negativa como aparenta.

En el mismo sentido, lo interesante es el valor añadido que se produce en México como resultado de esta estrategia. Puesto que las exportaciones de México a Estados Unidos se encuentran sometidas a determinadas reglas de origen sobre el contenido de valor e insumos mexicanos en las exportaciones. Las inversiones directas de la UE en México no pueden ser de simple maquila si los productos pretenden entrar en el mercado de Estados Unidos sin aranceles, de lo contrario no cumplirían las reglas de origen y no podrían beneficiarse de las ventajas del Tratado entre México y Estados Unidos y Canadá.

El gobierno mexicano ha establecido el régimen jurídico de maquila mediante el denominado "programa de maquila", el cual permite que los productores de mercancías destinadas a la exportación puedan importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación (a excepción de la maquinaria), del impuesto al valor añadido y, en su caso, de las cuotas compensatorias; así mismo, la exención de impuestos de exportación por parte del gobierno mexicano y en parte del estadounidense (Amsden, 1997). Las re-exportaciones a Estados Unidos se realizan con un arancel aplicado al valor añadido de los componentes procedentes del extranjero.

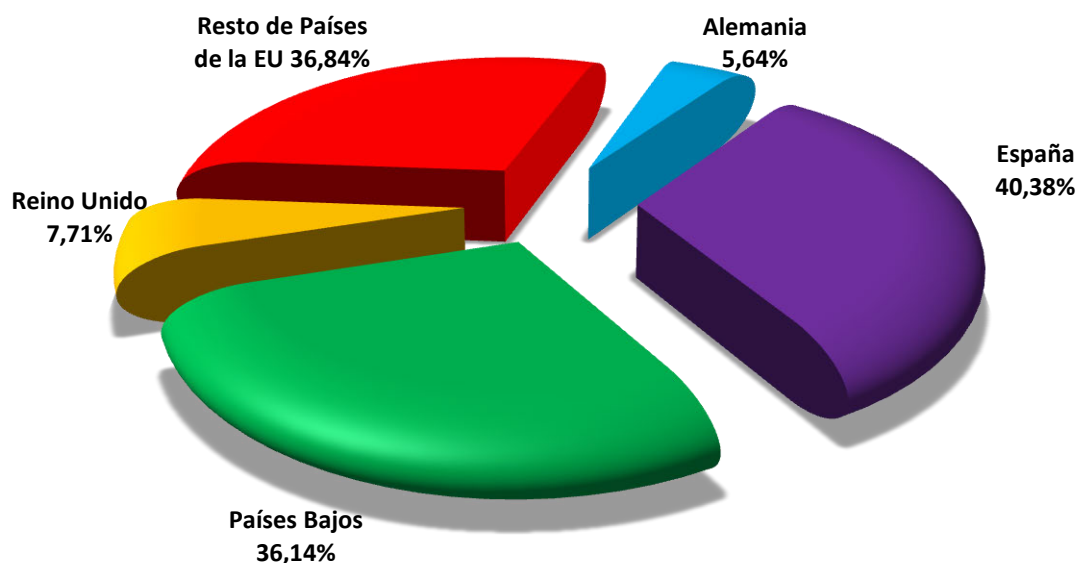
Por ello, empresas europeas de los sectores de automoción, electrónica principalmente, han invertido en el "programa de Maquila" y se encuentran entre las 100 primeras maquiladoras de México: Países Bajos (Phillips 3.500 empleos), Alemania (Siemens AG, 7.655 empleos; Volkswagen de México, 14.000 empleos),

Suecia (Autoliv, Inc 4.455 empleos), Finlandia (ElCoteq *Network Corporation*, 5.500 empleos; Nokia 1.200 empleos), Francia (Sperian 1.500 empleos).

2.3.4 Inversión

La Unión Europea es para México la segunda fuente de IED con un monto acumulado de 108.399 millones de dólares acumulados entre 1999 y marzo de 2012, los cuales representan 37% de la IED total recibida por México. Los principales Estados miembros de la UE que invierten en México, y concentran el 89,9% de la inversión directa total de la UE, son: España (40,3%); Países Bajos (36,14%); Reino Unido (7,7%); y Alemania (5,64%). A marzo de 2012 se localizaban en México 13.189 empresas con inversión europea, cifra que representa el 25% del total de sociedades con IED en el país (52.614 empresas), según la Secretaría de Relaciones Exteriores (2013).

Gráfico 2.2. Flujos de IED hacia México por principales países de Origen, total 1999-2012



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Secretaría de Economía.

La mayor parte de la IED de la UE se destinó a actividades manufactureras (38,4%), principalmente alimentos procesados, industria automotriz y productos químicos. Otra parte importante se ha orientado a servicios financieros (25,9%).

Paralelamente al TLCUEM existen tratados bilaterales de inversión entre México y muchos de los Estados miembros de la UE. Actualmente, México tiene en vigor 16 acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones, conocidos como APPRI's, con 16 Estados miembros de la UE.

2.4 El impacto de Asia

La UE representa el mayor socio comercial de China y su principal destino exportador, mientras que China se posiciona como el segundo socio para Europa después de Estados Unidos. En 2012, debido a la crisis económica europea, hasta el mes de septiembre las exportaciones chinas a la UE han alcanzado los 250.460 millones de dólares, un 5,6% menos en comparación al mismo periodo del año anterior, y las exportaciones de la UE a China se incrementaron en 2,1%, alcanzando los 160.530 millones de dólares. Acorde con datos publicados por Eurostat, China sigue siendo el segundo mayor socio comercial de la UE, aunque el valor del comercio bilateral siga siendo inferior al del comercio con Estados Unidos.

Respecto a México, China ha logrado multiplicar su comercio por un factor 15 en 10 años, posicionándose como el segundo proveedor de México en los últimos años, y desplazando a la UE como segundo socio comercial en el 2010. Es decir, en 2009-2010 ha disminuido la participación de Europa mientras seguía incrementándose la de China, gracias a sus exportaciones a México (52.200 millones de dólares en 2011).

China es un mercado importante para las exportaciones de materias primas de México. El déficit comercial manufacturero de México con China se ha incrementado 14 veces entre 2001 y 2011. Dicho déficit comercial, se explica en su mayoría por los capítulos que corresponden a aparatos eléctricos y autopartes que representaron el 74,3% del total hasta 2012/08; mientras que en 2001 sólo representaban el 54,5%.

Recientemente, el nivel de crecimiento de China en 2012 se ubicó en 7,8% siendo su nivel más bajo desde 1999, (IMF, 2012). Dentro de las causas resaltan el

deterioro de la demanda mundial y las medidas que ha venido adoptando el gobierno chino de reorientar la economía al mercado doméstico.

2.5 Triangulación México-Unión Europea- Estados Unidos

Dentro de las negociaciones del TLCUEM, la concerniente al acceso a mercados para productos industriales, no presentó grandes dificultades, excepto en lo que se refiere a la definición de las reglas de origen. En esta materia, se establecieron reglas exigentes basadas en una transformación sustancial con el fin de evitar concederles a través de México ventajas unilaterales a otros socios comerciales con los que la UE no tiene acuerdos preferenciales, puntualmente con Estados Unidos y Canadá. Esto podría cambiar positivamente para México si prospera la negociación del acuerdo de libre comercio entre la UE y Estados Unidos, anunciado por el presidente Obama en su discurso sobre el Estado de la Unión en febrero de 2013.

Es así como el Acuerdo dispone la eliminación total de los aranceles de todos los productos industriales que cumplan con las reglas de origen, lo que se cumplió acorde al calendario previsto, es decir, desde el 1 de enero de 2003 para exportaciones mexicanas a la UE y desde el 1 de enero de 2007 para las exportaciones europeas a México.

Por una parte, México importa especialmente bienes de equipo, muchos de los cuales provienen de Europa, mientras que la mayor parte de sus exportaciones son productos de consumo y se dirigen en más del 80% al mercado norteamericano; por tanto, los insumos importados de Europa son necesarios para la producción de los bienes exportados a otros destinos –principalmente a Estados Unidos- pero más aún; este tipo de productos pueden incorporar más valor añadido de los que se exportan con el sistema maquila entre empresas de los Estados Unidos en México, cuando son simplemente componentes fabricados en Estados Unidos y que son ensamblados en México sin demasiado proceso de manufactura.

El perfeccionamiento pasivo temporal, caracterizado mediante el programa de maquila sólo aplica para los impuestos entre la UE y México en aquellos productos

que regresan al país de origen con el fin que no se dupliquen los impuestos en ambos países.

A pesar de que el programa de maquila ofrece ventajas adicionales en la relación UE-México parece no ser muy importante como en el proceso de integración EU-México el cual ha intensificado el comercio intraindustrial en gran parte por la proximidad geográfica y los vínculos empresariales incentivado por el programa de maquila.

Es menester de una profunda investigación futura determinar el tipo de productos europeos maquilados en México; sin embargo, por ahora se destaca que el efecto TLCUEM y TLCAN, así como el perfeccionamiento pasivo -caracterizado mediante el programa maquila-, persiguen la eliminación de aranceles en doble sentido. Que es lo que interesa del libre comercio en relación al proteccionismo.

Esta estructura, que se acentúa por la inversión europea -en gran medida impulsada por el fácil acceso desde México al mercado estadounidense-, significa que el déficit de México con la UE se encuentra estrechamente vinculado con el superávit comercial con Estados Unidos. Es decir, el efecto de triangulación en el comercio México-Unión Europea- Estados Unidos ha contribuido a conformar en el medio plazo, una nueva configuración de la estructura productiva y del comercio exterior de México con sus principales socios comerciales, principalmente su vecino del norte.

Varios economistas han profundizado en el sustento teórico de lo anterior. Por ejemplo, Feenstra (2011) y Ventura-Dias (2003) han planteado calcular los flujos comerciales de los países a partir del valor añadido en lugar de utilizar el valor total de exportación.

Feenstra (1998) parte del ejemplo de producción internacional de la muñeca Barbie® para ilustrar como la producción se desintegra internacionalmente para después, integrarse por medio del comercio. Señala que un 80% de la producción de la Barbie®, lo conforman la marca y la propiedad intelectual, el transporte, la comercialización y la venta. De tal forma que, gran parte de las actividades de valor

añadido son resultado de actividades altamente calificadas, producidas en Estados Unidos aunque el producto final proceda de China.

Así, el valor de las exportaciones de un producto no necesariamente equivale al valor añadido del país que lo exporta. Si el país importa parte de los insumos, entonces el valor añadido es menor al valor de la exportación. De tal forma que, el valor añadido es generado en más de dos países, a lo cual se adiciona el transporte, lo que dificulta determinar la procedencia de los productos dado el considerable volumen de comercio de productos intermedios, lo que provoca una grave distorsión de las estadísticas de flujos comerciales totales.

Sí la hipótesis anterior es correcta, este hecho no significa un problema para México ni mucho menos un negativo resultado del TLCUEM sino que implica la inclusión de México en la nueva economía global, que se ve favorecida, entre otros factores, por el número de acuerdos bilaterales que tiene firmados. Por consiguiente, la balanza comercial deficitaria que mantiene México con la UE se encuentra dentro de los objetivos estratégicos mexicanos en materia de crecimiento exportador, a pesar de esto, el déficit con la UE podría reducirse a través de una mejor diversificación de las exportaciones mexicanas.

2.6 Perspectivas para la Economía Mexicana

En 2012, México ha seguido la tendencia de recuperación económica de los últimos tres años. Durante el primer trimestre de 2012, el PIB registró a una tasa de 4,6% respecto de 2011. Al mismo tiempo, los componentes principales de la demanda aumentaron principalmente las exportaciones de bienes y servicios y la inversión interna.

Esta recuperación económica ha sido consecuencia de las políticas de ajuste del país, que incluyen bajo déficit fiscal, deuda pública estable, inflación moderada, y un sistema bancario bien capitalizado, con altas reservas, y un adecuado portafolio de crédito.

Aunado a esto, las importaciones de Estados Unidos continúan incrementándose en favor de la economía mexicana. Sin embargo, las perspectivas para México se encuentran subordinadas a las condiciones internacionales. El principal factor externo es el comportamiento de la actividad económica estadounidense y, puntualmente, de la producción industrial. El segundo factor externo más importante es la dinámica de la UE. La incertidumbre que afecta a esta región en los últimos dos años ha contribuido a la volatilidad de los mercados financieros internacionales. Consecuentemente, esta inestabilidad ha afectado los precios de los activos financieros mexicanos y, principalmente la revalorización del tipo de cambio del peso mexicano frente al dólar. De las economías que forman parte del G-20, el peso mexicano fue el que tuvo una mayor apreciación real en el segundo semestre de 2012.

Dentro de las dificultades que puede enfrentar México en un escenario futuro, en primer lugar está la volatilidad mostrada recientemente por el peso mexicano respecto de otras monedas de mercados emergentes ya sea, como reflejo del temor a un contagio de los problemas europeos a través de los canales bancarios, debido a la significativa participación de los dos bancos españoles más grandes en el sistema financiero de México.

Al respecto, México necesita consolidar las bases de la estabilidad financiera no sólo para mantener sino para aumentar el crecimiento económico sostenido. Es importante buscar la estabilidad de precios, así como fortalecer las finanzas públicas, considerando la dependencia de los ingresos petroleros dado que los altos precios de este, pudieran decrecer, todo ello sin olvidar el fortalecimiento de la supervisión del sistema financiero mexicano.

Por último, resaltar que las exportaciones de México hacia la UE tienen todavía un potencial de crecimiento importante pero este potencial debe fundamentarse en el aumento de las inversiones y en el aumento de exportaciones con mayor valor añadido.

2.7 Conclusiones

México es una economía emergente que está teniendo un buen ritmo de crecimiento, aunque éste podría consolidarse si se llevasen a cabo las reformas estructurales repetidamente aplazadas como la reforma fiscal y energética. Las bases sólidas establecidas en el comercio e inversiones con los países de la UE y entre ellos España, podrían recibir el impulso del crecimiento de México, dadas sus expectativas ante desarrollo del acuerdo Trans-Pacífico y las del previsible acuerdo de libre comercio entre la UE y Estados Unidos.

El tradicional modelo de maquila que ha operado en el marco del TLCAN y que tan buenos resultados ha dado en los resultados del comercio de México con Estados Unidos y en la balanza comercial positiva de México, en particular en el comercio transfronterizo de productos manufacturados, puede modificarse sensiblemente con el nuevo marco de relaciones comerciales de los acuerdos Trans-Atlántico y Trans-Pacífico. En este sentido, las inversiones directas de la UE en México con productos de mayor contenido regional, se pueden beneficiar de la acumulación de reglas de origen de los nuevos tratados. México sin duda seguirá teniendo a Estados Unidos como el primer socio comercial, aunque la apertura a nuevos mercados y una mayor diversificación, puede reducir la fuerte dependencia de su socio del norte.

Bibliografía

- Amsden, A. H. (1997). "Editorial: Bringing Production Back in—Understanding Government's Role in Late Industrialization". *World Development*, 25(4), 469–480.
- Casanova, L. (2009). "Global Latinas: Latin America's Emerging Multinationals". Palgrave Macmillan, Houndmills.
- Feenstra, R. C. (1998). "Integration of trade and disintegration of production in the global economy". *Journal of Economic Perspectives*, 12, 31–50.
- Feenstra, R. C. y A. M. Taylor (1998). "International Trade". W. H. Freeman and company, New York and Basingstoke.

FIM (2012). Perspectivas de la economía mundial: hacer frente a los altos niveles de deuda y al lento crecimiento, Estudios Económicos y Financieros, Washington, D.C .Disponible en: www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2012/02/pdf/texts.pdf [Consultado: 04/11/2012].

Ventura-Dias, V. (2003). "What Can We Say About Trade and Growth When Trade Becomes a Complex System?". Serie Comercio Internacional, (27), ECLAC: Santiago, Chile. Disponible en: <http://www.eclac.org/comercio>. [Consultado: 15/12/2012].

World Trade Organization - WTO (2012). "Perfiles de comercio". disponible en: www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep12_s.pdf [Consultado: 10/01/2013].

3. ANÁLISIS DE LOS ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO BAJO UN ENFOQUE DE RESISTENCIA MULTILATERAL

*A gardener who cultivates his own garden with his own hands, unites in his own person the three different characters of landlord, farmer and labourer. His produce, therefore, should pay him the rent of the first, the profit of the second, and the wages of the third.
(Adam Smith, 1776 The Wealth of Nations)*

Análisis de los Acuerdos de Libre Comercio de México bajo un enfoque de Resistencia Multilateral

Introducción

En las dos últimas décadas, la presencia de la Unión Europea en América Latina ha venido ganando importancia en comercio e inversiones, lo que ha motivado a la Unión Europea a resolver acuerdos de libre comercio con extensión a acuerdos sobre inversiones y servicios. Después de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) el 1 de enero de 1994, la Unión Europea buscó establecer relaciones comerciales privilegiadas con México con el objetivo de mantener una posición estratégica dentro de esta zona de libre comercio. Es así como el 8 de diciembre de 1997, comenzaron las negociaciones del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por la otra, y el Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio. Este último, vertiente comercial del Acuerdo Global, es el instrumento jurídico que permitió iniciar las negociaciones comerciales.

Así, después de nueve rondas de negociaciones que se iniciaron en México del 9 al 13 de noviembre de 1998 que concluyeron en Bruselas, Bélgica entre el 21 y 24 de noviembre de 1999, México y los 15 países de la Unión Europea dieron por concluidas las negociaciones para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio cuya entrada en vigor se previó para el 1 de julio del 2000.

El Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México (TLCUEM), llamado Acuerdo interino sobre comercio y cuestiones relacionadas con el comercio, permitió un acceso preferencial tanto a los exportadores mexicanos como a los europeos en sus respectivos mercados alcanzando la total desgravación arancelaria el 1 de julio de 2010.

Con la creación de una zona de libre comercio entre México y la Unión Europea, se buscaba no sólo un mejor acceso recíproco al mercado de cada una de las partes, sino también, diversificar el origen y destino del intercambio comercial de bienes y servicios, lo que es particularmente importante para México dada su estrecha relación comercial que mantiene con Estados Unidos.

Por un lado, la Unión Europea es para México una importante fuente de inversiones y un mercado prometedor para entrar de manera preferencial al mercado más grande del mundo, integrado ya por 27 países con más de 500 millones de habitantes y un PIB superior a los 15480.000 millones de dólares en 2012 (CIA, 2013). Asimismo, desde el punto de vista comercial, la Unión Europea es la potencia comercial más importante al concentrar cerca del 20%, casi 2.000 millones dólares del comercio mundial. Por otro lado, para la Unión Europea, México destaca por su posición intermedia con Estados Unidos y el resto de América Latina esperando con ello que el TLCUEM les permita recuperar su posición comercial con México y aprovechar las relaciones comerciales de México con Estados Unidos y Canadá.

México otorga a la Unión Europea un régimen preferencial en un plazo más corto que a otros socios comerciales, todos los productos industriales se exentaron de derechos de aduana en el año 2007, después de agotar cuatro etapas de liberalización progresiva, donde los productos sensibles del sector agropecuario reciben un trato preferencial. En cambio para México, la liberalización de todos los productos industriales fue para el año 2003 (Cámara de Diputados, 2000).

El acuerdo abarca no sólo la liberalización de bienes, sino también de servicios, de inversiones y de los pagos correspondientes, el acceso a los mercados públicos, el establecimiento de reglas estrictas sobre competencia, propiedad intelectual y arreglo de diferencias, con lo cual se beneficiarán mutuamente México y la Unión Europea.

Los más de once años transcurridos desde la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea- México han servido de pretexto (o justificación) para analizar el efecto de este instrumento en la economía mexicana.

El objetivo de este trabajo es evaluar los efectos de este tratado entre los países participantes en el TLCUEM, once años después, analizando cuál ha sido el alcance de dicho acuerdo en la creación de nuevos flujos bilaterales.

El estudio aborda la identificación de los determinantes de la intensidad de los flujos de exportaciones entre la Unión Europea y México tras la firma del TLCUEM, bajo un marco empírico testado por un modelo de *pseudo*-gravedad que relaciona los flujos de exportación de México con 60 países, incluidos los países miembros de la Unión Europea, durante el período 1994-2011. Como variables explicativas se incluyen la importancia económica del país comprador (PIB de importador), la distancia geográfica, y otras variables de distancia o cercanía socio-económica entre dichos países que facilite las relaciones económicas y por ende, el comercio. Se incluyen algunas variables como la existencia de un lenguaje común, la contigüidad geográfica de los países, el compartir una misma localización geográfica continental, la existencia de lazos coloniales históricos, y de relaciones diplomáticas. Todas ellas pretenden mejorar la medida de la variable destinada a capturar el efecto del TLCUEM, tal y como viene siendo habitual en los modelos de gravedad.

Tras esta breve introducción, el resto del capítulo se estructura de la siguiente manera. Comienza con un apartado donde se menciona brevemente los tratados de libre comercio que tiene signados México con el resto del mundo. En la sección 3.2 se presenta la literatura sobre el modelo de gravedad. En la sección 3.3 se presenta el modelo que se estima y las características de los datos que se han utilizado. En la sección 3.4 se presentan los resultados empíricos obtenidos. Finalmente en la última sección se presentan las conclusiones del estudio.

3.2 México y sus Tratados de Libre Comercio

El Banco Mundial (2012) reporta que el número de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) sigue en aumento desde principios de 1990. Hasta el 15 de enero de 2012 se han notificado al GATT/OMC unos 511 ACR, contabilizando por separado las notificaciones relativas a mercancías y las relativas a servicios. En este

contexto, México cuenta con una gran apertura comercial la cual se expresa mediante los doce tratados de libre comercio que ha firmado con 44 países (incluidos los 27 de la Unión Europea) (Secretaría de Economía, 2012) posicionándose como el segundo país con más tratados en el mundo, firmados en tres continentes y con una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y más del 60% del PIB mundial.

Mapa 3.1 Acuerdos comerciales regionales firmados por México



Fuente: Elaboración propia con base en Organización Mundial de Comercio (2013).

De los doce tratados que ha firmado México, destacan particularmente dos: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) o NAFTA por sus siglas en inglés (*North American Free Trade Agreement*) y el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM). A continuación se mencionan los Tratados de Libre Comercio.

Tratado de Libre Comercio con América del Norte fue firmado con Estados Unidos y Canadá entrando en vigor el 1 de enero de 1994, el objetivo general fue crear una zona de libre comercio que facilitara el intercambio comercial y los flujos de inversión para impulsar el crecimiento del empleo y el ingreso.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994 se abrió para los productores mexicanos un mercado regional de más de 430 millones de personas. Dentro de los principales objetivos estaban el eliminar las barreras arancelarias, incrementar la inversión y fomentar la cooperación trilateral.

Existe un fuerte debate académico y político –que aún se mantiene– en torno a cuáles han sido sus efectos globales sobre la economía mexicana. No es intención del presente trabajo hacer una profunda reflexión sobre el TLCAN, sin embargo cabe mencionar que existen diversos trabajos en contra y a favor del mismo. En un estudio publicado por el Banco Mundial se concluye que sin el TLCAN el total de las exportaciones de México hubiesen sido un 25% más bajas, el flujo de las inversiones extranjeras directas un 40% menor y su ingreso per cápita un 5% inferior que en la actualidad. En contraposición a este resultado, Gazol (2004) señala que actualmente no se registran mayores tasas de crecimiento y mejores condiciones de vida para los mexicanos. La importancia que han adquirido las remesas de los trabajadores migratorios en la balanza de pagos constituye una contundente respuesta al antiguo planteamiento de 1992-1994 en el sentido de que México ya no exportaría personas, porque exportaría mercancías. Sin embargo, ha exportado mercancías, pero también personas, y más que en 1994. Por su parte, Rodil (2011) encuentra que la concentración del comercio de México con Estados Unidos se ha ido profundizando conforme avanzaba el TLCAN.

Tratado de Libre Comercio del G3 (México, Venezuela y Colombia). Es un tratado muy amplio de libre comercio que en forma lineal anual, durante 10 años, liberará arancelariamente el comercio de bienes en los tres países participantes, partiendo del arancel vigente al 31 de diciembre de 1993. Se incluyeron en el acuerdo las preferencias arancelarias alcanzadas en el ámbito de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) al igual que algunos temas que tienen que ver en forma directa o indirecta con el comercio de bienes, como la cláusula de salvaguardia, las prácticas comerciales y la solución de controversias. Con este acuerdo quedaron libre de arancel todos los productos a excepción de los productos de los sectores textil, petroquímica y agrícola. Por propia decisión, en 2006 Venezuela se ha retirado del acuerdo. Tras la salida de Venezuela, México y Colombia realizaron ajustes que incluyeron algunos productos agrícolas e industriales que estaban fuera del programa de desgravación o pendientes de su incorporación. El comercio en 2010 entre ambos países superó los 4.500 millones de dólares, de los cuales el 82% corresponde a exportaciones de México y 18% a Colombia. Las inversiones

acumuladas de México en Colombia entre 1999 y 2010, según cifras oficiales, ascienden a 5.700 millones de dólares, mientras que los capitales de Colombia en México llegan en el mismo período a 193 millones de dólares.

Tratado de Libre Comercio con Costa Rica. Firmado en 1994 fue el primer tratado comercial de México con un país centroamericano. Los objetivos de este tratado son: (a) estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes; (b) eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y de servicios; (c) promover condiciones de competencia leal en el comercio; (d) aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios; (e) proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada país; (f) establecer lineamientos para la ulterior cooperación, así como en el ámbito regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios de este tratado; (g) crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento de este tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias. Costa Rica es el primer socio comercial de México en Centroamérica, y México representa la tercera fuente de inversión extranjera directa para San José. Actualmente, el intercambio comercial de México con Costa Rica alcanza los 4.300 millones de dólares y crece a un ritmo de 12% anual, desde la firma del TLC. Este acuerdo fue sustituido con un nuevo tratado comercial entre México y Centroamérica que entró en vigor en 2012.

