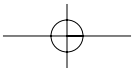
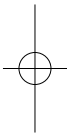
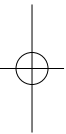


INVERSIÓN, MIGRACIÓN,
INTERCAMBIO COMERCIAL Y
COMPLEJIDAD FISCAL EN EL
PROCESO DE INTEGRACIÓN GLOBAL
DE MÉXICO





CUADERNOS - I B E R O - AMERICANOS DE INTEGRACIÓN

**Inversión, Migración,
Intercambio Comercial
y Complejidad Fiscal
en el proceso de
integración global de México**



JAIME LÓPEZ DELGADILLO
RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ
PABLO PINEDA ORTEGA
ALEJANDRO JOSÉ COMPARÁN FERRER
JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA
MARTÍN G. ROMERO MORETT
JOSÉ ABELINO TORRES MONTES DE OCA

2



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE ASUNTOS EXTERIORES
Y DE COOPERACIÓN



AGENCIA
ESPAÑOLA DE
COOPERACIÓN
INTERNACIONAL

Centro de Estudios de Iberoamérica

© *del n.º 2*: José Abelino Torres Montes de Oca: Prólogo
Pablo Pineda Ortega
Jaime López Delgadillo
Martín G. Romero Morett
José Tomás Vives Urbina
Alejandro José Comparán Ferrer
Rafael Salvador Espinosa Ramírez

Financia: AECI (Agencia Española de Cooperación Internacional)

Diseño portada: Rosa Sánchez Arias
Ediciones de la Noche
Madero, 687 (casi esq. Avd. Federalismo)
3825-1301 Guadalajara - México

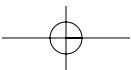
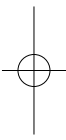
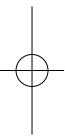
I.S.S.N.: 1888-6736

Depósito legal: M. 16.291-2008

Imprime: José Ignacio Gil Impresores, S.L.
Eduardo Requeñas, 27. 28053 Madrid

ÍNDICE

	<i>Págs.</i>
PRESENTACIÓN	7
PRÓLOGO	
JOSÉ ABELINO TORRES MONTES DE OCA	9
EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO: SUS IMPLICACIONES MÁS RELEVANTES	
PABLO PINEDA ORTEGA y JAIME LÓPEZ DELGADILLO	13
CLAROSCUROS PARA MÉXICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE	
MARTÍN G. ROMERO MORETT y ALEJANDRO JOSÉ COMPARÁN FERRER.....	51
DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL DE AMÉRICA DEL NORTE	
JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA y MARTÍN G. ROMERO MORETT.....	69
INTEGRACIÓN MÉXICO - UNIÓN EUROPEA: UNA CONJETURA CON ENFOQUE TEÓRICO DESDE UNA PERSPECTIVA FISCAL	
RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ	93

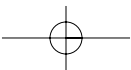
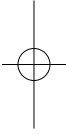
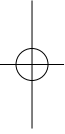


PRESENTACIÓN

La aparición del segundo número de CUADERNOS IBEROAMERICANOS DE INTEGRACIÓN supone que se va consolidando esta publicación. Como venimos señalando, gracias a la colaboración económica de la Agencia Española de Cooperación Internacional –AECI– es posible que abordemos esta difícil y compleja tarea (ahora a través del proyecto A/4739/06, titulado “Elementos y criterios para la conformación y articulación de un espacio iberoamericano de integración política y económica: planificación económica y fortalecimiento institucional”), pero también este resultado se debe al esfuerzo conjunto de muchas personas, como son los miembros e investigadores del Centro de Estudios de Iberoamérica (CEIB), de la Universidad Rey Juan Carlos, y los investigadores del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA), de la Universidad de Guadalajara, en México. A todos, expresarles nuestro más sincero agradecimiento. Pero también esta actividad se enmarca en las actividades del Centro de Estudios de Iberoamérica, que recibe el soporte institucional y financiero de la *Cátedra Iberoamericana Santander*, por lo que queremos dejar constancia de nuestro agradecimiento a este respecto.

Cástor Miguel Díaz Barrado

Martín G. Romero Morett



PRÓLOGO

Con gusto he aceptado la invitación de los autores de la presente obra para prologar sus ensayos contenidos en este segundo número de la revista Cuadernos Iberoamericanos de Integración, el cual lleva por título: *“Inversión, Migración, Intercambio Comercial y Complejidad Fiscal en el proceso de integración global de México”*. Creo que esta obra representa un importante esfuerzo del Departamento de Economía (y de sus académicos) de la división de Economía y Sociedad del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas (CUCEA) de la Universidad de Guadalajara, quienes vienen colaborando de manera muy intensa con el Centro de Estudios de Iberoamérica de la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid, España.

Sin duda que el objeto general de estudio del cuaderno, el proceso de integración global de México y sus implicaciones presentes y futuras para el desarrollo económico y social de México, es de enorme relevancia; además, la investigación particular en torno a la integración de América del Norte, es de sumo interés para mí.

Desde siempre han existido dos condicionantes naturales y de gran peso en las estrategias y logros en el desarrollo económico mexicano; uno de tipo geográfico referido a la vecindad con los Estados Unidos (EEUU) y el otro es de carácter histórico-contextual, ya que los paradigmas que han sido referencia en las políticas de desarrollo adoptadas por los países más avorazados se han convertido también en referentes para la definición de los modelos de crecimiento y para los países menos avanzados y desde la SGM, los Organismos Económicos Internacionales Multilaterales, también han hecho lo suyo en este sentido, para internacionalizar esos paradigmas.

En esta línea de pensamiento, la globalización económica neoliberal iniciada desde los años setenta del siglo que acaba de terminar, extendida y profundizada de manera acelerada en las décadas posteriores, ha incorporado a México mediante un proceso tan acelerado como impensable.

La reinserción mexicana inició con su incorporación al GATT en la década de los años ochenta del siglo XX, y prosiguió con una compulsiva secuencia de cambios hacia una política económica de apertura al exterior y quedó

JOSÉ ABELINO TORRES MONTES DE OCA

inscrita en 1994 al TLCAN, el cual ha sido el principal mecanismo de incorporación a la Economía Global; mas del 90% del comercio Internacional se realiza con EEUU y Canadá, un porcentaje mayoritario de la Inversión Extranjera Directa (IED) que el país recibe proviene de esos dos países, incluso una gran proporción de la IED proveniente del resto del mundo, es también explicada por el TLCAN de manera indirecta, ya que empresas extranjeras se instalan en México con el fin de aprovechar las ventajas arancelarias y de libre comercio que ofrece el TLCAN, para exportar hacia EEUU, en primer lugar, y a Canadá en segundo termino.

Las Históricas corrientes migratorias de mexicanos hacia EEUU se han fortalecido con el ingreso al TLCAN, con ello las remesas enviadas a México han crecido progresivamente hasta ser casi tan importantes como los ingresos en divisas del petróleo y superan a los captados por IED, este ultimo fenómeno también sucede en América Latina en su conjunto.

De ahí la relevancia de los ensayos que abordan esos tres campos de la política y de la Economía Internacional Mexicana vinculada al TLC como igualmente son relevantes las conclusiones a las que arriban y los escenarios futuros que plantean.

Las experiencias y logros de los Países de Menor Desarrollo (PMD) durante más de tres décadas de inserción a la economía global, muestran logros contrastantes, mientras que algunos han sido favorables, como la modernización y expansión de algunos sectores de sus economías, sobre todo los más internacionalizados, a la vez que algunas de sus regiones se han fortalecido. Esa incorporación descansa en la especialización y competitividad regional, sectorial; y sus procesos están sustentados, por una parte, en la nuevas teorías de la Economía y la Competitividad Internacional de enfoque espacial, sectorial e incluso empresarial que han desarrollado Krugman y Michael Porter, entre otros destacados economistas, y por otro, en la creciente vigencia de las nuevas teorías y modelos de la integración económica; no sin razón la nueva cultura en los intercambios de mercancías, servicios y factores productivos a nivel mundial, está ya dominada ampliamente por los flujos entre bloques de integración económica.

En ese proceso de integración, los intercambios entre bloques conformados por países desarrollados confirman cada vez más su hegemonía mundial; en contraste, los bloques integrados por PMD, progresivamente han venido quedando marginados.

Por otra parte la selectividad de los mercados nacionales y globales han procreado efectos diferenciados en los países incorporados a ese sistema, expresado en creciente marginación y aún exclusión de PMD de la Economía mundial y de los logros del desarrollo; ese proceso, a su vez se reproduce al interior de los países (aun en los desarrollados), en los cuales se observan regiones y sectores de sus economías, excluidos o aun marginados del desarrollo, se

pueden citar a manera de algunos ejemplos en el caso mexicano, la región sureste, y sectores industriales como el textil, calzado y cuero, agroindustria de la azúcar de caña, etcétera.

Es pertinente señalar, también, que existen profundas diferencias, en la concepción de procesos y tratados de libre comercio y de la integración en general; particularmente las disparidades más sobresalientes entre TLCAN y la Unión Europea (UE) son las siguientes:

- En la UE, y no en el TLCAN, existen políticas agrícolas comunes, sociales, regionales y de grandes rubros de infraestructura; cuentan con instituciones de gobierno al interior del bloque y recursos compensatorios para daños de regiones de PMD cuando son incorporados al grupo; por su grado de madurez alcanzado por el bloque tienen libre movilidad de mercancías, servicios y factores económicos incluidos los migratorios.

Es en este contexto internacional que adquieren relevancia las tesis conclusiones y perspectivas expresados por los autores de los ensayos del cuaderno que aquí se presenta.

Pablo Pineda y Jaime López D. en su trabajo: **“La Inversión Extranjera Directa de EEUU a México, sus implicaciones mas relevantes”**, sostiene que la IED ha evolucionado favorablemente con el ingreso de México al TLCAN y sobre todo la proveniente de EEUU, la expresión mas significativa ha sido en el régimen de maquiladoras, el peso creciente de éstas ha sido evidente en el comercio internacional; y menos en el empleo y el PIB del país. Este rubro de Inversión se ha destinado con mayor prioridad a la Industria Manufacturera y los Servicios.

Martín G. Romero Morett y Alejandro José Comparan Ferrer, en su ensayo **“Claroscuro para México del TLCAN”**, destacan los efectos insuficientes y centralizados del TLCAN para México; favoreciendo a los sectores y empresas líderes en el comercio exterior mexicano.

Del análisis y conclusiones de ambos trabajos se desprende y se infiere que:

- Los logros en cuanto a la incorporación de las empresas maquiladoras externas a la Economía Nacional han sido insignificantes, apenas representan el 6.5% del total de las compras de insumos nacionales. Ese fenómeno, además de la insuficiente eficacia aduanera, explica el poco satisfactorio desempeño de la Economía Nacional en la creación de empleos.

La exclusión y/o marginación de las PYMES y otros sectores tradicionales de la Economía Nacional de los beneficios de la Incorporación de México al TLCAN y del proceso de apertura Económica en general, explican significativamente la crisis o relativo atraso de regiones y amplios sectores sociales

JOSÉ ABELINO TORRES MONTES DE OCA

que a ritmo acelerado pasan a ser pobres y marginados (subempleados y desempleados). Esto ha renovado los flujos migratorios hacia EEUU con fines de empleo, hasta convertir a las remesas en una de las principales fuentes de divisas para México y América Latina.

Pero por otra parte, el endurecimiento de la política antiinmigratoria, la crisis de la Industria de la Construcción en EEUU ante la crisis de su sector inmobiliario y de vivienda así como también la reciente desaceleración en el crecimiento de la economía norteamericana; plantean para México, en perspectiva, como bien lo señalan Tomas Vives U. y Martín G. Romero Morett en su trabajo: ***“Dinámica demográfica y convergencia cualitativa en los países del bloque del TLCAN”*** en el contexto mundial, un problema para México no sólo económico que se empezará a manifestar en un descenso en la captación de remesas; pese a la gran necesidad que la economía de EEUU ha tenido, tiene y seguirá teniendo de fuerza laboral migratoria mexicana; es atinado el señalamiento de los autores en el sentido de que las negociaciones migratorias de los gobiernos de los países de América Latina en general, y en especial de México, no han sido satisfactorias, no han aprovechado un importante potencial de elementos a su favor para una negociación conveniente.

Finalmente, el ensayo del Dr. Rafael Espinosa Ramírez, titulado ***“Integración de México-Unión Europea: Una conjetura con enfoque teórico desde una perspectiva fiscal”***, plantea que, aunque exista la posibilidad de distorsiones, el utilizar reformas fiscales que tengan como objetivo buscar una mejora en el bienestar nacional y mundial, depende de conocer con certidumbre el poder de mercado de las empresas participantes.

En síntesis; estos ensayos ilustran, por un lado, los factores relevantes del TLCAN que han incidido en el desempleo contrastante, aumento del subempleo, y en la recomposición de la economía mexicana; resultados que no han sido los esperados. Por otra parte, se muestra la complejidad fiscal inherente a los procesos de integración.

José Abelino Torres Montes de Oca

*Director de la División de Economía y Sociedad del
Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas
de la Universidad de Guadalajara*

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO: SUS IMPLICACIONES MÁS RELEVANTES

PABLO PINEDA ORTEGA¹
JAIME LÓPEZ DELGADILLO²

RESUMEN

La evolución reciente de las inversiones de EU a México se enmarca en el contexto más amplio de desempeño de la economía mexicana a partir de dos hechos fundamentales: la firma del TLC con Norteamérica y la crisis financiera, ambos de 1994. A partir de estos acontecimientos se aprecia un significativo crecimiento tanto del comercio de la región y, aunque en menor medida, del ingreso de la IED de EU al país. De este modo, el ingreso de tal inversión se explica tanto por la certidumbre derivada del tratado como de la, aunque coyuntural, creciente competitividad de México producto de la fuerte devaluación real de su moneda por la crisis referida.

La IED de Estados Unidos en México ha tenido repercusiones dignas de análisis en el crecimiento, primero, del sector exportador, en segundo término del sector manufacturero mexicano y, en tercer término, en el empleo del pro-

¹ Profesor investigador de tiempo completo del Departamento de Estudios Ibéricos y Latinoamericanos del Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad de Guadalajara, México. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores. Email: ppinedao@yahoo.com.mx

² Profesor investigador de tiempo completo del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, México. Email: ldj13@cucea.udg.mx.

pio sector. Sin embargo, este hecho no se ha reflejado de forma significativa en la tasa de crecimiento del producto total debido a los importantes rezagos del país en factores claves para el desarrollo, tales como instituciones sólidas, infraestructura y educación, entre otros. El bajo impacto de la IED es analizado en la última parte del ensayo, en donde se estudia la correlación que ésta presenta con variables clave en los tres sectores de la economía.

1. INTRODUCCIÓN

Después de iniciada en condiciones harto difíciles la transformación estructural del agotado modelo de sustitución de importaciones en los primeros ochenta, México atravesó, durante la llamada *década perdida*, un periodo de privatizaciones, desregulación económica y apertura comercial en el marco de unas deterioradas finanzas públicas, mismas que abatieron de manera sensible el nivel de vida de su población.

En la visión convencional de aquellos años, se consideró que un correlato natural de esta estrategia liberalizadora sería justamente el alcance de un acuerdo comercial con los países de América del Norte —y muy señaladamente con Estados Unidos (EU)—, no sólo para potenciar el flujo comercial hacia la que aparecía como la región económica más importante del planeta, sino también y de manera especial, porque se preveía que el acuerdo habría de alentar la inversión directa de EU hacia el país. El acuerdo suponía así un esquema de ganar-ganar porque la desigual —pero complementaria— dotación de factores entre todos los socios permitiría aprovechar, en un marco de apertura, las ventajas comparativas de cada país elevando así la competitividad regional.

En ese orden de ideas, el ensayo analiza los resultados de la estrategia por lo que va a una de las más importantes pretensiones del gobierno mexicano: el incremento del flujo de inversiones directas por parte de los dos socios del Norte. Se destacan especialmente los efectos generados, analizados en cada uno de los tres grandes sectores de la economía, en materia de empleo y de crecimiento del producto; en ese orden de ideas, se analizan las correlaciones respectivas concluyendo cuán significativa es la inversión de EU en cada uno de los tres sectores y ponderando así sus beneficios.

De este modo, en el siguiente apartado se revisa el comportamiento de las variables más relevantes del estudio —el flujo comercial y la evolución de la inversión extranjera directa (IED) entre México y EU— en los lustros recientes, deteniéndose en el análisis de la crisis mexicana del año de la firma del tratado, 1994, pues sólo en el contexto de esa crisis se explica la ulterior evolución de las relaciones económicas entre ambos países. El apartado también estudia los aspectos más relevantes del TLC de América del Norte (TLC) relativo a las

inversiones, pues sobre esta base legal se han normado las nuevas inversiones en el país. En la tercera sección se revisa el entorno macroeconómico e institucional del país con especial relevancia en aspectos específicos, pues son éstos los que inciden fuertemente en las decisiones de inversión de los agentes y explican el monto y destino de la misma. En el cuarto apartado se estudian con detenimiento los principales efectos en materia de crecimiento e inversión generados por los flujos de inversiones norteamericanas al país, analizando sus principales impactos, para cerrar en las conclusiones con una revisión de los hallazgos más importantes del ensayo.

2. EVOLUCIÓN ECONÓMICA RECIENTE Y EL ESTATUS DE LAS INVERSIONES EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA

Después del agotamiento del viejo modelo de sustitución de importaciones, México encontró en la excesiva liquidez del sistema financiero internacional de los setenta y en sus abundantes reservas de petróleo un mecanismo para posponer las necesarias reformas estructurales de su economía. De haberse emprendido estas reformas, habrían contribuido a subsanar sus crecientes desequilibrios, y muy señaladamente el de su sector externo.

Ya en los primeros ochenta, la reversión de los flujos de capital y la caída mundial del precio petrolero condujeron, al final de 1982, a la que sería entonces la más profunda crisis económica en la historia reciente del país. En esa circunstancia, se emprendieron a partir de tal año importantes reformas estructurales en la economía, que se enmarcaban en un contexto de fuertes restricciones fiscales, fundamentalmente por el elevado peso del servicio de la deuda pública externa.

Lo cierto es que después del sexenio de De la Madrid (1982-1988) de prácticamente nulo crecimiento, ya para finales de los ochenta se encontraban avanzadas las principales reformas estructurales emprendidas³. Al poco tiempo, el inicio de la negociación –y ulterior aprobación– del TLCAN fortaleció las expectativas favorables sobre la economía mexicana, alentándose así los flujos financieros hacia el país, lo que significó un prácticamente sostenido crecimiento de la participación del ahorro externo en el producto total, tal y como se aprecia en la tabla 1.

³ De entre las más importantes de estas reformas destacan la relativa a la privatización de empresas públicas, la de desregulación económica, de apertura comercial, de corrección del déficit público y de liberalización financiera.

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

Tabla 1. *Ahorro e inversión. Proporción del PIB a precios corrientes*

Años	Financiamiento de la formación bruta de capital	a) Ahorro externo	b) Ahorro interno bruto
1990	22.64	3.01	19.63
1991	23.44	5.05	18.39
1992	24.43	7.31	17.11
1993	23.19	6.36	16.83
1994	23.46	7.82	15.64
1995	19.60	0.50	19.20
1996	20.90	0.60	20.30
1997	19.50	1.90	17.60
1998	20.90	3.80	7.10
1999	21.00	2.90	8.10
2000	23.70	3.10	0.60
2001	20.90	2.90	8.00
2002	20.60	2.20	18.40
2003	20.60	1.40	9.20
2004	22.10	1.10	21.00
2005	21.80	0.60	1.20
2006	22.00	0.20	21.80

Fuente: Banxico.

La evolución que siguieron esos inﬂujos, sin embargo, se vio fuertemente inﬂuida por la estrategia económica en el periodo, que atribuía ingenuamente a las bondades de la liberalización ﬁnanciera la posibilidad –incumplida– de asignarlos de manera eficiente en el sistema económico. Fueron cuatro las razones que explican la inadecuada evolución de tales ﬂujos, mismas que explican la crisis ﬁnanciera que se presentó al ﬁnal de 1994.

1. México eligió como estrategia de estabilización, a ﬁnes de los ochenta, la utilización de la política cambiaria como *ancla nominal* para la contención de las presiones inﬂacionarias, así como una amplia liberalización comercial. En particular, la política cambiaria implicó una estrategia de depreciación preanunciada del tipo de *crawling peg*⁴, que incluyó una paulatina sobrevaluación real de la moneda porque el diferencial inﬂacionario de México y su principal socio comercial, Estados Unidos, no era plenamente compensado por el deslizamiento cambiario. Esta sobrevaluación, además, no era compensada por los esperados incrementos en la productividad que se habrían de dar precisamente como una consecuencia obligada –sostenía el gobierno– de la afluencia de capitales y la liberalización comercial.

⁴ Se trata de una estrategia de política pública mediante la cual se busca contener la inﬂación mediante la paulatina sobrevaluación real de la moneda, lo que reduce así las presiones sobre los precios al abaratar los bienes importados. Justamente, la experiencia mexicana muestra cuán riesgosa es esta estrategia cuando no es emprendida de manera adecuada.

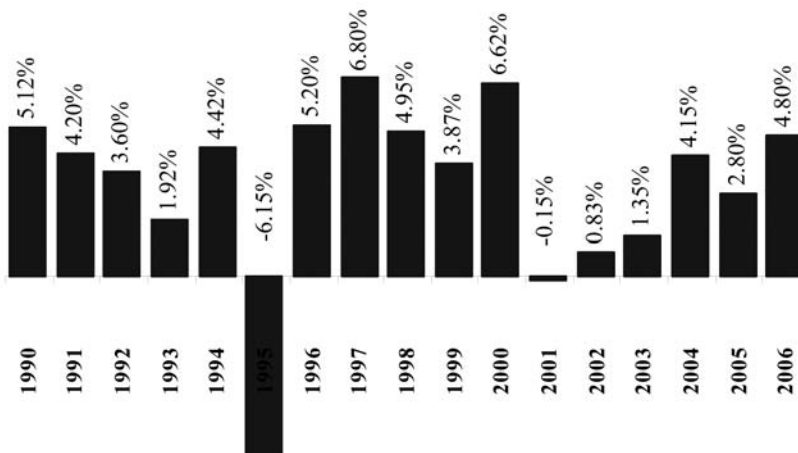
EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

Más aún, en una economía abierta a las importaciones éstas pueden reemplazar a la oferta local si se dispone –como era el caso– de una fuerte afluencia del ahorro externo en un marco de mayor *ingreso permanente esperado*, que se habría generado por las expectativas favorables sobre la futura evolución económica del país. Con tales expectativas y asociado al incremento del precio de los activos producto de la afluencia de capitales, se presentó un *efecto riqueza* que alentó aun más el consumo y alimentó el déficit comercial.

Por su parte, la distorsión generada por la estrategia se agudizó aun más por los efectos perversos de una inadecuada liberalización de la banca que aceleró el crecimiento del crédito al consumo, asociada al citado efecto riqueza⁵.

2. Junto con la estrategia del ancla nominal del *crawling peg* para la contención inflacionaria, se instrumentó una política monetaria restrictiva que buscaba contener la demanda agregada y abatir así el crecimiento de los precios. Al elevarse así las tasas de interés reales, se desalentó de forma importante el crecimiento y aunque aun positiva, a partir del 1990 la tasa de crecimiento del producto fue descendiendo en los años subsiguientes, sólo para revertir esta tendencia en el año clave de 1994 en que se incrementó de manera importante el gasto público, presumiblemente por tratarse de un año electoral –véase gráfica 1–. Ese gasto significó, como no se había visto en toda la década, un déficit público equivalente al 4% del producto.

Gráfica 1. Tasa de crecimiento del PIB



Fuente: Banxico e INEGI.

⁵ RAMÍREZ, pp. 30-1. En el mismo sentido: “La abundancia de capital externo permite una fuerte expansión del crédito bancario interno. Parte de esta expansión se canaliza al financiamiento de nuevos proyectos de inversión pero buena parte termina alimentando un auge de consumo privado en medio de una atmósfera artificial de bonanza”. ROS, 1997, p. 59.

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

Sin embargo, las elevadas tasas de interés no sólo eran producto de una estrategia centrada en la reducción de la tasa inflacionaria, sino que también, y de manera cada vez más importante, constituían la respuesta del gobierno a los ataques especulativos contra el peso que se agudizaban por la pérdida de credibilidad de la estrategia. Mantener dentro de la banda cambiaria el valor del peso requería, conforme se incrementaba la sobrevaluación y la incertidumbre sobre la moneda, adicionar un premio cada vez mayor a los tenedores de títulos en moneda nacional, que encarecía también el crédito local. Una de las principales consecuencias de ello lo fue, desde luego, el importante incremento de la cartera vencida.

3. La excesiva confianza del gobierno en la desregulación económica, y muy especialmente en el de la liberalización financiera, hizo suponer que eran innecesarias acciones discrecionales de política para influir y dirigir los flujos de capital, pues además se sostenía que esto podría desalentar su ingreso, precisamente cuando su llegada se hacía cada vez más importante para el sostenimiento de la estrategia macroeconómica en su conjunto.

En particular, la que probablemente resultó la más significativa ausencia de política discrecional para influir en los flujos de capital, lo fue la relativa a las llamadas intervenciones *sucias* sobre el mercado cambiario, que de manera fructífera venían utilizando otras economías de la región. En efecto y como se dijo arriba, durante el periodo previo a la crisis se buscó contener la inflación con una política cambiaria caracterizada por un desliz preestablecido —esto es, un compromiso explícito y creíble con respecto al valor del dólar— adicionado con una política monetaria restrictiva que generó elevadas tasas de interés reales. Con este esquema, se volvió especialmente lucrativo arbitrar con tasas de interés en títulos de corto plazo, porque el inversor contaba con la suficiente certidumbre de que se mantendría la evolución de la paridad, para aprovechar el muy importante diferencial entre la tasa de interés interna y la internacional.

De esto se infiere que en la raíz de la crisis mexicana, al igual que en un número importante de crisis en los noventa, se encontraban en mayor grado factores que se asocian más con lo que Calvo denomina *fragilidad financiera* (referida a aspectos de liquidez principalmente) que a lo que él mismo llama *debilidad financiera* (referida principalmente a aspectos de solvencia). Sobre el particular, debe recordarse que si bien el saldo promedio para 1994 de la deuda pública total como proporción del producto no era excesiva (19.9%) se tenían sin embargo pasivos de corto plazo por un monto equivalente al 6% del producto, fundamentalmente por la estrategia seguida a lo largo de 1994 de emitir deuda de corto plazo denominada en dólares (tesobonos) que sustituyera pasivos públicos previamente emitidos en moneda local.

4. La estrategia seguida a lo largo del sexenio de Salinas, como se ve, acumulaba fuertes desequilibrios, en particular con el sector externo, que tar-

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

de o temprano deberían revertirse. Sin embargo, la estrategia resultaba pertinente a la luz de los requerimientos estrictamente políticos del gobierno, pues la sobrevaluación monetaria había permitido incrementar el poder adquisitivo de un sector importante de la población, y esto debería favorecer el sentido de las elecciones presidenciales de julio del 94.

Por eso, conforme se fue deteriorando aún más la credibilidad de la estrategia económica y minándose la viabilidad de la política cambiara —se redujo sensiblemente la entrada de capitales y cayeron las reservas internacionales— el gobierno optó por emitir una cantidad mayor de títulos redimibles en dólares, *tesobonos*, que como tales permitían cubrir el creciente riesgo cambiario.

Lo anterior implicó a lo largo del año una importante modificación de la cartera de los inversionistas en títulos mexicanos, y evidenciaba la inoperancia de la política monetaria para mantener los capitales mediante el expediente del incremento en la tasa de interés en títulos en moneda nacional; esto es, el riesgo percibido sobre México era tal que la inversión foránea se volvió cada vez más insensible al aumento del rédito en moneda local, aumento que, por otro lado, *sí* dañaba la raquíta condición de la banca (y sus prestatarios) y deterioraba aun más el entorno económico.

Como todo indicaba, el colapso financiero se habría de desatar en breve, y llegó justo a los primeros días de haber tomado posesión el nuevo gobierno (diciembre de 1994) mediante una corrida contra el peso de enormes proporciones.

★ ★ ★

Tres fueron las grandes consecuencias asociadas a la crisis, a saber: drástica caída de la tasa de crecimiento (la contracción del PIB fue de -6.9%), elevada inflación (52%) y una fuerte y abrupta devaluación cambiaria (en diciembre de 1994 la moneda se devaluó un 49.7% y a lo largo de 1995 se depreció otro 49%). La contracción económica se agudizó además por el fuerte endeudamiento de las familias y empresas de los años previos que, con la elevación de las tasas de interés, deterioró aún más su ya raquíta condición económica. Lo cierto es que después de ese año de crisis con su generalizado deterioro económico, el crecimiento retomó su paso ya en 1996 (gráfica 1) y a diferencia del año anterior ahora no sólo las exportaciones fueron su mayor componente sino que también se recuperó el consumo y la inversión. De hecho, la recuperación de estos dos componentes tuvo que ver con la reducción de las tasas de interés reales y nominales que se comenzó a dar ya a partir de 1996, producto de la contracción de la tasa inflacionaria.

Tanto la firma del TLCAN como el deteriorado valor de los activos del país así como los diezmos costos laborales y una mayor competitividad de los productores locales debido a la devaluación, abrieron importantes posibilidades a la inversión extranjera, particularmente a la de EU, y con ello se ele-

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

varon también las exportaciones. El crecimiento de las exportaciones en efecto se asocia a las importantes entradas de capital que se presentan en el periodo post crisis.

Más específicamente, las gráficas 2 a 5 dan cuenta del notable crecimiento del comercio exterior de México a partir de la firma del Tratado, si bien es claro que en particular en el 95 la elevada tasa de crecimiento de las exportaciones (30.6%) es más producto de la devaluación y la contracción económica asociada a la crisis que al tratado mismo, como lo muestra el hecho de que –aunque positiva– la variación anual de la tasa de crecimiento de tales exportaciones fue cada vez menor, para sólo revertirse hasta 1999 (gráfica 4).

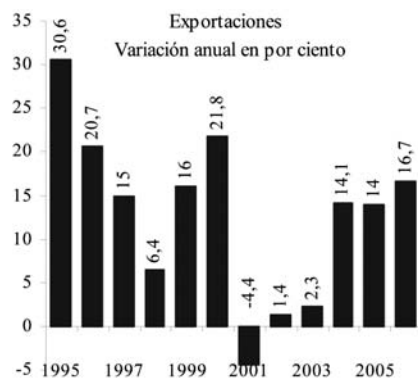
Gráfica 2



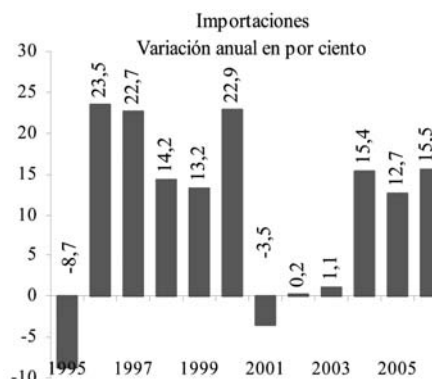
Gráfica 3



Gráfica 4



Gráfica 5



Fuente: Informe anual Banxico, varios años.

De estas gráficas es importante destacar que al fuerte crecimiento de las exportaciones ha estado asociado un igualmente importante crecimiento de las importaciones; como se aprecia en la tabla 2 específicamente, el monto anual y el crecimiento de las exportaciones manufactureras ha ido a la par con el crecimiento de los bienes intermedios, lo que destaca el papel muy secundario que viene jugando la planta industrial local, misma que no ha podido

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

integrarse plenamente al sector exportador. Esto es, el país no ha podido consolidar, no obstante el razonablemente sólido crecimiento de la IED (gráfica 6) una red importante de proveedores a través de cadenas productivas que permitan ampliar los beneficios derivados del auge exportador.

Tabla 2. *Balanza Comercial*

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
EXPORTACIONES	79,542	96,000	110,431	117,500	136,391	166,455	158,443	160,682	164,766	187,999	214,233	249,997
Manufactureras	66,558	80,305	94,802	105,933	122,085	145,334	141,353	141,989	141,087	157,747	175,166	202,806
Maquiladoras	31,103	36,920	45,166	52,864	63,854	79,467	76,881	78,041	77,467	86,952	97,401	111,824
Resto	35,455	43,384	49,637	53,069	58,231	65,867	64,472	63,948	63,620	70,796	77,765	90,982
IMPORTACIONES	72,453	89,469	109,807	125,243	141,975	174,458	168,396	168,679	170,546	196,810	221,820	256,130
Bienes de Consumo	5,335	6,657	9,325	11,109	12,175	16,691	19,752	21,178	21,509	25,409	31,513	36,972
Bienes Intermedios	58,421	71,890	85,366	96,805	109,270	133,637	126,149	126,508	128,831	148,804	164,091	188,634
Maquiladoras	26,179	30,505	36,332	42,557	50,409	61,709	57,599	59,296	59,057	67,742	75,679	87,503
Resto	32,242	41,385	49,034	54,248	58,860	71,929	68,550	67,212	69,774	81,061	88,412	101,130
Bienes de Capital	8,697	10,922	15,116	17,329	20,530	24,130	22,496	20,992	20,206	22,597	26,216	30,524
BALANZA COMERCIAL	7,089	6,531	624	-7,742	-5,584	-8,003	-9,954	-7,997	-5,780	-8,811	-7,587	-6,133

Lo anterior se aprecia mejor analizando el consistente comportamiento de las gráficas 4 y 5, del que se infiere en efecto cómo a la variación porcentual en las exportaciones, le corresponde una variación en el mismo sentido y por un monto similar de las importaciones, denotando una importante correlación entre ambas. El que ésta se mantenga a lo largo del periodo considerado no expresa otra cosa que la incapacidad de la planta productiva local de sustituir los insumos importados que la producción a los mercados globales absorbe, y que mantiene en consecuencia una dualidad estructural en el aparato productivo nacional.

Una muy clara expresión de esta dualidad estructural de la economía mexicana según la cual existe un sólido sector exportador integrado plenamente a los procesos de globalización económica, y otro sector con niveles de productividad reducidos y más volcado a la atención del mercado local, lo constituye el sector maquilador. Este sector, en efecto, cuya participación en las exportaciones totales no ha sido, ni es en la actualidad, nada despreciable (ésta fue de 40.9, 46.8, 46.3 y 44.7 en 1997, 2000, 2004 y 2006, respectivamente) representa la mejor expresión –desde la perspectiva de las grandes firmas transnacionales– de la eficacia de la cadena de partición de valor que ahora opera en todo el globo, según la cual se aprovechan, de cada país, las que sean sus ventajas competitivas. Habida cuenta del relativamente bajo costo de la fuerza laboral mexicana, pero sobre todo la cercanía con el mercado norteamericano, el sector maquilador en México se orienta fundamentalmente al ensambla-

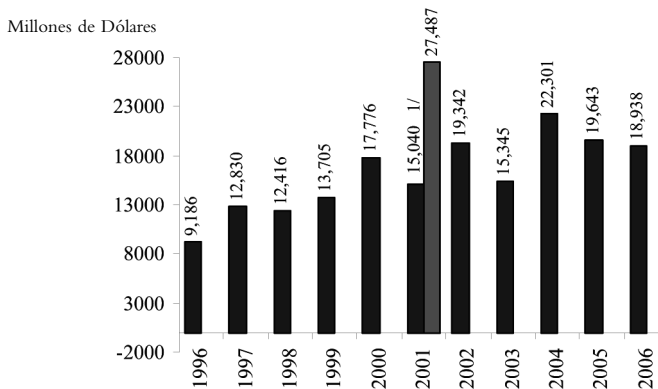
 PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

miento de los componentes de productos finales que han sido diseñados y fabricados en el exterior; una característica sobresaliente del proceso estriba en que tales componentes que llegan al país no se quedan para el mercado nacional sino que son procesados para su inmediata exportación.

Por esta lógica de operación, pero también por la carencia de una importante red de proveedores locales de insumos ya antes referida, aunque los montos del comercio exterior maquilador son enormes, tales empresas tienen un muy limitado efecto en la economía nacional, por lo que sólo tienen una relativa importancia en las regiones a donde se han instalado.

Ahora bien, en la gráfica 6 se aprecia la evolución de la IED desde el año posterior a la crisis, que muestra en principio que su crecimiento no ha sido tan consistente y sostenido como el habido en el comercio exterior del país, y son varias las razones que explican esta circunstancia. Aunque modesto, el crecimiento económico en México ha hecho que una parte importante de la IED no se oriente exclusivamente al sector exportador, sino también a la creciente demanda interna, lo que se aprecia particularmente en el sector automotriz, por ejemplo. Asimismo, la IED no se ha orientado exclusivamente al sector de mercancías –y dentro de éste al sector manufacturero– lo que explica que su crecimiento no se corresponda necesariamente al crecimiento del comercio exterior, en el que las manufacturas han jugado un papel notable; como es sabido, un monto importante de tal inversión se ha ido al sector servicios, y dentro de éste al sector financiero, de lo que da prueba palmaria tal gráfica para el 2001. Finalmente, vale destacar que el periodo de maduración de cada proyecto de inversión es distinto, lo que contribuye a entender el porqué la IED no se correlacione de manera estrecha al flujo del comercio internacional.

Gráfica 6. Flujos de Inversión Extranjera Directa



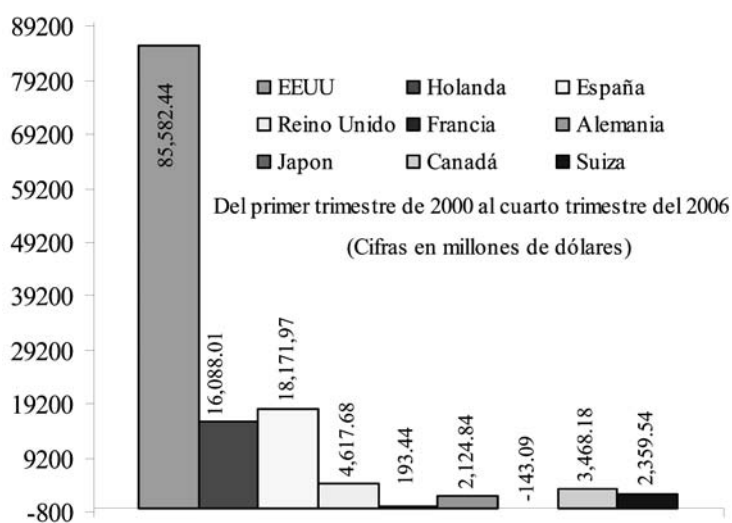
1/ Excluye la operación de venta de Banamex.

Fuente: Banxico y Secretaría de Economía.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

No obstante lo anterior, es claro que existe una apuesta sólida de la IED a los mercados internacionales, particularmente al norteamericano, lo cual se formalizó precisamente a través del TLC. En ese sentido no es casual, como lo muestra la gráfica 7, que el grueso de ella provenga precisamente de EU (y aunque de manera marginal, también del Canadá) y que desde los primeros noventa hasta el 2002 la participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones totales de EU se hubiese elevado de manera sostenida, para luego decaer en mínima medida ante el embate chino de los últimos años (gráfica 8). El hecho mismo de que en la lógica del tratado se contemplara el aprovechamiento de las distintas y complementarias ventajas comparativas entre los tres países firmantes, implicaba desde luego que la regulación de las inversiones jugara un importante papel en el mismo. En efecto, aprovechar la complementariedad de la distinta dotación de factores entre los países firmantes sólo se podría alcanzar mediante la transferencia de capitales pues ésta permitiría elevar la rentabilidad asociada a la explotación de los recursos locales. Sin embargo, esa transferencia de capitales necesitaba la certeza jurídica de que recibiría en los países socios el tratamiento adecuado, para lo cual éste debería estar ampliamente regulado. En ese orden de ideas justamente el capítulo 11 del tratado aborda con amplitud este tema, del que ahora se destacan los aspectos más relevantes.

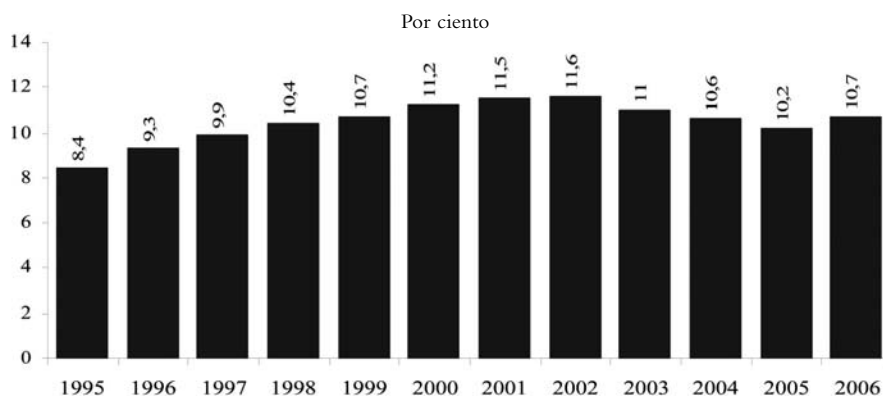
Gráfica 7. *Inversión Extranjera Directa por país de origen*



Fuente: Elaboración propia con datos de informes de la Secretaría de Economía, distintos años.

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

Gráfica 8. Participación de las Exportaciones Mexicanas en las Importaciones de los Estados Unidos



Fuente: Banxico.

En la quinta parte del Tratado denominada “Inversión, Servicios y Asuntos Relacionados”, se incluye el Capítulo 11 relativo a la Inversión, que a su vez se integra de tres secciones, a saber: la relativa a la inversión, la que trata sobre la solución de controversias, y la de definiciones. No nos detenemos en las dos últimas para destacar sólo los temas centrales de la primera: los relativos al Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida, Requisitos de Desempeño, Transferencias, Expropiación y Compensación y, finalmente, Medidas Relativas al Medio Ambiente. Como es sabido, son justamente estos temas los que el inversionista busca clarificar en aras de tomar su decisión de invertir en otro país, y que por ello era necesario precisar para que, en la lógica del proceso de integración económica de Norteamérica, el capital pudiese fluir mayormente –aunque no de forma exclusiva– hacia México, aprovechando así las ventajas competitivas de la región.

Al acuerdo marco de liberalización comercial paulatina establecido en las otras secciones del tratado, se le agrega así una sección más, con el propósito manifiesto de otorgarle plena certidumbre a las inversiones trasladadas entre los países miembros, y lograr con ello que se facilite –más aún, que se aliente– una más eficiente partición de la cadena de valor en la producción global de las empresas.

Debe precisarse en todo caso que el capítulo en cuestión establece que el mismo no aplica para el ámbito de los Servicios Financieros (contemplados en el capítulo 14) ni tampoco para aquellas actividades económicas que las partes convienen que serán de realización exclusiva para cada una de ellas, y que se encuentran definidas en el Anexo III del tratado. Sobra decir que aunque el sector financiero quedó excluido (en razón de otorgarle a los compradores nacionales de los bancos privatizados en 1991–1992 cierta protección contra la

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

competencia internacional) debido a su necesaria recapitalización después de la crisis del 95, las facilidades para la inversión extranjera en el mismo se ampliaron de manera significativa, lo que produjo un fuerte ingreso de la misma, como se ilustra en la gráfica 6.

En breve, los aspectos referidos tratan de lo siguiente. El trato nacional garantiza al inversionista de otra Parte (esto es, de otro país miembro del tratado) que no recibirá un trato menos favorable que el que otorgue el país a donde busca establecerse a sus propios inversionistas, en circunstancias similares, en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación, venta u otra disposición de las inversiones. Para mayor certeza, esto abarca el no imponer al inversionista de la otra parte el requisito de que un nivel mínimo de participación accionaria de una empresa esté en manos de sus nacionales (salvo ciertos casos) entre otras hipótesis.

El trato de Nación más Favorecida establece que cada una de las Partes otorgará a los inversionistas de la otra parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a los inversionistas de cualquier otra Parte, o de un país que no sea Parte, en los temas arriba referidos.

Los requisitos de desempeño especifican que ninguna de las Partes podrá imponer cualquiera de los siguientes requisitos en relación con la operación de una inversión en su territorio para: exportar un determinado nivel o porcentaje de la producción; alcanzar un determinado porcentaje o nivel de contenido nacional; adquirir o utilizar o dar preferencia a bienes producidos en su territorio; relacionar el volumen o valor de las importaciones con el volumen o valor de las exportaciones; restringir las ventas en su territorio de los bienes que tal inversión produce; transferir a una persona en su territorio tecnología u otro conocimiento reservado, salvo que medie resolución judicial o de otra autoridad competente, y finalmente, actuar como proveedor exclusivo de los bienes o servicios que produce para un mercado específico.

El punto sobre Transferencias establece que cada una de las partes permitirá que todas las transferencias relacionadas con la inversión de otra Parte se realicen libremente y sin demora, incluyendo en tales transferencias, entre otras, las ganancias, dividendos, pagos realizados conforme a un contrato y productos derivados de la venta o liquidación de la inversión. Se establece asimismo que en lo referente a las transacciones de la divisa al contado que se vaya a realizar, cada una de las Partes permitirá que se realicen en divisa de libre uso al tipo de cambio vigente en el mercado. Tampoco las Partes podrán exigir a sus inversionistas que efectúen transferencias de sus ingresos o ganancias llevadas a cabo en la otra Parte. No obstante lo anterior, las partes podrán establecer excepciones relacionadas con quiebra o protección de los derechos de los accionistas e infracciones penales o administrativas, entre otros.

Por lo que va a la expropiación y compensación, se establece que ninguna de las Partes podrá nacionalizar ni expropiar una inversión de otra Parte, ni

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

adoptar ninguna otra medida equivalente, salvo que sea por causa de utilidad pública, sobre bases no discriminatorias, con apego al principio de legalidad y mediante indemnización. Ésta será equivalente al valor justo de mercado que tenga la inversión expropiada y su pago se deberá hacer sin demora.

Finalmente, se establece que nada de lo dispuesto en el capítulo se interpretará como impedimento para que una Parte adopte o mantenga cualquier medida que considere apropiada para asegurar que las inversiones en su territorio se efectúen considerando sus inquietudes en materia ambiental. En ese tenor, las partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas a medio ambiente.