Tratado de Libre Comercio con Bolivia. Después de 16 años de vigencia, se eliminó el tratado en junio de 2010 debido a una denuncia que presentó el gobierno de Bolivia en virtud de que los capítulos relacionados con inversión, servicios, propiedad intelectual y compras de gobierno fueron identificados como temas incompatibles con su nueva Constitución Política de 2009. Las exportaciones de México a Bolivia se multiplicaron casi por cinco veces alcanzando 62 millones de dólares en 2009. Mientras, las importaciones procedentes de Bolivia se multiplicaron por más de dos veces registrando 45 millones de dólares en 2009. Con el objetivo de mantener el libre comercio de mercancías, ambos países acordaron suscribir – sin cambio alguno al tratamiento arancelario preferencial pactado en el TLC – un nuevo Acuerdo de Complementación Económica en el

marco de la Asociación Latinoamericana de Integración que entro en vigor el mismo año.

Tratado de Libre Comercio con Nicaragua. Entró en vigor en 1998, el objetivo era fomentar la participación dinámica de los distintos agentes económicos, en particular del sector privado, en los esfuerzos orientados a profundizar las relaciones económicas y a desarrollar y potenciar al máximo las posibilidades de su presencia conjunta en los mercados internacionales. En 1997 el comercio bilateral fue de 100 millones de dólares y en 2011 se elevó a 553 millones de dólares. Durante ese período las exportaciones de Nicaragua a México crecieron trece veces, y las exportaciones de México a Nicaragua aumentaron cinco veces. México y Nicaragua firmaron un acuerdo comercial el 18 de diciembre de 1997, que entró en vigor el 1 de julio de 1998, sin embargo ese acuerdo fue sustituido con un nuevo tratado comercial entre México y Centroamérica que entró en vigor en 2012.

Tratado de Libre Comercio con Chile. Entró en vigencia el 1 de agosto de 1999, como una profundización del Acuerdo de Complementación Económica existente desde 1992. Actualmente este acuerdo se incorpora al Acuerdo de Asociación Estratégica, el cual incluye el ámbito político, de cooperación y comercial. Se puede decir que entre ambos países existe prácticamente una zona de libre comercio: actualmente el 99,7% de los envíos está totalmente liberado. Todos los productos del universo arancelario están liberados con excepción de 94 partidas que están sujetas al régimen de importación general de México, y deben pagar el arancel correspondiente (58 corresponden a productos alimenticios). En 1992, el intercambio comercial que alcanzaba 268,3 millones de dólares, llegó el año 2008 a 3.972 millones de dólares. Sin embargo, debido a la crisis global, el año 2009 disminuyó a 2.646 millones de dólares y el 2010 volvió a repuntar a 3.900 millones de dólares.

Tratado de Libre Comercio con Israel. Se buscaba establecer una zona de libre comercio para intensificar el comercio y la economía por medio de la liberalización de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de los países signatarios. Israel representa un mercado alternativo para los productos

mexicanos, con más de siete millones de habitantes con un alto poder adquisitivo (PIB per cápita de 27.085 dólares) e importaciones por casi 60.000 millones de dólares. En la primera mitad de 2009, el comercio bilateral sumó 480,6 millones de dólares. El principal producto exportado desde México fue aceite crudo de petróleo (77,9%) y se importaron diversos insumos, productos y servicios. No obstante, de 1994 a 2009 se ha mantenido como el primer socio inversionista de Medio Oriente en México, con una inversión que asciende a 519,51 millones de dólares localizada en los sectores de comercio (87%), industria manufacturera (7%) y servicios (5%). Durante el 2010, la balanza comercial entre ambos países llegó a los 600 millones de dólares, con un superávit ascendente de 332 millones de dólares a favor de Israel.

Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein). Fue negociado tomando como base el TLCUEM entrando en vigor en 2001. En el marco de este acuerdo México trató la apertura total para el 100% de sus exportaciones de productos industriales y una parte importante de los agropecuarios han sido desgravados, algunos de los cuales aún siguen un proceso de desgravación gradual. México no ha logrado elevar sus ventas a esas economías. De 2003 a 2011 la balanza comercial fue deficitaria. Con Suiza registró un déficit de 324,4 millones de dólares en 2011, el saldo con Islandia también fue negativo y terminó en 5 millones de dólares. Con Liechtenstein el saldo negativo es de 97,5 millones de dólares.

Tratado de Libre Comercio con Uruguay. Se firmó con el objetivo de crear un Área de Libre Comercio, establecer un marco jurídico que permitiera ofrecer seguridad y transparencia a los agentes económicos, establecer un marco normativo para promover e impulsar las inversiones recíprocas, así como promover la complementación y cooperación económica. Entro en vigor en el 2004 y desde entonces el comercio bilateral ha crecido a un ritmo del 20% anual, al pasar de un monto de 135,8 millones de dólares en 2003 a cerca de 500 millones de dólares en la actualidad. Sin embargo, a pesar este crecimiento del comercio entre las dos economías, el intercambio de México con Uruguay representa alrededor del 1,9%

del total que realiza México con los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón.

Este acuerdo pretende fomentar el libre flujo de bienes, personas, servicios y capitales entre ambas naciones. El objetivo es iniciar con la liberalización de aranceles, para esto Japón se comprometió a liberar el 91% de los aranceles que aplica a México y, en contrapartida, México desgravará el 44% de las fracciones arancelarias a ese país. El Acuerdo incluye los elementos de un Tratado de Libre Comercio, además de las disposiciones comerciales, como acceso al mercado de bienes, normas sanitarias y fitosanitarias; reglamentos técnicos y procedimientos, evaluación de conformidad, competencia, reglas de origen, salvaguardias y servicios, incluye elementos de que tienen fines específicos como el intensificar la cooperación bilateral y promover una alianza económica. En 2009, el comercio bilateral alcanzó 14.187 millones de dólares, con exportaciones de 2.790 millones de dólares e importaciones de 11.397 millones de dólares. El comercio bilateral creció 11% desde 2004, año previo a la entrada en vigor del Acuerdo. En este mismo periodo, las exportaciones registraron un crecimiento de 29% y las importaciones de 8%. En el periodo 1999-2009, Japón realizó inversiones por casi 2.000 millones de dólares.

Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras). Entró en vigor en marzo de 2001. Las metas que perseguía era ampliar y reglar sus relaciones comerciales. El tratado fue suscrito con varios objetivos y por diferentes razones, entre ellas: ampliar las oportunidades de mercado para la industria, el agro y el comercio, garantizando las normas y requisitos a cumplir, beneficiar a los consumidores con más y mejores productos, atraer la inversión extranjera generadora de empleo y ayuda en los países involucrados, y para contar con un mecanismo ágil de solución de controversias comerciales que pudieran suscitarse.

Acuerdo de Integración Comercial México-Perú. Es muy reciente, entrando en vigor el 1 de febrero de 2012. México otorga un cupo agregado anual libre de arancel de

200.000 productos y para el monto que exceda dicho cupo prevalecerá el arancel correspondiente al programa de eliminación arancelaria. Entre 2000 y 2010, el intercambio comercial entre México y Perú creció a una tasa promedio anual de 13%, al pasar de 414 millones de dólares a 1.456 millones en ese período. Con el acuerdo se estima que el comercio bilateral se duplique en cinco años.

Tratado de Libre Comercio México-Centroamérica. México y Centroamérica firmaron en noviembre del 2011 un tratado que unificó los acuerdos antes firmados con Costa Rica y Nicaragua, así como con el Triángulo del Norte, que incluye a El Salvador, Honduras y Guatemala. De acuerdo con la Secretaría de Economía de México, los objetivos del tratado son aumentar y facilitar el comercio entre las partes mediante la homologación de 98% de las reglas específicas de los acuerdos existentes. Desde el 1 de septiembre del 2012 entró en vigor el comercio entre México y El Salvador, Nicaragua; Honduras entró enero de 2013. Aún queda pendiente para Guatemala y Costa Rica con México, puesto que sus legislaciones no han sido liberadas. Las exportaciones de México a Centroamérica se elevaron el 143% en 10 años y la región es el cuarto destino de la inversión mexicana en América Latina.

Previo al TLC, México mantenía acuerdos comerciales con cinco naciones del área centroamericana, Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Nicaragua, los cuales fueron sustituidos por el nuevo TLC. El acuerdo anterior con Guatemala, Honduras y El Salvador entró en vigor en 2001, con Nicaragua en 1998 y con Costa Rica en 1995.

Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea. El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea (15 Estados miembros por parte de la Unión Europea en el momento), mejor conocido como “Acuerdo Global” entró en vigor en el año 2000. Su parte principal, el Tratado de Libre Comercio (TLCUEM) es el segundo en importancia para México, el primero es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Con la ampliación de la Unión Europea, actualmente forman parte 27 países que concentran el 18,5% de las importaciones mundiales (sin incluir el comercio entre sus países miembros).

Con este tratado, México perseguía garantizar el acceso preferencial y seguro al mayor mercado mundial, diversificar los mercados de exportación de inversión, formar alianzas estratégicas entre las empresas mexicanas y las europeas además de atraer mayor inversión. La necesidad de este tratado se impuso por las exigencias de un modelo de desarrollo que requiere de grandes flujos de inversión y se perfiló como la única manera de corregir el continuo déficit de la balanza comercial con Europa, cuya principal causa, en la perspectiva del gobierno mexicano, son las barreras comerciales.

Por parte de la Unión Europea, el objetivo principal fue obtener una entrada al mercado mexicano que se sincronizara con la apertura ofrecida a los Estados Unidos y Canadá en el TLCAN (*NAFTA parity*). Para lograr este propósito, la Unión Europea debía buscar un acceso total al mercado mexicano para sus productos industriales en 2003, fecha en la que quedaron liberalizados gran parte de los productos manufacturados en el mercado de América del Norte (Castro, 2003).

El TLCUEM es un tratado con una dimensión de concertación política que ha permitido derivar en un acuerdo de mayor alcance como es la Asociación Estratégica entre México y la Unión Europea. El Acuerdo Global y la Asociación Estratégica son dos instrumentos clave para entender el marco de concertación entre México y la Unión Europea, en cuyo contexto el TLCUEM es importante y esencial, sin ser el elemento determinante de la relación (Bacaria y Osorio, 2011).

En este capítulo se evaluarán en primer lugar, los resultados en materia comercial y de inversión de los primeros once años de vigencia del TLCUEM.

3.3 Revisión de la literatura: la ecuación de gravedad, determinantes y aplicaciones empíricas al comercio

De acuerdo a la teoría convencional del comercio, el principal objetivo de los acuerdos regionales de integración es buscar un mejor bienestar social mediante la eliminación de las barreras comerciales y el aumento del excedente del consumidor. El modelo de gravedad es ampliamente utilizado en la medición de los factores asociados a los

flujos comerciales bilaterales, en particular para observar el efecto de dichos acuerdos comerciales. Éste expresa el comercio bilateral entre un par de países como una función de sus masas (niveles de ingreso, población) y su distancia geográfica. Los primeros estudios económicos se deben a Tinbergen (1962), que desarrolla una serie de modelos econométricos aplicando la Ley de la Gravitación Universal a modelos de flujos comerciales bilaterales. En su versión más simple, el modelo explica que los flujos de comercio son directamente proporcionales al Ingreso (PIB) de los países (y_i, y_j) e inversamente proporcionales a la distancia que existe entre ellos (d_{ij}).

$$m_{ij} = \delta y_i^\alpha y_j^\beta d_{ij}^\gamma z_{ij}^\zeta \quad [I]$$

La variable distancia intenta captar los costos de transporte derivados del intercambio comercial que afectan al volumen bilateral de comercio. De forma adicional, z , es un vector de variables que busca absorber otros factores que causen ya sea resistencia o propensión al comercio bilateral como pueden ser la cercanía socio-cultural entre países, o sus lazos económicos (migraciones, relaciones políticas, factores de infraestructura, etc).

En un principio, los trabajos que hicieron uso de esta metodología fueron todos ellos de carácter empírico. Sin embargo, la crítica más consistente recibida era la falta de fundamentos teóricos aplicados al comercio debido a que estos modelos no se basaban en ningún marco teórico subyacente, por lo cual, a pesar del gran poder explicativo de la ecuación de gravedad, las recomendaciones de política económica carecían de base teórica. Como respuesta a esta situación, un gran número de aportaciones sistemáticas desde los años 70 ha venido mejorando la ecuación de gravedad incluyendo fundamentos teóricos de su especificación que incluyen costes de comercio como factores explicativos y añaden componentes de control desde un punto de vista de la mejora estadística de la estimación de la citada ecuación.

Resaltan los trabajos de Anderson (1979) con modelos de comercio internacional con diferenciación de productos y de Bergstrand (1985, 1989) bajo competencia monopolística. Helpman (1987) introduce diferenciación de producto y economías de

escala crecientes. Frankel *et al.* (1994) analizan los bloques comerciales en el Pacífico, en el Pacífico asiático, y su relación con las políticas monetarias, entre otros; Deardorff (1997) emplea el modelo para probar las teorías estándar del comercio internacional y Feenstra, *et al.* (1998), derivan un modelo gravitacional suponiendo bienes homogéneos con dumping recíproco. Aportaciones importantes son las hechas por Mátyás (1997), Cheng y Wall (1999), Breuss y Egger (1999) quienes han mejorado la especificación econométrica de la ecuación de gravedad.

Anderson y van Wincoop (2004), por su parte, emplean una nueva especificación teórica introduciendo la resistencia multilateral al comercio como un nuevo elemento del modelo que explica las barreras existentes al comercio bilateral, las cuales dependen de las propias características del país, y de las conjuntas entre países. De forma textual:

“The key implication of the theoretical gravity equation is that trade between regions is determined by barriers. Trade between two regions depends on the bilateral barrier between them relative to average trade barriers that both regions face with all their trading partners”

La incorporación de los fundamentos teóricos a la práctica de la teoría de la gravedad ha dado lugar a una estimación más enriquecedora y más precisa de las relaciones espaciales que ésta describe. Las aplicaciones de este modelo para analizar los resultados del TLCUEM son escasas. Se reporta el trabajo de Slootmaekers (2004) en el que cuantifica los efectos comerciales del TLCUEM, concluyendo que el tratado tuvo un efecto positivo de creación de comercio. En el presente capítulo se presenta nueva evidencia al respecto para un periodo histórico más reciente y con un mayor número de socios comerciales, amén del mayor tiempo de vigencia del Tratado firmado en 2000.

3.4 Metodología

El modelo de gravedad postula que el comercio bilateral, tiene una relación positiva con el peso económico de los países socios, y negativa con los factores de resistencia al

comercio bilateral, como pueden ser las diferencias sociales, culturales y geográficas así como las restricciones de la política comercial entre los socios. Basándose en el trabajo de Ortega y Peri (2009), en el presente capítulo se adopta una ecuación *pseudo-gravitatoria* para el caso de un país exportador, México, que maximiza las exportaciones entre el país de origen y varios destinos (60 países). Optamos por dicha especificación porque nos interesa el caso individual de México como exportador y no tanto el existente para los países de la muestra con sus otros socios comerciales. No obstante, al no ser una verdadera ecuación de gravedad, este modelo *pseudo-gravitatorio* puede presentar algunas limitantes en los grados de libertad que afecten a las variables de control estándar en este tipo de estimaciones. En todo caso se comentarán dichas cuestiones metodológicas conforme vayan surgiendo.

3.4.1 Especificación de variables

De acuerdo con el modelo, el comercio bilateral está determinado por fuerzas de atracción y fuerzas de resistencia. La masa comercial de los países socios es la fuente de atracción. Las diferencias sociales, culturales y geográficas conforman un componente “natural” de resistencia estructural al comercio. La masa, *i.e.* los flujos de comercio, se miden a través del PIB (*proxy* del nivel de ingreso) y la distancia geográfica de los socios comerciales (*proxy* de los costos de transporte). Se espera encontrar relaciones directas entre la masa comercial de los países y el comercio observado. La resistencia estructural al comercio se mide a través de la distancia geográfica, y la distancia histórico-cultural entre países, la presencia de idioma común, la presencia de fronteras geográficas en común, el compartir el mismo continente, vínculos coloniales y relaciones diplomáticas. Se espera que los resultados empíricos revelen la existencia de una asociación directa del comercio con las variables de menores costes de acceso al mercado y afinidad en las preferencias, y relaciones inversas con la distancia geográfica.

3.4.2 Especificación del modelo

Para investigar la interrelación entre el comercio que realiza México con sus socios comerciales, y la atracción de los flujos de IED donde los miembros están en diferentes etapas de desarrollo, se utilizan datos de panel considerando la crítica de Mátyás (1997), en la cual argumenta que el enfoque tradicional de sección transversal se ve afectada por sesgos de especificación. Las variables continuas se han expresado en logaritmos (distancia, PIB, exportaciones), no sólo para que los coeficientes estimados puedan interpretarse directamente como elasticidades, sino también porque la especificación teórica es multiplicativa. Las demás se especifican como variables ficticias (0,1).

La ecuación a estimar expresa las relaciones comerciales entre dos países país i - en este caso México- y país j - como función de sus niveles de ingreso, su distancia geográfica, y las otras citadas variables de control, así como la variable de interés de entrada en vigor del TLCUEM:

$$X_{ijt} = A(PIB_{jt})^{\beta_1} (DIST_{jt})^{\beta_2} \exp(\beta_3 Z_{ijt}) \exp(\varepsilon_{ijt}) \quad [1]$$

Al expresar la ecuación de gravedad aumentada [1] en su forma log-lineal, el logaritmo de los flujos de comercio bilateral (ij) en el año t , viene dado por [2]:

$$\ln(X_{ijt}) = \alpha + \beta_1 \ln PIB_{jt} + \beta_2 \ln DIST_{jt} + \beta_3 Z_{ijt} + \varepsilon_{ijt} \quad [2]$$

El vector de distancia ($DIST_{ij}$) incluye aquellas variables diádicas (bilaterales) que no varían en el tiempo, como son la distancia geográfica e histórico-cultural (lengua, contigüidad, mismo continente y antigua colonia), mientras el vector Z_{ijt} , incluye las diádicas que si varían con el tiempo (relaciones diplomáticas bilaterales). Asimismo, se incluye la explicativa de referencia TLCUEM como variable ficticia con valor unitario en 2000 y posteriores años para los países UE y México y nulo para anteriores años y el resto de pares de países.

3.4.3 Descripción de los datos

La base de datos del estudio incluye los flujos bilaterales de comercio, el PIB y la distancia de 60 países de destino, junto a México durante el período 1994-2011. Este período cubre seis años previos a la entrada en vigor del TLCUEM y hasta 2011, que es el último año disponible. Se ha considerado como año inicial 1994 ya que a partir de ese año en México se producen importantes cambios legislativos, dando lugar a una reorientación de la política comercial formalizada con la entrada en vigor del TLCAN.

Los datos de las exportaciones fueron obtenidos de la Secretaría de Economía de México, los datos del PIB de cada país fueron obtenidos del Banco Mundial. Los datos referidos a la distancia geodésica, el idioma común, mismo continente, contigüidad y la relación colonial entre los países han sido tomados de las bases de datos realizadas por el centro de investigación francés CEPII (*Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*). El CEPII calcula las distancias geodésicas aplicando la fórmula del *great circle*, que considera latitudes y longitudes de la capital de cada país⁶. Mientras que las relaciones diplomáticas se obtuvieron de la base de datos *Diplomatic Contacts* (DIPCON).⁷ En cuanto a nuestra variable de interés respecto al período considerado para construir la variable ficticia TLCUEM (lanzamiento del TLCUEM), a partir del año 2000 al 2011 toma el valor de 1 y 0 en los demás casos.

A continuación en el cuadro 3.1 se presentan algunas cifras descriptivas de las variables, como las medias y las desviaciones estándar así como el valor mínimo y máximo de cada variable. Se observa que en promedio anualmente las exportaciones que realiza México a sus socios comerciales son de 304.500 millones de dólares. En cuanto a la dispersión de las variables, se observa que en conjunto, las variables continuas tienen amplia dispersión debido a las distintas características de las economías de la muestra.

⁶ Véase http://www.cepii.fr/distance/noticedist_en.pdf

⁷ Véase DIPCON database: <http://www.u.arizona.edu/~volgy>

Por último, el número total de países incluidos en la muestra, y para los que se ha recabado la información requerida, están detallados por continentes en el cuadro 3.2, incluyendo los principales socios comerciales del país.

Cuadro 3.1. Resumen de los descriptivos de las variables y descripción de las variables (1994-2011)

Variable	Estadísticos					Descripción de la variable
	Media	Desv. Est.	Min	Max	N	
PIB	5,69E+11	2,26E+12	6,17E+08	5,68E+13	1080	Producto Interno bruto a precios constantes, en millones de USD.
Dist	8575,696	4232,565	1063,046	16863,46	1080	Valor en millas del arco terrestre entre las ciudades capitales de cada pareja de socios comerciales.
Exportaciones	3045,409	21429,84	0	274712,4	1080	Exportaciones que realiza México hacia sus socios comerciales, millones de USD.
IEDcum	2453,193	13641,9	-1728,533	171247	1080	Inversión Extranjera Directa que realizan los socios comerciales en México, millones de USD.
Contiguo	0,05	0,2180459	0	1	1080	Dummy que toma el valor 1 si comparten frontera, 0 en caso contrario.
evTLCUEM	0,6666667	0,4716229	0	1	1080	Dummy que toma el valor de 1, a partir de la entrada en vigor del TLCUEM, 0 en caso contrario.
Lenguaje	0,3	0,4584699	0	1	1080	Dummy que toma el valor 1 si comparten idioma, 0 en caso contrario.
Sin litoral	0,1166667	0,3211714	0	1	1080	Dummy que toma el valor 1 si tienen salida al mar, 0 en caso contrario.
Colonia	0,0166667	0,1280784	0	1	1080	Dummy que toma el valor 1 si comparten vínculos coloniales, 0 en caso contrario.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 3.2. Países considerados

Tratados Comerciales	Países
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	Estados Unidos de América, Canadá
Tratado de Libre Comercio de la Unión Europea y México	Austria, Bélgica, Chipre, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, España, Suecia, Reino Unido
Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio	Noruega, Islandia, Suiza
Tratado de Libre Comercio del G3	Colombia
Tratado de Libre Comercio con Costa Rica	Costa Rica
Tratado de Libre Comercio con Nicaragua	Nicaragua
Tratado de Libre Comercio con Chile	Chile
Tratado de Libre Comercio con Israel	Israel
Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte	El Salvador, Guatemala y Honduras
Tratado de Libre Comercio con Uruguay	Uruguay
Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón	Japón
Acuerdo de Integración Comercial México-Perú	Perú
Otros países	China, Venezuela, Argentina, Brasil, Ecuador, Paraguay, Cuba, Bolivia, Singapur, Panamá, Australia, India, Belice, Egipto, Hong Kong, Nueva Zelanda, Pakistán, Puerto Rico, Tailandia, Taiwán, Indonesia, Jordania, Rusia, Irak

Fuente: Elaboración propia

3.5 Resultados empíricos

A continuación se presentan los resultados del modelo *pseudo-gravitatorio*, que aparece como estadísticamente significativo a nivel conjunto en los niveles estándares. En lo que respecta a las variables explicativas, en todos los casos aparecen como significativas, con el signo y la magnitud esperada. En el cuadro 3.3 se incluye la especificación con efectos temporales y la resistencia multilateral de los países socios. El limitado tamaño de la muestra no permite introducir variables diádicas al uso invariantes en el tiempo como controles adicionales (*ij*), tal y como sería deseable, aunque se opta por especificar expresamente algunos de ellos tales y como ya hemos señalado.

El modelo presenta un buen comportamiento con un grado de ajuste de más del 75%, los coeficientes de todas las variables son significativos y los signos son los esperados. Como la teoría del modelo clásico de gravedad indica, se espera que los países más grandes comercien más en relación a los pequeños, debido entre otros aspectos, al tamaño de sus economías. El PIB, que consideramos como una *proxy* del tamaño económico, influye de forma positiva sobre la magnitud de las exportaciones mexicanas. Las elasticidades obtenidas son acorde con la literatura empírica. Como puede advertirse, el PIB resulta ser el factor más importante en la determinación de los flujos comerciales ya que ejerce un fuerte impacto positivo sobre el flujo de las exportaciones con un gran efecto en el país exportador, y posteriormente en el país importador. Los valores que adquiere el coeficiente de la variable es consistente con otros estudios como Soloaga y Winters (2001), Melitz, (2007), Martínez-Zarzoso *et al.* (2009), y Rose (2004) entre otros, pudiéndose observar que la elasticidad del ingreso del país importador es positiva y está en torno a la unidad.

Cuadro 3.3. Resultados modelo gravitacional

Variable dependiente	Ln Exportaciones	Ln Exportaciones	Ln Exportaciones	Ln Exportaciones
evTLCUEM	0,581*** (8,30)	0,594*** (8,54)	1,638*** (8,64)	1,666*** (8,88)
Ln GDP	0,991*** (48,51)	0,978*** (49,83)		
Ln Distancia	-1,151*** (-12,87)	-1,113*** (-12,49)	-1,138*** (-13,27)	-1,097*** (-12,88)
Lenguaje	1,105*** (7,59)	1,125*** (7,79)	1,085*** (7,78)	1,107*** (8,01)
Contigüidad	1,279*** (6,36)	1,330*** (6,67)	1,283*** (6,66)	1,338*** (7,01)
Mismo continente	0,443*** (3,34)	0,299** (2,21)	0,457*** (3,60)	0,304** (2,35)
Vínculos coloniales	0,627** (2,12)	0,550* (1,87)	0,667** (2,35)	0,586** (2,08)
Relaciones diplomáticas		0,461*** (4,48)		0,492*** (5,00)
Dummies temporales	Si	Si		
Dummies tiempo-país			Si	Si
R ²	0,758	0,763	0,781	0,786
Observaciones	1080	1080	1080	1080

Notas: Estadístico *t* en paréntesis. Con un nivel de significancia del * 90%, ** 95% y ***99%

La distancia geográfica presenta elasticidad negativa conforme a lo esperado y cercana a la unidad, lo que indica que una mayor distancia tiene un impacto desfavorable al comercio como consecuencia de las mayores dificultades derivadas, entre otros aspectos, de unos mayores costos de transporte. La variable *Mismo Continente*, nos permite relacionar los grandes flujos de comercio que mantiene México con Estados Unidos y buena parte de los países Latinoamericanos. Fue a partir de la década de los 80, cuando México transformó su política económica estableciendo una estrategia económica internacional muy activa, orientada hacia

América del Norte, y a mediados de los 90 hacia algunos países asiáticos. Con América Latina, se establecieron un gran número de tratados de libre comercio con diversas economías de la región. Según la Secretaría de Economía, el intercambio económico entre México y los países latinoamericanos con los que tiene suscritos diversos TLC, se ha incrementado en los últimos diez años en un 250%. La variable *Lenguaje* es altamente significativa y positiva. El alto valor del parámetro refleja el valor que ejerce el compartir un idioma común entre dos países, lo que induce a mayores relaciones comerciales bilaterales entre México y sus socios de lengua española.