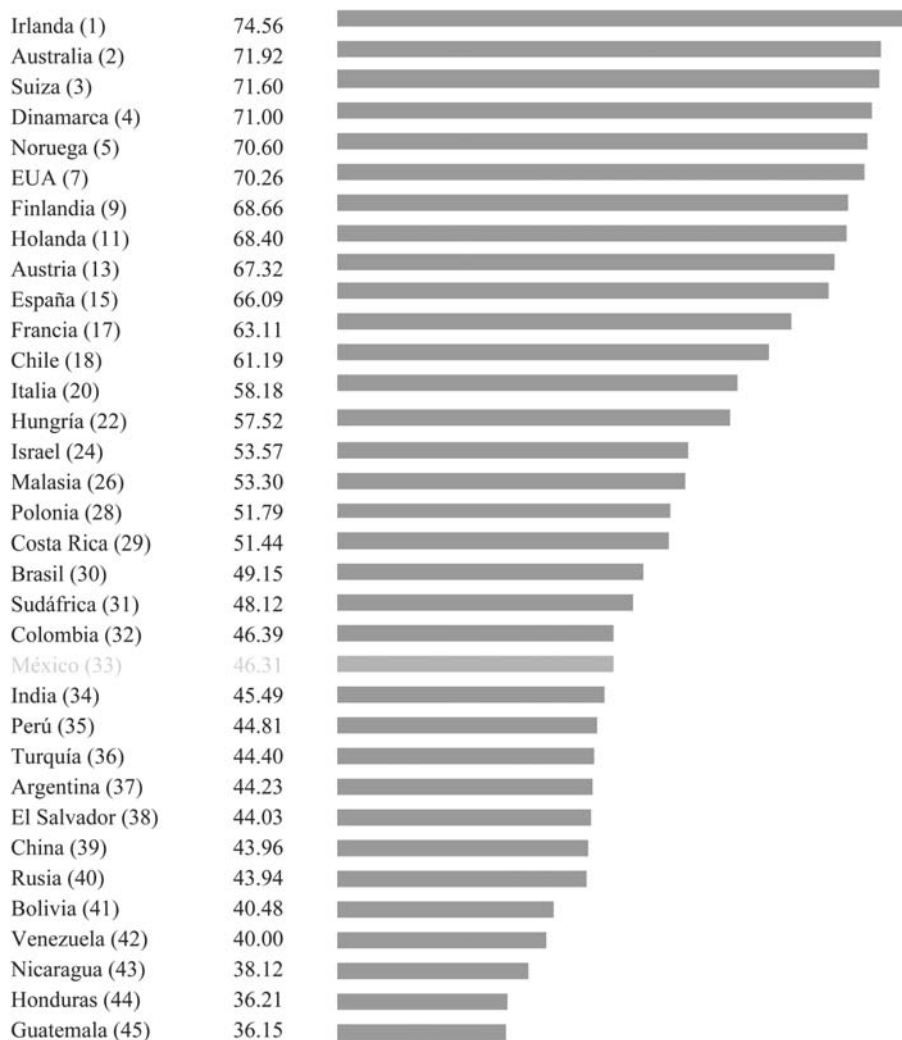
3. ENTORNO MACROECONÓMICO E INSTITUCIONAL PARA EL ALIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA AL PAÍS

La evolución de la inversión extranjera en cualquier país obedece a un cúmulo de factores que abarcan distintos planos, todos ellos con distinto grado de complementariedad entre sí. Ya se dijo que para el caso particular de México el origen más importante de esta inversión proviene de EU, y que su evolución obedece al fortalecimiento, en el marco del TLC, de la ya añeja vinculación económica que ha existido entre ambos países.

Habiéndose revisado en el apartado anterior la evolución del comercio e inversión en México a partir de la crisis del 95, así como los aspectos centrales del TLC en materia de inversiones, importa ahora analizar cuál sea el estado que guarda el país en relación a ciertos factores considerados especialmente relevantes para la atracción de la IED y la retención de la local. Como se ve, estos factores se adicionan al relativo a la cercanía entre México y EU, y que a partir del tratado se ha podido potenciar según se puede evaluar en base al crecimiento del comercio. Los factores en cuestión refieren el plano macroeconómico, el ámbito de la infraestructura, el marco jurídico institucional y, finalmente, el plano referente a las condicionantes básicas que promueven la apertura y operación de un negocio. A la postre, todos ellos influyen para la determinación de cuán competitiva es una nación y, en consecuencia, de cuán atractiva resulta para la atracción de un monto y calidad mayor de inversiones. Véase en principio la gráfica 9, en la que aparece México con un nivel de competitividad francamente mediocre comparado con un grupo selecto de naciones, y los elementos que se exponen a continuación permiten entender esta posición⁶.

⁶ La discusión en torno a qué factores son relevantes y en qué medida para la atracción de IED y el incremento de la competitividad es muy amplia. En particular, el Instituto Mexicano para la Competitividad considera 10 factores generales, cada uno de ellos subdividido en criterios específicos, que son coadyuvantes para este propósito, a saber: sistema de derecho confiable

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

Gráfica 9. Comparativo de nivel de competitividad de México

Fuente: Instituto Mexicano para la Competitividad

Por lo que va al ámbito macroeconómico, nótese en la tabla 3 cómo no sólo se han alcanzado niveles satisfactorios de estabilidad en ciertas variables clave, tales como en inflación y en el sector externo, sino que también el sec-

y objetivo; manejo sustentable del medio ambiente; sociedad incluyente, preparada y sana; macroeconomía estable; sistema político estable y funcional; mercados de factores eficientes; sectores precursores de clase mundial; gobierno eficiente y eficaz; relaciones internacionales benignas, y finalmente, sectores económicos con potencial. Como se ve, algunos de los temas que aquí se citan coinciden con los propuestos por el Instituto.

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

tor público ha mantenido finanzas sanas con niveles manejables de endeudamiento; este entorno es un factor de aliento para la atracción de inversiones pues la certidumbre que de él se deriva permite la planeación a largo plazo que, como es sabido, es una condición básica para las decisiones de inversión. En particular, los dos factores de especial relevancia que en el pasado resultaron catalizadores de inestabilidad económica y crisis, el déficit de cuenta corriente y el nivel de endeudamiento público, se mantienen a niveles reducidos, y en especial la deuda externa total muestra una clara tendencia decreciente.

Tabla 3. *Resumen de Indicadores Selectos*

	2002	2003	2004	2005	2006 (*)
INDICADORES SOCIALES Y DEMOGRÁFICOS					
Población (millones) (1)	100.9	102	103.0	103.3	104.9
Tasa anual de crecimiento poblacional (1)	1.1	1	0.9	0.9	0.9
Esperanza de vida al nacer (1)	74.4	74.5	74.5	74.5	74.5
PRODUCCIÓN Y PRECIOS					
		Variación anual en por ciento			
PIB a precios constantes	0.8	1.4	4.2	2.8	4.8
Índice Nacional de Precios al Consumidor (dic.-dic.)	5.70	3.98	5.19	3.33	4.05
MONEDA Y FINANZAS					
	Tasas de Interés (2) (Tasas anuales en por ciento)				
Cetes 28 días	7.09	6.23	6.82	9.20	7.19
TIIE 28 días	8.17	6.83	7.15	9.61	7.51
	Pesos por dólar				
Tipo de Cambio (fin de periodo) (3)	10.3125	11.2360	11.2648	10.7777	10.8810
FINANZAS PÚBLICAS					
	Por ciento del PIB				
Balance Económico de Caja (4)	-1.2	-0.6	-0.2	-0.1	0.1
Balance Primario (4)	1.7	2.1	2.5	2.4	2.9
Deuda Pública Neta	21.5	21.8	19.5	17.5	18.0
SECTOR EXTERNO					
	Por ciento del PIB				
Balanza Comercial	-1.2	-0.9	-1.3	-1.0	-0.7
Cuenta Corriente	-2.2	-1.4	-1	-0.6	-0.2
Cuenta de Capital	4.2	3.5	1.7	1.7	0.2
Deuda Externa Total	23.9	24.7	23.7	21.5	19.0
Pagos de Intereses	1.8	1.8	1.6	1.6	1.6
Reservas Internacionales Netas (fin de periodo)	48.0	57.4	61.5	68.7	67.7
	Miles de Millones de Dólares				
INFRAESTRUCTURA					
Transporte Ferroviario					
Longitud Total de la Red (km)	26,655	26,662	26,662	26,662	26,662
Transportación Aérea					
Aeropuertos Internacionales (número)	57	56	56	56	56
Transportación Marítima					
Número de Puertos (marítimos y fluviales)	108	106	107	113	113

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

Tabla 3. *Resumen de Indicadores Selectos* (Continuación)

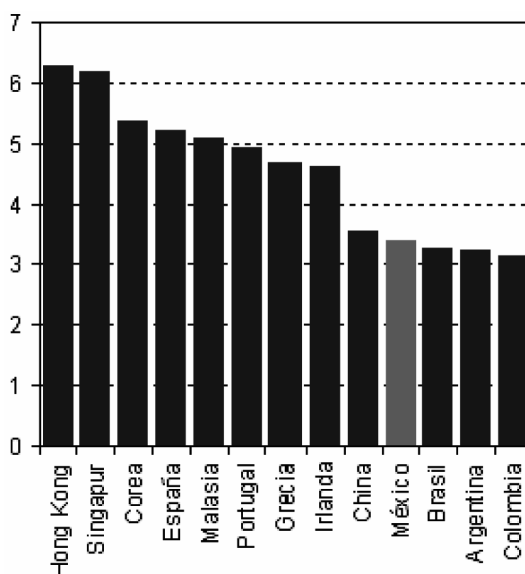
	2002	2003	2004	2005	2006 (*)
ENERGÍA					
Generación Bruta de Energía Eléctrica (gigawatts-hora) (5)	214,383	223,893	233,984	246,267	255,235
Reservas de Hidrocarburos (millones de barriles)	52,951	50,032	48,041	46,914	46,418

Fuente: *Informe Anual 2006*. Banxico.

(1) Estimado para 2006. (2) Promedio del periodo. (3) Usado para solventar obligaciones en moneda extranjera.

(4) Con base en la metodología ingreso-gasto. (5) Incluye CFE y LFC. (*) Cifras preliminares.

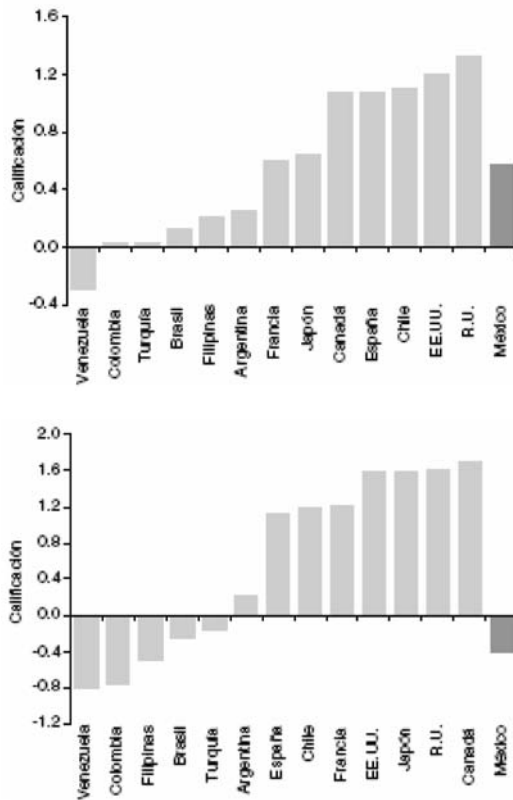
Por su parte, la mayor evidencia de los endémicamente pobres niveles de captación fiscal en el país, derivados de una estructura impositiva ineficiente y cargada de exenciones fiscales, se aprecia en el nivel de infraestructura, pues el monto del ahorro público (deducido el servicio de la deuda) es mayormente canalizado a inversión. Como se aprecia en el rubro respectivo del cuadro 3, la tasa de crecimiento de variables selectas de infraestructura ha sido muy pobre lo que coloca al país en una posición mediocre comparado con otras naciones (gráfica 10). Como la infraestructura constituye un factor clave para la logística de las empresas, éste resulta un área débil para la promoción de la inversión, y representa por tanto una ventana de oportunidad dentro de las políticas públicas en el país; la referida pobreza en la captación fiscal, sin embargo, no permite prever avances importantes en el corto plazo en la materia.

Gráfica 10. *Índice de Infraestructura. Puntaje*

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

El marco jurídico institucional también juega un papel fundamental para la atracción de la inversión extranjera directa porque su nivel de eficiencia determina que las relaciones contractuales que regulan la inversión se atiendan a plenitud. La buena operación de este marco asimismo genera certidumbre sobre la conducta de los agentes y esto desde luego genera confianza en el inversor. Entre otros, los planos relevantes a considerar en este tema tienen que ver con el respeto a los derechos patrimoniales, el cumplimiento de los contratos y la seguridad pública. Se distinguen dos importantes niveles de este marco, el que refiere la calidad misma de la ley y el que trata de la eficacia con la que opera el aparato judicial, y más en general el cumplimiento de la ley; la gráfica 11 muestra que en este ámbito México también tiene importantes tareas por realizar, muy especialmente en el último.

Gráfica 11. Calidad de las normas y Cumplimiento de la Ley 2000/2001 (Indicadores de Gobernabilidad)



Fuente: Pronafide.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

Finalmente, por lo que va a los factores básicos para la apertura, operación y cierre de un negocio, el cuadro 1 muestra el también deficiente nivel en que se encuentra México, quien ocupa el lugar 73 de 155 países estudiados. Como se aprecia en el mismo, las mayores deficiencias tienen que ver con excesiva tramitación que le significa costes adicionales al inversionista y que, eventualmente, alienta la corrupción pues los agentes encuentran más fácil resolver los interminables trámites ante el inspector en turno que ante las oficinas administrativas.

Cuadro 1. Factores clave para la promoción de negocios: situación de México

Lugar de México	Mejores países	Peores países
Número 73 de 155	Nueva Zelanda, Singapur	Chad, República del Congo

Factor	Datos básicos
Inicio de un nuevo Negocio	9 procedimientos, 58 días implicados.
Tramitación de Licencias	12 procedimientos, 222 días implicados.
Contratación y despido de Trabajadores	Índice (i) de dificultad de contratación 33/100, i de dificultad de despido 60/100, i de rigidez de horario de trabajo 60/100
Registro de Propiedad	5 procedimientos, 64 días
Obtención de Créditos	I de exigibilidad de derechos 2/10, i de nivel de información 6/6.
Protección al Inversionista	I de nivel de información 6/10, i de protección del inversionista 3.7/10.
Pago de Impuestos	49 tipos de pagos, tiempo 536 hs por año, tasa impositiva sobre ganancias brutas 31.3
Comercio entre Fronteras	Número de documentos a tramitar para exportar 6, para importar 26, tiempo para exportar 18 días
Forzamiento de Contratos	37 procedimientos, tiempo 421 días.
Cierre de un Negocio	Tiempo 2 años.

Fuente: Elaboración propia con datos de *Doing business*. World Bank, Washington, 2006.

Como se puede apreciar a partir de estos cuatro criterios generales, el entorno macroeconómico e institucional en el país no ofrece condiciones idóneas para la atracción de IED y esto ha operado, en consecuencia, a contracorriente de la estrategia implicada en el TLC, cuya principal apuesta, como queda dicho, consideraba el aprovechamiento de las ventajas competitivas de cada uno de los países firmantes, para lo cual –se preveía– habrían de fluir montos significativos de inversión al país.

Ya se dijo que estas inversiones han sido razonablemente importantes, pero ha habido dos desarrollos asociados a las mismas, según se menciona arriba. En

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

primer lugar, la planta productiva nacional –y muy señaladamente las mipymes que constituyen arriba del 95% de las empresas en el país– no ha logrado integrarse a la dinámica de las empresas extranjeras mediante el esquema de suministro de insumos a través de encadenamientos productivos y, en segundo lugar, dicha IED se ha terminado concentrando en sectores económicos y regiones específicos, a donde también su impacto ha sido desigual. En el siguiente apartado se analiza con detenimiento esta circunstancia en relación a la inversión de EU que es, como lo muestra la gráfica 6, la de mayor importancia en el país.

4. EL IMPACTO SECTORIZADO DE LA IED DE EU EN MÉXICO, ASPECTOS GENERALES

Según el informe de la UNCTAD⁷, en el 2005 los flujos de inversión extranjera directa en el mundo fueron considerables: “aumentaron un 29% –y alcanzaron los 916,000 millones de dólares– después de haber aumentado el 27% en el 2004”. Según la misma fuente, el 59% de esa nueva inversión llegó a los países desarrollados, mientras que a los países en desarrollo se desplazó un 36%. A América Latina llegó sólo un 11% en contraste con China, que en este año recibió una participación del 8% del total de la inversión global. Si tomamos la inversión total como referencia, según cifras de INEGI⁸, México recibió en este año un 2.2% de dicha cantidad, que asciende a \$ 19,981 millones de dólares. Esta cantidad es superior al promedio anual que recibió México de 1995 al 2006, que fue de \$ 16,000 millones de dólares.

Considerada esta cantidad desde una perspectiva interna no deja de ser un monto relevante, pero si se le compara con los niveles de inversión recibidos por otros países en desarrollo⁹, tales como Hong Kong, Brasil y Rusia, el promedio de inversión que atrajeron en el período 2000-2005 fue por un monto cercano a los \$ 30,000 millones de dólares, cifra 1.4 veces superior a los recursos que recibió México en este mismo período.

En todo caso y no obstante el razonable volumen de IED que ha ingresado al país, la cuestión medular, y de la cual se pregunta una parte de la sociedad mexicana, es porqué dicha inversión ha dejado tan poco impacto en la economía nacional. Si bien la teoría económica aún no presenta respuestas acabadas sobre el particular, algunas se comienzan a delinear de los propios informes de la UNCTAD. El reporte de la Inversión Mundial 2006¹⁰ expresa que los resultados netos de los flujos de IED dependen de factores tales como

⁷ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), pág. 18.

⁸ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

⁹ Informe de la UNCTAD 2006, Cuadro N.º 1

¹⁰ UNCTAD, Reporte de Inversión 2006, Cap.V, pág. 169.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

el propio nivel de desarrollo económico del país en cuestión, de su estructura y sus políticas económicas, de las motivaciones de las empresas transnacionales, así como de la industria a la que llegan dichas inversiones.

La mayor parte de la inversión extranjera que llega a México procede primordialmente de Estados Unidos y en segundo término de la Unión Europea. Canadá aunque ha incrementado su nivel de participación, se queda rezagada respecto a estas regiones y por ello para México referir el tratado de libre comercio en América del Norte es hacerlo, básicamente, con Estados Unidos. Ya la gráfica 7 muestra los flujos de IED recientes a México por país de origen y de manera más puntual el cuadro 5 muestra su evolución desde 1995.

Tabla 4. Inversión Directa en México y principales orígenes 1995 - 2006

Periodo	Total	Estados Unidos	Canadá	Unión Europea
1995	8,374.6	5,514.8	170.5	1,703.6
1996	7,847.9	5,281.1	542.4	997.6
1997	12,145.6	7,420.3	240.5	3,108.8
1998	8,373.5	5,467.0	215.0	1,879.7
1999	13,712.4	7,433.1	625.3	2,911.4
2000	17,942.1	12,854.9	704.3	2,979.4
2001	29,430.8	21,384.9	992.2	5,746.2
2002	21,096.7	12,918.5	221.2	6,252.4
2003	15,006.7	9,614.7	258.3	4,068.3
2004	22,469.5	8,290.5	475.3	11,619.8
2005	19,880.9	10,239.5	301.3	5,577.2
2006	16,119.4	10,279.6	515.5	5,167.0

Fuente: Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI)/Bie.

Como se aprecia en la tabla, aunque los flujos de IED provienen primordialmente de Estados Unidos, a partir del año 2001 la inversión proveniente de la Unión Europea adquiere una dimensión importante, pero sin llegar a superar a la del primero. Del cuadro también destaca la tendencia creciente de la inversión entre 1995 y el 2001, para luego descender y mostrar un comportamiento errático en los años posteriores. Este comportamiento se puede apreciar tanto en las inversiones provenientes de Estados Unidos como de la Unión Europea, de lo que se infiere que las inversiones que llegan a México se relacionan mayormente con el comportamiento de la economía internacional.

A partir de lo anterior, se analiza ahora la sectorización de la IED que ha llegado a México de Estados Unidos a partir de la firma del TLC, así como su relación con el comportamiento de dichos sectores y el nivel de empleo for-

 PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

mal generado¹¹. Lo anterior tiene como propósito central evaluar el impacto que dicha inversión ha dejado en la economía mexicana, si bien este impacto no deriva exclusivamente del flujo de dicha inversión, sino en buena medida de la forma en que llega al país, ya sea abriendo una nueva firma o comprando una ya instalada, canalizándose a un sector o región con o sin potencial de crecimiento, etc., así como de las condiciones prevaecientes en cada país, tal como lo esboza el informe mencionado.

4.1. El ingreso de la IED a México

La firma del tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá fue un importante catalizador de la apertura comercial que ya había iniciado la economía mexicana, y cuyos efectos se expresan en el incremento de la inversión extranjera directa, en la expansión del sector externo y, en menor proporción, en el crecimiento de la economía en su conjunto. La siguiente tabla muestra el comportamiento de las variables implícitas en este trabajo.

Tabla 5. Producto Interno Bruto e Inversión Extranjera Directa en México (1995 - 2006)

Periodo	Producto Interno Bruto (1)	Inversión Extranjera Directa (2)	Tasa de Crecimiento	
			Real del PIB (3)	IED
1995	25,365,479.4	8,374.60	—	—
1996	33,124,483.0	7,847.90	-7.0	-6.3%
1997	39,303,714.2	12,145.60	7.1	54.8%
1998	39,012,402.4	8,373.50	6.7	-31.1%
1999	48,135,982.5	13,712.40	2.7	63.8%
2000	54,960,537.3	17,942.10	5.4	30.8%
2001	59,499,641.1	29,430.80	4.7	64.0%
2002	58,167,407.7	21,096.70	-1.4	-28.3%
2003	58,952,442.6	15,006.70	2.0	-28.9%
2004	67,097,700.8	22,469.50	2.1	49.7%
2005	74,971,442.7	19,880.90	4.8	-11.5%
2006	80,419,547.2	16,119.40	2.5	-18.9%

Fuente: INEGI.

(1) Miles de millones de dólares. Estimación propia con datos de INEGI a valores de precios corrientes y para su conversión a dólares tomando el tipo de cambio al final de cada año. (2) Millones de dólares.

¹¹ Asumimos que la IED no pasa por la economía informal y por tanto en el caso del empleo sólo genera empleo formal.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

Como se aprecia en el cuadro, no existe una relación directa entre IED y el comportamiento de la economía nacional, si bien se observan en este lapso de tiempo dos periodos diferenciados. De 1995 al 2001 en que la economía mexicana crece ante un aumento medido (sin dejar de ser significativo) de la inversión extranjera, y el periodo posterior en el que se presenta, si no un estancamiento, sí un crecimiento limitado ante una inversión extranjera que muestra una evolución inestable. Los decrecimientos de la IED de los años 2002 y 2003, así como los de los años 2005 y 2006, no se ven compensados por el crecimiento de la misma habida en 2004. En todo caso, debe precisarse que el significativo monto de ingreso de IED en 2001 es en realidad atípico pues fue entonces cuando se hizo la cuantiosa compra de Banamex por Citi-Corp; nótese en ese tenor cómo la gráfica 6 presenta para ese año dos barras, la que incluye y la que no tal compra.

Ahora bien, si la IED no ha tenido un peso significativo sobre la evolución reciente de la economía mexicana, el tratado comercial sí ha tenido importantes efectos, expresados en el crecimiento exponencial del comercio de México con el exterior, primordialmente con Estados Unidos (véase cuadro 7) y ya en las gráficas 3 y 4 se había presentado el sostenido crecimiento de tal comercio a partir de 1995.

Tabla 6. Exportaciones e Importaciones de Estados Unidos y Canadá 1995-2006

Período	Exportaciones (en dólares)			Importaciones (en dólares)		
	Totales	A EE.UU.	A Canadá	Totales	A EE.UU.	A Canadá
1995	79,541,551	66,273,648	1,987,401	72,453,066	53,902,498	1,374,253
1996	95,999,741	80,570,025	2,172,010	89,468,764	67,536,107	1,743,564
1997	110,431,497	94,376,869	2,157,014	109,808,202	82,002,214	1,968,048
1998	117,539,292	103,001,771	1,519,287	125,373,059	93,258,372	2,290,209
1999	136,361,792	120,262,013	2,311,181	141,974,760	105,267,315	2,948,887
2000	166,120,717	147,399,928	3,340,014	174,457,811	127,534,429	4,016,566
2001	158,779,719	140,564,398	3,082,629	168,396,461	113,766,817	4,234,860
2002	161,045,981	141,897,658	2,991,332	168,678,857	106,556,698	4,480,306
2003	164,766,438	144,293,358	3,041,792	170,545,841	105,360,685	4,120,467
2004	187,998,560	164,521,988	3,291,546	196,809,651	110,826,713	5,327,486
2005	214,232,956	183,562,840	4,234,478	221,819,526	118,547,334	6,169,340
2006	249,997,207	211,871,442	5,176,222	256,130,402	130,383,071	7,376,227

Fuente: INEGI.

 PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

La tabla muestra un sólido crecimiento de 214% entre el año de 1995 y el 2006 en el caso de las exportaciones, y de un 254% en el de las importaciones. Esta expansión no hubiera sido posible sin el efecto del TLC pues las exportaciones hacia Estados Unidos crecieron en 220% en el período antes mencionado, en tanto que las importaciones sólo lo hicieron en un 142%. Estos datos hay que analizarlos junto con lo reportado en el cuadro 2, donde se aprecia una clara correlación entre el crecimiento de las exportaciones y el de las importaciones de bienes intermedios (sobre lo que ya antes se hizo mención). En todo caso, si bien nuestra balanza comercial con EU viene siendo cada vez más superavitaria, lo es en gran medida porque los exportadores —mayormente empresas trasnacionales— se nutren de insumos importados, y ello explica en consecuencia que cuando en el análisis no se discrimina nuestro comercio con EU, el crecimiento de las exportaciones es prácticamente el mismo que el de las importaciones. De hecho el comercio con el otro miembro del tratado, Canadá, muestra rasgos peculiares y distintos al existente con EU pues mientras que las exportaciones hacia ese país mostraron un crecimiento de 160%, las importaciones alcanzaron un muy sobresaliente nivel de 437%.

Asimismo, resalta la diferencia en los volúmenes de exportaciones e importaciones con Estados Unidos y Canadá. En el año 2006 las exportaciones hacia Estados Unidos y Canadá representaron un 84.7% y 2.1% respectivamente, y las importaciones de esos países 50.9% y 2.9%. En particular hay que resaltar que la balanza comercial entre México y Estados Unidos ha sido superavitaria para México, y que este superavit ha venido creciendo de forma significativa. De este modo, mientras que en 1995 el superavit de la balanza comercial fue de \$ 12.4 mil millones de dólares, para el 2006 alcanzó una magnitud de \$ 81.5 mil millones de dólares.

Al relacionar la IED en México con el comportamiento de las exportaciones se encuentra una asociación prominente, ya que dicha inversión se incrusta en la estructura exportadora de bienes y servicios del país. El siguiente cuadro muestra los niveles de acumulación de IED en México y las principales regiones de origen.

*Tabla 7. Inversión Extranjera Directa en México
Acumulada entre 1995 y 2006*

Valores	Total	EE.UU.	Canadá	Unión Europea
Millones dólares	192,400.1	116,698.9	5,261.8	52,011.4
Por ciento	—	60.7%	2.7%	27.0%

Fuente: Estimaciones propias con datos de INEGI.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

Queda claro que el mayor nivel de IED sigue llegando de Estados Unidos en primer término y en segunda instancia de la Unión Europea. Por tanto, las exportaciones se realizan hacia Estados Unidos, independientemente de su consumo final. En ese orden de ideas, la baja participación de Canadá en el intercambio de bienes y servicios se explica, en alguna medida, por el bajo nivel de IED de ese país, que ha sido escasa a través de los años y que el tratado no ha modificado de manera sensible.

Una vez establecido el estado que guarda la IED en México así como el comportamiento de la balanza comercial, se estudian ahora los efectos de las inversiones tanto en el aparato productivo como en el empleo en los diferentes sectores de la economía mexicana.

4.2. Inversión Directa y sus efectos en el aparato productivo nacional

La evolución de la IDE en México junto con el comportamiento del sector externo no se ha visto reflejadas de manera importante ni en el crecimiento del PIB ni en el nivel de empleo de la economía nacional en el período estudiado. Aunque es difícil separar los efectos de la inercia de la propia economía, así como del impacto que tienen las políticas públicas de promoción de la productividad y competitividad, a continuación se busca establecer las correlaciones existentes entre las variables de análisis. En los siguientes cuadros se expone la inversión directa en cada sector y luego el comportamiento de tales sectores.

Tabla 8. Inversión Directa de EE.UU. en la economía Mexicana 1995-2006

Periodo	Total	Sector primario	Sector manufacturero	Sector Servicios
1995	5,514.80	59.40	3,235.55	2,219.85
1996	5,281.10	79.07	3,260.96	1,941.07
1997	7,420.30	85.90	4,524.66	2,809.74
1998	5,467.00	51.25	3,376.44	2,039.31
1999	7,433.10	119.64	5,106.26	2,207.21
2000	12,854.90	209.06	7,334.39	5,311.45
2001	21,384.90	61.98	4,527.26	16,795.66
2002	12,918.50	208.50	5,754.84	6,955.16
2003	9,614.70	58.05	4,628.69	4,927.96
2004	8,290.50	60.25	4,925.19	3,305.06
2005	10,239.50	38.01	6,200.90	4,000.59
2006	10,279.60	218.29	6,073.80	3,987.51

Estimación propia con datos de INEGI (Millones de dólares).

 PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

Se aprecia en el cuadro anterior que la mayor cuantía de la ID de Estados Unidos ha sido llevada al sector manufacturero, si bien la proporción hacia el sector de servicios tiende incrementarse en forma prominente, como se aprecia en el año 2001 con la llegada de recursos al sistema bancario nacional. Por tanto, la expectativa es que tanto el sector manufacturero como el de servicios hayan tenido un comportamiento diferente en producción y empleo. Dicho comportamiento se muestra en los siguientes cuadros.

Tabla 9. Producción Total y por Sectores Productivos en México 1995-2006

Periodo	Producto Interno Bruto total	Sector Primario	Sector Manufacturero	Sector Servicios
1995	253,654.8	21,382.2	65,049.8	167,222.8
1996	331,244.8	28,831.7	86,235.2	216,178.0
1997	393,037.1	30,032.5	104,212.3	258,792.3
1998	390,124.0	29,233.6	104,555.9	256,334.6
1999	481,359.8	31,662.2	126,758.0	322,939.5
2000	549,605.4	33,558.6	140,008.0	376,038.7
2001	594,996.4	37,107.6	148,273.1	409,615.7
2002	581,674.1	33,893.0	141,381.1	406,400.1
2003	589,524.4	34,034.5	140,107.8	415,382.2
2004	670,977.0	39,341.9	161,262.3	470,372.8
2005	749,714.4	40,954.8	178,094.4	530,665.3
2006	804,195.5	47,846.4	197,201.8	559,147.3

Fuente: Estimación propia con datos de INEGI a valores de precios corrientes y para su conversión a dólares tomando el tipo de cambio al final de cada año (Millones de dólares).

Al revisar la tabla 5 el comportamiento del producto interno bruto en el período en estudio, se aprecia un crecimiento que se acentúa en el período 1995-2001, para volverse a asentar hasta el 2006, teniendo una expectativa de bajo crecimiento para los siguientes años (véase también gráfica 1). Más específicamente, el nivel de producción del sector primario al inicio del período ya era reducido, pero su magnitud se ha minimizado ante el crecimiento acelerado de los sectores manufacturero y de servicios. El crecimiento del sector manufacturero ha sido importante mientras que el del sector de los servicios lo ha hecho en una magnitud aun mayor.

Al relacionarse el comportamiento del PIB nacional con la inversión directa de Estados Unidos se pone en perspectiva la importancia de dicha inversión y se valora cuán relevante pueda haber sido su contribución a la dinámica económica del país. El análisis se hace relacionando los datos del PIB

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

mexicano con la inversión extranjera en un modelo de regresión simple, del que se obtienen los siguientes resultados.

Tabla 10. Valores de regresión lineal entre PIB de México e Inversión Directa de E.U. 1995-2006

Variable Dependiente:	PIB de México
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U.
Valor del coeficiente	18,286.2 miles de dólares
Valor (t) estadístico	1.786
Valor (F) estadístico	3.192

Estos resultados indican que por cada millón de dólares de inversión de Estados Unidos la economía mexicana ha experimentado un efecto multiplicativo de 18.3 millones de dólares en el producto nacional en el periodo considerado en este trabajo. Si bien es cierto que estos resultados son importantes debe señalarse que dicha inversión no ha resuelto ni el rezago que la economía mexicana venía mostrando ni ha compensado la salida de muchas industrias tradicionales en que sustentaba la economía nacional. Y es que los beneficios que implica el crecimiento económico se han focalizado en la industria con capacidad exportadora o de servicios, donde la banca en lo particular y los servicios en lo general han recibido los mayores beneficios.

En el apartado anterior precisamente se abunda sobre las condiciones institucionales y macroeconómicas que generan una atmósfera propiciatoria para el arribo de IED, y que de manera adicional contribuyen a elevar la productividad de la misma con lo que, en consecuencia, se pueden elevar sus efectos multiplicadores. El nivel mediocre que en la atención a dichas condiciones ha tenido el país en los últimos lustros permiten entender porqué se ha visto limitado el efecto de tal inversión.

Por lo que va al sector primario, los datos encontrados muestran que no ha recibido una cuantía importante de inversión del exterior, y que su ritmo de crecimiento es limitado, comparado con los otros sectores.

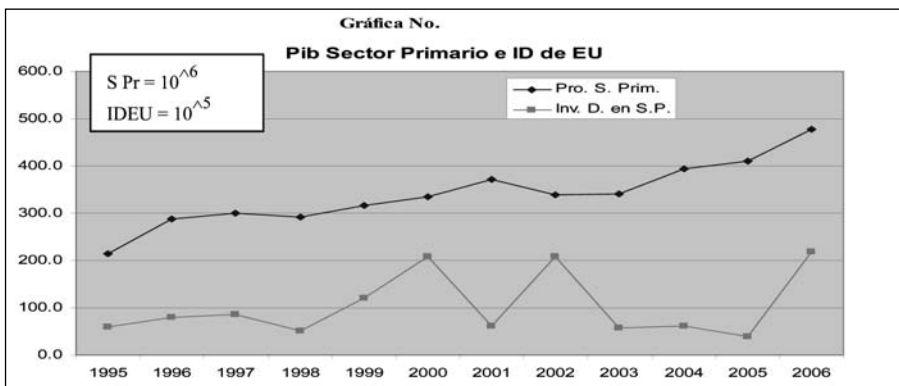
Tabla 11. Valores de regresión lineal entre Producción del Sector Primario de México e Inversión Directa de E.U. en este sector 1995-2006

Variable Dependiente:	Sector primario
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U. en el sector primario
Valor del coeficiente	32,825.9 miles de dólares
Valor (t) estadístico	1.102
Valor (F) estadístico	1.215

 PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

En principio se debe asentar que el grado de confiabilidad de la regresión es muy reducido, 70%, con base en los valores estadísticos (t) y (F). Esto se explica por el comportamiento desigual entre la producción y la inversión. Hasta el año de 1999 había un comportamiento uniforme entre la inversión extranjera y el producto del sector primario. A partir del año 2000 la inversión crece, pero luego se retrae y en los últimos años mostró una tendencia descendente, con excepción del 2006 en que ésta presenta un repunte importante. Sin embargo, la producción de este sector tiende a un crecimiento moderado, como se muestra en la siguiente gráfica.

Gráfica 12. *PIB Sector Primario*



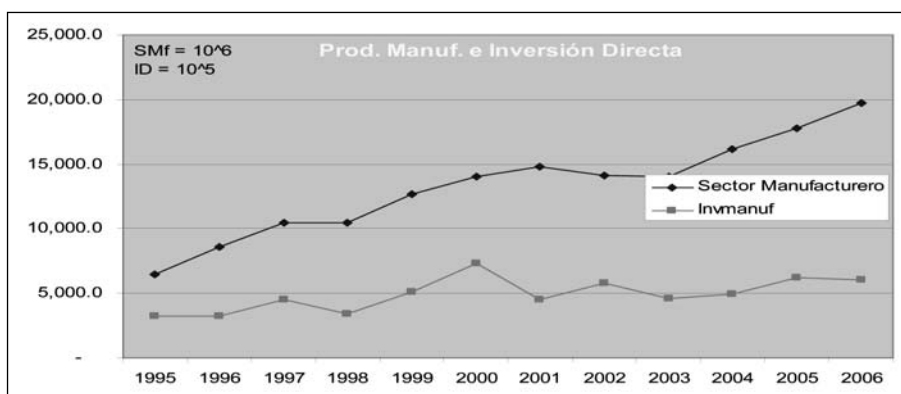
Si se deja de lado el grado de confiabilidad, el valor del coeficiente es digno de consideración. El valor de la producción de este sector depende en mayor medida de la inversión, de lo que sucede con el producto total. En efecto, por cada millón invertido en el sector primario la producción del sector se incrementa en 32.8 millones de dólares. Dado que en el sector se incluye tanto la producción agropecuaria y forestal como la minera y no se tiene la información desagregada, no se puede saber en cual división se tiene mayor impacto. Sin embargo, sí se puede afirmar, dando como aceptable la evidencia de la regresión lineal, que la inversión en el sector primario presenta resultados sobresalientes, muy por encima de los que presentan los otros dos sectores. De lo anterior deriva la conveniencia de impulsar una mayor IED mediante la adecuada promoción del sector, y en este sentido debe considerarse los importantes logros en el sector de las frutas y hortalizas, que han tenido una gran acogida por parte del mercado norteamericano.

Por lo que va al sector manufacturero, su participación en la dinámica económica del país en los años recientes ha sido creciente, y en la actualidad el 25% de la producción total de México está representada por tal sector. A su vez, la inversión proveniente de Estados Unidos en el mismo no se ha incre-

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

mentado en una proporción importante, como sí sucedió con la del sector primario por ejemplo. La siguiente gráfica da evidencia de ello.

Gráfica 13. *Producción manufacturera e IED*



En la gráfica se aprecia cómo el ritmo de la inversión directa de Estados Unidos ha tendido a permanecer constante, en contraste con el nivel de producción del sector manufacturero que ha crecido en forma importante. En ese tenor, existe evidencia de que la inversión en el sector de las manufacturas ya no resulta tan atrayente al sector exportador como en el pasado.

Un hecho a subrayar es el comportamiento más simétrico que guardan los niveles de producción manufacturera nacional e IED de Estados Unidos. Este hecho marca una relación importante que tendrá que reflejarse al revisar los datos de la regresión, lo cual se hace enseguida.

Los datos que se muestran en la tabla 11 y que se corroboran en la gráfica 13 dan cuenta del crecimiento de este sector de la economía mexicana. El que la producción y la inversión crezcan de forma paralela muestra una fuerte correlación, misma que se verifica en tal cuadro que, como se ve, cuenta con un razonable nivel de confiabilidad estadística.

Tabla 11. *Valores de regresión lineal entre PIB de México e Inversión Directa de E.U.*

Variable Dependiente:	Sector manufacturero
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U. en el sector manufacturero
Valor del coeficiente	22,009.9 miles de dólares
Valor (t) estadístico	3.478
Valor (F) estadístico	12.101

 PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

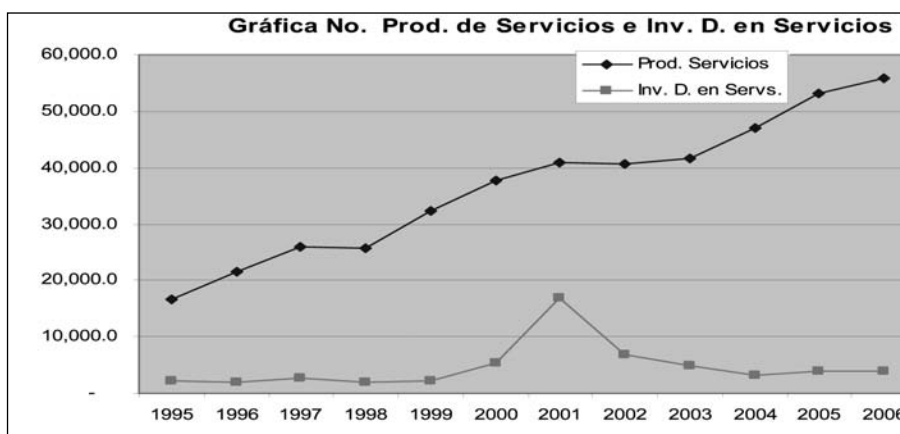
Si estos datos son expresados en términos de elasticidad se encuentra una elasticidad unitaria entre el nivel anual de inversión y el crecimiento del sector.

Tabla 12. Elasticidad entre la Producción del Sector Manufacturero y la I.D. de Estados Unidos 1995-2006

Variable Dependiente:	Sector manufacturero
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U. en el sector manufacturero
Valor del coeficiente	0.953 miles de dólares
Valor (t) estadístico	4.247
Valor (F) estadístico	18.038

En efecto, el valor del coeficiente –muy cercano a la unidad– implica que al incremento de un por ciento de inversión proveniente de Estados Unidos se asocia un incremento de un por ciento en la tasa de crecimiento del sector manufacturero. De este modo, la producción del sector manufacturero ha dependido en gran medida, cuando menos en este período, de las inversiones llegadas de esta parte del mundo. Ya antes se dio cuenta de la estrecha relación que existe entre el origen de la IED y el destino de las exportaciones, lo que se vuelve especialmente evidente en el caso de la inversión extranjera proveniente de EU. De este modo, se verifica que gran parte de la producción del sector manufacturero depende de las exportaciones, las cuales a su vez dependen de la inversión externa, donde la de Estados Unidos ha sido central.

Gráfica 14. Producción de Servicios e Inv. D. en Servicios



Por lo que va al sector servicios y como se aprecia en la gráfica 14, su crecimiento ha sido especialmente significativo, al grado de que entre 1995 y

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

2006 se alcanzó un monto 3.4 veces el valor inicial de la producción. Sin embargo, este crecimiento no se ve acompañado de crecimiento paralelo de las inversiones de Estados Unidos, como ha sucedido por ejemplo con las dirigidas al sector manufacturero.

De este sector, nótese en la tabla 9, ha mantenido una presencia muy importante dentro del producto total, al grado que casi un 70% del producto promedio generado en la economía corresponde al mismo. Ya se dijo que en este sector no ha habido una importante IED proveniente de EU, no obstante lo cual se analiza ahora la relación entre ambas variables. De este modo, se encuentran los siguientes valores derivados de la regresión lineal, tanto en valores absolutos como porcentuales referidos a la elasticidad.

Tabla 13. Producción de Servicios e Inversión Directa de E. U. 1995-2006

	Valores absolutos	Valores porcentuales
Variable Dependiente:	Sector servicios	
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U. en el sector servicios	
Valor del coeficiente	9,417.2 miles de dólares	0.336
Valor (t) estadístico	1.039	2.154
Valor (F) estadístico	1.080	13.097

Nótese que los valores de (t) y (F) muestran una confiabilidad de no más de 68% para el caso de los valores absolutos, y para los valores porcentuales los coeficientes alcanzan un 95% y un 99% respectivamente. Si aceptamos como válidos los valores absolutos de la regresión encontramos que la inversión de Estados Unidos en este sector productivo apenas genera un 12% del valor del producto. Esta situación se explica, en alguna medida, porque a diferencia de lo analizado en los otros dos sectores, en éste la Unión Europea ha tenido una mayor participación de inversión. Los valores absolutos se complementan con los valores porcentuales, los que dan evidencia, con absoluta confiabilidad, que, durante el período estudiado, un incremento de 1 por ciento de inversión norteamericana en este sector generó un 0.34% de incremento en la producción de servicios de México en promedio.

4.3. Inversión Directa y sus efectos en el empleo

Revisados los efectos de la inversión directa de E.U. en la producción total y sectorial de la economía mexicana, se aborda ahora su impacto en los ni-

 PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

veles de empleo formal. En todo caso, es necesario asentar que la economía mexicana ha mantenido desde la década de los 80 un rezago significativo en la generación de empleos que obedece a causales estructurales que no se han podido resolver. El estado del empleo total y sectorial se muestra en el siguiente cuadro.

Tabla 14. Total de Empleos total y por sectores productivos en México 1995-2006

Periodo	Empleo Total	Sector Primario	Sector Manufacturero	Sector Servicios
1995	10,112,028	463,991	3,097,761	6,437,539
1996	10,916,490	485,126	3,467,034	6,849,318
1997	12,511,309	490,800	4,352,391	7,535,825
1998	13,452,549	506,953	4,818,211	7,990,187
1999	14,413,709	496,722	5,138,420	8,639,314
2000	15,088,446	466,165	5,311,121	9,168,248
2001	14,964,950	478,618	4,785,022	9,554,927
2002	15,361,177	468,851	4,697,726	10,045,488
2003	15,649,700	450,660	4,550,941	10,497,614
2004	16,288,232	500,299	4,632,904	11,004,209
2005	17,052,418	518,875	4,817,479	11,561,841
2006	18,285,200	532,639	5,129,801	12,463,733

Fuente: INEGI con datos del Instituto Mexicano del Seguro Social.

El empleo formal en México durante el período en estudio creció a una tasa promedio anual de 7.3%, superior al crecimiento real de la economía. Sin embargo y como queda dicho, ha sido insuficiente para absorber el rezago que ha venido resintiendo la economía desde décadas pasadas, así como la nueva población que se viene incorporando al mercado laboral año con año. Por otro lado, gran parte de la nueva absorción de mano de obra se ha dado en el sector servicios, el cual creció a una tasa de 8.5%, mientras que el manufacturero y el primario crecieron a tasas de 6.0% y 1.3% respectivamente. En todo caso y por lo que va a los flujos de IED, no queda del todo claro cual sea el efecto de esta limitada creación de empleos en la economía de México, pues si bien la insuficiencia de plazas de trabajo restringe las expectativas de los demandantes de empleo, lo que puede resultar por ello atractiva para la inversión, también puede tener una influencia negativa en tanto que implica una reducida capacidad del mercado interno.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

Analicemos ahora la relación existente entre el monto de inversión de EU en la economía de México y el nivel de empleo asociado a ella mediante la utilización de regresiones lineales. Los resultados de la relación inversión y empleo total se presentan en el siguiente cuadro.

Tabla 15. Empleo en México e Inversión Directa de E. U. 1995-2006

Valores absolutos		Valores porcentuales
Variable Dependiente:	Empleo Total	
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U.	
Valor del coeficiente	241.92	0.265
Valor (t) estadístico	1.611	2.536
Valor (F) estadístico	2.596	6.43

Al revisar los valores de confiabilidad, t y F, encontramos que para los valores absolutos el grado de confiabilidad del coeficiente no alcanza ni un 90%, y para el caso de los valores porcentuales la confiabilidad es mayor a un 95%. Los estadísticos (F) son confiables a un 99%, dado que incluyen los valores constantes. Nótese especialmente que los valores de los coeficientes muestran una limitada participación de la inversión de E.U. en la creación de empleos. Por cada millón de dólares que invierte ese país, se genera una expansión de empleos de alrededor de 243. Si revisamos la elasticidad de la inversión, encontramos que por cada 1% de incremento se genera un 0.26% de crecimiento en el empleo.

Para tener una visión más completa del efecto que ha tenido la inversión de EU en el empleo, presentamos a continuación los valores desagregados en los diferentes sectores de la economía mexicana. En primer término, exponemos los resultados de inversión y empleo en el sector primario.

Tabla 16. Empleo en México e Inversión Directa de E. U. en el Sector Primario 1995-2006

Valores absolutos		Valores porcentuales
Variable Dependiente:	Empleo Total	
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U. en el sector primario	
Valor del coeficiente	11.13	-0.003
Valor (t) estadístico	0.009	0.101
Valor (F) estadístico	0.923	0.921

 PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

Ya en la tabla 8 se mostró que la menor proporción de la IED de EU ha sido para el sector primario y por tanto ésta ha tenido efectos mínimos, mismos que se aprecian en la tabla anterior. En todo caso no vale la pena destinar más espacio a este sector pues los valores estadísticos muestran una mínima confiabilidad de los coeficientes. Lo que deducimos es que el crecimiento de empleo en el campo ha sido manifiestamente reducido y, a su vez, la inversión en este sector –como queda dicho– también ha sido la menor.

Como ya antes se señaló, la mayor cuantía de la inversión se ha dirigido al sector manufacturero, y sin embargo éste no ha presentado el mayor crecimiento de empleo, mismo que se observa, más bien, en el sector servicios. Los resultados de relacionar la inversión proveniente de EU y el incremento del empleo en el sector se muestran en la siguiente tabla.

Tabla 17. Empleo en México e Inversión Directa de E. U. en el Sector Manufacturero 1995-2006

	Valores absolutos	Valores porcentuales
Variable Dependiente:	Empleo Sector Manufacturero	
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U. en el sector manufacturero	
Valor del coeficiente	385.39	0.462
Valor (t) estadístico	3.518	3.691
Valor (F) estadístico	12.377	13.626

Los resultados anteriores muestran en principio un alto grado de confiabilidad estadístico en un 99%. A su vez, el valor del coeficiente, en valores absolutos, muestra el grado en que las inversiones de E.U. han generado una cantidad importante de empleos, representado un 42.2% en promedio de los empleos del sector durante el período en cuestión. Este dato lo podemos corroborar con el coeficiente de los valores porcentuales, ya que encontramos evidencia de que 1% de nueva inversión genera un 0.46% de los empleos en el sector. Nótese que no obstante que es en este sector en donde se localiza el mayor efecto en términos de empleo, ello no ha contribuido de forma significativa a reducir los niveles de desempleo persistentes en México desde los años 80. Entre otras razones, esto se explica por la relativamente pequeña participación que ha venido adquiriendo el sector manufacturero en México, a consecuencia del sostenido crecimiento de la participación del sector de los servicios. Si bien durante el largo periodo del modelo de sustitución de importaciones a partir de la década de los treinta se empezó a incrementar la participación del sector secundario de la economía, y ya durante el modelo libe-

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

realizador se consolidaron divisiones importantes del sector, tales como la electrónica y la automotriz, entre otras, también se fue fortaleciendo un cada vez más diversificado sector terciario, que ahora constituye, como se señaló, la parte más importante de la economía mexicana.

Por último, los resultados de la inversión en el sector servicios y su efecto en el nivel de empleo se muestran en el siguiente cuadro.

Tabla 18. Empleo en México e Inversión Directa de E.U. en el Sector Servicios 1995-2006

	Valores absolutos	Valores porcentuales
Variable Dependiente:	Empleo en el sector servicios	
Variable Independiente:	Inversión ext. directa de E.U. en el sector servicios	
Valor del coeficiente	113.65	0.167
Valor (t) estadístico	0.803	1.818
Valor (F) estadístico	0.644	3.308

De la tabla anterior, primero hay que resaltar que en el caso de los valores absolutos los estadísticos (f) y (T) no presentan confiabilidad, por lo que el análisis del coeficiente resulta sesgado. Sin embargo, para utilizar el valor absoluto del coeficiente y enfatizar el bajo efecto de la inversión de EU en este sector, al estimar la participación del empleo generado por la inversión apenas llega a un 5.7%. Este dato se corrobora con el obtenido al estimar la regresión en términos logarítmicos, ya que el resultado establece que el crecimiento de 1% de la inversión de EU en el sector genera sólo un 0.16% de incremento en el empleo. En este apartado de la estimación los valores estadísticos alcanzan un nivel de confiabilidad de 90% tanto para (f) como para (T).

5. CONCLUSIONES

Después de la crisis de la deuda en los primeros ochenta, en la economía mexicana se instrumentaron una serie de reformas de carácter estructural, tendientes todas ellas a insertar al país en mejores términos al nuevo concierto económico global. Sin embargo, la inadecuada instrumentación de la estrategia ya en los primeros noventa condujo a un nuevo colapso económico, considerado el más importante que ha vivido el país en su historia reciente.

El desequilibrio económico implicado —y muy especialmente como producto de la abrupta devaluación monetaria— redujo sensiblemente la capacidad de compra de la población y abarató los productos locales en los mercados

globales. Debido a ello y asociado a la firma del TLC en el año de la crisis, a partir de entonces la evolución del comercio exterior del país ha mostrado un comportamiento sobresaliente, cada vez más asociado al influjo de importantes inversiones de EU que es, con mucho, el principal destino de las exportaciones del país.

No obstante lo anterior, el comportamiento de la inversión de los norteamericanos especialmente, pero también de los inversores del resto del globo, han mantenido ritmos más bien pausados, derivados mayormente de un ambiente institucional, macroeconómico y regulatorio que inhibe el ingreso de mayores flujos de inversión, y que demanda avances más importantes en las reformas estructurales que el país requiere. Si bien el TLC –y especialmente su capítulo sobre inversiones– ha constituido un elemento de certidumbre a favor del ingreso de nuevas inversiones, los progresos aún son parciales.

A nivel global, por su parte, se mantiene un crecimiento importante de la inversión extranjera directa, producto de las estrategias instrumentadas por los grandes consorcios en su búsqueda de incremento de su participación en el mercado global. Sin embargo, han sido los países desarrollados quienes la han captado en una mayor cuantía, ya que ésta sigue el crecimiento de las grandes corporaciones internacionales, tanto de forma vertical como horizontal. En la medida que la gran mayoría de los países en desarrollo no han logrado constituir y operar empresas de estas dimensiones, al tiempo que no han generado las condiciones institucionales y macroeconómicas adecuadas, se han quedado rezagadas de los beneficios que representa la llegada de mayores montos de inversión extranjera directa a sus economías.

No obstante sus limitantes estructurales, México ha recibido de 1995 al 2006 una cuantía creciente de inversión extranjera, aunque sin parangón con la recibida por economías medias del primer mundo, o por la recibida por la misma China. Según información de la UNCTAD China recibió en el 2006 el 8% de la inversión mundial, mientras que México recibió solamente un 2.2%. La diferencia se explica por el crecimiento económico que mantiene aquel país, así como el nivel de penetración que sus productos sostienen en el mercado internacional.

La mayor cantidad de inversión que llega a la economía mexicana procede de Estados Unidos. En promedio, de la IED total ingresada al país durante el periodo de 1995 a 2006, el 61.3% provino de EU, mientras que un 25.6% llegó de la Unión Europea y un 2.9% de Canadá. El ingreso de esta inversión sin embargo, no ha representado un factor de crecimiento real para la economía de México. Este hecho se explica, en gran parte, por su concentración en el sector exportador a donde la participación de las empresas nacionales como proveedoras ha sido raquítica.

En todo caso, el significativo crecimiento del sector exportador ha llamado la atención internacional ya que repuntó, en el período 1995–2006, un

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EU A MÉXICO...

214%, siendo las exportaciones a EU las más importantes con un crecimiento de un 220% y a Canadá con 160%. Pero a medida que ha crecido la capacidad exportadora, también y en mayor proporción, ha crecido el monto de sus importaciones en un 254%. Destaca sin embargo que las importaciones de EU no crecieron en la misma proporción, pues sólo aumentaron en un 142%, mientras que las de Canadá lo hicieron en un sobresaliente 437%, si bien con un volumen muy inferior al de E.U.

La importancia para la economía mexicana de la IED no se puede minimizar. Los resultados de la regresión aplicada a las variables producción total e inversión en el periodo citado así lo evidencian, y específicamente, por cada millón de dólares llegado de EU a la economía mexicana en su conjunto, a valores corrientes, ésta ha crecido en 18 millones. Debe precisarse que este beneficio no se ha extendido a toda la economía, y muy especialmente el sector primario se ha quedado rezagado con respecto a los otros dos sectores.

De manera particular, el sector manufacturero ha sido el mayor beneficiario de la IED de E. U., ya que por cada millón de dólares invertido el sector éste ha crecido en 22 millones de dólares, con una elasticidad casi unitaria. Este resultado se justifica sobradamente por el comportamiento del sector externo de México, en el cual prevalecen las exportaciones manufactureras por encima de otros bienes y servicios. Sin embargo esta circunstancia contrasta con el crecimiento sectorizado del país, donde viene sobresaliendo el sector servicios, con un margen de participación cada vez más alto; en este sentido, aunque la IED en la manufactura genera un crecimiento del sector, no alcanza a impulsar otras áreas económicas, de donde se deriva su bajo impacto en el resto de la economía.

Por lo que va al sector servicios, la IED de EU ha sido reducida si bien constante, por lo que presenta un impacto reducido al exponer los datos a un modelo de regresión. Los resultados de dicha exposición muestran que por cada millón de dólares invertido en el sector por EU, el producto en servicios ha crecido en 0.9 millones de dólares.

Si la IED de EU ha mostrado efectos relevantes en la producción de México, en empleo no se tienen los mismos resultados, sin que ello implique desconocer su aportación a nivel nacional. El crecimiento del empleo formal en México ha estado por debajo de la oferta laboral, la cual ha crecido por la expansión de la población, la mayor participación femenina y por la incorporación al mercado laboral de grupos jóvenes, que junto con el rezago de la década anterior hacen del desempleo un fenómeno explosivo y difícil de resolver en el corto plazo. Entre 1995 y 2006 la población incorporada al mercado formal aumentó en 8.8 millones de personas, lo cual representó un crecimiento anual promedio de 7%. Sin embargo, este crecimiento fue diferente entre los sectores productivos: mientras que el sector primario tuvo un crecimiento anual de 1.3%, el sector manufacturero creció a una tasa de 6.0% y el de servicios lo hizo a un 8.5%.

PABLO PINEDA ORTEGA - JAIME LÓPEZ DELGADILLO

Como sucede con la producción, el mayor impacto de la IED de EU en materia de empleo se presenta en el sector manufacturero, con una creación de 385 empleos nuevos por cada millón de dólares invertido. Dichos valores representan una elasticidad de 0.462%, muy inferior a la que resultó en la producción, pero la más alta en la generación de empleos.

Por lo que va al sector de los servicios, los resultados obtenidos muestran que por cada millón de dólares invertido por EU se crean 114 plazas de trabajo, y que representa una elasticidad reducida con valor de 0.167%.

La IED de EU en México ha tenido una participación importante en la generación de producción y de empleo, si bien insuficiente para impulsar, cuando menos en el corto plazo, el crecimiento económico a tasas que hagan posible la disminución del desempleo. Lo anterior denota que los niveles de inversión han sido insuficientes desde la perspectiva de requerimientos de México, pero denota asimismo la carencia de un plan, por parte de inversionistas y también de los diseñadores de políticas públicas, para hacer de la IED de EU, así como de la de cualquier país, un instrumento estratégico detonante de la economía mexicana. Esta estrategia debe sustentarse en la incorporación de cadenas productivas internas y de importantes transferencias de tecnología de punta al sector productivo nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- CALVO, Guillermo (2000): “The new features of financial crises in emerging markets”, en FERNÁNDEZ ARIAS *et al.*: *Wanted, World Financial Stability*. Inter American Development Bank, Washington, DC.
- GARCÍA RECHE, Andrés (Coordinador), *et al.* (2003): *Política Económica Sectorial y Estructural*. Ed. Tirant Lo Blanch. Valencia, España.
- RAMÍREZ, Rogelio (1996): “La crisis del peso mexicano y la recesión de 1994-1995, ¿previsible entonces, evitable en el futuro?”, en RIORDAN *et al.*: *La crisis del peso mexicano*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México.
- STIGLITZ, Joseph (2006): *Cómo hacer que funcione la globalización*. Santillana Ediciones, México.
- Banco de México: *Informe Anual*, varios años.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
 - *Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, pág. 18.
 - *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2005*, Cuadro n.º 1
 - *Reporte de Inversión 2006*, Cap.V, pág. 169.
 - *World Investment Report 2006*, pág. 40.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. www.inegi.gob.mx/bies.
- World Bank (2006): *Doing Business in 2006*. Creating Jobs. Washington, DC. www.worldbank.org.

CLAROSCUROS PARA MÉXICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

MARTÍN G. ROMERO MORETT¹
ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER²

1. INTRODUCCIÓN

Existen básicamente dos puntos de vista en torno al funcionamiento del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Uno que afirma que este acuerdo no ha cumplido sus promesas para México y otro que asegura que sí lo ha hecho.

Quienes consideran que el TLCAN no ha cumplido sus promesas se refieren a que este instrumento no ha sido un factor de desarrollo; en tanto que quienes creen que el TLCAN sí ha cumplido sus objetivos, sustentan su dicho en que el tratado ha alcanzado lo que se proponía, a saber: 1) convertir a México en un país exportador y 2) fortalecer al sector exportador de la economía.

En síntesis, quienes niegan la efectividad del TLCAN argumentan que este acuerdo no ha incidido en mejorar las condiciones de vida de los mexicanos. También se refieren a que no ha disminuido la migración de mexicanos hacia USA, no ha tenido un efecto sensible sobre la disminución del desempleo, ni se ha reducido el subempleo y la informalidad laboral y tampoco ha incidido suficientemente el TLCAN en el crecimiento del PIB. El mismo pensamiento que rechaza los beneficios del TLCAN indica que este convenio ha provocado la depredación de pequeñas empresas, ha consolidado la estructura productiva oligárquica de México y ha hecho que su economía sea más dependiente

¹ Profesor investigador de tiempo completo del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, México. Email: mromero@cucea.udg.mx

² Profesor investigador de tiempo completo del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, México.

MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

de la de USA, a pesar de que el crecimiento de esta tiene cada vez menos un efecto de arrastre sobre la economía de México.

En su momento, el TLCAN fue “vendido” a la sociedad mexicana como la panacea para alcanzar mejores niveles de desarrollo: como el medio para lograr elevar el empleo, el salario, el crecimiento económico y el bienestar general de la población. Hayan sido o no sinceras las creencias de que el TLCAN traería estos beneficios, las políticas de integración económica, al igual que cualquier otro tipo de política económica, debe evaluarse por la capacidad que tenga para elevar la calidad de vida de la mayoría de la población y no sólo de un segmento de ésta.

El TLCAN no ha cumplido sus promesas. El TLCAN ha favorecido la consolidación de la estructura económica oligopólica de México y no ha contribuido a mejorar los niveles de bienestar general de la población, medidos éstos por el *nivel de empleo*, por la *calidad del empleo generado* y por la *migración* hacia los Estados Unidos de Norteamérica.

2. TLCAN, ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y BIENESTAR EN MÉXICO

El TLCAN ha favorecido la consolidación de la estructura productiva oligopólica y no ha incidido en la generación de los suficientes empleos que requiere México, ni ha mejorado el nivel salarial promedio de la población.

Las grandes empresas mexicanas, las que han estado integradas en corporativos y que han operado en condiciones de ventajas monopólicas y fiscales, son las que más se han beneficiado con la apertura de México al comercio exterior y con el TLCAN debido a que ya exportaban o a que se prepararon con tiempo y mejoraron sus esquemas de trabajo para estar listos para enfrentar los retos de la apertura internacional. Ejemplo de estas empresas son: Modelo, CEMEX, Bimbo y Gruma, entre otras. Las empresas exportadoras de México no rebasan al 5% del total y son las que menos empleo relativo generan.

En los primeros años posteriores a la firma del TLCAN, para muchos trabajadores mexicanos, que laboraban por su cuenta y que no contaban con beneficios sociales, el trabajar para empresas extranjeras significó tener acceso a un ingreso seguro y a beneficios como contar con vacaciones pagadas y seguro médico, así como a otros derechos laborales. En este sentido debe reconocerse que se crearon empleos formales con remuneraciones superiores a las del promedio, de modo que las empresas altamente exportadoras y las de inversión extranjera pagaban salarios superiores a las del promedio hasta en un 40%. En este sentido el TLCAN coadyuvó a generar empleos mejor remunerados, sólo que no fueron los suficientes para los un millón 200 mil nuevos mexicanos que se incorporan a la fuerza productiva cada año. Cabe hacer la aclaración de

que, por lo general, las empresas mexicanas y extranjeras vinculadas con la exportación son grandes empresas que operan en mercados monopólicos y que generan altas ganancias y que, por lo mismo pueden pagar mejores salarios.

En contraste, las medianas, pequeñas y micro empresas, que son las que predominan en el país y las que, proporcionalmente hablando, generan más empleos, han resultado afectadas negativamente por el TLCAN por dos razones: 1. Ni exportaban, ni se prepararon para hacerlo, ni recibieron apoyo para prepararse para exportar. 2. Tampoco recibieron apoyos para encadenarse a empresas exportadoras. Al no tener calidad de exportación tampoco han tenido la competitividad necesaria para mantener sus mercados locales ya que con la apertura comercial la competencia también la han enfrentado en casa y por ello la desaparición de muchas de estas empresas ha sido inevitable. En este sentido, la apertura comercial y el TLCAN han jugado un papel depredatorio y han consolidado una economía que ya se venía caracterizando por poseer una estructura altamente oligopólica. Las empresas medianas, pequeñas y micro tampoco tuvieron la oportunidad real de integrarse en cadenas de empresas orientadas hacia la exportación principalmente por su incapacidad para cumplir con los estándares internacionales de calidad. Por tanto, el proceso de apertura económica y la firma del TLCAN, lejos de incidir en la orientación de las cadenas existentes hacia su exportación, lo que sucedió fue la destrucción de muchos eslabones y en algunos casos la desaparición completa de sectores como el del juguete y otros que están en riesgo como el del vestido y el del calzado.

La integración de empresas mexicanas a las cadenas de producción internacional se ha dado, principalmente, a través de las empresas maquiladoras. Estas empresas tuvieron un crecimiento sobre todo en la zona fronteriza con los Estados Unidos, aunque este tipo de desarrollos también se dio en el interior de México. Pero en los años recientes muchas empresas maquiladoras tuvieron que migrar a China por considerar que allá podían encontrar mayores ventajas en materia de abundancia de mano de obra, salarios más bajos y vasto número de consumidores actuales y potenciales.

En contraste, las pequeñas y medianas empresas del país, sin capacidad para producir bienes y servicios de calidad internacional, han sufrido los embates de la competencia global, y muchas de ellas han sido las perdedoras de la apertura económica, porque ni han logrado exportar ni se han vinculado a las cadenas productivas orientadas hacia la exportación.

3. TLCAN Y EMPLEO

Ante esta reestructuración productiva ocasionada por el TLCAN, el empleo que se generó en México no ha sido suficiente, como se demuestra en la Tabla 1. Ahí se observa, cómo uno de los efectos de la apertura comercial, fue

MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

que México padeció una importante crisis económica en 1995, que se manifestó, entre otras cosas, con un incremento en la tasa de desempleo, que alcanzó el 6.2 por ciento. La Tabla 1 indica también que si bien la tasa de desempleo empezó a disminuir a partir de 1996, para 2004 dicha tasa simplemente había regresado al nivel que había tenido en 1994. Por otro lado, la misma tabla muestra que desde 2002 la tasa de desempleo ha mantenido un crecimiento sostenido. Por esto se descarta que el TLCAN haya tenido un efecto positivo sobre el nivel general de empleo de México. Una tasa de desempleo en México que sólo contabiliza como desempleados a quienes no han trabajado al menos una hora semanal, en una sociedad que no ofrece seguro de desempleo, deja sin incluir en este concepto a muchos subempleados y trabajadores de la economía subterránea e informal, ámbitos en los que labora cerca del 40% de la población económicamente activa de México.

Tabla 1. Tasa de desempleo en los países del TLCAN y México

Años	TLCAN	México
1994	6.7	3.7
1995	7.1	6.3
1996	6.8	5.5
1997	5.9	3.7
1998	5.3	3.2
1999	4.8	2.5
2000	4.3	2.2
2001	4.8	2.4
2002	5.4	2.7
2003	5.6	3.2
2004	5.5	3.7
2005	5.3	2.8
2006	4.8	3.5

Fuente: Country Data (*The Economist*).

Por otro lado, informaciones del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que es el organismo que lleva el registro más exacto de los empleos formales nuevos y totales existentes en México, indicaban que para junio de 2006 se habían generado 740 mil empleos en cinco años y medio del sexenio 2001-2006 (140 mil por año), lo cual es totalmente insuficiente para una economía que necesita crear un millón 200 mil nuevas plazas por año. Específicamente, el índice de empleo manufacturero disminuyó 15% en el último sexe-

nio que concluyó en 2006. El empleo en la maquila disminuyó también en 130 mil puestos en cinco años y medio. El efecto de la pérdida y de la falta de generación de plazas nuevas ha sido que emigren hacia los Estados Unidos de Norteamérica cerca de 400 mil mexicanos por año³.

Sin embargo, la tendencia favorable a la generación de empleos no calificados por parte de las empresas maquiladoras declinó al encontrar las empresas extranjeras otras opciones más rentables en China, en América Central y el Caribe. Hacia estos ámbitos y regiones, la economía estadounidense se abrió erosionando —en parte— el acceso preferencial hacia el mercado estadounidense, que México tenía por el TLCAN, tanto para exportar sus productos como receptor de inversión extranjera directa. Quizá México no contempló que las prerrogativas que le daba el TLCAN se terminarían cuando los Estados Unidos y Canadá decidieran otorgarle las mismas ventajas que a México a otros países, como realmente ha ocurrido. Pero México tampoco debe llamarse sorprendido porque también él ha firmado convenios con otras naciones como Chile, Israel, Japón, etc.

La transformación productiva de México contrasta con la que se alcanza en otros países. La de México sigue siendo oligopólica, dependiente y centrada en la manufactura. Específicamente, en materia de transferencia y desarrollo de tecnología para competir en este nivel, el gobierno de México nunca ha financiado claramente una estrategia en la cual se buscase aprovechar el TLCAN y el proceso de apertura económica, para desarrollar su propia tecnología, para formar el capital humano necesario y para competir con procesos productivos de base tecnológica. Por el contrario, como dice Casares⁴

Se piensa que la apertura generó un tipo de estructura económica en la que era necesario adoptar o aplicar la tecnología a México, no en crearla, por lo que se produjo un incremento en la demanda por personal lo suficientemente calificado como para adaptar esta tecnología⁵.

Respecto a la creación de empleos de más alto valor agregado, el TLCAN ha tenido un impacto casi imperceptible porque han sido relativamente pocos los empleos que se han creado para graduados universitarios, ya que no se ve a México, en el concierto internacional como proveedor de capital humano de alto nivel. Esto a pesar de que el país cuenta cada vez más con muchos graduados de universidades de prestigio tanto del país como del extranjero. No obstante, los empleos que se crean para empleados de mayor calificación tienen una correlación directa con una mejor percepción salarial.

³ TELLO, Carlos (2007): *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006*. México, UNAM, p. 732.

⁴ CASARES, Enrique, y SOBARZO, Horacio (2004): *Diez Años del TLCAN en México. Una Perspectiva Analítica*. México, FCE, p. 192.

⁵ CASARES, Enrique, y SOBARZO, Horacio (2004): *Diez Años del TLCAN en México. Una Perspectiva Analítica*. México, FCE, p. 192.

MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

La escolaridad es un factor importante en la explicación del ingreso y, por tanto, en la distribución del mismo. En México se presentan rendimientos de la escolaridad relativamente altos, sobre todo en la educación superior. Estos altos rendimientos en la educación superior estarían indicados, al menos en una parte, por la existencia de cierta demanda relativamente alta por mano de obra calificada. Podemos entonces identificar la desigualdad en el ingreso en términos de las diferencias entre trabajadores calificados y no calificados⁶.