Por su parte, el compartir una misma frontera (*Contiguo*) parece ejercer una influencia determinante sobre los flujos de comercio lo que explica correctamente que más del 80% de las exportaciones mexicanas vayan a dar a Estados Unidos, sin embargo con Guatemala y Belice no ocurre. La explicación radica en el contraste que tienen las respectivas economías. México actualmente es el segundo mercado mundial para las exportaciones estadounidenses después de Canadá y es el tercer socio comercial de Estados Unidos, después de Canadá y China. La variable *Vínculos coloniales* hace referencia a las estrechas relaciones comerciales que tiene México con España, las cuales en la última década registraron un crecimiento cercano al 90%, con una tasa media anual de crecimiento del 7%. Según datos del Banco de México, en el año 2011, las exportaciones mexicanas registraron un valor de 4.818 millones de dólares. A pesar de la crisis económica que vive España, debido a la cual se ha desacelerado el intercambio comercial, México es para España el primer socio comercial entre los países de América Latina.

Como puede observarse en el cuadro de resultados, en la segunda y cuarta columna se incorpora la variable *Relaciones Diplomáticas* como variable que cambia a lo largo del tiempo pero es común a México, la intención es capturar el efecto de las mismas, dada su importancia en las relaciones comerciales y en la Inversión. En ambos casos (controlando por tiempo y controlando por tiempo-país) resulta estadísticamente significativo y positivo como se esperaba.

En lo que respecta a la variable de interés *entrada en vigor del TLCUEM*, es positivo y significativo, lo que refleja la influencia que ejerce en el periodo de estudio el año 2000 como inicio del TLCUEM. México ocupa el lugar 18 como exportador para la Unión Europea y el 24 como importador, mientras que la Unión Europea es el segundo mayor importador de los productos mexicanos. Durante 2010, México exportó a la Unión Europea bienes por un monto de 14.292 millones de dólares e importó un monto de 32.622 millones de dólares, lo que generó un intercambio comercial total de casi 50.000 millones de dólares.

La estructura de las exportaciones mexicanas presentan un alto nivel de concentración para bienes de equipo, 43% del total, frente a la Unión Europea. Entre los principales productos exportados por México a la Unión Europea destacan los automóviles, teléfonos celulares, instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria, computadoras y otros; mientras que algunos de los productos importados son medicamentos, automóviles y aparatos para la fabricación de circuitos eléctricos. En el año 2008, las exportaciones mexicanas a la Unión Europea crecieron 14,4% comparado con 2007. Al mismo tiempo las importaciones desde la Unión Europea crecieron por 4,2%. El crecimiento más dinámico de las exportaciones de México pararon el incremento constante del déficit de la balanza comercial con la Unión Europea. Mientras que el déficit había llegado a 9.000 millones de euros en 2007, en 2008 se disminuyó a 8.000 millones de euros. Debido a que la crisis afectó igual a importaciones y exportaciones en 2009 (ambas -28%), el déficit comercial disminuyó aún más a 6.000 millones de euros⁸.

De igual forma, se puede hablar de una fuerte concentración de las exportaciones de México en lo que se refiere a sus clientes: Alemania, España, Reino Unido, Francia y los Países Bajos absorben 80% de sus ventas a la Unión Europea. Este alto nivel de concentración resulta aún más evidente al considerar que la gran mayoría de los productos mexicanos vendidos a la Unión Europea son fabricados por empresas europeas radicadas en México. Las cifras parecen indicar que los países

⁸ Con datos de la Delegación Europea URL <http://eeas.europa.eu> [Consultado: 26/02/2012]

que más invierten en territorio mexicano son los mismos que exportan, en particular, bienes de capital a la Unión Europea de ahí la balanza deficitaria de México respecto a la Unión Europea. En este sentido es relevante la interpretación de los resultados del cuadro 3.3 que refleja el efecto positivo en el volumen bilateral de comercio de la puesta en marcha y profundización del TLCUEM. Además, al controlar por la resistencia multilateral, su coeficiente se hace mayor en las columnas 3 y 4 del citado cuadro. En este caso y de cara a valorar su impacto global, más allá del comercial, sería necesario tener en cuenta el efecto de triangulación en el comercio México-Unión Europea- Estados Unidos y ver como estos tratados contribuyen a medio plazo a una nueva configuración de la estructura productiva y del comercio exterior de México con sus principales socios comerciales.

3.6 Conclusiones

El presente estudio se ha planteado observar el efecto del lanzamiento del TLCUEM sobre los flujos de comercio bilaterales entre dichos socios comerciales. Tras su puesta en marcha en el año 2000, no existían estudios empíricos sobre dicha cuestión, la cual es relevante dado el elevado volumen de flujos comerciales entre ambas zonas geográficas y su crecimiento en el pasado reciente. Para ello se ha aplicado una ecuación de gravedad incluyendo una variable de interés para dicha cuestión y otra serie de controles habituales que eviten sesgos en la estimación de dicho efecto comercial. Los resultados indican un claro efecto de creación de volumen de comercio bilateral asociado a dicho acuerdo comercial bilateral. Esto es relevante para ambos socios comerciales desde un punto de vista de política económica, dado el potencial de comercio y los lazos históricos mutuos que caracterizan a ambas áreas geográficas. Cabría recomendar la profundización de dicho acuerdo bilateral y otros complementarios para inversiones y otras relaciones político-comerciales, dado el buen resultado que el mismo parece ofrecer.

Bibliografía

- Anderson, J. E. (1979). "A Theoretical Foundation for The Gravity Equation". *American Economic Review*, 69 (1), 106–116.
- Anderson, J. E. y E. van Wincoop (2004). "Trade Costs". *Journal of Economic Literature*, 42(3), 691–751.
- Bacaria, J. y M. I. Osorio (2011). "La Asociación económica México-Unión Europea". En XI Reunión de la Comisión Parlamentaria Mixta México Unión-Europa, coord. Luis A. Huacuja. ISBN: 978-607-95144-6-4.
- Banco Mundial (2012). <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> [Consultado: 30/01/2012].
- Bergstrand, J. H. (1985). "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomics Foundations and Empirical Evidence", *Review of Economic and Statistics*, 67(3), 474–481.
- Bergstrand, J. H. (1989). "The generalized gravity equation, monopolistic competition and the factorproportion theory in international trade". *Review of Economics Statistics*, 71 (1), 143–153.
- Breuss, F. y P. Egger (1999). "How Reliable are Estimations of East-West Trade Potentials Based on Cross-Section Gravity Analyses?". *Empirica*, 26(2), 81–94.
- Cheng, I. H. y H. J. Wall (1999). "Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade". Federal Reserve Bank of St. Louis, Working Paper 99–010.
- CIA -Central Intelligence Agency-(2013). <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> [Consultado: 16/05/2013].
- Deardorff, A. (1997). "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?". NBER Chapters, in: *The Regionalization of the World Economy*, National Bureau of Economic Research, Inc, 7–32.
- Eurostat (2012), http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Mexico-EU_-_basic_statistical_indicators/es [Consultado: 04/02/2012]
- Feenstra, R., J. A. Markusen y A. K. Rose (1998). "Understanding the Home Market Effect and the Gravity Equation: The Role of Differentiating Goods". NBER Working Paper 6804.
- Frankel, F., E. Stein y S. Wei (1994). "Trading Blocs and Americas: the Natural, the Unnatural, and the Super-natural". *Journal of Development Economics*, 47 (1), 61–95.
- Gazol, A. (2004). "Diez años del TLCAN: una visión al futuro". *Economía UNAM*, (3).

- Helpman, E. (1987). "Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries". *Journal of the Japanese and International Economies*, 1(1), 62–81.
- Martínez-Zarzoso, I. F. Nowak-Lehmann y N. Horsewood (2009). "Are regional trading agreements beneficial?: Static and dynamic panel gravity models". *The North American Journal of Economics and Finance*, 20(1), 46–65.
- Mátyás, L. (1997). "Proper Econometric Specification of the Gravity Model". *The World Economy*, 20 (3), 363–368.
- Melitz, J. (2007). "North, South and Distance in the Gravity Model". *European Economic Review*, 51(4), 971–91.
- Ortega, F. y G. Peri, (2009). "The Causes and Effects of International Labor Mobility: Evidence from OECD Countries 1980-2005". MPRA Paper 19183, University Library of Munich, Germany.
- Rodrik, D., A. Subramanian y F. Trebbi (2004). "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development". *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131–65.
- Rose, A. K. (2004). "Do we really know that the WTO increases trade?". *American Economic Review*, 94 (1), (2004), 98–114.
- Slootmaekers, V. (2004). "Trade Effects of the EU-Mexico Free Trade Agreement". ASP Working Paper 416, IfW, Kiel.
- Soloaga, I. y A. Winters (2001). "Regionalism in the nineties: what effect on trade?". *The North American Journal of Economics and Finance*, 12(1), 1–29.
- Ravenstein, E. G. (1889). "The laws of migration". *Journal of Regional Statistical Society*, 52(2), 241–305.
- Tinbergen, J. (1962). "Shaping the World Economy, Suggestions for an International Economic Policy". New York: The Twentieth Century Fund.
- Rodil, M., O. López Arévalo y J. Alberto (2011). "Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre el comercio de México: creación y especialización intra-industrial". *Revista de Economía Mundial*, 22, 249–278.

Anexo

Cuadro 3.4. Acuerdos y tratados comerciales suscritos por México

Acuerdo / Tratado	Países signatarios	Vigencia	
		Desde	Hasta
TLCAN	México, Estados Unidos y Canadá	01 de enero de 1994	Indefinida
TLC México Colombia	México, Colombia	02 de agosto de 2011	Indefinida
TLC México – Costa Rica	México y Costa Rica	01 de enero de 1995	Indefinida
TLC México – Nicaragua	México y Nicaragua	01 de julio de 1998	Indefinida
TLC México – Chile	México y Chile	01 de agosto de 1999	Indefinida
TLCUEM	México y los países miembros de la Unión Europea	01 de julio de 2000	Indefinida
TLC México – Israel	México e Israel	01 de julio de 2000	Indefinida
TLC México –Triángulo del Norte	México, El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2000. Con el salieron Guatemala y el Salvador, para Honduras se publicó el 01 junio 2001	Indefinida
Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República Oriental de Uruguay	México - Uruguay	15 de julio de 2004	Indefinida
TLC México – Asociación Europea de Libre Comercio de Libre Comercio (AELC)	México, Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza	1 de octubre de 2001	Indefinida
TLC Único. Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.	México, y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.	Pendiente	Indefinida
Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica	México - Japón	01 de abril de 2005	Indefinida
Acuerdo de Integración Comercial México-Perú	México, Perú	01 de febrero de 2012	Indefinida
Acuerdo de Complementación Económica México Bolivia No. 66	México - Bolivia	07 de junio de 2010	Indefinida

Acuerdo / Tratado	Países signatarios	Vigencia	
		Desde	Hasta
ACE – 55	México – Mercosur (Sector Automotor) Primer protocolo adicional al Apéndice 1 del ACE 55 (México – Argentina)	A partir del 1/enero/2003, vigente Indefinida a partir del 28/mayo/2004	Hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y Mercosur
ACE – 53	México – Brasil Primer Protocolo Adicional (Solución de Controversias) Segundo Protocolo Adicional (Certificado de origen-cupos)	A partir del 2/mayo/2003 Indefinida a partir de/...../200?? A partir del 2/may./2003, en forma conjunta con el ACE No. 53	Hasta que sea sustituido por un acuerdo entre México y Mercosur
ALADI – ACE 6	México y Argentina	01 de junio de 2001	
ALADI – ACE 5	México – Uruguay	29 de diciembre de 1999	Prorrogado al 31 de diciembre de 2000
ALADI – APP 9, Automotriz	México y Brasil		27 de julio de 2000
ALADI – APP 29	México y Ecuador		Indefinida
ALADI – APP 29	México y Paraguay		Prorrogado
AAP	México y Panamá		Prorrogado al 23 de abril de 2001
ACE - 51	México y Cuba		Prorrogado al 27 de mayo del 2002
APP, C/5, Química	México y Uruguay		Prorrogado al 31 de diciembre del 2000

Acuerdo / Tratado	Países signatarios	Vigencia	
		Desde	Hasta
APP, C/13, Fonográfica	México y Uruguay		Prorrogado al 31 de diciembre del 2000
APP, C/18, Fotográfica	México y Uruguay		Prorrogado al 31 de diciembre del 2000
APP, C/19, Electrónica	México y Uruguay		Prorrogado al 31 de diciembre del 2000
ALADI – APERTURA DE MERCADOS	México, Ecuador y Paraguay		Indefinida
ALADI – AAP 4 (PAR)	México, Argentina, Brasil, Cuba, Ecuador, Paraguay y Uruguay		Indefinida
B. CULTURALES	ALADI		Prorrogado al 31 de diciembre de 2003

Fuente: Elaboración propia con base en información de la Secretaría de Economía de México.

4. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA 1990-2010: ¿QUÉ FACTORES EXPLICAN SU RECUPERACIÓN?

*"If we understand the process of economic growth -or anything else- we ought to be capable of demonstrating this knowledge by creating it in these pen and paper (and computer-equipped) laboratories of ours. If we know what an economic miracle is, we ought to be able to make one."
(Lucas, R. E. Jr., 1993 Making a Miracle)*

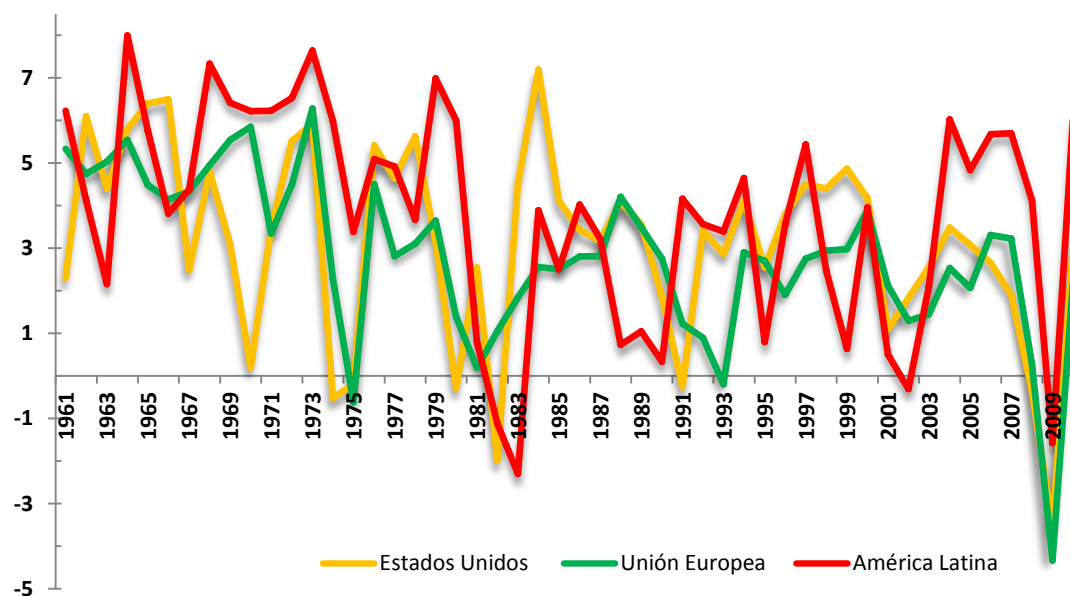
El crecimiento económico en América Latina 1990-2010: ¿Qué factores explican su recuperación?

Introducción

La historia económica de América Latina a lo largo del pasado siglo XX muestra diversas fases en su estrategia de inserción en la economía mundial. En la década de los 40 la región adoptaba un modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), el cual buscaba impulsar una estructura productiva industrial propia, idiosincrática y crecientemente desligada de las antiguas metrópolis occidentales. Mediante un conjunto de instrumentos proteccionistas de política económica se pretendía ayudar al desarrollo inicial de una industria naciente, heredera del desarrollo agroexportador latifundista de épocas anteriores, reduciendo de esta manera la dependencia de los mercados financieros y de bienes de equipo internacionales (Baer, 1972). Hasta los años 50 este modelo daría resultados muy positivos, movilizandando las fuerzas productivas regionales y propiciando una industrialización exitosa en un buen número de sectores y países. Ya a partir de los años 50, y ante la estrechez de algunos mercados nacionales, la estrategia ISI comienza a apoyarse mayoritariamente en el desarrollo de experiencias de integración económica regional (Muns, 1972). Éstas resultarían muy positivas, siendo un ejemplo de aprovechamiento de las ganancias del comercio y estando asociadas a un desarrollo socio-político más equilibrado, con impulso de libertades civiles y procesos reales de independencia socio-económica de sus anteriores metrópolis. Dicho enfoque se extendería hasta los años 70, cuando los shocks del petróleo en el ámbito internacional harían inviables muchas de estas industrias nacionales (Artal, 2006). En conjunto, el gráfico 4.1 refleja que la tasa promedio de crecimiento regional anual del PIB entre 1945 y finales de 1970 fue de 5,5%, mientras que en los años 80 apenas alcanzó el 1%, registrando una amplia caída en 1981 (-1%) y 1982 (-2%). Tras la década perdida de los 80, con nefastas consecuencias en el terreno político donde se extienden las dictaduras

militares, la represión del estado y la falta de libertades sociales, en los años 90 se retoma el crecimiento a una tasa anual del 2,5%-3% durante todo el decenio.

Gráfico 4.1. Tasas de Crecimiento del PIB



Fuente: *World Development Indicators, Banco Mundial.*

El crecimiento de los años 90 deriva de un cambio de enfoque al alinearse la región con el llamado Consenso de Washington (1989) en la política económica, y existir asimismo un cambio evidente en las condiciones sociales con regímenes democráticos. Dicho Consenso buscaba la estabilización macroeconómica de la región ante los graves desequilibrios anteriores, sentando un memorándum de prescripciones que los países debían seguir para recuperar la senda del crecimiento (ver Guitian y Muns, 1998 para un mayor detalle). Sin embargo, en los años 90 los resultados no fueron todo lo buenos que se esperaba en relación al crecimiento económico, disminución de la pobreza y redistribución del ingreso, y a principios del siglo XXI se irán abandonando este conjunto de ideas neoliberales cada vez más contestadas en la región, dando pie a medidas más heterodoxas. Con todo, ambas décadas llevan a configurar un nuevo modelo económico latinoamericano basado en la apertura económica al exterior, la promoción de una mayor competencia en los mercados nacionales, el impulso a la eficiencia productiva por parte de las empresas, y el lanzamiento de reformas estructurales. Los planes de ajuste del Fondo Monetario Internacional (FMI) implementados en la región como

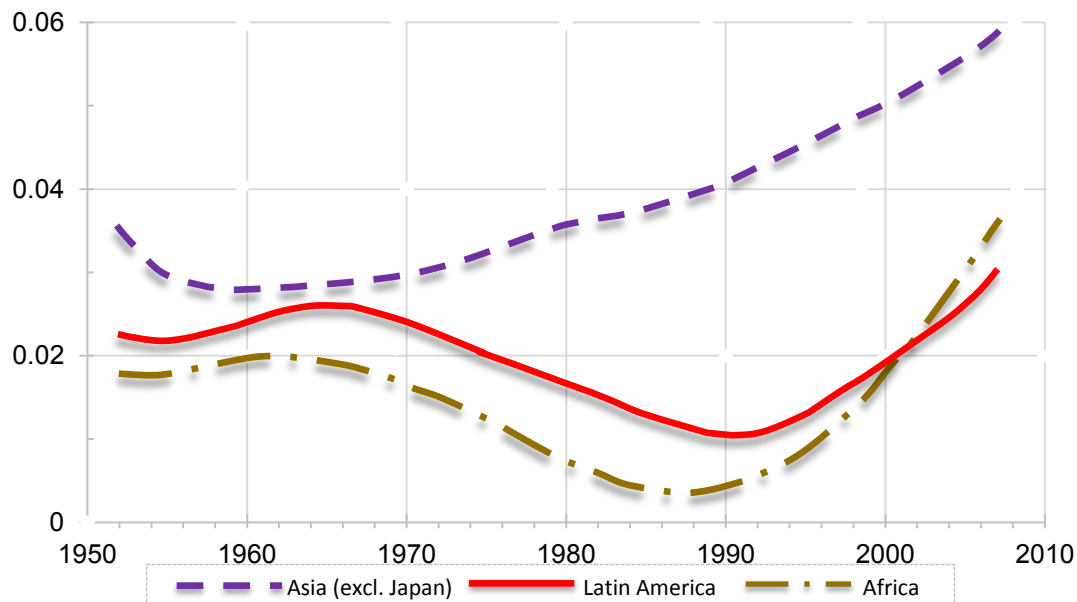
contrapartida a la gestión de la crisis de deuda de los años 80, junto al temor a la vuelta a las hiperinflaciones de finales de dicha década, dejan su huella en los nuevos gestores económicos regionales. El éxito del modelo de desarrollo asiático, y el avance de la globalización en los años 90, llevan a optar por una decidida inserción de las economías regionales en el ámbito internacional, con la entrada de importantes flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) y la vuelta de regímenes democráticos que promueven políticas de reconciliación nacional y restauración de los derechos civiles y de asociación. Nuevas experiencias de integración económica regional surgen en estos años, como el Mercosur, así como tratados bilaterales de libre comercio con los principales bloques comerciales del mundo, como la Unión Europea, Estados Unidos, o el Área de Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC).

Este cambio de modelo ha permitido a la región recuperar el crecimiento económico y afrontar con éxito la actual crisis sistémica de 2007 en sus diversas etapas, financiera, de deuda, y económica en general. Resulta cuando menos llamativo que en estos años de potente crisis que asola a las principales economías mundiales, la región latinoamericana haya mostrado una flexibilidad importante que le está permitiendo no sólo resistir el embate, sino crecer a tasas cercanas al 7%-8% anuales, pese a algunos episodios coyunturales, como el caso argentino en 2001. Es más, el impacto de la crisis sólo se observa en el año 2009, año donde fue patente el colapso de la economía mundial, retornando a tasas superiores al 6% en 2010. Sin duda la explicación de este patrón subyace en las lecciones aprendidas del pasado, plasmadas en las nuevas políticas económicas que se han venido implementando.

Dada la relevancia de esta época reciente para el desarrollo latinoamericano, en el presente capítulo nos proponemos identificar, en el marco de la prolífica teoría del crecimiento económico, la relevancia que han jugado los diversos factores económicos, sociales y políticos en este nuevo panorama regional (gráfico 4.2). En concreto, vamos a analizar la contribución de aquellos que la literatura ha venido considerando como más relevantes, tales como la apertura comercial (Lucas, 2002), el progreso tecnológico (Solow, 1957 y Eaton y Kortum, 2002), el papel de las

instituciones en sentido amplio (Easterly y Levine, 2003; Acemoglu *et al.*, 2001 y 2005; Rodrik, 2000 y 2003), la educación (Barro, 2001; Sala-i-Martin, 1997), la solvencia financiera del sector público (Reinhart y Rogoff, 2010), la estabilidad macroeconómica nacional, y la capacidad para gestionar lazos de integración económica con otros países y regiones del mundo. El periodo de análisis cubre los años más recientes para América Latina entre 1990 y 2010, dado que es donde existe menor evidencia empírica de este tipo. Con este objetivo, se adopta un análisis cuantitativo basado en técnicas de panel estático y dinámico que nos permitan identificar la aportación relativa de cada conjunto de factores al crecimiento económico regional en este marco teórico. Así mismo, se presenta evidencia sobre la existencia o no de procesos de convergencia económica entre los países analizados, utilizando indicadores de β -convergencia, σ -convergencia y γ -convergencia.

Gráfico 4.2. Tendencia de crecimiento de los países en vías de desarrollo por región



Fuente: Rodrik, 2011.

Tras esta breve introducción, el capítulo se estructura en seis secciones. En la segunda sección se realiza una revisión de la literatura asociada al crecimiento económico y al área latinoamericana en particular. En la tercera sección se plantea

el modelo teórico a seguir, se presenta la base de datos a utilizar y se define la metodología empírica. En la cuarta sección se discuten los principales resultados obtenidos en el análisis empírico. La quinta sección analiza la convergencia económica de la región en este periodo, mediante indicadores *ad-hoc*. Finalmente, en la última sección se presentan las conclusiones derivadas de este capítulo de la investigación.

4.2 Revisión de la Literatura

Esta sección revisa las principales contribuciones de la literatura del crecimiento económico recientes al objeto de identificar los factores determinantes más relevantes presentes en la misma. El modelo neoclásico de crecimiento de Solow-Swan (Solow, 1957) supone la contribución original a esta literatura, constituyendo el marco teórico inicial de la denominada “contabilidad del crecimiento económico”. Tras dicha aportación pionera, numerosos estudios han continuado ampliando el marco de análisis, incluyendo nuevos factores explicativos de la dinámica económica de los países, así como introduciendo características de mercados no competitivos y efectos externos en el análisis (véase Barro y Sala-i-Martin, 2003, para un panorama al respecto). El stock de capital inicial y las características de la economía analizada eran los aspectos más relevantes que definían los procesos de convergencia económica en el modelo neoclásico básico. El progreso tecnológico, representado por shocks externos a la economía, era el principal motor del crecimiento, que desaparecía una vez agotada esta fuente de impulso inicial. Algunos factores como la tasa de crecimiento de la población, o la capacidad de reposición de otros factores productivos determinaban el camino de cada economía hacia su estado estacionario, el cual marcaba un punto donde la producción existente tan sólo permitía la reposición de los activos amortizados en el periodo anterior. Como era de esperar, dicho marco de análisis resulta muy limitado para el estudio de un tópico tan relevante como es el crecimiento económico internacional, apareciendo diversos autores cuyas contribuciones irán expandiendo el mismo. A este respecto, cada autor pondrá el acento en aquellas

cuestiones del modelo que considera más relevantes en este proceso de cambio económico de los países.

Por ejemplo, tras el milagro asiático de los años 90, desde un punto de vista teórico, diversas investigaciones señalan la relevancia de contar con un contexto de **apertura comercial** que propicie el crecimiento (Frankel y Romer, 1999; Lucas, 2002). Estudios empíricos demuestran asimismo, utilizando diferentes medidas de apertura, los efectos positivos del comercio en el crecimiento (Dollar, 2003; Wacziarg y Welch, 2008). Autores como Baier y Bergstrand (2007) muestran que la firma de un **acuerdo de libre comercio** duplicaba las relaciones comerciales bilaterales entre los países miembros después de 10 años, mientras Awokuse (2011) concluye que las exportaciones, tanto a corto plazo como a largo plazo, impulsan el crecimiento económico. La relevancia de la **educación**, su efecto en la mejora de la productividad de los factores, y por ende en el crecimiento, ya era reconocida tempranamente por Arrow (1962) y sería retomada posteriormente por Lucas (1993). Barro (2000; 2001) y De la Fuente y Doménech (2001), evalúan la importancia de la educación y el capital humano en un modelo de crecimiento, encontrando evidencia positiva sobre los efectos de la inversión educativa de los países en su desempeño económico. En este sentido, cabe mencionar la relevancia de las aportaciones de la base de datos de Barro y Lee (1993; 2010), que daría lugar a un elevado número de trabajos acerca de la relación entre educación y crecimiento.

Por su parte, Grossman y Helpman (1990) y Coe *et al.*, (2009) consideran la **difusión tecnológica** como elemento clave para entender el crecimiento, bien a través del comercio, o de la Inversión Extranjera Directa (IED). La importancia de los **spillovers tecnológicos** en el crecimiento se recoge en los trabajos de Romer (1990) que considera que el cambio tecnológico proporciona el incentivo necesario para la acumulación de capital continua y, en consecuencia mantiene la máquina del crecimiento en marcha, dado que el progreso tecnológico se vuelve endógeno, es decir viene generado por los propios agentes económicos internos al sistema, resolviendo así la limitación del modelo de Solow (1957). Igualmente, Romer

(1991), y Mankiw, Romer y Weil (1992) exploran la presencia de externalidades, fruto de la acumulación de experiencia en las habilidades productivas por parte del trabajador (*learning-by-doing*), que dan lugar a crecimiento endógeno. Lucas diseña un modelo en el que los rendimientos crecientes de la función de producción proceden de la acumulación de capital humano en la sociedad (véase Lucas, 2002).

El papel de las **instituciones** en la promoción del crecimiento económico comenzó a captar la atención de los economistas en la década de los 90 (Barro, 1996; Hall y Jones, 1999). Posteriormente, un grupo de autores han venido centrado su atención en el papel que juegan las instituciones en sentido amplio (democracia, voz, estabilidad política, derechos sociales, elecciones libres, representación ciudadana, etc.) como fuente del crecimiento económico, especialmente en los países en desarrollo y las economías en transición (Easterly y Levine, 2003; Acemoglu *et al.*, 2001, 2005; Rodrik, 2000, 2003). Para el caso latinoamericano, el estudio de la relación entre la **deuda pública**, la **estabilidad macroeconómica** en general, y el crecimiento es igualmente una cuestión relevante, especialmente tras los sucesos de los años 80. Resultados empíricos, como los de Bordo (2010), Bodman (2011), y Baum (2013), al igual que Reinhart y Rogoff (2009), obtienen una relación negativa entre dichas variables. Bittencourt (2012) encuentra un efecto negativo y significativo de la **inflación** en el crecimiento económico latinoamericano, especialmente en los países que sufrieron los episodios de hiperinflación a finales de los años 80.

Existen otros trabajos que identifican factores adicionales responsables del crecimiento económico de las naciones, dado que esta literatura se ha desarrollado ampliamente al amparo del premio Nobel concedido a Robert E. Lucas Jr. en 1995 cuando ya trabaja sobre estas cuestiones, junto a las fecundas aportaciones de Robert Barro y Xavier Sala-i-Martin entre otros (ver Barro y Sala-i-Martin, 2003, para una recopilación de la literatura del crecimiento económico). No obstante, creemos que los anteriores factores nombrados recogen los determinantes más relevantes, siendo todos ellos importantes en el caso latinoamericano, por lo que no incluiremos más en esta revisión con el ánimo de no distraer la atención más

allá de lo que consideramos verdaderamente relevante. A continuación, discutiremos el estudio de la convergencia económica entre países o regiones de un país, como uno de los principales temas de estudio de la literatura reciente sobre crecimiento. Dentro de las primeras investigaciones que analizaron el problema de la convergencia están Baumol (1986), Romer (1987), y Mankiw, Romer y Weil (1992). Barro y Sala-i-Martin (1991) estudian la convergencia entre las regiones de Estados Unidos y Europa, encontrando fuerte evidencia a su favor durante sus propios procesos de integración. A partir de las conclusiones de su estudio surgen una serie de trabajos al respecto. Cabral y Varella (2012) recientemente encuentran la presencia de convergencia entre las regiones mexicanas, donde las regiones de la frontera norte convergen a un ritmo mucho menor que las regiones del centro y la frontera sur. Peridy (2012) analiza el proceso de convergencia en los países del Medio Oriente y Norte de África (MENA) y en otro documento, Rodrik (2003) encuentra que los bajos niveles de industrialización impiden una mejor convergencia económica. En términos generales, la aportación inicial de Barro y Sala-i-Martin supone introducir en las regresiones sobre crecimiento (del ingreso per cápita) una variable explicativa que recoge el nivel de ingreso per cápita inicial del país o región analizado, por lo que se espera un signo negativo de la explicativa si existe convergencia económica y positivo si hay divergencia (Barro, 1991). Posteriormente algunos autores introducen mejoras en la medición de la convergencia para evitar sesgos en la estimación de dichos coeficientes, introduciendo el concepto de σ -convergencia y γ -convergencia (para un mayor detalle ver el apartado 5° de este capítulo).

Interesantes investigaciones han estudiado el crecimiento de América Latina. De Gregorio y Lee (2004) indican que el factor más importante para explicar el diferencial de las tasas de crecimiento entre América Latina y Asia del Este en los últimos 40 años ha sido la diferencia en el grado de apertura externa. Fajnzylber, Loayza y Calderón (2004) intentan explicar la evolución del crecimiento económico en países de América Latina considerando variables económicas, políticas y sociales. La literatura empírica con respecto a América Latina es todavía escasa, sin embargo, y se encuentra muy centrada en los años 80 y principios de los 90, y en el

papel de la crisis de la deuda pública y los sucesos de hiperinflación. Durante la etapa más reciente, algunos autores como Falvey *et al.* (2012) presentan evidencia de como la liberalización del comercio ha incrementado el crecimiento económico regional. Astorga *et al.* (2011) estudian el crecimiento de la productividad en América Latina encontrando que la inversión en capital fijo y de mano de obra cualificada son la principal fuente de crecimiento reciente de la productividad en América Latina. Bittencourt (2012) analiza el papel de la inflación en la determinación del crecimiento económico entre 1970 y 2007, encontrando una relación negativa para el crecimiento económico, así como la influencia positiva de las instituciones. Así mismo, Boyrie y Johns (2011) en un estudio para 18 países de América Latina sugieren que los acuerdos comerciales regionales no han incidido de forma positiva en el crecimiento económico. En definitiva, la evidencia no es mucha y como se puede ver, se centra en aspectos parciales de la economía. Nuestra investigación persigue complementar dicha visión con un modelo general de la situación reciente en Latinoamérica, de manera que se logre contrastar la relevancia de cada uno de estos factores en un marco amplio de análisis. Para ello, en el siguiente apartado definimos el modelo empírico a estimar, incluyendo los datos utilizados y el enfoque econométrico a aplicar.

4.3 El modelo empírico

El presente apartado busca realizar una estimación del papel que juegan los factores determinantes del crecimiento en América Latina en los años 1990 - 2010. Para ello, se considera una muestra de 18 países para los que se tiene la información necesaria. Los países considerados son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Éstos son representativos de la región, dado que su PIB conjunto supone alrededor del 95% del total. Metodológicamente se aplica un modelo econométrico de datos de panel, lo que permite capturar la heterogeneidad no observable en un modelo tradicional de sección cruzada, a través de la especificación de efectos individuales y temporales. Esta técnica incrementa los grados de libertad en la estimación

frente al modelo tradicional, disminuye la colinealidad entre las variables explicativas, permite estudiar la dinámica de los procesos de ajuste y mejora la capacidad de identificar y cuantificar aquellos efectos que no son detectables en datos de sección cruzada o series temporales. Así mismo, se utilizan modelos de panel estáticos y dinámicos, para evitar problemas de endogeneidad entre las variables explicativas y la variable dependiente, mediante el uso de instrumentos basados en los rezagos de las explicativas, tal y como se explica más adelante. Los datos se obtienen de diversas bases, a saber, *World Development Indicators* (Banco Mundial) y Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL) para las variables macroeconómicas del modelo, Kaufmann *et al.* (2010) para las instituciones, y Barro y Lee (2010) para las variables de educación. El detalle de la definición de las variables y la fuente de datos se presenta en el cuadro 4.1.

Cuadro 4.1 Definición y fuente de las variables

Variable	Definición	Fuente
PIB per cápita	Producto Interno Bruto por habitante, a precios constantes 2000	World Development Indicators
Apertura Comercial	Sumatoria de exportaciones más importaciones sobre el PIB	Estadísticas de la CEPAL
TLC_USA_LA	Dummy que toma el valor de 1 si el país tiene firmado un TLC con Estados Unidos, 0 en caso contrario.	World Development Indicators
Tecnología	VAB de la industria con contenido tecnológico alto, a precios constantes 2000.	World Development Indicators
Industria	VAB total de la industria, a precios constantes 2000.	World Development Indicators
Estabilidad política	Índice que refleja la percepción de Estabilidad del Gobierno [ranking -2.5-2.5].	Banco Mundial y Kaufmann <i>et al.</i> (2010)
Estado de derecho	Índice que refleja la percepción de que el Gobierno sea derrocado por inconstitucionalidad o violencia [ranking -2.5-2.5].	Banco Mundial y Kaufmann <i>et al.</i> (2010)
Educación media y superior	Porcentaje de la población total con educación media y superior.	Barro y Lee (2010)
Educación superior	Porcentaje de la población total con educación superior.	Barro y Lee (2010)
Deuda_CEPAL	Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios.	Estadísticas de la CEPAL
Deuda_WB	Servicio de la deuda como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios.	World Development Indicators
Inflación	Índice de precios al consumidor (2000 = 100).	World Development Indicators
Inversión Extranjera Directa	Stock anual de Inversión Extranjera Directa, a precios constantes 2000.	World Investment Report (UNCTAD, varios años)
Consumo	Gasto de consumo anual privado, a precios constantes 2000.	Estadísticas de la CEPAL
Internet	Usuarios de internet por cada 100 habitantes.	World Development Indicators

Fuente: Elaboración propia.

4.3.1 Modelo por Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS)

Las estimaciones comienzan por el modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios, al objeto de observar las mejoras propias del posterior análisis de panel, así como de comparar resultados con estudios anteriores. Esta especificación omite la dimensión temporal de la base de datos, por lo que los coeficientes estimados pueden presentar algún sesgo al no controlar por la heterogeneidad presente en los datos.

La especificación tradicional es la siguiente:

$$\dot{y}_i = \alpha + \beta y_{i0} + \gamma \chi_i + \varepsilon_i \quad [1]$$

Donde \dot{y}_i es la tasa de crecimiento del PIB real per cápita para el país i , y_{i0} representa el nivel inicial (t_0) del PIB real per cápita para dicho país i , χ_i representa un conjunto de variables explicativas relevantes en la literatura, y ε el término de error. Acorde con Beck y Levine (2004), las estimaciones presentan errores en clúster con lo que se presentan resultados robustos a este respecto (efectos-país). Pese a todo, los estimadores OLS no son consistentes al no controlar por la heterogeneidad temporal en la muestra.

4.3.2 Modelo de Panel con Efectos Fijos (FE)

Con el fin de controlar el efecto individual país y año estimamos por Panel con Efectos Fijos, tras desestimar efectos aleatorios (Hausman, 1978). La especificación del modelo de panel con efectos individuales es como sigue:

$$\dot{y}_{it} = \alpha + \beta y_{i0} + \gamma X_{it} + \eta_i + \delta_t + \varepsilon_{it} \quad (i = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T) \quad [2]$$

donde \dot{y}_{it} es de nuevo la tasa de crecimiento del PIB real per cápita para el país i , α representa la constante del modelo, y_{i0} es el nivel inicial del producto per cápita, X_{it} es el vector de las variables explicativas definidas, η_i es el efecto país, δ_t es el efecto temporal y ε_{it} el término de error. Al controlar por efectos fijos temporales y país, se considera la heterogeneidad presente en la muestra, obteniendo un término de error incorrelado con los regresores y por tanto con las condiciones deseables de insesgadez, consistencia y eficiencia en los estimadores (Arellano, 2003).

El test de Hausman (1978) determina si las diferencias son sistemáticas y significativas entre las estimaciones por efectos aleatorios y por efectos fijos. Al aplicar esta prueba -posterior a ambas estimaciones- se rechaza en todos los casos la hipótesis nula de que los errores no están correlacionados con los regresores, lo que indica que las estimaciones por efectos aleatorios (RE) están sesgadas y por lo tanto, es más conveniente emplear efectos fijos (FE).

4.3.3 Modelo de Panel dinámico

Pese a controlar por heterogeneidad individual y temporal, los paneles dinámicos contienen rezagos de la variable endógena como explicativas, los cuales están correlacionados por definición con los efectos individuales inobservables en el modelo, dando lugar de nuevo a problemas de inconsistencia en los estimadores. Basándose en el trabajo de Anderson y Hsiao (1981, 1982) y Holtz-Heakin, Newey y Rosen (1988), Arellano y Bond (1991) proponen un estimador aplicando el Método Generalizados de Momentos en diferencias (*differences-GMM*). Dicho estimador utiliza como instrumentos los rezagos de la variable dependiente y de las explicativas correlacionadas con ella (denominadas endógenas), definiendo el modelo en diferencias, de manera que elimina todos aquellos efectos invariantes en el tiempo (los efectos individuales, la constante del mismo, y el nivel de ingreso inicial). La especificación del modelo se define como:

$$D Y_t = F(Y_{t-1} \dots)$$

$$Y_{it} - Y_{it-1} = (\alpha - 1)Y_{it-1} + \beta X_{it} + \varepsilon_{it} \quad [3]$$

donde Y es la tasa de crecimiento del PIB per cápita, X representa el conjunto de variables explicativas ya citadas, y ε es el término de error. Igualmente, se establecen las siguientes condiciones de exogeneidad:

$$\varepsilon_{it} = \mu_i + v_{it}$$

$$E[\mu_i] = E[v_{it}] = E[\mu_i v_{it}] = 0$$

donde μ_i es el efecto individual no observado, v_{it} es el choque idiosincrático y los subíndices i y t representan el país y el año respectivamente.

Así, Arellano y Bond (1991) siguiendo las condiciones de momento para variables explicativas endógenas resuelven:

$$E[Y_{it-s} (\varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1})] = 0$$

$$E[X_{it-s} (\varepsilon_{it} - \varepsilon_{it-1})] = 0$$

en ambos casos para $s \geq 2; t = 3, \dots, T$

Posteriormente, Blundell y Bond (1998) demuestran que los instrumentos definidos en *differences-GMM* pueden ser débiles conforme el proceso autoregresivo del modelo dinámico resulte muy persistente (muchos rezagos de la dependiente), o bien el ratio de la varianza entre el efecto individual y el residuo del panel sea grande. Basándose en el trabajo de Arellano y Bover (1995), los autores proponen un estimador *System-GMM* donde las condiciones de momentos de las diferencias rezagadas para el modelo en niveles son utilizadas como instrumentos, junto a las condiciones de momentos de los rezagos en niveles para la ecuación en diferencias. Es decir, se añade la información proporcionada por las condiciones de momentos de las diferencias rezagadas de la endógena y explicativas supuestamente correlacionadas para el modelo en niveles, a la información ya utilizada en *differences-GMM*. Las condiciones de momento adicionales para las regresiones en niveles son:

$$E[(Y_{it-s} - Y_{it-s-1}) \varepsilon_{it}] = 0$$

$$E[(X_{it-s} - X_{it-s-1}) \varepsilon_{it}] = 0$$

en ambos casos para $s = 1$.

Para nuestro modelo de crecimiento a estimar por *System-GMM*, la ecuación [3] puede ser reescrita como:

$$Y_{it} = \alpha Y_{it-1} + \beta X_{it} + \varepsilon_{it} \quad [4]$$

Los estimadores de los regresores del modelo en este caso aparecen como consistentes si los valores rezagados del ingreso y demás variables explicativas endógenas resultan ser instrumentos correctos en la ecuación de crecimiento, y no existe autocorrelación serial de segundo orden en el término de error ε_{it} . Con el fin de comprobar dicha cuestión se emplean los dos contrastes usuales en esta literatura: el test de Sargan (de restricciones sobre-identificadas) y el test Arellano-Bond de autocorrelación serial. El primero evalúa la validez global del conjunto de instrumentos empleados analizando las condiciones de momentos de la muestra (H_0 de que los instrumentos utilizados son válidos), mientras que el segundo permite contrastar la hipótesis nula de no autocorrelación serial de segundo orden en las perturbaciones. En el presente trabajo se estimarán las ecuaciones de

crecimiento por *System-GMM* y se probarán los dos test de especificación definidos.

4.4 Resultados

En este apartado se analizan los resultados del modelo empírico de crecimiento para los 18 países de América Latina entre 1990 - 2010. Con el fin de obtener estimadores consistentes de los regresores del modelo y comparar sus coeficientes estimados se utilizan tres métodos: Pooled OLS, FE y *System-GMM*. Las variables de nivel se expresan en logaritmos.

El cuadro 4.2 presenta las estimaciones mediante Pooled OLS. El modelo estimado posee significatividad conjunta e individual para las explicativas utilizadas. Como se puede observar el coeficiente del nivel inicial del ingreso de los países de la muestra resulta positivo en las ecuaciones (1) a (5) de la tabla, lo que indica la existencia de fuerte divergencia económica entre ellos. Este resultado es claramente fruto del método empleado en la estimación, como luego veremos, por lo que no nos detendremos en su comentario. No obstante, con respecto al resto de variables explicativas, los resultados están bastante en línea con lo esperado. Las variables institucionales (Estado de Derecho y Estabilidad política) presentan coeficientes positivos elevados y ampliamente significativos, el contenido tecnológico de la producción industrial también es explicativo del crecimiento económico observado en los años analizados, junto a la apertura comercial al exterior, la existencia de entradas de IED a la región, y la pertenencia a un Área de Libre Cambio con los EEUU. Todos ellos resultan ser factores positivos de crecimiento. En menor medida, aunque también con una contribución positiva aparecen factores como la contención de la inflación, la reducción del stock de deuda pública nacional, la extensión social de internet, o un mayor nivel de educación media y superior regional. Seguramente, el periodo de análisis condiciona el valor de los coeficientes observados en esta primera tabla, aunque todos los resultados están en línea con la reciente historia económica latinoamericana (CEPAL, varios años).

Cuadro 4.2. Resultados modelo de crecimiento: Pooled OLS

Regresores	Variable dependiente: Tasa de crecimiento PIB per cápita						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
In PIB per cápita inicial	0,8854*** (0,0181)	0,8848*** (0,0189)	0,9068*** (0,0192)	0,8809*** (0,0189)	0,9247*** (0,0213)		
In Tecnología	0,0615*** (0,0085)	0,0405*** (0,0069)	0,0383*** (0,0068)	0,0423*** (0,0069)	0,0153* (0,0085)	0,3363*** (0,0180)	0,3305*** (0,0179)
In Apertura comercial	0,0443** (0,0200)					0,1167 (0,0713)	0,1127 (0,0748)
Estado de derecho						0,1585*** (0,0509)	0,2601*** (0,0422)
Estabilidad política	0,1037*** (0,0122)	0,1064*** (0,0119)	0,1158*** (0,0127)	0,1074*** (0,0117)	0,1198*** (0,0121)	0,2711*** (0,0402)	0,2258*** (0,0373)
Educación media y superior	0,0073*** (0,0006)	0,0072*** (0,0006)		0,0071*** (0,0006)		0,0064*** (0,0019)	
Educación superior			0,0145*** (0,0014)		0,0100*** (0,0015)		
In Deuda_WB	-0,0029*** (0,0006)	-0,0030*** (0,0005)		-0,0031*** (0,0005)	-0,0032*** (0,0005)	-0,0058*** (0,0019)	-0,0059*** (0,0019)
In Deuda_CEPAL			-0,0050*** (0,0010)				
In Inflación				-0,0000*** (0,0000)		-0,0001** (0,0000)	-0,0001* (0,0000)
In Inversión Extranjera Directa					0,0463*** (0,0062)		
TLC_EUA		0,0298** (0,0133)	0,0291** (0,0134)	0,0279** (0,0133)	0,0511*** (0,0133)		
In Internet							0,0198*** (0,0072)
_cons	-0,6496*** (0,2069)					-0,0501 (0,6303)	0,2751 (0,6372)
Observaciones	374	374	374	374	374	374	374
R ²	0,9598	0,9997	0,9997	0,9997	0,9997	0,7338	0,7316

Nota: Errores estándar entre paréntesis *** p<0,01. ** p<0,05. * p<0,10.

En el cuadro 4.3, por su parte, muestra los resultados del modelo de Panel estático con efectos fijos país y tiempo. De nuevo las explicativas aparecen significativas, así como el modelo conjunto. Las ecuaciones [1], [2] y [3] muestran la presencia de β -convergencia regional, con coeficientes del 20-30% según la especificación utilizada.

El consumo como variable integrante del PIB resulta muy relevante en su crecimiento, mientras otros factores similares al modelo OLS resultan importantes en el crecimiento de América Latina en esta etapa reciente. Por orden de relevancia se encuentran la especialización industrial, la integración comercial con los Estados Unidos, la apertura comercial del país, el contenido tecnológico de sus manufacturas, las instituciones y, en menor medida, la educación media y superior, la IED, y la extensión de Internet. Todos ellos son, sin duda, factores fundamentales en el devenir económico reciente de la región latinoamericana, como han venido señalando las principales instituciones internacionales (CEPAL, 2005, 2009; IMF, 2012). Así mismo, el modelo señala que la apertura externa, el comercio libre, la especialización creciente en manufacturas, en especial de mayor contenido tecnológico, junto a las instituciones políticas y sociales, aparecen como factores vitales en el proceso de recuperación y crecimiento económico regional reciente durante los años 1990 - 2010. La bondad del ajuste sigue siendo muy elevada, como en el caso de OLS, y los coeficientes se muestran con unos valores de sus elasticidades, al estar especificado el modelo en logaritmos, bastante plausibles (ver cuadro 4.3).

Seguidamente, y para enfrentar posibles problemas de inconsistencia en los estimadores debido a la posible endogeneidad de las explicativas se estima un modelo dinámico, utilizando *System-GMM*. La tabla 4 incluye estos resultados, con unos coeficientes una vez más con el signo y significatividad adecuados. La mayoría de las variables empleadas muestran importantes contribuciones parciales al crecimiento reciente de los países de América Latina, al igual que en los modelos anteriores. Del cuadro se desprenden diversas observaciones importantes. En primer lugar, sobresale el valor del coeficiente que presenta el valor añadido industrial tecnológico como elemento determinante del crecimiento reciente en América Latina. En las últimas dos décadas, estos países han presentado importantes progresos tecnológicos que se ven reflejados en la infraestructura industrial y productiva, como países emergentes que son. La IED ha llevado además un importante número de multinacionales a la región, modernizando su estructura productiva, aprovechando ventajas de localización (salarios más moderados),

construyendo plataformas de exportación (áreas de perfeccionamiento del comercio y zonas francas para la reexportación), y obviamente aprovechando el mercado interno regional con muchos millones de consumidores con una renta en aumento y necesidades de consumo muy relevantes en todos los sectores. Estos resultados son similares a los de Eaton (2001) y Cimolli (2003), y reflejan la historia económica reciente de la región ampliamente narrada ya por las instituciones internacionales.

Cuadro 4.3. Resultados modelo de crecimiento: Panel estático-*Fixed Effects*

Variable dependiente: Tasa de crecimiento PIB per cápita						
Regresores	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
In PIB per cápita inicial	-0,1859*** (0,0570)	-0,3494*** (0,0550)	-0,3187*** (0,0444)			
In Consumo	0,6679*** (0,0377)	0,5588*** (0,0358)	0,5895*** (0,0340)	0,6679*** (0,0377)	0,7242*** (0,0346)	0,5411*** (0,0359)
In Tecnología	0,0816*** (0,0243)			0,0816*** (0,0243)	0,0860*** (0,0246)	
In Apertura comercial	0,1339*** (0,0166)	0,1157*** (0,0146)	0,1039*** (0,0153)	0,1339*** (0,0166)	0,1204*** (0,0177)	0,1181*** (0,0144)
Estado de derecho	0,0620*** (0,0132)	0,0644*** (0,0120)	0,0594*** (0,0124)	0,0620*** (0,0132)	0,0559*** (0,0137)	0,0656*** (0,0119)
Educación media y superior			0,0017** (0,0008)		0,0021** (0,0009)	
Educación superior	0,0062*** (0,0016)	0,0042*** (0,0015)		0,0062*** (0,0016)		0,0044*** (0,0015)
In Inversión Extranjera Directa	0,0299*** (0,0068)	0,0256*** (0,0061)	0,0253*** (0,0062)	0,0299*** (0,0068)	0,0305*** (0,0070)	0,0257*** (0,0061)
TLC_EUA				0,3103*** (0,0952)	0,5015*** (0,0884)	1,5018*** (0,1017)
In Industria		0,2412*** (0,0273)	0,2519*** (0,0270)			0,2443*** (0,0270)
In Internet						0,0127*** (0,0043)
_cons	0,1629 (0,2307)	-1,0634*** (0,2518)	-1,9239*** (0,2682)	-1,4411*** (0,5205)	-2,1643*** (0,4916)	-3,9803*** (0,5514)
Observaciones	374	374	374	374	374	374
R ²	0,997	0,997	0,997	0,997	0,997	0,997
F-stat	2357	2821	2791	2357	2290	2821
(p-value)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Nota: Errores estándar entre paréntesis. Incluye efectos país y tiempo. *** p<0,01. ** p<0,05. * p<0,10.