El dilema que se le presenta a México es el siguiente: ¿con qué recursos humanos competir? ¿Con recursos humanos no calificados o con recursos humanos calificados? Si insiste en competir con recursos humanos no calificados, tendría que disminuir el costo de la mano de obra no calificada para enfrentar competidores de Asia y de América Central y el Caribe. De hecho, se ha estado postergando la aprobación de una reforma a la Ley Federal del Trabajo, que tendría por finalidad flexibilizar y abaratar –todavía más– la mano de obra mexicana.

Para el gobierno flexibilizar las relaciones laborales consiste en eliminar, entre otros: el sistema actual de pagos por despido; las negociaciones colectivas y los contratos obligatorios para la industria; el ingreso obligatorio a los sindicatos; la repartición obligatoria de utilidades etc., pero no prosperó en el Congreso de la Unión la propuesta del gobierno⁷.

Si, en cambio, se decide a competir con recursos humanos calificados, enfrenta competidores que han apostado de manera más decidida que México a la educación de calidad y de alto nivel. Además, el ingreso promedio de su población promedio no es tal que le permita aspirar a altos niveles de educación.

En síntesis, la presencia del TLCAN y la apertura no parece haber significado una mejoría en el bienestar general de la población, respecto de épocas pasadas, sino por el contrario, la tendencia a la disminución en la pobreza que se dio de 1963 a 1981, se revirtió a partir de la crisis de la deuda que se tuvo durante los años 80 y, después de mejorar a principios de los años 90, con la crisis de 1994 y 1995 se volvió al número de pobres para después establecerse en torno a 50% de la población para el año 2000⁸.

La Tabla 2 muestra cómo la población mexicana ocupada en actividades informales ha ido creciendo más que la ocupada en términos formales. También indica que el aumento del empleo no ha sido proporcional al incremento anual de la población en edad de trabajar. Se ha mencionado que México

⁶ CASARES, Enrique, y SOBARZO, Horacio (2004): *Diez Años del TLCAN en México. Una Perspectiva Analítica*. México, FCE, p 191.

⁷ TELLO, Carlos (2007): *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006*. México, UNAM, p. 730.

⁸ TELLO, Carlos (2007): *Estado y Desarrollo Económico. México 1920/2006*, p. 716.

CLAROSCUROS PARA MÉXICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO...

ha necesitado generar por lo menos un millón 200 mil nuevas plazas de trabajo anuales para satisfacer la demanda de la mano de obra que año con año se incorpora al mercado laboral en todos sus niveles. En contraste, ha sido pobrísimo el resultante de empleos nuevos creados ya que sólo en 1998 se alcanzó dicha meta. En cambio en casi todos los demás años el crecimiento del empleo estuvo muy por debajo de las necesidades del país.

Tabla 2. Población ocupada en México y en los países que integran el TLCAN (en millones)

Años	TLCAN	México	IMSS Pob. Reg.	Pob. ocupada informal
1994	170.0	32.2	8.7	23.5
1995	172.0	34.4	8.5	25.9
1996	176.9	35.5	8.8	26.7
1997	182.1	37.6	9.8	27.8
1998	185.5	38.7	11.5	27.2
1999	188.0	38.9	12.2	26.7
2000	192.0	39.5	12.7	26.8
2001	190.6	39.4	12.3	27.1
2002	192.3	40.3	12.4	27.9
2003	194.8	40.6	12.3	28.3
2004	197.6	42.3	12.6	29.7
2005	198.6	41.1	12.8	28.3
2006	200.3	42.8	13.7	29.1

Fuente: *Country Data (The Economist)*.

Ante estos resultados, expertos del Banco Mundial admitieron públicamente en febrero de 2004 que el TLCAN “no es una estrategia de desarrollo.” No sólo no ha contribuido a las metas de desarrollo nacional sino que ha obstaculizado el desarrollo sustentable y equitativo de México⁹.

4. TLCAN y Migración

Por otro lado el TLCAN no ha disminuido la migración de mexicanos a USA y Canadá. El crecimiento estimado de la migración mexicana a USA y

⁹ CARLSEN, Laura: *Balance del Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN en México: el mito de la convergencia* (URL: www.ircamericas.org), 23/08/2005.

MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

Canadá en los últimos 15 años se ha mantenido a pesar del endurecimiento de la política migratoria estadounidense.

La población mexicana ha migrado hacia los Estados Unidos de manera sistemática desde hace muchos años y el TLCAN no ha detenido ni aminorado ese tránsito. Así, entre 1960 y 1970 migraron de 260 mil a 290 mil mexicanos. Entre 1970 y 1980 de 1.20 a 1.55 millones lo hicieron. Entre 1980 y 1990 se fueron a los Estados Unidos de 2.10 a 2.60 millones. Y de 1990 a 2000, ya cuando el TLCAN estaba en pleno apogeo, el flujo fue de alrededor de 3.3 millones y de alrededor de 1.6 millones entre 2000 y 2004¹⁰. Esta sistemática afluencia de mexicanos hacia los Estados Unidos hace que el “bono demográfico de México”¹¹ termine beneficiando a la economía de los Estados Unidos.

El flujo neto anual (diferencia entre inmigración y emigración) se ha multiplicado –en términos absolutos– en más de trece veces en las últimas tres décadas y media, al pasar de un promedio anual de 26 a 29 mil personas en los sesenta a más de 300 mil migrantes por año en la década de los noventa, y a cerca de 400 mil en los primeros cuatro años del presente siglo. Lo anterior, ha dado lugar a la conformación de una comunidad de origen mexicano de magnitud considerable, que ascendía en 2003 a 26.7 millones, de los cuales 9.9 millones correspondían a la población nacida en México y cerca de 16.8 millones a la nacida en Estados Unidos de ascendencia mexicana¹².

Parte de la migración hacia los Estados Unidos y Canadá se explica porque los campesinos mexicanos no han podido competir con los subsidios de Estados Unidos a sus productos agrícolas, pero la causa principal ha sido el abandono general del gobierno mexicano a las actividades agropecuarias del país y el sacrificio de este sector productivo a favor del proceso de industrialización de México desde la década de los años 50.

Tabla 3. Migrantes mexicanos externos e internos

Años	Migración de mexicanos a Estados Unidos	Migración de mexicanos dentro de México
1994	424,524	48,712
1995	442,890	48,670
1996	453,849	48,694
1997	464,986	48,570

¹⁰ http://www.conapo.gob.mx/mig_int/03.htm.

¹¹ El bono demográfico de México se refiere a que este país cuenta por primera vez en su historia con una población mayoritariamente joven.

¹² CONAPO, 2007 www.conapo.org.mx.

Tabla 3. *Migrantes mexicanos externos e internos* (Continuación)

Años	Migración de mexicanos a Estados Unidos	Migración de mexicanos dentro de México
1998	479,205	46,445
1999	495,949	44,415
2000	564,912	44,492
2001	499,728	41,105
2002	504,221	38,030
2003	512,784	35,456
2004	520,055	33,154
2005	529,009	30,911
2006	507,033	29,812

Fuente: Elaboración propia, con datos de CONAPO.

La Tabla 3 muestra como la migración de mexicanos hacia los Estados Unidos sigue siendo un grave problema en comparación con la migración interestatal, pero en ambas, el Estado Mexicano ha sido incapaz de preverlas y menos de corregirlas, el caso es que la tendencia en ambas ha ido en aumento.

La migración, sobre todo la internacional, ha sido una válvula de escape para México, no sólo porque representa una menor presión social sobre el gobierno, sino y también una fuente de ingresos económicos importante para el país. Durante los últimos seis años las remesas recibidas del exterior han sido cuantiosas, somos el segundo país a nivel mundial que más recibimos por este concepto.

Durante 1994, las remesas que se recibieron de los mexicanos que trabajaron en el exterior, fueron de 3.5 miles de millones de dólares, para el 2006 habían rebasado los 23,000 millones de dólares, es decir, el envío de remesas a nuestro país creció en casi 7 veces en los trece años analizados. El caso es que, de acuerdo con cifras del CONAPO, en Estados Unidos para el 2003, vivían 26.7 millones de mexicanos, 9.9 millones nacidos en México y 16.8 de 1.^a y 2.^a generación, es decir, nacidos en Estados Unidos. Se estima que para el 2006, la población de mexicanos que radican en este país rebasa los 28 millones de los 45 millones de latinoamericanos que viven legalmente en el país vecino del norte de México.

5. TLCAN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

En lo que respecta al crecimiento económico de México se puede afirmar que el TLCAN no ha sido un estímulo suficiente para el aumento del Producto Interno Bruto que México necesita.

MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

Por las necesidades de su población creciente se ha calculado que una economía como la mexicana necesita crecer a un ritmo anual constante de por lo menos un 8%. Sin embargo, durante el periodo que lleva el TLCAN el PIB real de México ha sido más oscilante que el PIB del conjunto de países que integran el TLCAN y no parece que el tratado esté influyendo positivamente en el crecimiento del PIB real. Además el crecimiento promedio anual de México ha sido menor al del crecimiento promedio de los países que integran el TLCAN. Y si comparamos el crecimiento que México tenía en 1994, en los albores del TLCAN, con el crecimiento registrado en los últimos años, se puede observar que el TLCAN no ha hecho gran diferencia.

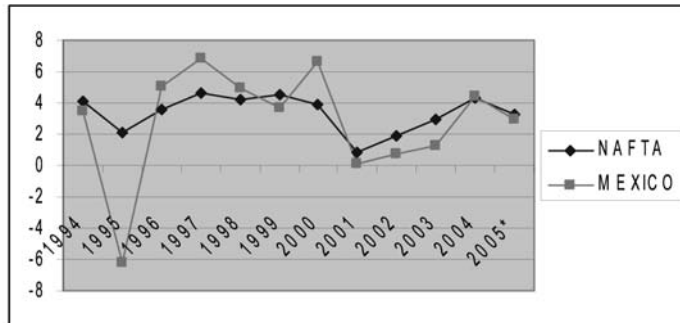
Tabla 4. Crecimiento porcentual del PIB real de México y de los países que integran el TLCAN

Años	TLCAN	México
1994	4.1	3.5
1995	2.1	-6.2
1996	3.6	5.1
1997	4.6	6.8
1998	4.2	4.9
1999	4.5	3.7
2000	3.9	6.6
2001	0.8	0.1
2002	1.9	0.7
2003	2.9	1.3
2004	4.3	4.4
2005	2.9	3.0
2006	3.4	4.3
Promedio	3.3	2.9

Fuente: Country Data (The Economist).

Y en promedio, según muestra la Tabla 4, México ha tenido un crecimiento del PIB menor que el conjunto de países que integran el TLCAN. Este ritmo de crecimiento está muy alejado de las necesidades sociales de México. Ver también Gráfica 1.

Gráfica 1. Evolución del PIB de México y del conjunto de países que integran el TLCAN



Después de la crisis de 1995-96 México registró un PIB real por encima del PIB del conjunto de países del TLCAN. Sin embargo, el dinamismo del PIB de México empezó a decaer desde el 2001 a la fecha. Esta caída podría ser sintomática de que el TLCAN, por sí mismo, ya no le esté redituando a México ninguna ventaja vis a vis otros competidores como China, India y los países caribeños.

Similarmente, no aumentó significativamente el porcentaje de participación del Producto Interno de México en el Producto Interno Bruto del conjunto de países que integran el TLCAN. Efectivamente, la participación del PIB de México, en términos nominales, en 1994 es de 5.6%; en tanto que para 2005 esa misma participación se había reducido al 5.1%. Ver Tabla 5.

Tabla 5. Crecimiento del PIB en México y de los países que integran el TLCAN (términos nominales)

Años	TLCAN	México	Participación porcentual de México en el PIB TLCAN
1994	7,958	448	5.62955516
1995	8,267	279	3.37486392
1996	8,788	369	4.19890760
1997	9,372	437	4.66282544
1998	9,777	426	4.35716477
1999	10,413	527	5.06098147
2000	11,148	606	5.43595264
2001	11,497	654	5.68844046
2002	11,873	648	5.45776131

MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

Tabla 5. Crecimiento del PIB en México y de los países que integran el TLCAN (términos nominales) (Continuación)

Años	TLCAN	México	Participación porcentual de México en el PIB TLCAN
2003	12,506	632	5.05357428
2004	13,405	676	5.04289444
2005	14,157	723	5.1070142
2006*	15,215	861	5.6600000

Fuente: Country Data (The Economist).

Cifras en billones de dólares.

* Cifras estimadas.

Respecto al PIB por persona, México registró una constante caída en los primeros años de la aplicación del TLCAN, pero empezó a crecer a partir de 2004 como resultado del incremento de los precios del petróleo.

El PIB por persona tuvo una tasa media anual de crecimiento de 0.5% entre 1983 y 2000. Y el PIB por persona, en términos reales, cayó 1.5% en 2001, 0.7% en 2002 y 0.2% en 2003. Para 2004, la economía creció. El PIB por persona, en términos reales, fue de 2.7% mayor que el año anterior. Ello como resultado de la expansión del gasto público, que motivo el importante aumento en los precios de la mezcla de petróleo que México exporta y, también, en las mayores exportaciones del crudo. En 2005, el PIB por persona creció 1.6% y, para 2006, la Secretaría de Hacienda y el FMI estiman un crecimiento alrededor del 2%¹³.

Desafortunadamente, en estos años de auge petrolero, el superavit petrolero se destinó al gasto corriente, gastos del gobierno e incremento a los salarios de la burocracia y se olvidó de invertir en infraestructura que tanta falta le hace al país.

Si el crecimiento del PIB por personas ha sido causado básicamente por los altos precios del petróleo, ¿qué pasaría si los ingresos petroleros empezaran a disminuir como resultado del agotamiento de los pozos petroleros mexicanos, como ya está ocurriendo?

¹³ TELLO, Carlos (2007): *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006*. México, UNAM, p. 722.

CLAROSCUROS PARA MÉXICO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO...

Tabla 6. *PIB per cápita (Método Atlas, medido en dólares USA)*

	2000	2005	2006	% crecimiento anual
México	5,110.00	7,300.00	7,870.00	9.00195695
USA	34,400.00	43,560.00	44,970.00	5.12112403
Canadá	21,810.00	32,590.00	36,170.00	10.97355950

Fuente: World Bank.

La Tabla 6 muestra un comparativo del ingreso per cápita de los tres países que integran el TLCAN. Se observa que, si bien se está dando una convergencia entre las economías de Canadá y de Estados Unidos, la brecha entre estos dos países y la economía mexicana sigue siendo amplia. Y esto a pesar de que el ingreso de los mexicanos se ha visto elevado por los crecientes precios del petróleo.

Durante los años que lleva aplicándose el TLCAN, el incremento de la productividad de los países miembros del TLCAN ha sido mayor y menos oscilante que en el caso de México considerado separadamente. Mientras que la productividad en los países del TLCAN ha crecido en un 62%, en México el incremento ha sido de 45%. Ver Tabla 7. Es decir, en 1994, un trabajador mexicano producía 13,913 dólares, mientras que un trabajador del TLCAN producía 46,812, esto es 3.4 veces más que un trabajador mexicano; para el 2006 esta relación aumentó pues un trabajador mexicano produjo 20,117 dólares mientras que el trabajador del TLCAN lo hizo en 75,961, es decir, aumento 3.7 veces, indicándonos que la productividad de los mexicanos ha venido deteriorándose en los 13 años de relaciones comerciales con estos países del norte de México.

Tabla 7. *Productividad (PIB nominal/población ocupada)**

Años	TLCAN	Promedio anual	México	Promedio anual
1994	46,812	—	13,913	—
1995	48,064	3	8,111	-42
1996	49,677	3	10,394	28
1997	51,466	4	11,622	12
1998	52,706	2	11,008	-5
1999	55,388	5	13,548	23
2000	58,063	5	15,342	13
2001	60,320	4	16,599	8
2002	61,742	2	16,079	-3

MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

Tabla 6. PIB per cápita (Método Atlas, medido en dólares USA) (Continuación)

Años	TLCAN	Promedio anual	México	Promedio anual
2003	64,199	4	15,567	-3
2004	67,839	6	15,981	3
2005	71,283	5	17,591	10
2006	75,961	7	20,117	14
Promedio Total	—	4	—	5

Fuente: Elaboración propia, basado en datos (*The Economist*).

* Cifras en dólares.

6. TLCAN Y DEPENDENCIA ECONÓMICA

Con la apertura comercial y a pesar de todos los tratados comerciales que México ha firmado, ha aumentado la dependencia de la economía mexicana respecto de la de USA. En contraste, ha disminuido la fuerza de arrastre de la economía de USA para la mexicana. Este fenómeno se debe a que otras economías competidoras como China, Chile y América Central y el Caribe se han ido posicionando en el mercado estadounidense y han venido restando fuerza a las exportaciones mexicanas al vecino país del norte. Ante este panorama, cabe la pregunta: ¿Cuál deberá ser la fuerza alternativa que puede impulsar a la economía mexicana ya que el mercado interno tampoco ha funcionado? Esta fuerza alternativa, radica sin duda en la diversificación de mercados y en la creatividad y en la innovación de productiva, así como la elevación de la calidad de la producción. Desde los años noventa ya se observaba que China traía un ritmo de crecimiento que le permitiría superar a México no sólo en el mercado de los Estados Unidos, sino también en el propio mercado mexicano.

Tanto las exportaciones como las importaciones de México están dirigidas y provienen de los Estados Unidos. México tiene relativamente pocas empresas que concentran las exportaciones. Las que concentran el 51% de sus exportaciones no rebasan en número a las 312 compañías. México concentra casi el 90% de sus exportaciones a USA.

México importa de USA entre el 60 y 70% de sus importaciones. En cuanto a su estructura productiva, podría decirse que México está quebrado en dos: por un lado el selecto grupo de empresas exportadoras; y por otro lado la masa de empresas que importan pero que no exportan nada y que luchan por mantener su cuota de mercado local ante la competencia internacional. No obstante, las empresas exportadoras solo generan el 5% del empleo total. Por otro lado existe una escasa o casi nula integración entre proveedoras nacionales de insumos y empresas exportadoras.

7. TLCAN Y BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

Como se dijo en la introducción, un segundo punto de vista, respecto del TLCAN, es que el tratado sí ha cumplido con sus promesas de reorientar la economía mexicana hacia el sector externo y el de generar un sector altamente exportador. Esta visión del TLCAN no reconoce como meta del acuerdo mejorar las condiciones de vida de la población general ni siquiera que se buscara beneficiar al aparato productivo en su conjunto.

La Tabla 8 muestra la evolución de las exportaciones al mundo tanto de México como de los países que integran el TLCAN. Se observa un claro y constante incremento de las exportaciones mexicanas, desde los 71 mil millones de dólares que se exportaban en 1994 hasta los 223 mil millones que se exportaron en 2006, es decir, hubo un incremento en este periodo del 7% al 12%. De cualquier manera la capacidad exportadora de México efectivamente se ha multiplicado por más de tres veces en un periodo de trece años. Cabe aclarar que México tiene el 90% de su comercio con Estados Unidos.

Tabla 8. *Exportaciones nominales de bienes y servicios*

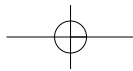
Años	TLCAN	México
1994	984	71
1995	1,119	87
1996	1,212	107
1997	1,329	122
1998	1,341	129
1999	1,425	148
2000	1,606	180
2001	1,516	171
2002	1,484	174
2003	1,553	178
2004	1,758	203
2005	1,779	208
2006*	1,888	223

Fuente: Country Data (*The Economist*).

Cifras en billones de dólares.

* Estimadas.

Por igual, las importaciones de México han aumentado. Según la Tabla 9, en el mismo periodo las importaciones de México procedentes del resto del mundo se incrementaron de 91 mil millones de dólares en 1994 a 256 mil mi-



MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

llones de dólares en 2006, lo que significa que las importaciones se han multiplicado 2.8 veces.

Tabla 9. Importaciones nominales de bienes y servicios

Años	TLCAN	México
1994	1,090	91
1995	1,185	79
1996	1,276	100
1997	1,418	122
1998	1,497	138
1999	1,669	156
2000	1,956	191
2001	1,856	185
2002	1,889	186
2003	2,027	188
2004	2,334	216
2005	2,687	245
2006*	2,648	256

Fuente: Country Data (*The Economist*).

Cifras en billones de dólares.

* Estimadas.

Respecto a la Balanza Comercial de México, el país registra un creciente déficit comercial que se empieza a acentuar a partir de 1998 cuando alcanzó nueve mil millones de dólares hasta 2006 año en el que alcanzó los 33 mil millones de dólares. Ver Tabla 10.

Tabla 10. Balanza comercial de bienes y servicios

Años	TLCAN	México
1994	-93	-20
1995	-92	8
1996	-96	7
1997	-102	0
1998	-160	-9
1999	-261	-8
2000	-380	-11

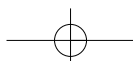


Tabla 10. *Balanza comercial de bienes y servicios* (Continuación)

Años	TLCAN	México
2001	-367	-14
2002	-425	-12
2003	-498	-10
2004	-607	-13
2005	-708	-30
2006*	-740	-33

Fuente: Country Data (*The Economist*).

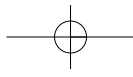
Cifras en miles de millones de dólares.

* Estimadas.

8. CONCLUSIÓN

En resumen, se observa que la situación por la que esta atravesando nuestro país es desfavorable para la mayoría de los mexicanos y muy favorable para el sector exportador de nuestro país, que como se ha visto se trata de un puñado de empresas la mayoría de capital extranjero y una minoría de capital nacional. La empresa pequeña y mediana que en número rebasa el 94% del total de la empresa mexicana y que no es una empresa exportadora se ha venido transformando al grado que la gran mayoría ha preferido operar en el sector informal, creando un problema a las finanzas del país y la parte que no ha podido adaptarse a las condiciones del mercado ha tenido que desaparecer agravando tanto en el campo mexicano como en el sector industrial una serie de despidos lo que ha incrementado el desempleo y la migración. En forma indirecta ha favorecido a la economía de USA, ya que más mano de obra calificada ingresa al mercado norteamericano disminuyendo los costos de producción de sus productos al pagar salarios bajos. Por otra parte, al gobierno mexicano también le favorece ya que evita que la tasa de desempleo se eleve y se incrementan los ingresos del país producto de las remesas de los mexicanos que emigran hacia los países del norte de México. A la vez, evita un problema social a México, aunque esto no evita sobre todo en las grandes ciudades del país un problema grave de inseguridad y de incremento de las actividades que conlleva la producción y venta de drogas y que afecta significativamente al campo como a las zonas urbanas del país.

En conclusión, existen dos visiones en torno al efecto del TLCAN sobre la economía mexicana. La primera afirma que el acuerdo no ha tenido el efecto positivo que se esperaba; en tanto que la segunda opinión indica que sí ha tenido el efecto que se esperaba sólo que se trata de un efecto acotado al

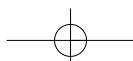
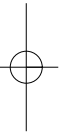


MARTÍN G. ROMERO MORETT - ALEJANDRO JOSÉ COMPARAN FERRER

incremento de las exportaciones y al fortalecimiento del pequeño sector exportador del país. Lo cierto es que una política de integración económica, al igual que cualquier otra política económica, debe tener por objetivo principal beneficiar a las mayorías y esto todavía no lo ha logrado el proceso de apertura económica de México ya que la pobreza ahora alcanza a cerca de 50 millones de mexicanos.