En segundo lugar, se identifica un fuerte efecto positivo y significativo de la apertura comercial en el crecimiento del nivel de ingreso regional, como reflejo del evidente progreso y consolidación de las relaciones comerciales con otras economías regionales e internacionales, plasmadas en la participación en numerosas experiencias de integración económica y Acuerdos de Libre Comercio (Mercosur, UNASUR, Tratados con la Unión Europea, con Estados Unidos, con Asia a través de APEC, etc.). Los casos de Chile y México con dieciséis y doce tratados comerciales firmados, respectivamente, dan una idea de la relevancia de esta cuestión en la época reciente. Este resultado es congruente con la ingente literatura sobre el milagro del Sudeste Asiático de los años 90 y su modelo orientado al mercado exterior como fuente de crecimiento, así como con relevantes contribuciones a la literatura del crecimiento como las de Lucas (1993, 2002), Grossman y Helpman (1990) y Frankel y Romer (1999). Recientes aportaciones también relevantes como las de Wacziarg y Welch (2008), o Boyrie y Roger (2011), entre otros, abundan de nuevo en dicho resultado.

Así mismo, y acorde con los trabajos de Acemoglu *et al.*, (2001, 2005), Barro (1996), y Rodrick (2000, 2013), entre otros, se aprecia una relación ampliamente positiva y significativa entre la mejora del marco institucional y la aceleración del crecimiento económico regional. En concreto, la Estabilidad Política y el Estado de Derecho han tenido una fuerte influencia positiva en el crecimiento económico de 1990 a 2010, un escenario diferente al constituido en los años precedentes marcado por fuertes dictaduras, falta de derechos civiles, como el de asociación, y libertades en general. Los coeficientes estimados para este tipo de variables en el panel dinámico son los más relevantes junto a la tecnología, siendo este resultado acorde con el presentado por ejemplo en la compilación de la literatura sobre determinantes del crecimiento económico del eminente profesor de Harvard Elhanan Helpman (2004). La contundencia de este resultado parece además refutar con todo el rigor científico necesario la famosa tesis de los otrora nombrados “*Chicago Boys*” de Milton Friedman, según la cual las libertades individuales no eran necesarias, incluso eran contraproducentes se llegaba a decir, para el crecimiento económico. El resultado es si cabe todavía más relevante para el caso de América Latina, donde

se llevaron a cabo experimentos de este tipo, como en el Chile de Pinochet. En este sentido, parece que la vuelta de las instituciones democráticas a la región ha sido, junto a su inserción en la economía internacional tras el aislamiento padecido por la crisis de la deuda externa de los años 80, el factor más determinante de su actual milagro económico.

La inversión en educación resulta también positiva para el crecimiento (Barro, 2000, 2001; Lucas, 1993, 2002), aunque quizás deberá seguir mejorando en este área geográfica en particular, pues todavía no presenta la relevancia cuantitativa de los factores anteriores. La estabilidad macroeconómica, en concreto el control de la inflación y la deuda externa también aportan positivamente al crecimiento regional, aunque de nuevo con efectos de segundo orden. La extensión de Internet es también positiva pero de segundo orden. Así mismo, el modelo de panel dinámico estimado cumple las condiciones de correcta especificación de los instrumentos, dado que no se puede rechazar la hipótesis nula del test de Sargan, y no se aprecia autocorrelación parcial de segundo orden, al no poderse rechazar la hipótesis nula del test de Arellano-Bond computado. En este sentido, los estimadores del modelo resultan consistentes, tal y como muestra el cuadro 4.4.

Cuadro 4.4. Resultados modelo de crecimiento: Panel dinámico-*System GMM* -

Regresores	Variable dependiente: Tasa de crecimiento PIB per cápita						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
In Tecnología	0,3120*** (0,0005)	0,3101*** (0,0005)	0,3110*** (0,0006)	0,3116*** (0,0006)	0,3323*** (0,0011)	0,3317*** (0,0010)	0,3380*** (0,0013)
In Apertura comercial	0,2384*** (0,0026)	0,2424*** (0,0026)	0,2397*** (0,0027)	0,2384*** (0,0027)	0,1210*** (0,0049)	0,1264*** (0,0048)	0,1045*** (0,0056)
Estado de derecho	0,4185*** (0,0033)	0,4101*** (0,0036)	0,4095*** (0,0036)	0,4092*** (0,0037)	0,1588*** (0,0090)	0,1837*** (0,0090)	0,1674*** (0,0101)
Estabilidad política					0,2680*** (0,0074)	0,2538*** (0,0073)	0,2702*** (0,0083)
Educación media y superior		0,0041*** (0,0002)	0,0041*** (0,0002)	0,0041*** (0,0002)	0,0069*** (0,0003)	0,0051*** (0,0003)	0,0059*** (0,0003)
Educación superior	0,0115*** (0,0004)						
Deuda_CEPAL			-0,0006*** (0,0002)				
Inflación							-0,0003*** (0,0000)
Ln Internet						0,0128*** (0,0012)	
L.Deuda_WB					-0,0057*** (0,0002)	-0,0055*** (0,0002)	-0,0062*** (0,0003)
L. Deuda_CEPAL				-0,0009***			
Observaciones	357	357	357	357	357	357	357
Chi-sq	18342244	18451601	18509675	18337304	7672006	8223679	6111618
(p-value)	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Sargan test	1,00	1,00	0,99	0,98	1,00	1,00	1,00
(p-value)							
AR (2)	1,44	1,54	1,60	0,97	-0,96	-0,91	-1,28
(p-value)	(0,149)	(0,125)	(0,110)	(0,334)	(0,305)	(0,347)	(0,202)

Nota: Errores estándar entre paréntesis *** p<0,01. ** p<0,05. * p<0,10.

A continuación se analiza con mayor detalle el proceso de convergencia económica regional, su medida y su evolución reciente.

4.5 Convergencia

Los conceptos tradicionales de convergencia son: convergencia absoluta y convergencia condicional, con un tipo de efectos denominados “convergencia de clubes” (Barro y Sala-i-Martin, 2003). La convergencia absoluta se da cuando las economías que se comparan tan sólo difieren entre ellas en sus stocks de capital per cápita iniciales, convergiendo a un stock de capital final similar, o de estado estacionario. En este caso, dada la similitud en el resto de factores determinantes del crecimiento del capital por trabajador (tasa de crecimiento de la población, tasa de ahorro y tasa de amortización del capital), el modelo neoclásico de crecimiento de Solow-Swan predice que aquellos países con un menor nivel inicial verán crecer el capital per cápita a una tasa superior durante la transición hacia un estado estacionario común, la denominada *hipótesis de convergencia*. Dado que el determinante del crecimiento del ingreso per cápita en este modelo es el propio capital per cápita, la dinámica coincide para estas dos variables. En este caso estamos ante la denominada convergencia absoluta. No obstante, las condiciones son bastante rígidas en este modelo inicial de crecimiento, y los países suelen diferir no sólo en el estado estacionario que alcanzan a largo plazo (niveles de capital y renta media per cápita), sino también en las propias condiciones de sus economías en términos de los demás determinantes neoclásicos del crecimiento, a saber, crecimiento de la población, participación del capital (físico y humano) en la producción nacional, tasa de ahorro, progreso tecnológico, tasa de depreciación del capital, etc. En este sentido, sus procesos de transición hacia cada uno de sus respectivos estados estacionarios también difieren, definiéndose para cada país una particular velocidad de convergencia hacia su estado estacionario. Sin embargo, aún es posible hablar de convergencia condicional en el sentido de que la tasa de crecimiento de una economía está directamente relacionada con la distancia a la que se sitúa de su estado estacionario, es decir, a su tamaño relativo del capital per cápita inicial. En términos empíricos es interesante estudiar la existencia de convergencia entre aquellos países con características similares de su estructura económica, ya que los estudios en muestras de economías muy

diferentes pueden dar lugar a resultados de divergencia. En este sentido, la literatura ha venido concentrándose en el estudio de muestras de países OCDE, regiones de la Unión Europea o el propio Japón, encontrando evidencia de convergencia condicional entre economías que marchan hacia estados estacionarios similares, en lo que se ha venido a denominar procesos de “convergencia de clubes” (Barro, 1991; Helpman, 2004). El presente apartado se concentra en el análisis de la convergencia condicional entre los 18 países latinoamericanos seleccionados durante el período 1990 - 2010. Aunque los países difieren entre sí en algunas variables macroeconómicas relevantes, la pertenencia a un área geográfica común con una historia económica reciente bastante similar asegura un cierto grado de homogeneidad y racionalidad en el análisis de la convergencia, posibilitando aplicar técnicas estándar de análisis ligadas al modelo neoclásico (Martín-Mayoral, 2010). Con dicho objetivo se calculan los indicadores de β -convergencia, σ -convergencia y γ -convergencia que pasamos a definir a continuación.

4.5.1 β -convergencia

Se entiende que existe β -convergencia cuando durante un periodo de tiempo determinado los países más pobres, con menor dotación de capital inicial, presentan un crecimiento de los ingresos per cápita superior a los del resto de la muestra. (Barro y Sala-i-Martin, 1992; 1995). Empíricamente y en una ecuación de crecimiento neoclásica con las variables tradicionales, como la siguiente:

$$\dot{y}_{it} = \alpha + \beta y_{i0} + X_{it} + \eta_i + \delta_t + \varepsilon_{it} \quad [5]$$

donde \dot{y}_{it} es la tasa de crecimiento del PIB real per cápita para el país i , α representa la constante, y_{i0} es el nivel inicial del producto per cápita, X_{it} es el vector de las variables de control, η_i es el efecto país, δ_t es el efecto temporal y ε_{it} el término de error. Este tipo de efectos se condiciona a observar un $\beta < 0$.

En nuestro ejercicio, y basándonos en los resultados recogidos en la cuadro 4.3 de panel estático, que permite controlar por comportamientos específicos de las economías que condicionan el proceso de convergencia, se observa la presencia de

β -convergencia para la región latinoamericana durante los años 1990-2010 (tabla 5). Los coeficientes estimados varían entre el 18% y el 34%, lo que supone una velocidad de convergencia al estado estacionario común muy superior a la estimada por otros autores para muestras de países de la OCDE, o regiones de la UE y Japón (coeficientes asociados de 7,7% con capital físico únicamente (Barro, 1991; Barro *et al.*, 1991) y del 2,2% con capital físico y humano (Mankiw, Romer y Weil, 1992). La evidencia al respecto para el área latinoamericana, por ejemplo en Dobson y Ramlogan (2002), muestra resultados similares del 16% y 19% en 1985-1990, estando nuestros resultados en línea con los de estos autores. Además, el hecho de que la renta per cápita (inicial) de los países de América Latina sea inferior entre 2,5 veces (Chile) y 14 veces (Honduras) la de Estados Unidos para este periodo, está acorde con las proporciones existentes entre los coeficientes de convergencia condicionada estimados en este trabajo, de acuerdo a la *hipótesis de convergencia*. Por último, la presencia de efectos fijos en el modelo suele sesgar al alza el coeficiente de β -convergencia, dado que se condiciona la estimación del mismo por todas las posibles variables que afectan a su dinámica hacia el estado estacionario (Rodrik, 2011).

Cuadro 4.5. Estimaciones de la tasa de β -convergencia condicional para los países de América Latina, 1990-2010 (modelo FE)

Regresión	Tasa de β -convergencia		Observaciones
	Coeficiente	Desv. Estándar	
(1)	-0,1859***	(0,0570)	374
(2)	-0,3494***	(0,0550)	374
(3)	-0,3187***	(0,0444)	374

Nota: *** $p < 0,01$. ** $p < 0,05$. * $p < 0,10$.

Fuente: Elaboración propia

4.5.2 σ -convergencia

Ante las críticas vertidas al concepto de β -convergencia ya citadas anteriormente, se computa en este apartado el indicador de σ -convergencia para obtener evidencia adicional al respecto. Este indicador se define como la desviación típica de la distribución del ingreso per cápita de la muestra, evitando sesgos presentes en el anterior indicador. En este sentido, la existencia de una menor dispersión en

la distribución del ingreso per cápita muestral a lo largo del tiempo estaría indicando la presencia de convergencia condicionada, siendo la distribución de ingresos cada vez más equitativa.

El indicador de σ -convergencia se define de la siguiente manera:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (\ln PIBpc_{it} - \ln PIBpc_t)^2}{n}} \quad [6]$$

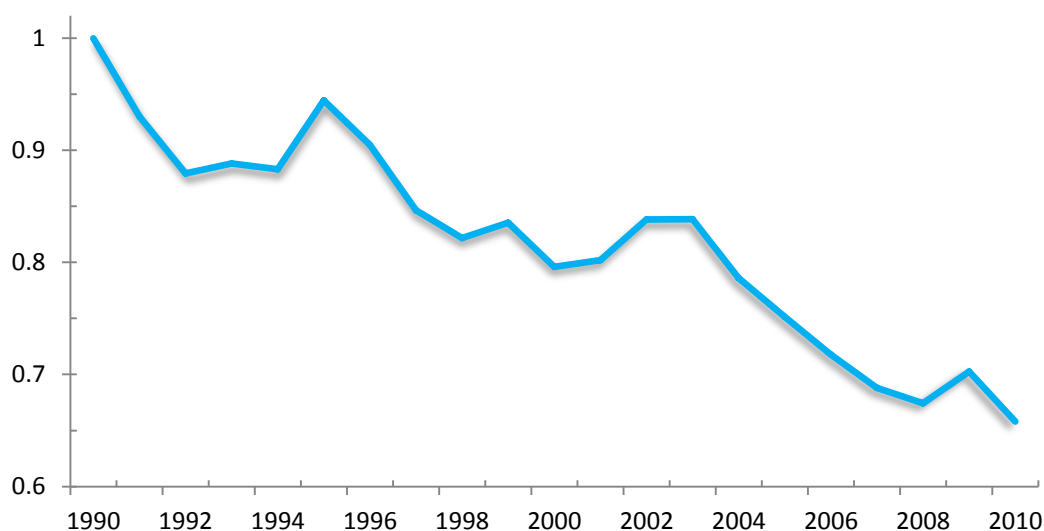
donde $\ln PIBpc_{it}$ es el log del PIB per cápita en el año t , $\ln PIBpc_t$ el log del PIB promedio ponderado de la economía regional, siendo n los 18 países de la muestra.

Cabe destacar que mientras β -convergencia se refiere a la movilidad individual de los países dentro de la distribución del ingreso real per cápita, σ -convergencia captura la cohesión existente dentro de la distribución y su evolución temporal. En este sentido, mientras σ -convergencia es condición suficiente para β -convergencia, no es condición necesaria, pudiendo existir la segunda sin la primera. El ejemplo de Sala-i-Martin (1995) es una liga de fútbol donde los equipos *ascienden* y *descienden* en la clasificación general (β -convergencia), pero siguen *todos* ellos en la *misma* categoría (σ -convergencia). Para evitar este problema (obviar β -convergencia cuando no existe σ -convergencia), se define el concepto de γ -convergencia, como veremos en el siguiente apartado.

El gráfico 4.3 muestra la evolución de σ -convergencia para Latinoamérica entre 1990 y 2010. Se observa claramente la disminución de la dispersión del ingreso per cápita regional, encontrándose evidencia a favor de la existencia de convergencia mediante este indicador que evita los sesgos del anterior. Se constata de nuevo que durante el período de análisis, las economías más pobres de la muestra crecieron más que las más ricas, reduciéndose la dispersión del ingreso muestral. Esta tendencia a la disminución de las desigualdades tiene algunas reversiones a lo largo del periodo, concretamente en 1994-1995 (crisis tequila de México), 1998-1999 (crisis financiera Brasil), 2001-2002 (abandono de la caja de conversión argentina y repudio de la deuda externa), y en 2009 (crisis financiera internacional), reflejando claramente este índice las principales coyunturas adversas recientes que

ha atravesado la región. También se observa una aceleración de la σ -convergencia entre 2003-2009, coincidiendo con la época más reciente.

Gráfico 4.3. σ -convergencia de los países de América Latina, 1990-210



Fuente: Elaboración propia.

4.5.3 γ -convergencia

En respuesta a las críticas recibidas por el estimador de β -convergencia, básicamente su carácter sesgado en una muestra heterogénea de países (Friedman, 1992; Quah, 1993) y la falta de generalidad del índice de σ -convergencia en determinadas situaciones (Sala-i-Martin, 1995), algunos autores proponen el uso de nuevos indicadores adicionales que complementen a los dos anteriores. Boyle y McCarthy (1999) desarrollan un nuevo índice de dispersión que tiene en cuenta los cambios de rankings en la distribución. Este índice, que los autores definen como de γ -convergencia, está basado en el análisis del índice de concordancia de rangos de Kendall, y consiste en determinar los cambios en la ordenación o ranking de los diferentes ingresos de los países a lo largo del tiempo, viniendo definido como:

$$\gamma = \frac{\text{var}[R Y_{it} + R Y_{i0}]}{\text{var}[2R Y_{i0}]} \quad [7]$$

Su uso debe venir asociado al anterior de σ -convergencia, permitiendo interpretar la evolución de β -convergencia, cuando σ -convergencia permanece constante. En

este apartado se ha calculado el indicador de γ -convergencia para el ranking de los 18 países considerados y cada uno de los años del periodo de estudio 1990 - 2010.

En el gráfico 4.4 se puede observar la existencia de convergencia igualmente a lo largo de este periodo, aunque los cambios en los rankings son mucho menores dentro de la región. En este sentido, y pese a que los países más pobres crecieron más que los ricos en promedio, los cambios en los rankings son muy limitados, con los países más ricos de la región (Chile, Argentina, Uruguay Panamá, México) permaneciendo en la parte alta del ranking en el periodo, simétricamente a los más pobres (Honduras, Bolivia, Nicaragua, Guatemala). Quizás los cambios más relevantes se dieron entre 1950 - 1990, con algunos países subiendo un significativo número de posiciones (Panamá, República Dominicana o Brasil) y otros bajándolas (Nicaragua, Bolivia o Perú) (véase el ranking 1950 - 2008 establecido para estos países en Martín-Mayoral, 2010). En todo caso, el aspecto institucional y la apertura al capital y comercio exteriores parecen aspectos importantes en este sentido, al igual que hemos estimado en nuestro modelo para años más recientes.

Las tasas de σ -convergencia y γ -convergencia se incluyen conjuntamente en el gráfico 4.5. Se puede observar una cierta tendencia común entre ambos índices, aunque el perfil es diferente dada la definición de cada uno de ellos. En todo caso, y siguiendo la teoría, no se observa ningún periodo donde debamos fijarnos en el indicador de γ -convergencia ante la atonía o constancia del relativo a γ -convergencia. En general, para el conjunto de la región latinoamericana, se observa la presencia de convergencia condicionada en los pasados dos decenios.

Gráfico 4.4. γ -convergencia de los países de América Latina, 1990-2010

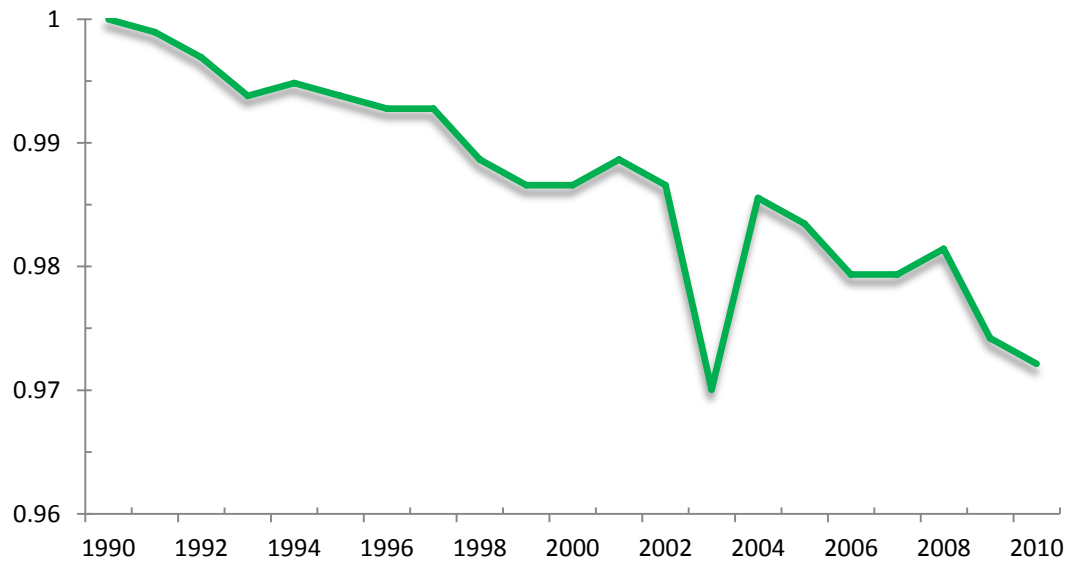
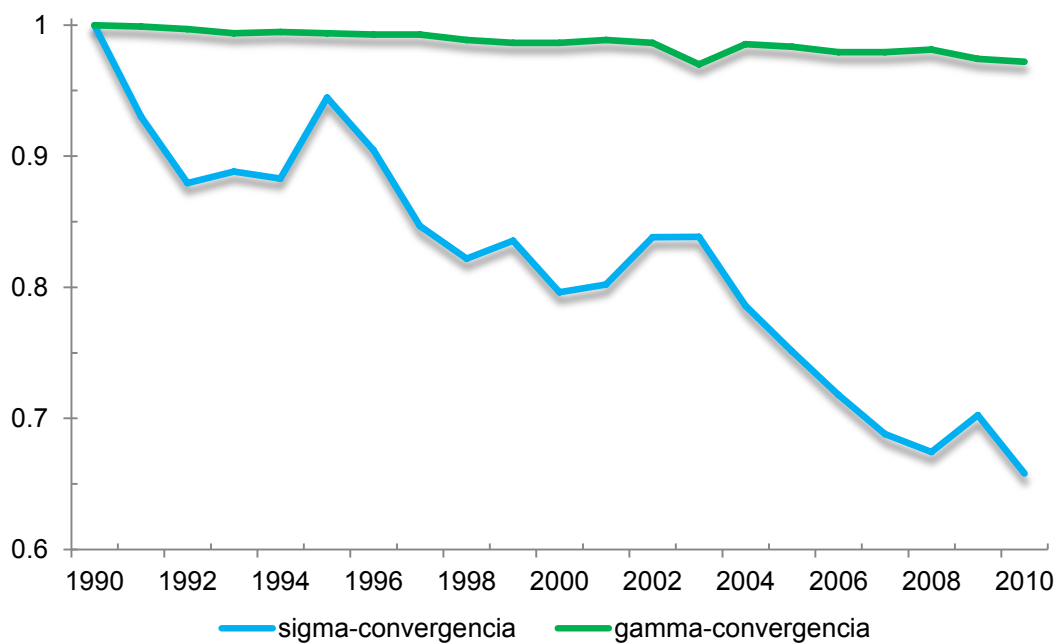


Gráfico 4.5. σ y γ -convergencia de los países de América Latina, 1990-2010



4.6 Conclusiones

Los años 80 fueron especialmente duros para las economías de América Latina, con episodios de hiperinflación, crisis de deuda externa, aislamiento de los mercados internacionales financieros y de bienes y servicios, y dictaduras militares dominando el panorama político-social. Los años 90 se inauguraron con un cambio de modelo, en lo económico con una vuelta a los mercados internacionales y la apuesta por una mayor integración en la economía mundial, y en lo político con un regreso de los regímenes y libertades democráticos. En lo social, se asiste a la renovación de las experiencias de integración económica regional, y con Estados Unidos, y a una orientación bipolar entre la afirmación latinoamericanista, a veces rayando el populismo anterior, y la comunión con intereses occidentales norteamericanos y europeos especialmente. Como resultado, el avance de las economías regionales vive una época de relativo éxito, con experiencias de crecimiento importantes, aunque desiguales entre países, y algunos años de crisis financieras que son pronto superados en su conjunto. Se puede decir que es una época donde se recupera el importante desarrollo que se había vivido a mediados del pasado siglo. En este contexto, el presente capítulo se interesa por identificar, más allá de los análisis generalistas, cuáles han sido los principales factores clave en el reciente devenir latinoamericano. En concreto, y con base en la teoría del crecimiento económico, se define un modelo empírico que nos permita identificar rigurosamente dicha relevante cuestión, incluyendo como variable a explicar la tasa de crecimiento económico de los 18 países latinoamericanos para los que se cuenta con datos, y como variables explicativas a las principales de ellas identificadas por la literatura.

El modelo se estima por diversas técnicas al objeto de ir refinando la consistencia y robustez de los estimadores, así como para poder comparar con los resultados identificados por la literatura reciente. Tras una primera estimación por OLS, se utilizan modelos de panel con efectos fijos, y finalmente panel dinámico del tipo *System-GMM*. Los resultados de este trabajo están en línea con las principales

contribuciones de la literatura del crecimiento. La cuestión de las instituciones es clave para el crecimiento reciente en esta región, tal y como señalan las principales contribuciones de Daron Acemoglu, o Dani Rodrik. La apertura al exterior, vía inversión y comercio, es otro aspecto vital en el reciente devenir regional, tal y como apuntó Robert Lucas en su día, siendo una cuestión compartida con el milagro asiático de finales de los años 80 y 90. Finalmente, el desarrollo y consolidación de la base industrial y su apuesta por ir subiendo la escalera de la tecnología es el tercer pilar que señalan los resultados econométricos, tal y como indican Gene Grossman, Elhanan Helpman, y más recientemente Dani Rodrik de nuevo. Estos son los resultados centrales de la investigación. Adicionalmente, otros factores como la educación, la estabilidad macroeconómica (inflación, stock de deuda externa), o el uso de internet aparecen como positivos aunque de segundo orden en el periodo de análisis, una vez controlado por los anteriores factores.