BIBLIOGRAFÍA

- CARLSEN, Laura: *Balance del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en México: el mito de la convergencia* (URL: www.ircamericas.org), 23/ 08/2005.
- CASARES, Enrique, y SOBRAZO, Horacio (2004): *Diez Años del TLCAN en México. Una Perspectiva Analítica*. México, FCE, p. 192.
- LEDERMAN, D., et al. (2005): *Lecciones del TLCAN. Para América Latina y el Caribe*. Alfaomega, USA.
- STIGLITZ, J. E. (2007): *Making Globalization Work*. Norton, New York.
- TELLO, Carlos (2007): *Estado y Desarrollo Económico: México 1920-2006*. México, UNAM, p. 732.



DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL DE AMÉRICA DEL NORTE

JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA
MARTÍN G. ROMERO MORETT

INTRODUCCIÓN

A pesar de que en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) escasamente se incluyó el libre flujo del factor trabajo y de que, en apariencia, no fue más que un tratado para permitir el libre flujo de mercancías, se esperaba que de todas formas se cumpliera la predicción básica del modelo Hecksher – Ohlin, en el sentido de que la liberación del comercio debía generar un nivel de convergencia entre los retornos al capital y entre los pagos al factor trabajo de los países participantes del libre comercio, en este caso Canadá, USA y México. De la misma forma se esperaba que con el TLCAN se generara confianza en los inversionistas extranjeros para que invirtieran en México y generaran empleos y disminuyeran así los flujos de migrantes de México hacia los Estados Unidos de Norteamérica (EU). No obstante, como efecto del TLCAN ni se ha dado la convergencia salarial, ni se ha disminuido el flujo migratorio, ni canalizado la suficiente inversión extranjera. Quizá, con el tiempo, sea otro aspecto el que influya, tanto en la convergencia salarial, como en una política que facilite y hasta acelere la migración de mexicanos a USA y a Canadá: me refiero a la dinámica poblacional de los países que integran este bloque de Norteamérica.

Por su propia dinámica poblacional, países como Estados Unidos y Canadá podrían enfrentar serios problemas económicos a menos de que mantengan una política migratoria adecuada. Esto debido al efecto combinado de la escasez de nacimientos, por un lado; y del rápido envejecimiento y jubilación de su población, por el otro. En consecuencia, mucha de la viabilidad económica

JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

de estos países depende de la reposición de capital humano que hagan a través de un sistema ordenado, concertado y transparente de migrantes. Aunque Canadá ha venido haciendo esto último en alguna medida desde hace varios años, los Estados Unidos han mantenido una estricta política migratoria que, en los años recientes se ha endurecido de manera especial, hacia los migrantes procedentes de México y de toda la América Latina y el Caribe.

Un crecimiento estable de una población requiere una tasa de reemplazo de 2.1 nacimientos por mujer, si es menor, el resultado de este “faltante de nacimientos” es una fuerza laboral decreciente y una sociedad en la que cada vez menos personas “aportan” y cada vez más personas necesitan de “bienes y servicios” especiales para su ancianidad. La Tasa de Dependencia de los Ancianos¹ (TDA) de Estados Unidos empezará a incrementarse fuertemente en las próximas décadas. Muchos de los servicios personales que requerirá la población estadounidense anciana, como el de enfermeras y otros, ya son cubiertos por emigrantes y lo seguirán cubriendo todavía más en el futuro.

La TDA en EU empezará a acelerarse a partir de 2010 cuando se de inicio al proceso de jubilación de la muy numerosa generación de los llamados “baby boomers”². Para el año 2010 habrá en EU 246 ancianos por cada 1000 personas en edad de trabajar. Para el año 2020 habrá 318 ancianos por cada 1000 personas en edad de trabajar y para el año 2030 habrá 411 ancianos por cada 1000 personas en edad de trabajar. En otras palabras llegará a haber un anciano por cada persona en edad de trabajar.

La TDA será más grave en EU que en cualquier otro país del llamado grupo G-7. Por cada anciano que en 2050 se atenderá en alguno de los países del grupo G-7 (sin incluir a EU) en el país del dólar se tendrán 4.3 ancianos. Es decir, EU deberá enfrentar la problemática del cuádruplo de población anciano-dependiente.

Por otro lado, por la jubilación de los Baby Boomers, el crecimiento de los gastos estadounidenses en Seguridad Social y Cuidados Médicos conducirá a enfrentar graves déficits. Estos déficits se duplicarán de 9.3% del ingreso total del gobierno federal en 2006 hasta el 18.8% en 2020 y se volverán a duplicar hasta alcanzar el 39.2% en 2030. La Oficina de Contabilidad Gubernamental (GAO) dice que estos déficits son ya insostenibles por lo que deben tomarse medidas preventivas desde ahora.

¹ La “Tasa de Dependencia de Ancianos” es un indicador del balance existente entre el número de ancianos (a ser sostenidos) respecto del número de personas que están en edad de trabajar. Aquí se contabiliza como anciano la persona mayor de 65 años y como persona en edad de trabajar la que tiene entre 25 y 64 años de edad. Trabajadores de menos de 25 años no generan ingresos para sostener a otras personas, se considera.

² Un *baby boomer* es una persona nacida durante el periodo de alta tasa de crecimiento demográfico en los Estados Unidos de Norteamérica que se dio en el periodo de la “Post-Segunda Guerra Mundial” que fue de 1946 hasta 1964.

DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL...

La problemática demográfica que enfrentará EU en lo general es todavía más grave para el sistema de ciudades globales que posee. El sistema de ciudades mundiales también está en peligro por el efecto combinado de escasez de nacimientos y proceso de envejecimiento. De aquí que la supervivencia, tanto de EU, como de su sistema de ciudades mundiales, dependa de la reposición de capital humano a través de un sistema ordenado, concertado y transparente de migrantes.

Las ciudades globales son vistas por Friedmann como sitios donde se asienta el control y mando de innovadoras corporaciones multinacionales que generan avanzados servicios a escala mundial y que generan alto valor en términos del producto (PIB) mundial. Estas ciudades mundiales son sostenidas por trabajadores altamente calificados pero también por trabajadores semicalificados y de menor calificación, muchos de ellos emigrantes indocumentados que realizan servicios personales, de infraestructura y servicios públicos. En EU destacan Los Angeles y Nueva York como ciudades globales. Otras ciudades globales de EU son Miami, Texas, Washington, Dallas, Houston y San Francisco. Estas ciudades contaban en el año 2000 con más de un millón de residentes extranjeros; pero Los Ángeles tenían 3'449,400 y Nueva York 3'139,600. En Los Ángeles, el 57% de sus residentes extranjeros era de origen latinoamericano y de éstos, el 48% era de origen mexicano.

En resumen, por el efecto combinado de menores nacimientos para el sostenimiento de la población y por el crecimiento de la población anciana, EU en lo general y su sistema de ciudades globales, en lo particular, deberían diseñar políticas públicas que fueran capaces de enfrentar esta perspectiva demográfica.

Una política migratoria hemisférica podría prevenir y solucionar la problemática demográfica que enfrentará EU y su sistema de ciudades globales. Una política migratoria hemisférica podría contrarrestar de manera eficiente la disminución del número de trabajadores originado por la excesivamente baja tasa de nacimientos y por el retiro masivo de trabajadores que se avecina. Una política migratoria adecuada podría subsanar también el excesivo déficit fiscal ocasionado por los enormes gastos de atención presentes y futuros de una creciente masa poblacional en edad senil. Para lograr lo anterior, una política migratoria debería permitir no sólo el flujo adecuado de emigrantes, sino también su paulatina convergencia en materia de ingreso con otras capas sociales para que aporten más en materia de impuestos y ayuden a aliviar el déficit fiscal. Afortunadamente, los emigrantes latinoamericanos muestran una fuerte tendencia a elevar su movilidad hacia capas superiores de ingreso una vez que se han establecido bien en la Unión Americana.

En el diseño y ejecución de una política migratoria hemisférica adecuada por supuesto que están involucradas las instituciones del gobierno federal de EU, pero también debería involucrarse los "mayors" y los hombres de nego-

JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

cios de las ciudades globales de EU ya que el futuro de éstas está por igual en riesgo. Pero incluso los gobiernos de los países latinoamericanos deberían coadyuvar en ella.

Así como los cambios recientes en la demanda de azúcar y maíz, motivada por el uso que se les pretende dar para la producción de etanol, pueden afectar la perspectiva que se auguraba para estos mercados, de la misma manera, la dinámica demográfica podría ocasionar un giro en la política estadounidense de no incluir la movilidad del factor trabajo en el TLCAN o por lo menos podría convencer al gobierno de EU a decidirse hacer la reforma migratoria que requiere.

Son diversas las teorías del comercio internacional que sirven para interpretar los procesos de integración económica. Para el caso del TLCAN se esperaba que de alguna forma se cumpliera la predicción básica del modelo Hecksher – Ohlin en el sentido de que la liberación del comercio debiera generar un nivel de convergencia en los retornos al capital y en los pagos al factor trabajo entre los países participantes del libre comercio.

El modelo Hecksher – Ohlin predice que debido a la competencia y a la libre movilidad de los factores productivos, que dentro de un país se da, se generaba una igualación en los rendimientos de cada factor de ese país; y que lo mismo ocurriría entre países si abrieran sus fronteras a la libre movilidad de dichos factores y al libre comercio. Esto, traducido al contexto actual, significaría que los salarios de los trabajadores canadienses, estadounidenses y mexicanos de la misma calificación tenderían a ganar lo mismo dentro de un contexto institucional que facilitase la libre movilidad de los factores productivos y del comercio entre ellos. Este contexto institucional lo ha facilitado, hasta cierto punto, la apertura económica que registra Canadá, Estados Unidos y México, gracias a la cual se da un relativo libre flujo de capitales, de procesos de producción y de mercancías en la región de Norteamérica. En efecto, con la firma del TLCAN y de otras medidas adoptadas para asegurar el libre flujo de la inversión y de los capitales, así como por la migración de mexicanos hacia EU y Canadá, se ha asegurado un alto nivel de movilidad de los factores productivos, pero sin embargo, sigue existiendo una gran brecha entre los salarios que gana un trabajador en México con lo que ganaría su similar en EU o Canadá.

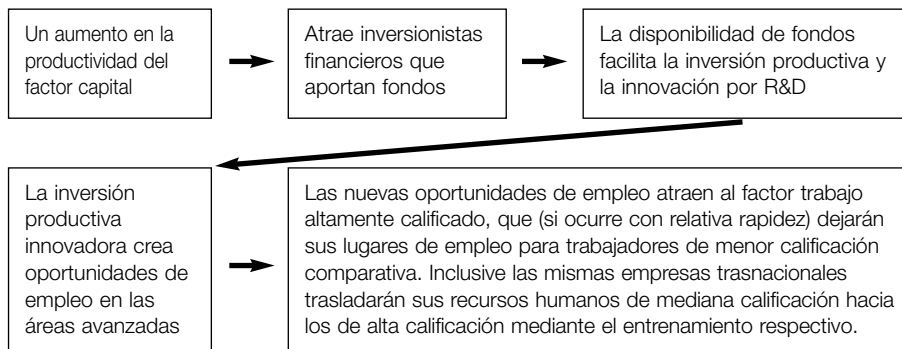
Similarmente, la Ley de la Ventaja Comparativa nos diría que si los salarios son más altos en EU que en México la mano de obra emigrará a EU y que la emigración continuará hasta que los salarios se igualen en ambos países. En efecto, a pesar de las trabas migratorias interpuestas por EU, muchos mexicanos se siguen aventurando a emigrar hacia EU, pero toda esa emigración no ha sido suficiente para igualar los salarios entre mexicanos y estadounidenses. Tampoco la inversión extranjera que recibe México de EU, Canadá y otros países ha sido suficiente para generar una demanda de empleo tal que eleve los

DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL...

salarios de los trabajadores mexicanos hasta alcanzar los niveles de EU, por ejemplo. Como veremos más adelante, los mayores flujos de capitales no se dan hacia países como México, sino hacia las economías más desarrolladas, quizá porque en ellas el capital obtiene mayores productividades marginales³.

En efecto, la más importante objeción que se ha formulado a la ley de la ventaja comparativa es que el capital prácticamente no fluirá en montos significativos desde las regiones avanzadas a las regiones atrasadas, debido fundamentalmente, a los fenómenos económicos con causación acumulativa que ocurren dentro de esas áreas avanzadas. Se argumenta que estos fenómenos son, por ejemplo, el aprovechamiento de las economías de aglomeración, de las economías de escala, de la localización de las fuentes de innovación en las regiones líderes etc., las cuales elevan los rendimientos de las inversiones en las regiones más prósperas y dinámicas evitando que el capital fluya hacia las regiones periféricas. Por su parte la mano de obra busca emigrar de las regiones atrasadas a las regiones adelantadas, sobre todo, debido a la tendencia hacia buscar mejores salarios y mayores niveles de vida. Si a lo anterior le agregamos la rapidez relativa con la cual, actualmente, ocurren los fenómenos descritos podríamos introducir la hipótesis (además de lo ya expuesto en la presente crítica) de que ocurren movimientos Inter-regionales laborales escalonados. Es decir, en el caso de movimientos del factor trabajo, se propone que el trabajo de mas alta calificación tenderá a trasladarse a los nuevos empleos mejor pagados que se están creando y por lo tanto se dejará lugar para los trabajadores de calificación media, los cuales al desplazarse (a su vez) darían lugar a que haya oportunidades para trabajadores de recién ingreso al mercado laboral o a los de baja calificación comparativa. (Se debe aclarar que los niveles de escalonamiento seguramente son más complejos. Es decir, lo aquí expuesto es mas bien esquemático y de tipo ilustrativo).

El diagrama que sigue a continuación muestra un simplificado esquema explicativo.



³ PEÑA SÁNCHEZ, A. R. (2006): *Las disparidades económicas intrarregionales en Andalucía*. Tesis doctoral, capítulo 1: "Teorías Explicativas de las Disparidades Regionales", págs. 26-27. Universidad de Cádiz, Departamento de Economía General.

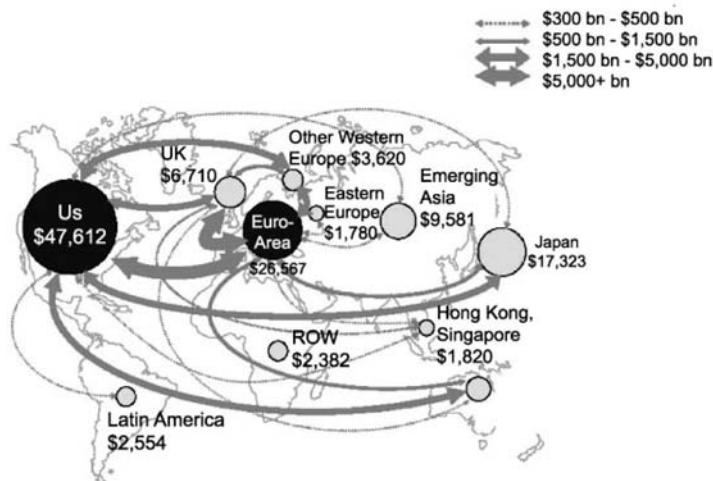
JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

Como se ha dicho en la introducción a este trabajo, se esperaba que con el TLCAN se generara confianza en los inversionistas extranjeros para que invirtieran en México, crearan empleos y disminuyeran los flujos de emigrantes de México hacia EU. Aunque no podemos negar que dentro de las economías emergentes, la de México ha sido una de las que más capital ha atraído, lo que se observa a nivel global es, más que un flujo de capital hacia las economías emergentes y una disminución de su población emigrante, un flujo de capital y de emigrantes hacia las economías desarrolladas y, dentro de éstas, hacia el sistema de ciudades globales.

Los flujos de capital están representados en el Mapa 1. En él, las flechas color naranja incluyen tanto entradas como salidas de capital y la anchura de dichas flechas representa el valor promedio anual de esos movimientos medidos en miles de millones de dólares. Los rangos de los flujos de capital van desde el más delgado que va de 300 a 500 mil millones de dólares, hasta el más grande que va de 5 billones o más de dólares.

Mapa 1

Map of cross-border financial holding, 2004
Figures in bubbles show size of total domestic financial assets 2005, \$ billion

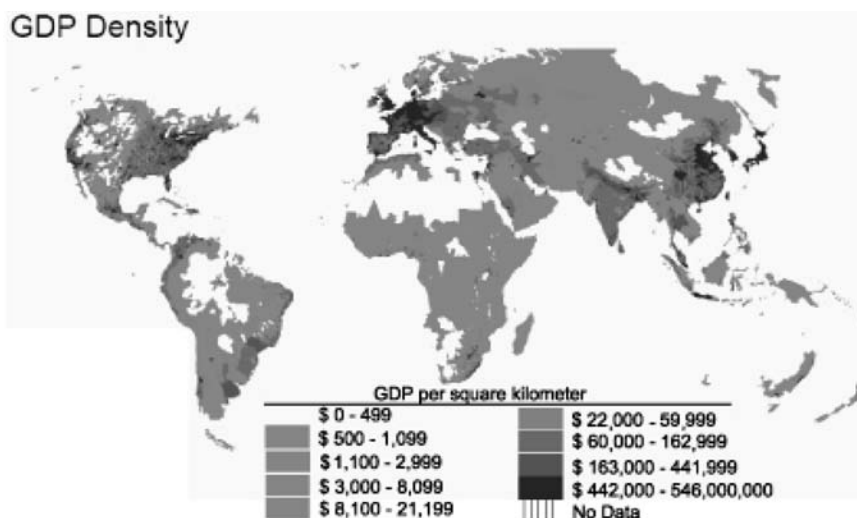


Fuente: Diana FARRELL, Susan LUND, Alexander MAASRY: "Mapping the global Capital Market". *Third Annual Report*. McKinsey Global Institute, January, 2007.

Como podemos observar en este mapa los movimientos de capitales están marcadamente concentrados en ciertas zonas del mundo donde predominan las economías desarrolladas y donde la población tiene mayores niveles de ingreso de Norte América, Europa Occidental y Japón, que sería el movimiento opuesto a la esperada convergencia en ingreso que se esperaría se diera entre los países que participan en la globalización económica mundial y en los pro-

cesos de integración regional. Eso lo podemos reforzar en el Mapa 2 en el que se muestra cómo está distribuido geográficamente el Producto Interno Bruto mundial (Gross Domestic Product –GDP–) a través de indicar la diferente densidad de PIB por kilómetro cuadrado. (Las flechas en el mapa señalan las marcas geo-económicas de más alta concentración del PIB mundial).

Mapa 2
(Producto Interno Bruto por Kilómetro Cuadrado)



En síntesis, se comprueba que el mayor flujo de capitales se da más entre las economías desarrolladas que entre éstas y las economías de menor desarrollo o emergentes. Para el caso de EU sus flujos de capital mayoritarios se dan con Europa, con Japón, con Australia y en menor medida con México, país con el que tiene un tratado de libre comercio.

Los flujos de capitales mayoritarios que se observan se dan entre las economías desarrolladas que tienen epicentros de atracción específicos dentro de estas economías y son las llamadas ciudades globales. La enorme masa de capital que atraen se explica, en parte, porque los servicios que producen tienen un espectro mundial y porque son generadoras de alto valor agregado. Aunque parte del TLCAN, México no ha desarrollado ninguno de estos epicentros con la característica de ciudad global; quizá esto explique los menores flujos de inversión que recibe.

Un estudio realizado sobre el Sistema de Ciudades Mundiales ayuda a entender la razón por la cual los flujos de capital se desplazan más hacia las economías desarrolladas que hacia las economías emergentes⁴.

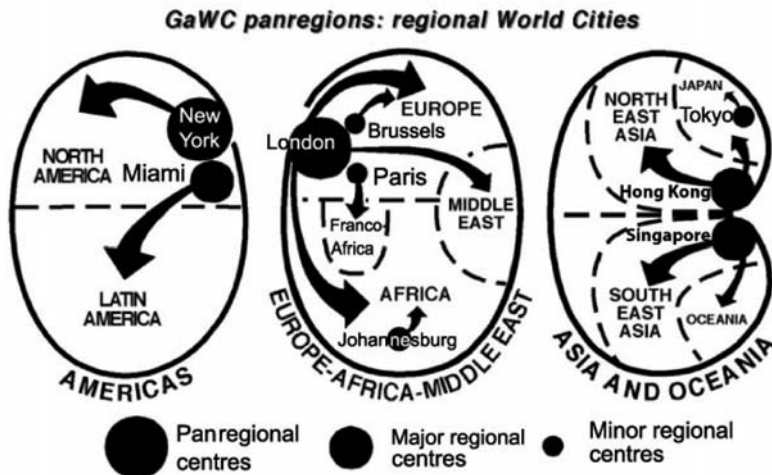
⁴ “Grupo y Red de Estudio de la Globalización y las Ciudades Mundiales” (*Globalization and World Cities Study Group and Network*), <http://www.lboro.ac.uk/gawc/>.

 JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

El análisis está basado sobre Matrices Inter-Ciudades a partir de información de las redes de oficinas de 46 empresas trasnacionales que prestan servicios globales (ver ejemplos⁵) de cuatro clases: 1.—Contaduría, 2.—Publicidad, 3.—Banca y Servicios Financieros y 4.—Servicios Legales. Considerando los citados servicios se analizaron 55 ciudades. Por lo tanto, las matrices se construyeron examinando la operación de las redes de oficinas de 46 empresas globales y 55 ciudades del mismo género.

Este grupo de estudio propone que hay tres Panregiones que engloban funcionalmente (en términos de interrelaciones globalizadas) a las demás regiones del mundo. Esto lo veremos en la siguiente gráfica.

Gráfico 1

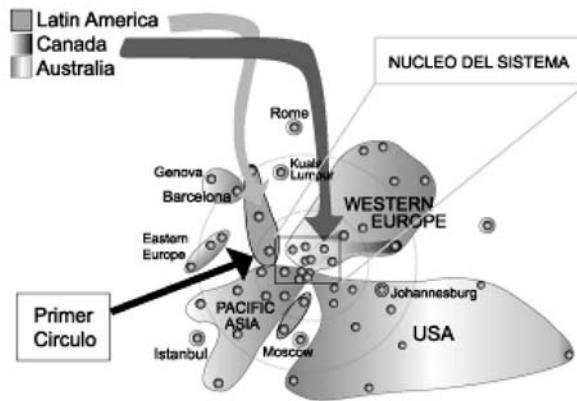


Fuente: F. M. ZIMMERMANN and S. JANSCHITZ (eds.) (2001): *Regional Policies in Europe: Key Opportunities for Regions in the 21st Century* Graz: "Leykam", 49-64.

Pero hay tres regiones preeminentes y la intensidad de la interdependencia de las Ciudades Mundiales puede apreciarse según sus cercanías relativas en el Gráfico 2.

⁵ Arthur Anderson, Ernst & Young, KPMG Peat Marwick, Coopers and Lybrand, Price Waterhouse, Publicis, Young & Rubican and TMP, O&MD, DMB&B, Lowe Howard Spink, Grey and Abbott, Mead Vickers, Standard Chartered, Credit Suisse, UBS, Compagnie Financiere de Paribas Sa, Creditanstalt-Bankverein, J. P. Morgan, Bankers Trust, NatWest Group, Banco Bilbao Vizcaya (BBV Group), Dresdner Bank Group, Banker's Trust, ABN-AMRO, Citibank, Baker & McKenzie, White & Case, Leboeuf, Lamb, Greene & MacRae, Coudert Brothers, Skadden Arps, Bryan Cave.

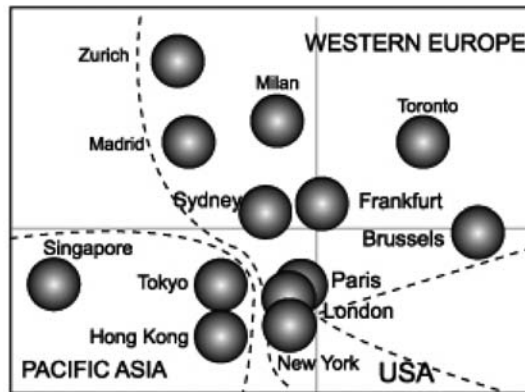
Gráfico 2



Fuente: F. M. ZIMMERMANN and S. JANSCHITZ (eds.) (2001): *Regional Policies in Europe: Key Opportunities for Regions in the 21st Century* Graz: "Leykam", 49-64.