En términos de convergencia, todos los indicadores señalan la existencia de una clara senda de convergencia regional, con existencia de elevada β -convergencia condicional, una reducción en la dispersión de la muestra en términos de ingresos per cápita y quizás una menor movilidad entre los diversos puestos del ranking para esta variable en esta región del mundo. Es decir, los pobres crecieron más, pero no fue suficiente para equilibrarse significativamente con los países más ricos de la región. Las diferencias de tamaño, condiciones socio-económicas, e institucionales entre los países latinoamericanos siguen siendo a este respecto todavía importantes, sirviendo el reciente ejemplo europeo para constatar la dificultad de constituir un avance regional aunque sea entre países vecinos. En este sentido, el capítulo utiliza técnicas en la frontera del conocimiento para el análisis de crecimiento económico, obteniendo resultados muy en línea con la literatura, la cual se ha revisado ampliamente para la elaboración de la investigación. Los resultados animan a seguir por el camino emprendido por la región en los dos pasados decenios, perseverando en aquellas reformas e instituciones que tan buen resultado han venido dando, tal y como se ha podido constatar.

Bibliografía

- Acemoglu, D., S. Johnson y J. A. Robinson (2001). "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical investigation". *The American Economic Review*, 91(5), 1367–1401.
- Acemoglu, D., S. Johnson y J. A. Robinson (2005). "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth". En: *Handbook of Economic Growth*, Cap 6. Editado por Philippe Aghion and Steven Durlauf. North Holland: Elsevier.
- Anderson, T. W. y C. Hsiao (1981). "Estimation of dynamic models with error components". *Journal of the American Statistical Association*, 76(375), 598–606.
- Arellano, M. (2003). "Panel data Econometrics". Oxford University Press: *Advanced Texts in Econometrics*.
- Arellano, M. y S. Bond (1991). "Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment fluctuations". *Review of Economic Studies*, 58, 277–297.
- Arellano, M. y O. Bover (1995). "Another look at the instrumental variable estimation of error-components models". *Journal of Econometrics*, 68, 29–51.
- Arrow, K. (1962). "Economic welfare and the allocation of resources for invention". en *The rate and direction of inventive activity: Economic and social factors* NBER, 609–626.
- Artal-Tur, A. (2006). "Modelos De Desarrollo Económico Latinoamericano y Shocks Externos: Una Revisión Histórica". WP 6/06 Departamento de Economía, España: Universidad Politécnica de Cartagena (UPCT).
- Astorga, P., A. R. Berges y V. Fitz Gerald (2011). "Productivity growth in Latin America over the long run". *Review of Income and Wealth*, 57(2), 203–223.
- Awokuse, T. O. (2008). "Trade openness and economic growth: is growth export-led or import-led?". *Applied Economics*, 40(2), 161–173.
- Baer, W. (1972). "Import Substitution and Liberalization in Latin America". *Latin American Research Review*, 7(1), 95–122.
- Baier, S. L. y J. H. Bergstrand (2007). "Do free trade agreements actually increase members' international trade?". *Journal of international Economics*, 71(1), 72–95.
- Balestra, P. y M. Nerlove (1966). "Pooling Cross-Section and Time-Series Data in the Estimation of a Dynamic Model: The Demand for Natural Gas". *Econometrica*, 34, 585-612.
- Baltagui, B. (2001). *Econometric Analysis of Panel Data*. 2nd Edition. London: Wiley.

- Barro, R. J. (1991). "Economic growth in a cross section of countries". *Quarterly Journal of Economics*, 56, 407–443.
- Barro, R. J. (1996). "Democracy and Growth". *Journal of Economic Growth*, 1(1), 1–27.
- Barro, R. J. (2000). "Education and Economic Growth". Mimeo, Harvard University.
- Barro, R. J. (2001). "Human capital and growth". *The American Economic Review*, 91(2), 12–17.
- Barro, R. J. y J. W. Lee (1993). "International Comparisons of Educational Attainment". *Journal of Monetary Economics*, 32, 363–94.
- Barro, R. J. y J. W. Lee (2010). "A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950–2010". NBER WP 15902.
- Barro, R. J. y X. Sala-i-Martin (2003). "Economic Growth". MIT Press, 2nd edition.
- Barro, R. J., X. Sala-i-Martin, O. J. Blanchard, y R. E. Hall (1991). "Convergence across states and regions". *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 107–182.
- Baum, A., C. Checherita-Westphal y P. Rother (2012). "Debt and growth: new evidence for the euro area". *Journal of International Money and Finance*, 32, 809–821.
- Baumol, W. J. (1986). "Productivity growth, convergence, and welfare: what the long-run data show". *The American Economic Review*, 76(5), 1072–1085.
- Bittencourt, M. (2012). "Inflation and economic growth in Latin America: Some panel time-series evidence Original". *Economic Modelling*, 29(2), 333–340.
- Blundell, R. y S. Bond (1998). "Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models". *Journal of Econometrics*, 8, 115–143.
- Bodman, P. (2011). "Fiscal Decentralization and Economic Growth in the OECD". *Applied Economics*, 43(23), 3021–3035.
- Bordo, M. D., C. M. Meissner y D. Stuckler (2010). "Foreign currency debt, financial crises and economic growth: A long-run view". *Journal of International Money and Finance*, 29(4), 642–665.
- Boyle, G. y T. McCarthy (1999). "Simple Measures of Convergence in per capita GDP: A Note on Some Further International Evidence". *Applied Economics Letters* 6, 343–347.
- Boyrie, M. E. y J. Roger (2011). "The effects of trade agreements on the growth of major Latin American economies". *Journal of International Trade & Economic Development*, 36, 1-21.
- Cabral, R. y A. V. Mollick (2012). "Mexico's regional output convergence after NAFTA: a dynamic panel data analysis". *Annals of Regional Science*, 48(3), 877–895.
- CEPAL (varios años). "Perspectivas económicas de América Latina". Chile: NNUU.
- CEPAL (2005). "Economic growth in Latin America in the late 20th century: evidence and interpretation". Chile: NNUU.

- CEPAL (2009). "Trade and economic growth: A Latin American perspective on rhetoric and reality". Chile: NNUU.
- CEPAL (2013). Base de datos y publicaciones estadísticas on-line. Chile: NNUU.
- Cimoli, M. y J. Katz (2003). "Structural reforms, technological gaps and economic development: a Latin American perspective". *Industrial and Corporate Change* 12(2), 387–411.
- Coe, D., E. Helpman y A. Hoffmaister (2009). "International R&D spillovers and institutions". *European Economic Review*, 53(7), 723–741.
- De Gregorio, J. y J. W. Lee (2004). "Growth and Adjustment in East Asia and Latin America". *Economía*, 5(1), 69–134.
- De la Fuente, A. y R. Domenech (2001). "Schooling data, technological diffusion, and the neoclassical model". *The American Economic Review*, 91(2), 323–327.
- Dobson, S. y C. Ramlogan (2002). "Economic growth and convergence in Latin America". *Journal of Development Studies*, 38(6), 83–104.
- Dollar, D. y A. Kraay (2003). "Institutions, trade, and growth". *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 133–162.
- Eaton, J. y S. Kortum (2001). "Technology, trade, and growth: A unified framework". *European Economic Review*, 45 (4-6), 742–755.
- Eaton, J. y S. Kortum (2002). "Technology, geography, and trade". *Econometrica*, 70(5), 1741–1779.
- Easterly, W. y R. Levine (2003). "Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, 50(1), 3–39.
- Fajnzylber, P., N. Loayza y C. Calderón (2004). "Economic Growth in Latin America and The Caribbean: Stylized Facts, Explanations, and Forecasts". Documentos de Trabajo 265, Banco Central de Chile.
- Falvey, R., N. Foster y D. Greenaway (2012). "Trade Liberalization, Economic Crises, and Growth". *World Development*, 40(11), 2177–2193.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2006). "Inflation Targeting and the IMF". Washington: FMI.
- Frankel, J. A. y D. Romer (1999). "Does trade cause growth?". *The American Economic Review*, 89(3), 379–399.
- Friedman, M. J. (1992). "Do Old Fallacies Ever Die?". *Journal of Economic Literature*, 30, 2129–2132.
- Grossman, G. M. y E. Helpman (1990). "Trade, innovation, and growth". *The American Economic Review*, 80(2), 86–91.
- Hall, R. E. y C. I. Jones (1999). "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others". *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83–116.

- Hassan, M. K., B. Sanchez y J. S. Yu (2011). "Financial development and economic growth: New evidence from panel data". *Quarterly Review of Economics and Finance*, 51(1), 88–104.
- Hausman, J. A. (1978). "Specification tests in econometrics". *Econometrica*, 46, 1251–1271.
- Helpman, E. (2004). "The mystery of economic growth". Cambridge Mass: MIT Press.
- Holtz-Eakin, D., W. K. Newey y H. S. Rosen (1988). "Estimating vector autoregressions with panel data". *Econometrica*, 56, 1371–1395.
- IMF (International Monetary Fund) (2012). "Regional Economic Update—Latin America and the Caribbean" Washington, DC.
- Kaufmann D., A. Kraay y M. Mastruzzi (2010). "The Worldwide Governance Indicators: Methodology and analytical issues". Draft Policy Research Working Paper, Washington: The World Bank.
- Lederman, D. y W. Maloney (2003). "Trade structure and growth". World Bank Policy Research Working Paper 3025, Washington: The World Bank.
- Lucas, R. E. (1993). "Making a miracle". *Econometrica*, 61(2), 251–272.
- Lucas, R. E. (2002). "Lectures in Economic Growth". Cambridge (Mass): Harvard University Press.
- Mankiw, N. G., D. Romer y D. N. Weil (1992). "A contribution to the empirics of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407–437.
- Martín-Mayoral, F. (2010). "América Latina: convergencia o divergencia". *Principios: estudios de economía política*, ISSN 1698-7616, (16), 37-54
- Moreno, L. (2011). "La década de América Latina y el Caribe, una oportunidad real". 2ª ed. Colombia: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Muns, J. (1972). "Industrialización y crecimiento de los países en desarrollo". Barcelona: Ariel.
- Péridy, N. y C. Bagoulla (2012). "Regional Integration and Real Convergence: Evidence from MENA Countries". *Journal of Economic Integration*, 27(1), 80–114.
- Quah, D. T. (1993). "Galton's fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis". *Scandinavian Journal of Economics*, 95, 427–443.
- Reinhart, C. M. y K. S. Rogoff (2010). "Growth in a Time of Debt". *The American Economic Review*, 100(2), 573–78.
- Rodrik, D. (2000). "Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them". NBER WP 7540.
- Rodrik, D. (2011). "The future of economic convergence". NBER WP 17400.
- Rodrik, D. (2003). "In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth". New Jersey: Princeton University Press.

- Romer, P. M. (1987). "Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization". *The American Economic Review*, 77(2), 56–62.
- Romer, P. M. (1991). "Endogenous technological change". NBER WP 3210.
- Sachs, J. D., A. Warner, A. Åslund y S. Fischer (1995). "Economic reform and the process of global integration". *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1–18.
- Sala-i-Martin, X. (1997). "I just ran two million regressions". *The American Economic Review*, 87(2), 178–183.
- Sala-i-Martin, X. (1995). "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence". CEPR DP 1075.
- Solow, R. M. (1957). "Technical Change and the Aggregate Production Function". *Review of Economics and Statistics*, XXXIX, 312–320.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report on-line*. Geneva: Switzerland.
- Wacziarg, R. y K. Welch (2008). "Trade liberalisation and growth: new evidence". *World Bank Economic Review*, 22, 187–231.
- World Bank (2013). *World Development Indicators on-line*. Washington: The World Bank.

APÉNDICE. MIGRACIONES MEDITERRÁNEAS, REMESAS Y CAMBIOS ESTRATÉGICOS EN EL MEDITERRÁNEO SUR Y ORIENTAL

Migraciones Mediterráneas, Remesas y Cambios Estratégicos en el Mediterráneo Sur y Oriental

Introducción

El Mediterráneo siempre se ha caracterizado por ser un medio de intercambio entre distintas culturas y civilizaciones. Los niveles de intercambio han sido distintos según las épocas, así como el tipo de intercambio, sean mercancías, ideas, personas. El final del siglo XX se caracterizó por el establecimiento de un nuevo marco para este intercambio mediterráneo propuesto por la Unión Europea (entonces Comunidad Europea) y que se lanzó como Asociación Euro-Mediterránea, con el fin de alcanzar un área de prosperidad compartida que comprendiese el diálogo político y la seguridad, la cooperación económica y financiera, y la cooperación social y cultural⁹. Eran años de optimismo económico y la pretensión de tal acuerdo que se concretó en el llamado Proceso de Barcelona lanzado en 1995, era que mediante el apoyo de la Unión Europea (UE) a los cambios institucionales y acuerdos de libre comercio, se consiguiese un mayor crecimiento en los países del Mediterráneo Oriental y Norte de África que favoreciese la estabilidad política en región.

Desde el inicio del Proceso de Barcelona de los Acuerdos Euro-Mediterráneos, el escenario europeo empezó a cambiar rápidamente respecto del período de Guerra Fría. Desde el colapso del Muro de Berlín, la UE se concentró en los procesos de transición política y económica de los Países Socios Mediterráneos (PSM) quedó en una segunda prioridad o se intentó tratarlo en una sola perspectiva como ocurrió con la Política Europea de Vecindad, que acabó englobando a los países del Este de la UE y PSM en una sola orientación de “Europeización de las políticas e instituciones” (Escribano, 2005).

⁹ *Barcelona Declaration adopted at the Euro-Mediterranean Conference, 27-28/11/1995, http://www.eeas.europa.eu/euromed/docs/bd_en.pdf [Consultado: 05/12/2011]*

La Política Europea de Vecindad (ENP por sus siglas en inglés) fue lanzada por la Comisión Europea en 2003¹⁰.

En este nuevo proceso de Europeización dejó fuera importantes procesos de integración que han tenido lugar en la propia UE, tales como los flujos de mano de obra. En este trabajo se presenta la relación entre flujos migratorios y remesas, así como las políticas de la UE que condicionan en gran medida las relaciones de vecindad de la UE con los países del Sur del Mediterráneo (PSM). Como ocurre con los movimientos migratorios de Sur a Norte, estos dan como resultado flujos de ahorro que se convierten en importantes para la estabilidad económica e incluso política del sur. Sin embargo los cambios políticos y las revueltas en los PSM modifican radicalmente el escenario de los movimientos migratorios y los flujos de remesas.

La crisis económica con especial impacto en la zona euro desde 2010 ha alterado la agenda política y los esfuerzos se han concentrado en evitar el colapso del euro. Al mismo tiempo y sin renunciar a una hipótesis de relación entre ambos, a la crisis económica europea le ha seguido a finales de 2010 y desde 2011 la llamada “Primavera Árabe” que ha dado lugar a cambios muy importantes en el escenario político de los PSM. Los antiguos gobiernos de los países socios han colapsado y con el nuevo régimen en Túnez y Egipto, la crisis se ha extendido a Libia que no pertenecía a los PSM pero estaba en vías de negociación. De manera parecida sucedió con el gobierno socio de Siria y el país está en guerra civil. En Marruecos y Argelia las revueltas no han comportado un cambio de régimen. Turquía representa el modelo político que se desearía para el resto de países aunque también se aleja de la posible integración en la UE, a pesar de ser el único miembro de la OTAN de los PSM.

¹⁰ *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, Wider Europe - Neighbourhood: A New Framework for Relations with our Eastern and Southern Neighbours, Bruselas, 11/III/2003, COM (2003) 104 final; y Communication from the Commission, European Neighbourhood Policy Strategy Paper, Bruselas, 12/V/2004, COM (2004) 373 final.*

Marco teórico

Las diferencias demográficas y el nivel de desarrollo económico entre las distintas regiones del mundo han favorecido el progresivo y continuo flujo del recurso más importante: los movimientos de personas. Este fenómeno se ha visto beneficiado del abaratamiento del transporte y las comunicaciones así como por la liberalización de los movimientos de bienes, servicios y capitales. El rápido crecimiento económico en países poco poblados ha sido el principal motivo de flujos de inmigración laboral. Los movimientos migratorios se han ajustado a los requisitos de la economía global, que demanda, entre otras cosas, trabajo altamente flexible. Acorde con datos de las Naciones Unidas, más de 215 millones de personas viven fuera de sus países de nacimiento y más de 700 millones migran dentro de sus propios territorios y se estima que en las próximas décadas esta cifra aumente debido a las fuerzas demográficas, la globalización y el cambio climático.

Existen fuertes costos sociales asociados a los migrantes y sus familias que pueden ir desde la explotación ilegal hasta la inestabilidad emocional de los trabajadores e incluso cambios de identidad nacional. En contraparte, el país receptor se enfrenta a retos como buscar la integración de los migrantes, la competencia en el mercado laboral entre los trabajadores nativos y los trabajadores inmigrantes y costos fiscales asociados con la proporción de servicios sociales para los inmigrantes.

Las remesas constituyen el lado más microfinanciero de la globalización, y paradójicamente uno de los menos estudiados y con mayores dificultades de cuantificación estadística. Han adquirido gran importancia en la economía de los países en vías de desarrollo. En 2010 las cifras oficiales fueron de 440.000 millones de dólares, de este monto 320.000 millones de dólares fueron hacia los países en desarrollo y se estima que las remesas mundiales ascenderán a 615.000 millones de dólares para 2014, de los cuales 467.000 millones de dólares serán enviados a los países en desarrollo (*World Bank*, 2011). Como se mencionó, existe una gran dificultad en el control estadístico de las remesas. En varias ocasiones, los ahorros son enviados en activos no monetarios como son bienes de consumo o para el

equipamiento del hogar) o bien, a través de vías informales de transferencia como viajes de conocidos o familiares que esquivan el control. Por ello, sólo una parte de los ahorros enviados por los emigrantes se registran estadísticamente, apareciendo en las balanzas de pagos de los países receptores. Un estudio del Banco Mundial (2006) señala que el total de remesas podría ser hasta un 50% superiores a las estimaciones oficiales si se envían a través de canales informales (Pradham *et al.*, 2008).

Durante los últimos 10 años, los flujos de remesas a nivel mundial representaron en promedio aproximadamente un tercio de los ingresos de exportación, más del doble de los flujos de capital privado, casi 10 veces los flujos de capital oficial, y más de 12 veces las transferencias oficiales. Las remesas se han vuelto incluso tan grandes como la Inversión Extranjera Directa (IED) hacia los países en desarrollo (Barajas *et al.*, 2009). La fuerte caída que sufrió la IED de 40 puntos porcentuales del 2008 al 2009 a raíz de la crisis financiera, convirtió a las remesas en la principal fuente de financiación externa de muchos países en vías de desarrollo ya que para el 2010, éstas alcanzaron nuevamente la cifra previa al año en que estalló la crisis que fue de 325.000 millones de dólares. Los flujos de remesas enviados a los países en desarrollo demostraron ser flexibles a la última crisis mundial al tener una disminución en el 2009 de 5,5% y mostrar una pronta recuperación en 2010, lo cual no ocurrió con los flujos de IED ni de la deuda pública e inversiones de cartera que representaron caídas del 40% y del 46% respectivamente en 2009. (*World Bank*, 2011).

Ratha (2009) considera cinco motivos del porque las remesas mantuvieron su nivel de importancia en los países receptores ante el contexto de crisis económica: a) Las remesas son enviadas por los flujos acumulados de los inmigrantes en los últimos años, no sólo por los inmigrantes de los últimos dos años. b) El aumento de los controles fronterizos y el miedo de regresar a su país de origen y encontrarse con una situación de desempleo, incentiva a los inmigrantes a estar más tiempo en el extranjero. Los migrantes que se quedan, siguen enviando remesas. c) Dado que las remesas son una pequeña parte de los ingresos de un migrante, ellos pueden amortiguar una caída en los ingresos por la reducción de costos (especialmente de

viviendas) y continuar con el envío de remesas. d) Cuando un migrante regresa a su país de origen, es muy probable que lo haga con los ahorros acumulados, lo que se contabiliza como remesas. e) En el ámbito macroeconómico, en los países donde los destinos para emigrar son más diversificados es probable que las remesas sean más resistentes.

Diversos investigadores han tratado de explicar la emigración internacional dirigida a un país determinado, por ejemplo, Karemera *et al.* (2000), estudian la emigración orientada a Estados Unidos y Canadá, Clark *et al.* (2002) analizan la emigración dirigida a Estados Unidos, Hatton (2005) que estudian la emigración hacia el Reino Unido, o Moreno y López-Casanovas (2006), Cebrián (2009) en el caso de la emigración a España. Otros autores estudian los flujos bilaterales de emigración de un grupo de países, por ejemplo, Mayda (2007) con un estudio referido a 14 países de la OCDE, Perdersen *et al.* (2004) que amplían esa relación a 27 países, Berthelémy *et al.* (2009) que consideran la emigración recibida por los países desarrollados o Artal *et al.* (2012) que considera los países del mediterráneo.

Dependiendo de las condiciones iniciales de cada país, éstas pueden reducir o incrementar la desigualdad. Taylor (2005) y Adams (2005) en su investigación sobre los efectos de las remesas en la desigualdad y la pobreza rural, encuentran que la migración tiene un efecto inicialmente desigualador en la distribución del ingreso rural, pero que con el paso del tiempo el efecto es más equitativo o menos desigual. Doquier (2010) señala que, ya sea en el corto o en el largo plazo, la migración y las remesas siempre reducen la desigualdad del ingreso, lo anterior se da a través de un aumento proporcionalmente mayor de la riqueza para los pobres. Sin embargo, Rodríguez (1998) y Barhan y Boucher (1998) encuentran mayor desigualdad en casos de estudio como Filipinas y Nicaragua, respectivamente.

Pradham (2008) considera que las remesas pueden reducir la pobreza, ya que por lo general son los pobres de los países en desarrollo los que emigran y envían remesas. Al aumentar los ingresos de los hogares, las remesas también pueden conducir a un mayor consumo que puede tener un efecto multiplicador sobre la demanda agregada y la producción. Adicionalmente los países de origen reciben el

impacto positivo de la industria, en las comunicaciones y el transporte de lo que se conoce como comercio de nostalgia. La compra por parte de los migrantes de “artículos de nostalgia” procedentes del país de origen puede incidir en su desarrollo y muchas pequeñas empresas creadas por los emigrantes se basan en esta actividad, que por ejemplo en El Salvador representa el 10% de las exportaciones (Orozco, 2005). En un estudio concerniente a Indonesia basado en una encuesta de presupuestos familiares, Adams y Cuecuecha (2010) confirman el efecto positivo de las remesas sobre la pobreza las familias que las recibieron vieron caer la incidencia de la pobreza en un 26,7% y el cuadrado del gap de la pobreza en casi un 70%. A su vez, el efecto positivo de las remesas en las partidas de gasto educativo familiar fue igualmente confirmado en otros estudios como en Acosta (2006) para El Salvador. Por su parte, el gasto destinado a la atención de la salud no sólo se ha incrementado, sino que las remesas pueden ayudar a igualar los gastos de atención médica entre los hogares con y sin cobertura de salud (Amuedo-Dorantes y Pozo 2011).

Por su parte, Mohapatra y Ratha (2010), señalan que las remesas responden de manera positiva a incrementos en el PIB del país de acogida de los migrantes y de forma anti cíclica durante crisis económicas, crisis financieras y/o desastres naturales en el país de origen. Barajas *et al.* (2009), demuestran que las remesas no afectan negativamente a la economía ya que en el peor de los casos si bien no beneficia el crecimiento económico, tampoco lo afecta. Es decir, las remesas ayudan a las familias a superar shocks adversos, contribuyendo a alisar su gasto a lo largo del tiempo, reduciendo, de este modo, sus niveles de vulnerabilidad. Se trata de un efecto analizado por Lucas y Stark (1985), en relación con la migración interna en Bostwana, y por Yang y Choi (2007) en el caso de Filipinas.

Cuando la desigualdad de la productividad es lo suficientemente alta, la desigualdad de ingresos puede disminuir continuamente en el tiempo o bien marcar el camino hacia la transición. En este último caso, la desigualdad de ingresos se eleva en el corto plazo y posteriormente desaparece. Es decir, una relación de forma de U invertida que puede ser generada a través de transferencias

de riqueza entre generaciones. Ortega y Peri (2009) encontraron que la inmigración aumenta el PIB total del país receptor en el corto plazo uno por uno, sin afectar los salarios o la productividad del trabajo.

Se ha señalado la participación positiva de las remesas en la inversión. Ratha (2011) confirma que son una gran fuente y estabilidad de divisas, ya que pueden frenar el pánico de los inversionistas así como prevenir inversiones repentinas de cuenta corriente durante una crisis (Bugamelli y Paterno, 2006, Gupta *et al.*, 2007). Además, los futuros flujos de remesas pueden ser usados como la fianza de los gobiernos y entidades de sector privado en países en vía de desarrollo para levantar la financiación en el mercado internacional de capitales (Ketkar y Ratha, 2001). Jackman, *et al.*, (2009) argumentan que los flujos de remesas tienen una influencia estable en el producto y la volatilidad de la inversión mientras Mishra (2005) encuentra que un incremento del 1% en las entradas de remesas en 13 países caribeños incrementa la inversión privada en un 0,6% que es adicional al incremento del consumo lo que genera un efecto positivo sobre el PIB.

Nagarajan (2009), señala que el envío de remesas puede promover la inversión en capital humano debido a que la migración permite la transferencia de conocimientos que son inaccesibles para los hogares rurales. Incluso ante situaciones inesperadas como en el caso de desastres naturales o crisis económicas además de que pueden financiar los costos de acceso a la salud o ayudar a mantener el nivel de consumo ante una enfermedad que implique costos no previstos. Stark (2004) apoya esta idea: la migración y las remesas son propicias para la formación de capital humano, es decir, es una ganancia de capital humano más no la razón de la fuga de capital humano. Ajayi (2009) encuentra que las remesas internacionales han contribuido al bienestar del África Subsahariana. Los inmigrantes con un menor nivel educativo, aumentan la productividad laboral, debido a que tienen una ventaja comparativa en las tareas manuales y físicas, mientras que los nativos con niveles similares de educación tienen una ventaja comparativa en las tareas de comunicación y el lenguaje lo que da como resultado una complementariedad de la fuerza de trabajo. (Peri y Spaber 2009).

A su vez, las remesas se ven afectadas por diversos factores lo que hace necesario estudiar las causas que las afectan. Dentro de las causas se puede considerar los diferenciales de las tasas de interés y por el tipo de cambio y la duración de la migración (El-Sakka y McNabb, 1999). Freund y Spatafora (2005) señalan que las remesas dependen negativamente de los costos de transferencia y paralelamente del mercado de cómo los migrantes pueden preferir enviar dinero a través de los canales informales cuando los costos de las transferencias son altos o cuando el tipo de cambio real oficial no es atractivo.

Sin embargo, en términos negativos se considera que las remesas son predominantemente utilizadas con fines diferentes de la inversión, fomentando el consumo (inclusive el consumo prescindible) y desestimulando el esfuerzo de las familias receptoras. En concreto, Chami *et al.* (2005) y Görlich *et al.* (2007) señalan un efecto negativo de las remesas sobre el crecimiento al reducir el esfuerzo laboral de las familias receptoras y generar en ellas una cultura de “rentistas”.

Kapur y McHale, (2005) por su parte, descubrieron que las remesas pueden tener un mínimo impacto sobre el ahorro y la inversión, ya que se utilizan principalmente para consumo, con lo que la idea de que las remesas ayudan a promover el crecimiento económico puede estar equivocada. Por otra parte, los ingresos provenientes de las remesas pudieran provocar una apreciación del valor de la moneda reduciendo la capacidad exportadora del país y afectar negativamente el crecimiento económico. A su vez que, podría conducir a un deterioro de la calidad institucional. Chami (2008) señala que una mayor proporción de las remesas en el PIB se encuentra asociada con menores índices de control de la corrupción, efectividad del gobierno y de la ley.

Por otro lado, la emigración es muy selectiva, afectando de manera directa a los grupos más jóvenes, dinámicos y mejor formados de los países de origen. Por medio de la emigración, los países en desarrollo pierden parte de la inversión realizada en la formación de su capital humano. Esta pérdida de capital humano puede generar un efecto negativo ya sea en términos de potencial de crecimiento

de los países emisores como en las posibilidades de desarrollo y consolidación de las instituciones.

Una buena parte del debate sobre el “*drain/brain gain*” se planteó desde un ámbito teórico, dada la limitada información empírica existente sobre el fenómeno. Recientemente han surgido estudios empíricos, a partir de la información aportada por Carrington y Detragiache (1998, 1999), Adams (2003), Docquier y Marfouk (2004, 2006) y Dumont y Lemaitre (2005).

Remesas y crecimiento económico en el espacio Euromediterráneo

El impacto económico de las remesas que envían los trabajadores es un importante tema tanto para los gobiernos de los países emisores como para los receptores. Para el país de origen, las remesas pueden incrementar el desarrollo económico en la medida en que éstas incrementan el ingreso de los hogares lo que conlleva a una disminución de la pobreza y aumentos de los niveles de salud y de educación. Las remesas son importantes en diversas dimensiones tanto sociales, culturales e incluso políticas, y aún se debaten los efectos que generan en el desarrollo de los países que las perciben. Sin embargo, es un hecho el impacto que las remesas tienen en las familias receptoras en la manutención o el incremento de consumo.

En este contexto, la relación migratoria entre la parte euro mediterránea aparece como compleja y a la vez complementaria. La región del Medio Oriente y Norte de África (MENA por sus siglas en inglés) cuenta con una óptima situación de su pirámide poblacional que se traduce en 18,1 millones (año 2010) de emigrantes, es decir, 5,3% de la población, de los cuales la mayoría es gente joven que viven en Europa. Por su parte, Europa ha tenido una demanda creciente de mano de obra joven, calificada y no calificada debido a la escasez de población con estas características y donde se prevé siga incrementando en las próximas dos décadas incluso con la crisis, a la par que la oferta de población en edad de trabajar se incrementa en la región mediterránea. Por esta razón autores como Fargues (2008) consideran que la escasez de mano de obra que afectará a Europa podría ser

mitigada por la migración de la región mediterránea, cuya población es más joven, más accesible a desplazamientos e incluso altamente cualificada.

Esta importante relación migratoria señala como los 10 países con mayor proporción de emigración a: República Árabe de Egipto, Marruecos, Ribera Occidental y Gaza, Irak, República Islámica de Irán, Argelia, República del Yemen, República Árabe Siria, Jordania, Líbano; y como los 10 corredores migratorios principales: Ribera Occidental y Gaza-República Árabe Siria, República Árabe de Egipto- Arabia Saudita, Argelia- Francia, República del Yemen- Arabia Saudita, Ribera Occidental y Gaza- Jordania. República Árabe de Egipto-Jordania, Marruecos-Francia, Marruecos-España, Marruecos-Italia, República Árabe de Egipto-Libia. Se destaca que la UE es la principal fuente de los flujos de remesas que llegan a Turquía, Marruecos, Argelia y Túnez (ver Cuadro A.1).

Cuadro A.1. Flujos de Remesas
(millones de dólares)

Países	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Mundo	68.383,96	101.254,00	131.500,67	149.541,19	169.243,30	204.229,81	237.007,85
Este de Asia y Pacífico	3.088,78	8.924,76	15.806,32	20.998,21	27.018,16	32.279,41	40.012,51
Europa y Asia Central	3.246,00	6.481,51	10.356,93	10.301,62	10.715,19	11.597,11	15.997,92
América Latina y el Caribe	5.694,12	13.322,00	20.186,34	24.445,53	28.159,62	36.767,94	43.350,61
Medio Este y Norte de África	11393,36	13.275,09	13.061,20	15.322,75	15.935,59	20.460,67	23.216,99
Sur de Asia	5.571,35	10.005,02	17.205,52	19.172,37	24.137,38	30.365,65	28.694,28
África Sub-Sahariana	1.880,49	3.193,16	4.636,83	4.655,20	5.051,58	5.963,72	8.022,66

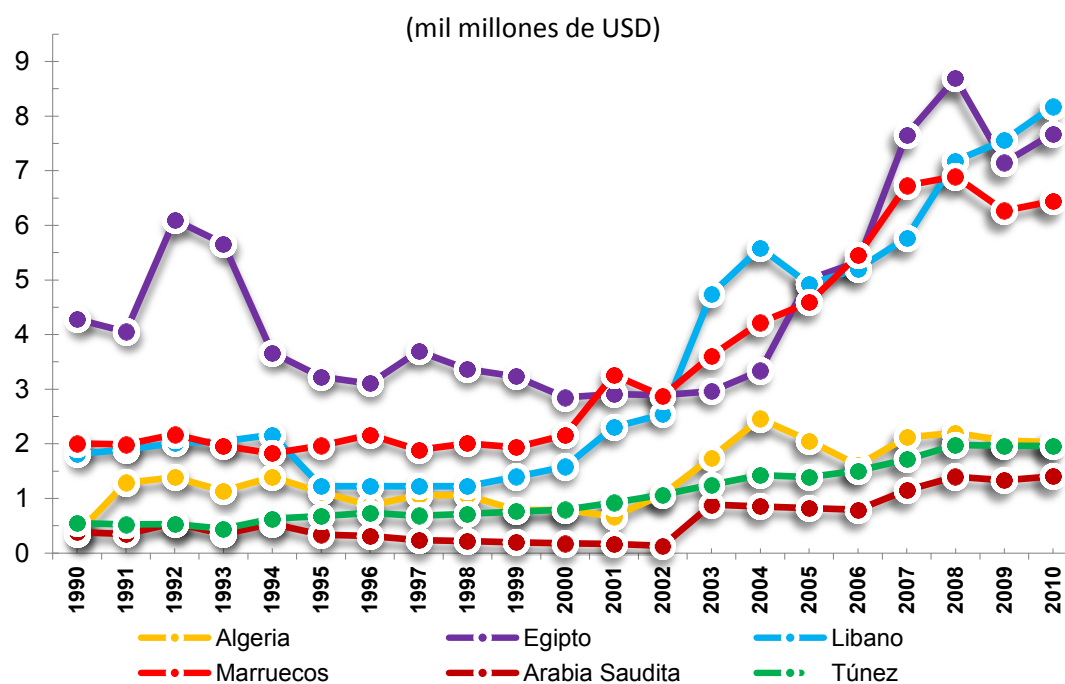
Países	2005	2006	2007	2008	2009	2010e
Mundo	274.877,97	317.854,84	384.955,27	443.184,58	415.977,43	440.076,88
Este de Asia y Pacífico	50.299,56	57.439,68	71.073,14	85.465,27	85.685,07	91.160,10
Europa y Asia Central	23.261,98	28.396,65	39.332,26	45.824,38	35.420,57	36.718,66
América Latina y el Caribe	50.144,46	59.222,56	63.281,48	64.647,34	56.897,35	58.057,35
Medio Este y Norte de África	25.078,39	26.457,78	32.144,80	35.937,48	33.659,71	35.454,87
Sur de Asia	33.924,41	42.522,96	54.040,59	71.598,10	74.850,31	82.585,46
África Sub-Sahariana	9.417,81	12.667,74	18.583,95	21.359,16	20.574,54	21.489,78

Fuente: Elaboración propia con base en *World Bank*

Continuando con Fargues (2008), son cuatro los factores que pueden inducir al aumento de la emigración de la región mediterránea: a) el aumento de juventud podría impulsar el crecimiento económico nacional, b) los jóvenes trabajadores, sobre todo los altamente educados, encuentran mejores condiciones de trabajo que en su país de origen, c) la densidad de la población está creciendo a niveles insostenibles en varios países de la región, y la presión sobre las reservas de agua dulce va a exacerbar este problema y d), los conflictos políticos no resueltos que pueden seguir causando la migración dentro y desde la región. Sin embargo, se debe considerar que los países de la UE no son el único destino de los migrantes de la región pues otros países, en especial los del Golfo Pérsico, hacen intentos constantes por atraer migrantes especialmente altamente cualificados.

El movimiento de las fluctuaciones a su vez va vinculado a la estabilidad o las crisis económicas del propio país receptor. El *World Bank* reportó como principal destino de remesas en 2010: Líbano (8.200 millones de dólares), República Árabe de Egipto (7.700 millones de dólares), Marruecos (6.400 millones de dólares), Jordania (3.800 millones de dólares), Argelia (2.000 millones de dólares), Túnez (2.000 millones de dólares), República del Yemen (1.500 millones de dólares), República Árabe Siria (1.400 millones de dólares), Ribera Occidental y Gaza (1.300 millones de dólares), República Islámica de Irán (1.100 millones de dólares).

En los países del Mediterráneo los emigrantes que están en Europa Occidental no se ven afectados por los cambios bruscos de los flujos de remesas debido a que el país anfitrión mantiene una mayor estabilidad ante los shocks de las crisis económicas. De hecho en países como Francia, las remesas de los marroquíes y tunecinos han tenido un incremento durante algunas recesiones económicas, en 2009 el flujo de remesas representó en Marruecos el 6,6% como porcentaje del PIB, en Túnez 5,3%, en la República Árabe de Egipto el 4% y en Argelia el 1,4% (ver gráfico A.1) (*World Bank*, 2011).

Gráfico A.1 Flujo de remesas de los principales países del Mediterráneo

El comportamiento de las remesas en Egipto se ha incrementado con la creciente entrada de 3.600 millones de dólares en el segundo semestre de 2009 a 6.200 millones de dólares en el primer semestre de 2010. Un gran número de egipcios migran hacia el extranjero y envían remesas hacia su país. Sin embargo, la comunidad egipcia tiene poca presencia en Europa debido a que se concentran en su mayoría en Estados Unidos y en la región del Golfo. De acuerdo con el *European Investment Bank* (2010), en Egipto como en el resto de los países emisores de migrantes, los migrantes en los primeros años envían mayor cantidad de dinero debido al fuerte apego a sus hogares, poco a poco la cantidad enviada disminuye hasta casi desaparecer. Los migrantes apoyan el mejoramiento de escuelas y mezquitas de su lugar de origen. A diferencia de los migrantes marroquíes, el interés de los migrantes egipcios por el desarrollo social de sus comunidades es muy limitado.

Por su parte, los marroquíes constituyen el segundo grupo de migrantes en la Unión Europea, sólo después de los turcos. La mayoría de ellos vive en Francia, sin embargo en los últimos años la presencia de este grupo se ha incrementado en

España. En este país, el número de migrantes en el 2010 registró 6.900.500 emigrantes lo cual representa el 15,2% como porcentaje de la población, de los cuales los principales países de origen fueron Rumania, Marruecos, Ecuador, Reino Unido, Colombia, Argentina, Bolivia, Alemania, Francia.

En Marruecos la cifra de emigrantes en 2010 fue de 3.016.600, lo que representa el 9,3% de la población. Los diferentes períodos de migración de marroquíes en Francia y España se ven claramente distinguidos por las generaciones, es decir, mientras que en Francia la población de emigrantes ya incluye a los de la 3ª y la 4ª generación en España apenas es la primera, que a su vez es más joven y con mayor cualificación.

En el caso de Argelia, el corredor migratorio Argelia – Francia lleva muchos años activo y se encuentra entre los de mayor volumen del mundo. Durante el decenio de los noventa, la migración irregular procedente de Argelia fue, mayoritariamente, debida a los conflictos políticos que estaba viviendo el país. Actualmente, las remesas constituyen entre el 2-3% del PIB, sin contar las remesas enviadas a través de canales informales (*European Investment Bank*, 2006). Los costos de transacción son de los más altos en todos los corredores de remesas entre Europa y la región del mediterráneo.

En lo que concierne a la comunidad de Túnez, las remesas de divisas se han convertido en la cuarta fuente de ingresos del país, siendo Francia el principal receptor de migrantes. En general, los tunecinos se encuentran bien integrados en la sociedad además de que tienen un buen nivel educativo que les permite acceder a mayores ingresos y la ventaja de la doble nacionalidad. Precisamente, la doble nacionalidad que tienen permitida los tunecinos les permite viajar con frecuencia a su país, llevando consigo dinero en especie o mercancías en forma de regalos, contribuyendo así al mercado informal de remesas. El uso de las remesas depende mucho del número de años que llevan los migrantes en el país de acogida. En los primeros años en que los migrantes envían dinero, éstas son usadas para consumo, inversión en el hogar y pequeñas inversiones productivas, mientras que conforma pasa el tiempo son usadas para casarse o para construir su casa. Francia, ha sido

uno de los países que más número de migrantes recibe debido a la fuerte demanda de trabajadores que tuvo entre 1960 y 1970. Los emigrantes tunecinos fueron los primeros – y son mayoría- en arribar a Francia. De forma paralela, Italia recibió 4.463.400 de migrantes principalmente de Rumania, Albania, Marruecos, China, Ucrania, Filipinas y Túnez en el último año.

En general, la actividad económica se fortaleció progresivamente en el curso de 2010, con todos los países de la región. La recuperación fue impulsada por el repunte de la demanda tanto externa como interna, respaldado por políticas monetarias y fiscales. Sin embargo, el crecimiento fue menor que en otros países emergentes y en desarrollo. El desempleo por su parte, ha continuado acentuándose como lo demuestran los conflictos sociales para el cambio político y económico en Túnez, Egipto y Medio Oriente, lo que ha derivado en que la situación siga siendo altamente volátil y las perspectivas económicas sean a la baja, aunado a un mayor riesgo político, y el alza del petróleo y los precios de los alimentos y un mayor desequilibrio fiscal. Debido a esta situación, se ha generado una mayor aversión al riesgo hacia la región que ha afectado negativamente a la IED de capital y los flujos privados, de manera más general en 2011 (*European Investment Bank*, 2010).

Hablar de escenarios futuros para las remesas ante la Primavera Árabe y después de la crisis económica es pensar en primer lugar; que las economías no son homogéneas y por tanto se recuperan de manera diferente en función de las condiciones iniciales y la intensidad del impacto a través de los tres canales principales -el sector financiero, el precio del petróleo y la balanza de pagos, reflejándose el impacto en el comercio y en el flujo de remesas e inversiones extranjeras directas- por los cuáles la crisis afectó a la región y en segundo lugar, en las consecuencias que los procesos de transformación política acarrearán a mediano y largo plazo.

Aspectos socio-jurídicos de las migraciones en la Unión Europea e implicaciones para las remesas

No hay una única política de la UE de migración y como se ha señalado en la introducción, respecto a los Países del Sur del Mediterráneo (PSM) la asociación no va más allá de los acuerdos de libre comercio y políticas de cooperación y en consecuencia no se han establecido acuerdos específicos de migración con los PSM. El tratamiento de la migración procedente de los países mediterráneos es igual que el de otras procedencias. Se aplica la normativa comunitaria y cada país aplica sus propias políticas de integración de los migrantes, tales como reagrupamiento familiar, anti-discriminación, educación, participación política y residencia.

La normativa de la UE tiene en cuenta la existencia de una única frontera exterior y por ello establece un ordenamiento común para evitar a los **inmigrantes irregulares**. Desde el punto de vista de la integración de los inmigrantes en los países de la UE y por tratarse del ámbito de soberanía de los Estados miembros, la UE establece **políticas de integración** de los inmigrantes regulares que se deben transponer a las legislaciones de los Estados.

Inmigrantes irregulares

La preocupación de la UE está en la inmigración irregular (anualmente son detenidos unos 500.000 emigrantes irregulares). En 2008 se aprobó la llamada Directiva de Retorno¹¹, que entró en vigor en 2010 en la que se establecen medidas comunes claras, coercitivas para la detención y retorno de los emigrantes irregulares, respetando los derechos humanos y las libertades fundamentales de las personas implicadas. A pesar que la Directiva entró en vigor, no todos los Estados la han transpuesto a su legislación. Por otra parte la implementación eficaz de la norma exige la cooperación de los Estados miembros, así como de los Estados no miembros para la readmisión de los emigrantes irregulares. Para ello la

¹¹ Directiva 2008/115/CE del Parlamento Europeo, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:348:0098:0107:ES:PDF> [Consultado: 20/02/2012].

construcción del diálogo y asociación con países de emisión y tránsito de los emigrantes, basado en la solidaridad y la responsabilidad compartida es un aspecto esencial del enfoque común de la UE para la emigración. El Enfoque Global para la Migración y Movilidad¹², renovado en noviembre de 2011, es un marco operativo para la política exterior de migración de la UE, complementaria a su vez de la política exterior y de cooperación al desarrollo de la UE.

En el Enfoque Global para la migración, ha tenido especial consideración la región del Mediterráneo Sur y del África Subsahariana. En la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, el Consejo, el Comité Económico y Social y el Comité de las Regiones¹³, de mayo de 2011, se trata con particular detalle la situación de la crisis económica en la UE en relación la asociación con el Sur del Mediterráneo.

Como se señala en la Comunicación, la vulnerabilidad de las fronteras exteriores de la UE en el Sur del Mediterráneo es preocupante. En particular la frontera terrestre entre Grecia y Turquía es vía de entrada de migrantes irregulares procedentes no solamente de países mediterráneos. Las revueltas en los países del Norte de África también han creado un problema de migración y refugiados que han huido de sus países. Más de 650.000 personas abandonaron Libia que en gran parte fueron a Túnez y Egipto. A su vez más de 20.000 migrantes irregulares procedentes de Túnez entraron en Italia y Malta, poniendo una gran presión en estos países de la UE y a los demás países que se rigen por el acuerdo de *Schengen* ya que esto supone una rápida movilidad de los emigrantes irregulares hacia otros países de la UE. Como un primer paso la UE ha propuesto establecer con los países del Sur del Mediterráneo, un diálogo estructurado sobre la migración, la movilidad y la seguridad con el fin de llegar a una Asociación sobre Movilidad con condicionalidad, para reforzar la capacidad en las áreas de gestión de los flujos migratorios. En este sentido la UE, quiere establecer una frontera de contención en los países del Sur de Mediterráneo.

¹² European Commission: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/international-affairs/global-approach-to-migration/index_en.htm [Consultado: 21/02/2012].

¹³ European Commission (COM 2011) 248 Final: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/news/intro/docs/1_en_act_part1_v11.pdf [Consultado: 04/03/2012].

En 2010, la mayor población extranjera extra comunitaria se concentra en Alemania (4,5 millones), España (3,3 millones), Italia (2,9 millones), Francia (2,4) y Reino Unido (2,4 millones). Una parte significativa en todos estos países se trata de emigrantes procedentes del Sur Mediterráneo o que han llegado en tránsito por estos países. El caso de España es importante, tanto por el número de emigrantes, como por lo que representa de porcentaje sobre la población residente total, un 7,3%. En el caso de España, un 15% de los migrantes proceden del Norte de África siendo mucho más importante los que proceden de Latinoamérica (36%).

Políticas de integración de los inmigrantes

Las políticas de integración de los inmigrantes además de las de reagrupamiento familiar o de nacionalización, pueden influir el flujo de remesas al vincular a los migrantes y sus familias más al país de destino que del de origen hacia donde se envían las remesas. Al contrario, la ausencia de tales políticas o los comportamientos hostiles o xenófobos en contra de los emigrantes pueden aumentar el flujo de remesas ante la incertidumbre existente en el país de destino. Aunque es difícil determinar tal relación, una explicación sobre las políticas de integración de los emigrantes extracomunitarios puede indicar la tendencia, así como aspectos esenciales de las relaciones con los PSM origen de los emigrantes.

Desde el Programa de Tampere de 1999, establecido por el Consejo Europeo¹⁴ y en el contexto de una política de asilo y migración común de la UE se planteó la necesidad de políticas de integración de los inmigrantes procedentes de fuera de la UE (extracomunitarios). Los “principios básicos comunes” de la política de integración de los inmigrantes fueron acordados por el Consejo de la Unión Europea en 2004¹⁵, destacándose la necesidad de un enfoque holístico a la integración y el apoyo a los Estados miembros en la formulación de políticas de integración. Con el fin de implementar los “principios básicos comunes” la

¹⁴ Consejo Europeo de Tampere, 15-16 de octubre de 1999, http://www.europarl.europa.eu/summits/tam_es.htm [Consultado: 22/11/2011].

¹⁵ Consejo de la Unión Europea de Justicia e Interior, http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/en/jha/82745.pdf#zoom=100 [Consultado: 18/01/2012].

Comisión Europea presentó en 2005 la Agenda Común para la Integración “Marco para la Integración de los Nacionales de Terceros Países en la Unión Europea”¹⁶, que se enmarca efectivamente en el Programa de Estocolmo del Consejo Europeo de 2010¹⁷ y la Estrategia 2020 de la Comisión Europea con el objetivo de un crecimiento integrador¹⁸, para alcanzar una tasa de empleo del 75% para mujeres y hombres de 20 a 64 años antes de 2020 haciendo que trabaje más gente, sobre todo mujeres, jóvenes, personas mayores, con bajo nivel de cualificación e inmigrantes legales. El Programa de Estocolmo además incorpora por primera vez el tema de las remesas que no había sido tratado anteriormente en el Programa de Tampere. El Consejo Europeo invita a la Comisión a que antes de 2012 presente propuestas sobre “la manera de garantizar en mayor medida el envío de remesas, eficiente, seguro y barato y mejorar el impacto de envío de remesas en el desarrollo, así como evaluar la viabilidad de crear un portal común de la Unión Europea sobre remesas para informar a los migrantes sobre los costos de envío y fomentar la competencia entre los proveedores de servicios de remesas”. Sin relación directa con el Programa de Estocolmo, la Directiva de Servicios de Pago de la UE ya ha permitido liberalizar el mercado para las remesas en países donde estaba seriamente limitado, como en el caso de Francia en que antes de la Directiva había cuatro compañías autorizadas y ahora el número es casi diez veces superior (Moré, 2011).

En julio de 2011 la Comisión Europea propuso la “Agenda Europea para la Integración de los migrantes de fuera de la Unión Europea”¹⁹, focalizando en las acciones económicas, sociales y culturales y la participación política de los inmigrantes poniendo el énfasis en la acción de ámbito local. La Comunicación también explora el papel que desempeñan los países de origen en el proceso de integración.

¹⁶ Comisión Europea: *A Common Agenda for Integration*, http://ec.europa.eu/ewsi/UDRW/images/items/docl_988_232042490.pdf#zoom=100 [Consultado: 02/06/2012].

¹⁷ Consejo Europeo: *Programa de Estocolmo*, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:115:0001:0038:ES:PDF> [Consultado: 10/06/2012].

¹⁸ Comisión Europea: *Estrategia 2020*, http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/inclusive-growth/index_es.htm [Consultado: 01/07/2012].

¹⁹ European Commission: *European Agenda*, http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/doc_centre/immigration/docs/agenda/1_en_act_part1_v10.pdf#zoom=100 [Consultado: 15/09/2012].

Con una política de integración tan reciente y prácticamente iniciándose en el mismo momento en que emerge la crisis global, resultan explicables las dificultades para avanzar en la misma velocidad en todos los Estados miembros, incluso en aquellos que soportan un mayor flujo migratorio. Los instrumentos dispuestos para el apoyo a las políticas de integración resultan insuficientes para el problema planteado, por su dimensión y por la falta de recursos y crecimiento debidos a la crisis. Un Foro, una Web²⁰, un Manual (*European Communities*, 2010), y un Fondo Europeo para la Integración, son los escasos instrumentos disponibles para objetivos ambiciosos y de urgente resolución.

Las evaluaciones que realiza el "*Migrant Integration Policy Index*" (MIPEX)²¹ permiten comparar los avances y las distancias entre los países de la UE en la implementación de las políticas de integración de los inmigrantes.

El caso de España es paradigmático ya que es el país europeo que se ha transformado más rápidamente en país receptor de inmigración y a pesar de la crisis y los recortes en las prestaciones sociales a los residentes, las políticas de integración se han reforzado. La transposición de la Directiva de la UE permite la reagrupación familiar y el acceso a la familia al mercado de trabajo. España se sitúa entre los primeros países de nueva inmigración en este capítulo. También lo hace en la participación política de los inmigrantes, aunque sometido a acuerdos bilaterales de voto que tiene con 15 países (ratificados 9). Sin embargo la reciprocidad no ha sido posible con México, Brasil y Marruecos.

El caso de Italia como país de nueva inmigración ha avanzado menos en la transposición de la Directiva de la UE. Ha avanzado poco en las leyes de anti-discriminación y en política de igualdad está entre las más débiles de la UE. En cuanto a derecho de voto no se reconoce. Italia se ha mostrado poco activa comparada con otros países de nueva inmigración.

²⁰ *European Web Site on Integration*, <http://ec.europa.eu/ewsi/en/index.cfm> [Consultado: 20/09/2012].

²¹ *MIPEX*, <http://www.mipex.eu> [Consultado: 20/08/2012].

En los países de inmigración más consolidada, Alemania es además el país que recibe más inmigración y está por encima de la media europea en políticas de educación y reagrupamiento familiar de emigrantes. Aunque queda por debajo la media en políticas de igualdad y de residencia permanente.

Francia, país de gran inmigración y tradicionalmente procedente de los países mediterráneos, es uno de los países con políticas de integración más contradictorias. Según MIPEX la acción del gobierno puede erosionar las fuertes bases existentes de políticas anti-discriminación y de igualdad.

Los resultados electorales en Francia con un ascenso del partido Frente Nacional a partir de 2002 con el enfrentamiento en la segunda vuelta en las presidenciales entre Jean-Marie Le Pen y Jacques Chirac, muestran una deriva importante hacia posiciones contrarias a las políticas de la UE y a la aceptación de la inmigración de fuera de Europa. Este importante desplazamiento del voto afecta también a los partidos conservadores e incluso de la misma izquierda si se tiene en cuenta la opinión mayoritaria. Un sondeo de *Le Figaró* en 2012, revela que el 68% de los franceses cree que la primera causa de la falta de integración de los musulmanes es su rechazo a integrarse y el 43% considera que la presencia de musulmanes es una amenaza para la identidad del país²².

Los problemas de integración de los inmigrantes tienen distintos componentes como identifican los documentos de la UE y las soluciones generales propugnadas van desde la integración en el mercado laboral evitando la marginalización de la economía sumergida hasta la participación política. Sin embargo el problema de la inmigración procedente de los países del Mediterráneo Oriental y Norte de África tienen un componente religioso que preocupa a Europa y desencadena numerosos debates públicos. Preocupa el auge del islamismo y el "islam europeo". Como señala Peter (2012) como cuestión central se plantea si los musulmanes son capaces de ajustarse a consensos sobre normas y valores culturales comunes o si sus prácticas y creencias son tan distintas que desbordan los límites de la

²² *El País*, http://internacional.elpais.com/internacional/2012/11/02/actualidad/1351883154_790631.html [Consultado: 02/11/2012].

diversidad que define la ley. El análisis de Peter es de gran interés porque plantea con distintos ejemplos de países europeos, que en Europa la identificación de los rasgos polémicos en las comunidades musulmanas y el discurso sobre ellos varía según los países (Peter, 2012).

En la integración de los inmigrantes del Sur y del Este Mediterráneo en los países de la UE se produce una gran contradicción en la perspectiva de determinados colectivos europeos. Por una parte, se implementan políticas de integración en el ámbito laboral, de la reagrupación familiar, social, cultural y político, por otra y gracias en parte a estas políticas, los inmigrantes han consolidado en Europa sus propias organizaciones originarias de sus países de origen, lo que les otorga una fuerte identidad como grupo islámico, que siendo minoritario tiene gran protagonismo y visibilidad. La sociedad europea se siente amenazada, no sólo por el terrorismo islamista que cuando ha surgido se ha identificado con el colectivo, sino por la fuerza que esta identidad adquiere en los países de acogida y que a veces entra en conflicto con los valores dominantes de esta sociedad. La contradicción está en que si se extienden a los emigrantes los derechos políticos que forman parte de los valores europeos reconocidos y aceptados por los europeos, entonces la sociedad europea no acepta fácilmente que estos derechos políticos sirvan para la recreación e inserción de la identidad islámica en Europa.

Conclusiones

Europa ha sido tradicionalmente región de acogida migratoria de los flujos procedentes del Sur y Este Mediterráneo que han tenido como contrapartida importantes flujos de remesas hacia los países de origen de los emigrantes. En los últimos años con la crisis económica en Europa y las revueltas en los países árabes se están produciendo cambios importantes que podrían generar si disminuyen las remesas una crisis mayor. Por el momento (hasta 2009) la crisis europea no ha generado una disminución de las remesas hacia los países del Mediterráneo Oriental y Norte de África. Los países del Mediterráneo no se ven afectados por los cambios bruscos de los flujos de remesas, debido a que el país anfitrión mantiene

una mayor estabilidad ante los shocks de las crisis económicas. De hecho en países como Francia, las remesas de los marroquíes y tunecinos han tenido un incremento durante algunas recesiones económicas, en 2009 el flujo de remesas representó en Marruecos el 6,6% como porcentaje del PIB, en Túnez (5,3%), en la República Árabe de Egipto el 4% y en Argelia el 1,4%. (*World Bank*, 2011). En el caso de Egipto, no está tan afectado por la crisis de Europa ya que la migración tiene su destino en mayor medida en los Estados Unidos. Sin embargo el capítulo de la crisis en Europa no está cerrado y una parte importante de las remesas hacia Marruecos, Túnez y Argelia proviene de Francia, país que ha tenido que tomar medidas de ajuste importantes en 2012 y que deberían afectar la capacidad de ahorro de los emigrantes.

Hablar de escenarios futuros para las remesas ante la Primavera Árabe y después de la crisis económica es pensar en primer lugar que las economías no son homogéneas y por tanto se recuperan de manera diferente en función de las condiciones iniciales y la intensidad del impacto a través de los tres canales principales -el sector financiero, el precio del petróleo y la balanza de pagos, reflejándose el impacto en el comercio y en el flujo de remesas e inversiones extranjeras directas- por los cuáles la crisis afectó a la región y en segundo lugar, en las consecuencias que los procesos de transformación política acarrearán a mediano y largo plazo.

La situación en los países de la UE y la integración de los emigrantes afectará sin duda el volumen de remesas, del mismo modo que una mayor reagrupación familiar unido a una inestabilidad económica y política de los países de origen puede disminuir el volumen de remesas.

Los intentos de mejorar y establecer sobre bases comunes las políticas de integración de los inmigrantes se enfrentan pues al reto de la crisis económica en la UE y a la inestabilidad política y económica de los países del Mediterráneo Oriental y Norte de África. Queda por ver la eficacia de la Directiva de retorno ya que actualmente un 40% de los ingresados irregularmente en la UE son repatriados a sus países de origen. El éxito del control de la entrada irregular de inmigrantes

dependerá en gran parte del éxito de la cooperación de la UE con sus socios mediterráneos y esto depende de la estabilidad política de sus gobiernos. Las crisis humanitarias pueden producir en cualquier momento flujos elevados de emigrantes económicos y refugiados.

Por último y no menos importante, las relaciones exteriores y la cooperación con los Países Socios Mediterráneos de la UE, dependerán también de la reacción europea ante el llamado "islam europeo". De la reacción por lo tanto de los ciudadanos europeos contrarios a la fuerza identitaria islámica y de la posición de los gobiernos. Difícilmente se podrá iniciar una cooperación eficaz con los socios mediterráneos si se mantiene en la UE un doble lenguaje al exigir el control de fronteras y flujos migratorios de origen y de tránsito a sus socios, y no avanzar en las políticas de integración y derechos políticos de los emigrantes en Europa.

Bibliografía

- Acosta, P. (2006). "Labor Supply, School Attendance, y Remittances from International Migration: The Case of El Salvador". World Bank Policy Research Working Paper 3903, Banco Mundial, Washington, DC.
- Adams, R. H. y A. Cuecuecha (2010). "The economic impact of international remittances on poverty y household consumption y investment in Indonesia". Policy Research Working Paper 5433, World Bank.
- Adams, R. H. (2003). "International migration, remittances y the brain drain: A study of 24 labour-exporting countries". World Bank Policy Research Working Paper 3069.
- Adams, R. H. (2005). "Remittances, selection bias y poverty in Guatemala". mimeo, World Bank.
- Ajayi, M. A., M. A. Ijaiya, G. T. Ijaiya, R. A. Bello, M. A. Ijaiya, y S. L. Adeyemi (2009). "International Remittances y Well-Being in Sub-Saharan Africa". *Journal of Economics y International Finance*, 1(3), 078–084.
- Amuedo-Dorantes, C. y S. Pozo, (2011). "New evidence on the role of remittances on healthcare expenditures by mexican households". *Review of Economics of the Household*, 9(1), 1–30.
- Artal, A., J. Bacaria, S. Cagatay, y V. Pallardó (2012). "What variables do better explain the dynamics of migrants' remittance inflows?: a panel data approach for the MENA region". FEMISE Research Project FEM 34-01 en "The Trade

- creation effect of Immigrants: Characterising Socioeconomic opportunities arising from linkages between People's y Good's flows inside the MENA region".
- Barajas, A., R. Chami, C. Fullenkamp, M. Gapen y P. Montiel (2009). "Do Workers' Remittances Promote Economic Growth?". IMF Working Paper WP/09/153, International Monetary Fund, Washington DC.
- Barham, B. y S. Boucher (1998). "Migration, Remittances, y Inequality: Estimating the Net Effects of Migration on Income Distribution". *Journal of Development Economics*, 55(2), 307–331.
- Berthélemy, J. C., M. Beuran y M. Maurel (2009). "Aid y Migration: Substitutes or complements?". *World Development*, 37 (10), 1589–1599.
- Bugamelli, M. y F. Paternuo (2005). "Do Workers' Remittances Reduce the Probability of Current Account Reversals?". World Bank Policy Research Working Paper No. 3766.
- Carrington, W. J. y E. Detragiache (1998). "How big is the brain drain?". IMF Working Paper 98/102, International Monetary Fund.
- Cebrián, M. (2009). "Los determinantes de los flujos migratorios internacionales: el caso español, 1995-2007. Principios: estudios de economía política". (14), 49–68.
- Chami, R., C. Fullenkamp y S. Jahjah. (2005). "Are Immigrant Remittance Flows a Source of Capital for Development?". IMF Staff Papers, Palgrave Macmillan, 52(1), 55–81
- Chami, R., M. Gapen, A. Barajas, P. Montiel, T. Cosimano, y C. Fullenkamp (2008). "Macroeconomic consequences of remittances". IMF Occasional Paper, 259(1), 1–92.
- Clark, X., T. J. Hatton y J. G. Williamson (2002). "Where do US immigrants come from? Policy y sending country fundamentals". NBER Working Paper 8998.
- Docquier, F. y A. Marfouk (2004). "Measuring the international mobility of skilled workers (1990–2000)". Policy Research Working Paper 3381, World Bank, Washington, D.C.
- Docquier, F. y A. Marfouk (2006). "International Migration by Education Attainment, 1990-2000". en Ozden, C. y M. Schiff, *International Migration, Remittances y the Brain Drain*, New York, Palgrave Macmillan.
- Docquier, F. y E. Lodigiani (2010). "Skilled migration and business networks". *Open Economies Review*, 21 (4), 565–588.
- Dumont, J. C. y G. Lemaître (2004). "Counting inmigrants y expatriates in OECD countries: A new perspective". mimeo, OECD.
- El-Sakka, M. I. T. y R. McNabb (1999). "The Macroeconomic Determinants of Emigrant Remittances". *World Development*, Elsevier, 27(8), 1493–1502.
- Escribano, G. (2005). "¿Europeización sin Europa? Una reflexión crítica sobre la Política de Vecindad para el Mediterráneo". Real Instituto Elcano, DT 23/2005 en <http://ribei.org/908/1/DT%2D023%2D2005.pdf> [Consultado 25/09/2012].

- European Communities (2010). "Handbook on Integration for policy-makers and practitioners". European Commission, en http://ec.europa.eu/ewsi/UDRW/images/items/docl_12892_168517401.pdf#zoom=100 [Consultado: 28/09/2012].
- European Investment Bank (2010). "FEMIP Annual Report 2010". Available on the EIB's website at: http://www.eib.org/attachments/country/femip_annual_report_2010_en.pdf [Consultado: 01/10/2012].
- Fargues, P. (2008). "Emerging demographic patterns across the mediterranean y their implications for migration through 2030". Publication for the Migration Policy Institute.
- Freud, C. y N. Spatafora (2005). "Remittances: Transaction Costs, Determinants y Informal Flows". World Bank Policy Research Working Paper 3704.
- Görlich, D. T., O. Mahmoud y Ch. Trebesch (2007). "Explaining Labour Market Inactivity in Migrant-Sending Families: Housework, Hammock or Higher Education". Kiel Working Paper 1391, Kiel Institute for World Economy.
- Gupta, S., C. Pattillo y S. Wagh (2007). "Impact of Remittances on Poverty y Financial Development in Sub-Saharan Africa". Working Paper 07/38. International Monetary Fund, Washington, DC.
- Hatton, T. (2005). "Explaining trends in UK Immigration". *Journal of Population Economics*, 18(4), 719–740.
- Jackman, M., R. Craigwell y W. Moore (2009). "Economic volatility y remittances: evidence from SIDS". *Journal of Economic Studies*, Emerald Group Publishing, 36(2), 135–146.
- Kapur, D. y J. McHale (2005). "Give us your best y brightest, Center for Global Development". Washington, D.C.
- Karemera, D., V. I. Oguledo y B. Davis (2000). "A gravity model analysis of international migration to North America". *Applied Economics*, 32(13), 1745–55.
- Ketkar, S. y D. Ratha (2001). "Development financing during a crisis: Securitization of future receivable". Policy Research Working Paper 2582, World Bank, Washington, D.C.
- Lucas, R. E. B y O. Stark (1985). "Motivations to Remit: Evidence from Bostwana". *Journal of Political Economy*, 93 (5), 901–918.
- Mayda, A. M. (2010). "International migration: A panel data analysis of the determinants of bilateral flows". *Journal of Population Economics*, 23(4), 1249–1274.
- Mishra, P. (2005), "Emigration y brain drain: evidence from the Caribbean". mimeo, IMF.
- Mohapatra, S. y D. Ratha (2010). "Forecasting migrant remittances during the global financial crisis". en *Migration Letters*, 7(2), ISSN:1741-8984, eISSN: 1741-8992, 203–213.

- Moré, I. (2011). "Financian los emigrantes la convergencia europea? Hacia una política de remesas para la UE". *Notes Internationals CIDOB*, 4.
- Moreno, J. y G. López-Casanova (2006). "Los determinantes de la inmigración internacional en España". *Investigaciones Regionales*, (9), 25–30.
- Nagarajan, S. (2009). "Migration, Remittances, y Household Health: Evidence from South Africa". Ph.D. dissertation, The George Washington University, Washington DC.
- Orozco, M. (2005). "Markets y Financial Democracy: The Case for Remittance Transfers". *Journal of Payment Systems Law*, (2), 166–215.
- Ortega, F. y G. Peri (2009). "The Causes y Effects of International Labor Mobility: Evidence from OECD Countries 1980–2005". *Human Development Research Paper*, No. 6, United Nations Development Program (UNDP), New York.
- Pedersen, P. J., M. Pytlikova y N. Simth (2004). "Selection on networks effects? Migration flows into 27 OECD countries". *IZA DP*, N° 1104.
- Peri, G. y C. Sparber (2009). "Task Specialization, Immigration, y Wages". *American Economic Journal: Applied Economics*, 1(3), 135–69.
- Peter, F. y R. Ortega (eds.) (2012). "Los movimientos islámicos transnacionales y la emergencia de un "islam europeo". Casa Árabe-IEAM, Madrid.
- Pradham, G. y K. Upadhyaya (2008). "Remittances y economic growth in developing countries". *The European Journal of Development Research*, 20(3), 497–506.
- Ratha, D., S. Mohapatra y A. Silwal (2009). "Outlook for Remittance Flows 2010–11". *Migration y Development Brief*, N° 9, April, World Bank.
- Ratha, D., S. Mohapatra, y E. Scheja (2011). "Impact of Migration on Economic y Social Development: A Review of Evidence y Emerging Issues. *World Bank Policy Research Working*". Paper Series, N° 5558. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1759149> [Consultado: 29/10/2012].
- Rodríguez, E. R. (1998). "International Migration y Income Distribution in the Philippines". *Economic Development y Cultural Change*, 46(2), 329–50.
- Stark, O. (2004). "Rethinking the Brain Drain". *World Development*, 32 (1), 15–22.
- Taylor, J. E., J. Mora, R. Adams, y A. Lopez-Feldman (2005). "Remittances, Inequality y Poverty: Evidence from Rural Mexico". *Working Paper*, N° 05-003, Department of Agricultural y Resource Economics, University of California, Davis.
- World Bank (2011). "Datos sobre migración y remesas 2011". 2 edición.
- Yang, D. y H. Choi (2007). "Are remittances insurance? Evidence from rainfall shocks in the Philippines". *World Bank Economic Review*, (21), 219–248.

CONCLUSIONES GENERALES

Conclusiones Generales

El desarrollo de esta Tesis Doctoral se ha inspirado en el reconocimiento del gran aumento del comercio internacional que ha caracterizado a México y a América Latina en general en las dos últimas décadas, estando enmarcada en una amplia literatura económica que ha guiado los objetivos de cada capítulo. A lo largo de la presente investigación se han analizado las principales consecuencias de la mayor integración comercial de México con la UE y el TLCAN, así como la relación existente entre la integración comercial y el crecimiento económico en México y América Latina. A través de cuatro capítulos relacionados se han observado los efectos positivos en los intercambios comerciales del lanzamiento de los citados procesos de integración económica, así como el hecho de que una mayor integración económica, entre otros factores, ha tenido una influencia positiva en el crecimiento económico de los países de la región. Las conclusiones detalladas de cada parte de la investigación constan en cada capítulo, por lo que estas conclusiones finales se destinan a una reflexión final sobre la investigación realizada y los nexos entre capítulos.

En el primer capítulo, se ha realizado un análisis de las relaciones comerciales derivadas de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM), resaltando la relación económica, política y de cooperación que existe entre ambas áreas geográficas. Así, después de estudiar cuál ha sido el alcance de dicho acuerdo de integración, y delimitar la estructura sectorial de dichas relaciones comerciales, se concluye que se han desarrollado logros positivos en el desempeño comercial bilateral entre ambos socios. Así mismo, este primer capítulo concluye reconociendo que el modelo de integración Norte-Sur elegido por México le ha permitido tener tasas de crecimiento más elevadas respecto a otros países de América Latina en el período anterior a la crisis y, por el contrario, en el período de la gran recesión ha tenido un coste mayor en términos de crecimiento del PIB real per cápita debido a su gran dependencia de

Estados Unidos. En cambio, los países de América Latina que han continuado un modelo de integración Sur-Sur con economías emergentes se han visto beneficiadas por el crecimiento de éstas durante la gran recesión y han presentado tasas de crecimiento que les ha permitido alcanzar a México en el periodo 2000-2011. Se recomienda a México, continuar con políticas que profundicen en la opción de integración Sur-Sur, como complemento a la Norte-Sur.

En el segundo capítulo, y después de analizar los efectos comerciales a partir de la creación de valor añadido siguiendo a Feenstra (1998), se valoró el efecto de triangulación en el comercio México-Unión Europea-Estados Unidos. Como conclusión se observaba que estos tratados han contribuido en el medio plazo a una nueva configuración de la estructura productiva y del comercio exterior de México con sus principales socios comerciales, aspecto que consolida resultados parciales del anterior capítulo. Además, este capítulo ha incluido una reflexión acerca de las diferencias en el impacto económico nacional de especializarse en un modelo de “maquila”, como el que caracteriza el comercio con Estados Unidos y el TLCAN, basado en importaciones de insumos de Estados Unidos y re-exportaciones con bajo valor añadido, frente al posible modelo del comercio con la UE, caracterizado por importaciones de equipo europeo para la re-exportación a Estados Unidos y otros países de América Latina. A pesar de que el tradicional modelo de maquila ha ofrecido buenos resultados en el aumento del comercio de México-Estados Unidos, permitiendo una balanza comercial positiva, dicho modelo puede modificarse sensiblemente con el nuevo marco de relaciones comerciales de los acuerdos Trans-Atlántico y Trans-Pacífico. En este sentido, las inversiones directas de la UE en México en producciones de mayor valor añadido se pueden beneficiar de la acumulación de reglas de origen de los nuevos tratados. México sin duda seguirá teniendo a Estados Unidos como el primer socio comercial, aunque la apertura a nuevos mercados y una mayor diversificación puede reducir la fuerte dependencia de su socio del norte y mejorar sus términos de intercambio.

El tercer capítulo ha presentado un marcado carácter empírico, aplicando un modelo de gravedad ampliado tradicionalmente utilizado en este tipo de ejercicios. Mediante su uso, se ha buscado profundizar en el estudio de los efectos que sobre

el volumen multilateral del comercio de México hubiera podido tener la entrada en vigor del Área de Libre Cambio con la UE. Los resultados obtenidos son congruentes con la teoría económica y la evidencia empírica existente. En términos generales se concluye que los principales determinantes de las exportaciones mexicanas son el tamaño de las economías con las que comercia (PIB), los costos de transporte y de transacción medidos por la distancia (*trade costs*), y la estrecha relación entre México y sus socios de lengua española, junto a la contigüidad con los países vecinos, principalmente Estados Unidos. No obstante, por encima de todo y para el periodo analizado el principal factor explicativo parece ser la entrada en vigor del TLCUEM en el año 2000, resultado de especial relevancia ante el papel complementario que parece estar jugando la UE en el cambio de estructura y modernización de la economía mexicana frente a su principal socio comercial, Estados Unidos. El capítulo finaliza reconociendo, no obstante, que hay que tener presente que la apertura hacia el exterior, con la entrada en vigor del TLCUEM, no es un objetivo en sí mismo, sino un medio para alcanzar un crecimiento y un desarrollo económico a medio y largo plazo. Es necesario crear mecanismos y encadenamientos que contribuyan positivamente a los objetivos de desarrollo de México, para con ello aprovechar al máximo las ventajas que ofrece una asociación económica con la UE.

En el cuarto capítulo, se han estimado los principales determinantes del crecimiento económico reciente de México y América Latina en general. Partiendo del reconocimiento de que los años 80 fueron particularmente duros para la región, con episodios de hiperinflación, crisis de deuda externa, aislamiento de los mercados internacionales, y dictaduras militares dominando el panorama político-social, se ha buscado identificar econométricamente cuáles han sido los principales factores facilitadores del retorno de la región latinoamericana a la senda del crecimiento sostenido. Para ello se han utilizado técnicas de panel estático y dinámico al uso, todas ellas en la frontera metodológica de la literatura asociada. Los resultados obtenidos se han mostrado acordes con las principales contribuciones de la literatura del crecimiento. Así, las instituciones son clave para el crecimiento reciente en América Latina, la apertura al exterior, vía inversión y

comercio, es otro aspecto fundamental en el reciente devenir regional, y el desarrollo y la consolidación de la base industrial y su apuesta por la tecnología es el tercer pilar que señalan los resultados de este capítulo. Adicionalmente, otros factores como la educación, la estabilidad macroeconómica (inflación, stock de deuda externa), o el uso de internet aparecen como positivos en el crecimiento regional, aunque de segundo orden para el periodo de análisis una vez controlado por los anteriores factores. Adicionalmente, los resultados del capítulo han indicado la existencia de una clara senda de convergencia regional en los pasados dos decenios, con mayor fortaleza a partir del año 2002.

En conclusión, la actual tesis de investigación ha realizado una original contribución al análisis de los efectos positivos de la integración económica mexicana y latinoamericana en la economía mundial, aportando nuevas luces desde un punto de vista analítico, así como mediante la contrastación de modelos empíricos que arrojan resultados claros sobre la realidad reciente de la región. No obstante, dada la riqueza del tema a tratar han quedado algunas vías de investigación para el futuro, entre las que cabría destacar aquella que se pregunta por los efectos distributivos que esta mayor integración económica en la economía mundial ha tenido sobre las sociedades latinoamericanas, en línea con los recientes estudios sobre el efecto de la globalización en las economías emergentes.

“El estudio de la economía parece no requerir ninguna dote especializada de un orden desacostumbradamente superior. ¿No es, intelectualmente considerada, una materia verdaderamente fácil comparada con las ramas superiores de la filosofía y la ciencia pura? Sin embargo, los economistas, no ya buenos, sino sólo competentes, son auténticos mirlos blancos. ¡Una materia fácil, en la que pocos destacan! Esta paradoja quizás puede explicarse por el hecho de que el gran economista debe poseer una rara combinación de dotes. Tiene que llegar a mucho en diversas direcciones, y debe combinar facultades naturales que no siempre se encuentran reunidas en un mismo individuo. Debe ser matemático, historiador, estadista y filósofo (en cierto grado). Debe comprender los símbolos y hablar con palabras corrientes. Debe contemplar lo particular en términos de lo general y tocar lo abstracto y lo concreto con el mismo vuelo del pensamiento. Debe estudiar el presente a la luz del pasado y con vista al futuro. Ninguna parte de la naturaleza del hombre y de sus instituciones debe quedar por completo fuera de su consideración. Debe ser simultáneamente desinteresado y utilitario; tan fuera de la realidad y tan incorruptible como un artista, y sin embargo, en algunas ocasiones, tan cerca de la tierra como el político” *John Maynard Keynes*



UAB

Universitat Autònoma de Barcelona
Bellaterra, Barcelona (Espanya)