Del Gráfico 2 podemos destacar la constatación de que hay tres regiones mundiales que son preeminentes 1.—Norte América, 2.—Europa Occidental y 3.—Asia Pacífico al detallar la sección superior izquierda observaremos el “núcleo” del Sistema de Ciudades Mundiales y que México y América Latina en su conjunto quedan marginadas.

Gráfico 3



Fuente: F. M. ZIMMERMANN and S. JANSCHITZ (eds.) (2001): *Regional Policies in Europe: Key Opportunities for Regions in the 21st Century* Graz: "Leykam", 49-64.

Las ciudades globales que atraen capital por el alto valor agregado de sus procesos productivos, también atraen gran cantidad de migrantes por los mejores salarios que ofrecen. Lo anterior se puede constatar en el Mapa 3⁶.

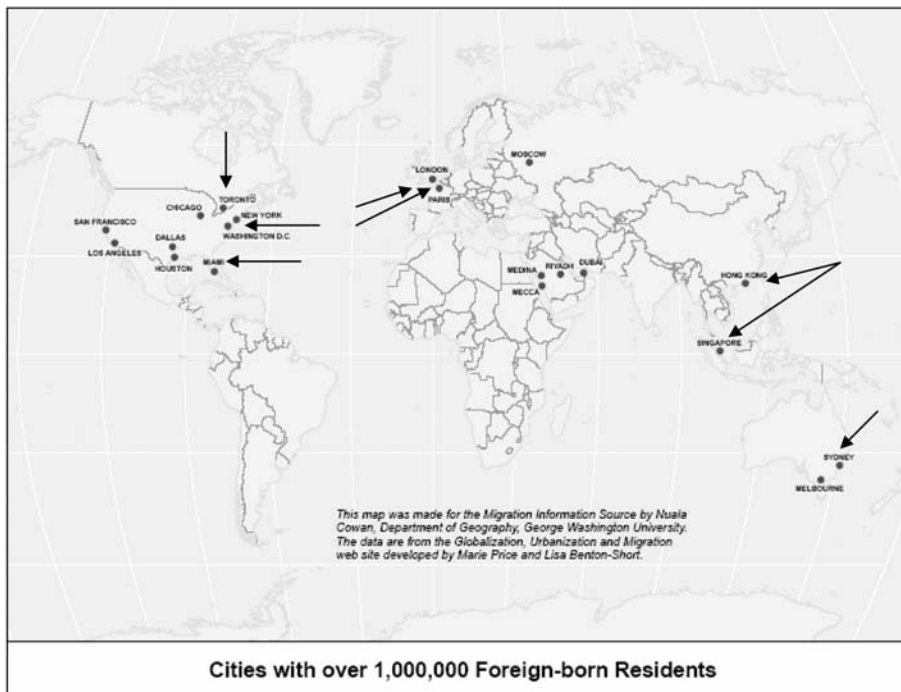
⁶ La información del citado mapa, fue obtenida del artículo: “Counting Immigrants in Cities across the Globe”. By Marie Price and Lisa Benton-Short George Washington University. January 2007. En la página web: <http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=567>.

 JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

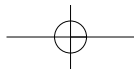
Como podemos observar en el citado mapa, varias (por lo menos las más importantes –exceptuando el caso de Tokio–) de las ciudades integrantes del núcleo del Sistema de Ciudades Mundiales y de su más cercano círculo concéntrico de influencia, tienen más de un millón de residentes extranjeros.

Además vemos que hacen su aparición, en este análisis, la capital de Arabia Saudita (Riyadh), Dubai y la capital de Rusia (Moscú), que son mencionadas directa o indirectamente por el analista Stephen Jen como centros de importancia actualmente creciente en el ámbito del comportamiento global del factor capital.

Mapa 3



Fuente: *Counting Immigrants in Cities across the Globe*. By Marie PRICE and Lisa BENTON-SHORT. George Washington University. January, 2007. En la página web: <http://www.migrationinformation.org/Feature/display.cfm?ID=567>.



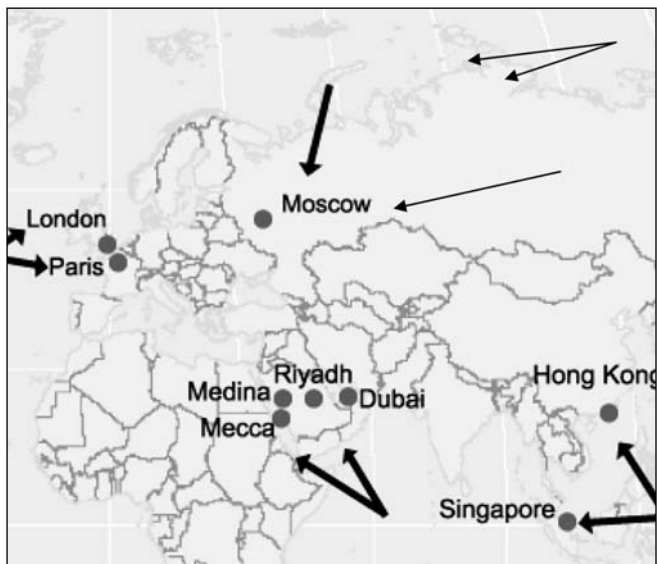
Veamos un acercamiento al segmentar y ampliar el mapa anterior:

Mapa 3-A

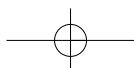


Continuamos con la ampliación antes mencionada:

Mapa 3-B



Como puede observarse los movimientos de los factores productivos de capital y trabajo ocurren como parte del proceso de integración económica



JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

global más que como resultado de procesos de integración económica parcial o regional, como es el caso que se da entre los países que integran el TLCAN. Además esta tendencia tuvo su relanzamiento desde la posguerra, por lo que es mucho más vieja que la reciente firma del TLCAN.

No está de más, hacer notar que, coincidentemente, hay una relación entre los indicadores referidos al sistema de ciudades mundiales (asociado a los movimientos de los factores capital y trabajo) y los centros de poder político-económico mundiales asociados con el llamado Grupo de los siete o G-7.

El Grupo de los Siete (G-7) dice el Fondo Monetario Internacional⁷ está constituido por los principales países industriales del mundo (Estados Unidos, Canadá –léase Región Norte-América–, Alemania, Francia, Inglaterra, Italia –léase Región Europa Occidental– y Japón –léase Región Asia Pacífico–) y que comenzó a celebrar cumbres económicas anuales (reuniones a nivel de jefes de Estado o de gobierno) desde 1975. A nivel de ministros de Hacienda y gobernadores de bancos centrales, el G-7 se constituyó –de manera inicial– como principal grupo de coordinación de políticas económicas a nivel mundial entre 1986 y 1987, en particular después del Acuerdo del Louvre, suscrito en febrero de 1987.

Desde 1987, los ministros de Hacienda y gobernadores de bancos centrales del G-7 se han reunido por lo menos semestralmente para realizar el seguimiento de la evolución económica mundial y evaluar las políticas económicas potencialmente correspondientes. Lo anterior lleva a concluir que mientras que las economías emergentes de América Latina no se constituyan en parte del sistema de ciudades globales, los flujos de capital no acudirán con el grosor necesario para generar empleo y elevar los salarios al nivel de las economías desarrolladas.

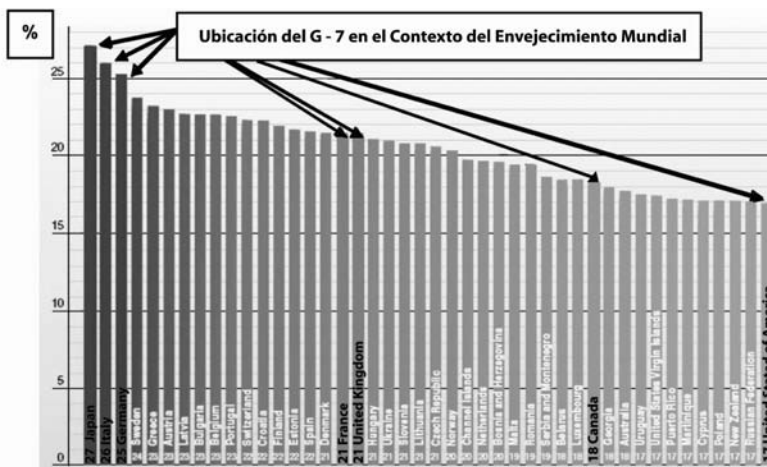
La dinámica demográfica de EU y de las principales economías del mundo, así como de sus respectivos sistemas de ciudades globales, podría convencer a sus gobiernos de hacer reformas migratorias que incidiera en la convergencia laboral y salarial esperada por la teoría del comercio internacional en un proceso de integración global.

Respecto de estos países dentro de los cuales opera básicamente el núcleo del Sistema de Ciudades Mundiales (y sus mas inmediatas ciudades mundiales vinculadas a tal núcleo) y con millones de inmigrantes en su haber, queremos destacar un fenómeno demográfico que les es común y de gran importancia (como lo iremos viendo) para su futuro desarrollo socio-económico. Se trata del fenómeno demográfico del envejecimiento de sus respectivas poblaciones locales.

⁷ <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/groupss.htm>.

DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL...

Cuadro 1. Población en 2006 con edad de 60 años o más (% respecto de cada Población Total)



Fuente: *Population Ageing 2006*. Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población (2006), www.unpopulation.org.

Pero las Naciones Unidas también han hecho una proyección al 2050 respecto del citado proceso de envejecimiento al que están ingresando los países del mundo.

En el cuadro que sigue a continuación observamos los resultados de las citadas proyecciones exclusivamente para los países integrantes del G-7.

Debemos destacar que Japón que actualmente tiene una población mayor de 60 años equivalente al 27% de su población total, en el año 2050 será del 42%. Aunque también debe hacerse notar que la cifra absoluta será de alrededor de 46 millones de personas. Por otra parte aunque Italia tendrá un porcentaje similar (41%) su cifra absoluta será de solo 21 millones de ancianos.

Cuadro 2

Country or Area	2006 (1)	2050 (2)	2006 (3)	2050 (4)
France	13 031	20 840	21	33
Germany	20 864	27 572	25	35
United Kingdom	12 837	19 741	21	29
Italy	15 109	21 051	26	41
Canada	5 939	13 646	18	32
United States of America	50 908	104 433	17	26
Japan	34 751	46 748	27	42

Por cada anciano que (en 2050) se atenderá en alguno de los países de grupo G-7 (Sin incluir a USA) en los Estados Unidos de América se tendrán que considerar 4.3 ancianos.

Es decir, USA deberá de hacerse cargo del cuádruplo de anciano- dependientes.

Fuente: *Population Ageing 2006 (Estimación para 2050)*. Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Población (2006), www.unpopulation.org.

 JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

En el Cuadro 2 se destaca el caso de los Estados Unidos, ya que mientras la mayoría de los países miembros del G-7 deberán de atender poblaciones de ancianos que van desde los 13, 19, 20 ó 21 millones de personas, los Estados Unidos, en cambio, se enfrentarán al hecho de hacerse cargo de 104 millones.

Haciendo una recapitulación de lo que se ha expuesto hasta aquí, vemos que:

1.—El factor Trabajo (en su forma migratoria) se mueve hacia al factor Capital y el capital se mueve hacia las economías y ciudades que proporcionan una mayor productividad marginal por el tipo de servicios y de procesos de alto valor agregado que generan. 2.—Las Regiones mundiales (y sus Ciudades) en materia de ubicación y movimientos migratorios y de Capital reflejan en gran parte lo dicho en el párrafo anterior. 3.—Por otra parte estas Regiones y Ciudades con vinculaciones económico-financieras y comerciales de nivel Global forman parte de la geopolítica mundial. Tal es el caso del Grupo de países llamado G-7. 4.—Paralelo a lo antes mencionado se está manifestando un proceso de envejecimiento en las más importantes regiones y ciudades receptoras de las migraciones (en cierta medida de carácter laboral) y de los movimientos del factor capital (exceptuando algunas que han adquirido una relevancia inmigratoria recientemente tal como sucede en el medio oriente). 5.—En particular destaca en todo este proceso los Estados Unidos de América ya que tiene ocho de las ciudades mundiales con más de un millón de inmigrantes y si consideramos la Región geográfica de Norte América el número de ciudades sería de nueve. La Región de Europa Occidental, geográficamente hablando, tiene tres. Londres, París y Moscú (aunque en el estudio del sistema de ciudades mundiales la ciudad de Moscú se considera aparte, es decir, no tan vinculada con Europa Occidental como Toronto, Canadá o Sydney). Por su parte, la Región Asia Pacífico geográficamente vista solo posee cuatro, que son Hong Kong, Singapur, Sydney y Melbourne.

Sintetizando el párrafo inmediato anterior tendremos el siguiente Cuadro 3:

Cuadro 3

Región Geográfica que participa en el Sistema de Ciudades Mundiales (y en G-7)	Número de ciudades con más de un Millón de inmigrantes en cada Región	(%)
Región de Norte América	9	56
Región Europa Occidental	3	19
Región Asia - Pacífico	4	25
Las tres Regiones consideradas	16	100

Fuente: Elaboración Propia en base a los Mapas y Gráficos anteriores.

DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL...

Ahora bien, al hablar de más de un millón de inmigrantes no podemos tener idea de la magnitud en la que exceden el citado millón las ciudades aquí consideradas, por lo cual tendríamos que observar algunas cifras al respecto (ver cuadro 4 siguiente).

Cuadro 4. Las 25 ciudades del mundo con los porcentajes más altos de “nacidos en el exterior”

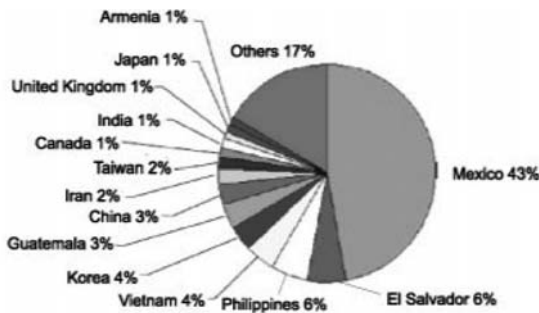
	City	Year	City Population	FB Population	% FB	
	1	Dubai	2002	857,233	702,931	82.00
	2	Miami	2000	2,253,362	1,147,765	50.94
	3	Amsterdam	2002	735,328	347,634	47.28
	4	Toronto	2001	4,647,980	2,091,100	44.99
	5	Muscat	2000	661,000	294,881	44.61
	6	Vancouver	2001	1,967,475	767,715	39.02
	7	Auckland	2001	367,737	143,417	39.00
	8	Geneva	2002	427,700	164,118	38.37
	9	Mecca	1996	4,467,670	1,686,595	37.75
	10	The Hague	1995	441,595	161,509	36.57
➔	11	Los Angeles	2000	9,519,338	3,449,444	36.24
	12	Tel Aviv	2002	2,075,500	747,400	36.01
	13	Kiev	1992	2,616,000	941,760	36.00
	14	Medina	2000	5,448,773	1,893,213	34.75
➔	15	New York	2000	9,314,235	3,139,647	33.71
	16	San Francisco	2000	1,731,183	554,819	32.05
	17	Riyadh	2000	4,730,330	1,477,601	31.24
	18	Perth	2001	1,336,239	422,547	31.62
	19	Sydney	2001	3,961,451	1,235,908	31.20
	20	Jerusalem	2002	678,300	208,700	30.77
	21	Melbourne	2001	3,367,169	960,145	28.51
	22	Frankfurt	2000	650,705	181,184	27.84
	23	Tbilis	1999	1,339,105	370,932	27.70
	24	London	2001	7,172,090	1,940,390	27.05
	25	Brussels	2002	978,384	260,040	26.58

Fuente: *Debates and Developments. Globalization from Below: The Ranking of Global Immigrant Cities*, por Lisa BENTON-SHORT, Marie D. PRICE y Samantha FRIEDMAN: "International Journal of Urban and Regional Research", Volume 29.4, December 2005, 945-959, Blackwell Publishing Ltd.

Tomemos por ejemplo las dos únicas ciudades con más de tres millones de inmigrantes (en el año 2000), que son Los Ángeles (3'449,000) y Nueva York (3'139,000) para observar el peso relativo de los oriundos de América Latina dentro de la población de esas dos ciudades.

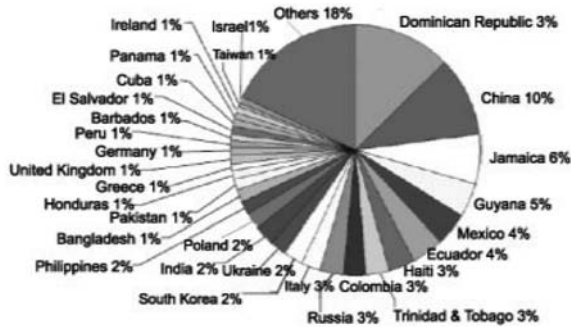
JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

Gráfico 4. Estructura porcentual de la población de Los Ángeles nacida en el extranjero (2000)



Fuente: *Debates and Developments. Globalization from Below: The Ranking of Global Immigrant Cities*, por Lisa BENTON-SHORT, Marie D. PRICE y Samantha FRIEDMAN: "International Journal of Urban and Regional Research", Volume 29.4, December 2005, 945-959, Blackwell Publishing Ltd.

Gráfico 5. Estructura porcentual de la población de Nueva York nacida en el extranjero (2000)



Fuente: *Debates and Developments Immigrant Cities*
 Por: Lisa Benton
 Journal of Urban and Regional Research Publishing Ltd.

Globalization from Below: The Ranking of Global
 Short Marie D. Price y Samantha Friedman International
 Volume 29.4 December 2005 945 959 Blackwell

Fuente: *Debates and Developments. Globalization from Below: The Ranking of Global Immigrant Cities*, por Lisa BENTON-SHORT, Marie D. PRICE y Samantha FRIEDMAN: "International Journal of Urban and Regional Research", Volume 29.4, December 2005, 945-959, Blackwell Publishing Ltd.

Del total de los residentes nacidos en otro país, los habitantes nacidos en Latinoamérica representan el 57% en Los Ángeles y el 43% en Nueva York.

En resumidas cuentas se observa el gran peso específico que la población migrante procedente de México y de toda la América Latina tiene en sólo dos de las principales ciudades globales de EU.

Volviendo al análisis del Cuadro 3, en la Región de Norte América están el 56% de las Ciudades con más de un millón de inmigrantes además, por lo cual: El Presidente de los Estados Unidos (USA) y el Primer Ministro de Ca-

DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL...

nadá, los Gobernadores de 4 estados de USA y uno de una provincia Canadiense (Nueva York, Miami, Texas, California y la Provincia de Ontario) y los alcaldes de Nueva York, Washington, Miami, Dallas, Houston, Los Ángeles, San Francisco y Toronto, son las 15 personas que siendo autoridades gubernamentales les concierne ese 56% de las ciudades con más de un millón de inmigrantes en el mundo y por lo tanto están involucrados con el destino de un gran número de los inmigrantes latinoamericanos.

Por otro lado, a estas mismas autoridades les incumbe un gran porcentaje de los futuros anciano-dependientes y la fuerza laboral que sostenga la operatividad socio-económica de sus Ciudades Mundiales (o altamente globalizadas). Estos dos últimos aspectos los profundizaremos para el caso específico de los Estados Unidos de América. Por tanto, en el diseño y ejecución de una política migratoria adecuada por supuesto que están involucradas las instituciones del gobierno federal de EU, pero también deberían involucrarse los mayores y los hombres de negocios de las ciudades globales de EU ya que el futuro de éstas está, por igual en riesgo.

Se puede afirmar que la economía de EU deberá enfrentar el riesgo que le depara su dinámica demográfica por el efecto combinado de la escasez de nacimientos, del rápido envejecimiento y jubilación de su población, así como por el acelerado crecimiento de los gastos en Seguridad Social y Cuidados Médicos que conducirá al gobierno a enfrentar gravísimos déficits fiscales.

Una vez comentada la recapitulación inmediata anterior que nos muestra una idea muy clara de la importancia de los migrantes latinoamericanos en el fenómeno aquí estudiado, podemos continuar con lo referente al fenómeno demográfico del envejecimiento en los Estados Unidos. Para este fin nos basaremos en el testimonio escrito que presentó el profesor Dowell Myers (Profesor de Planeación Urbana y Demografía). Además es Director del Grupo Investigación de Dinámicas de Población de la Escuela de Políticas, Planeación, y Desarrollo de la Universidad de Southern California) Este testimonio lo presentó ante la “Cámara de Representantes del Comité Judicial para Ellis Island, New York y New Jersey, el 30 de marzo de 2007”⁸.

En su referido testimonio el Profesor Myers dijo que un crecimiento poblacional estable en cualquier país requiere de una tasa de reemplazo de la población de 2.1 nacimientos por mujer y que el resultado de que llegase a darse un “faltante de nacimientos” eso implicaría una fuerza laboral paulatinamente decreciente. Después Myers refiriéndose, entre otros, a los países del G-7 afirma que Alemania e Italia tienen tasas de nacimientos que han caído a solamente 1.3 nacimientos por cada mujer. Y por lo que respecta a todo el continente europeo en conjunto, éste, tiene una tasa promedio de solo 1.4 na-

⁸ Written Testimony of Dowell Myers Professor of Urban Planning and Demography and Director, Population Dynamics Research Group School of Policy, Planning, and Development University of Southern California Before the House Committee on the Judiciary Ellis Island, New York and New Jersey March 30, 2007.

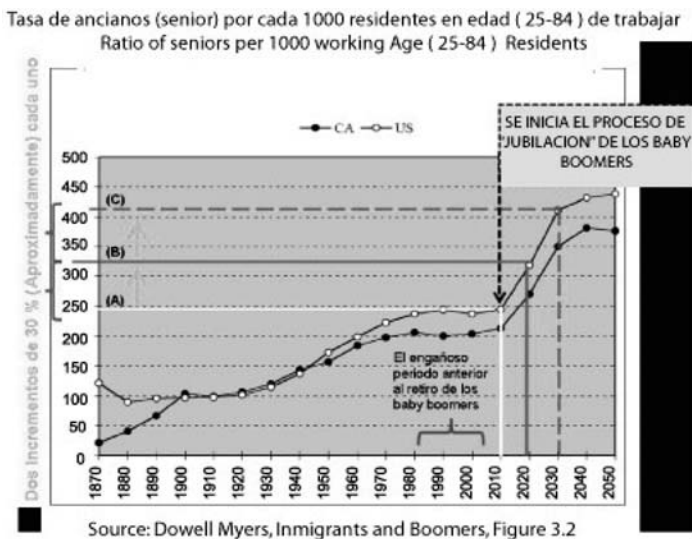
JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

cimientos por mujer. Del G-7, Japón es el que está en las peores condiciones con una tasa de 1.2 niños nacidos por mujer.

La Tasa de Dependencia de los Ancianos (TDA) de Estados Unidos empezará a incrementarse fuertemente en las próximas décadas. Por su parte los Estados Unidos actualmente tienen al 12% de su población con una edad de 65 años o más⁹, se estima que en 2020 tendrá un 16% y un 20% en el año 2030. Es decir en 23 años USA estará como Japón se encuentra hoy. Y para el caso de los Estados Unidos este fenómeno tiene la particularidad de los llamados “Baby Boomers”.

Pues respecto a estos estadounidenses (nacidos durante esa aceleración de nacimientos antes citada) Myers dice que su arribo a la edad de la ancianidad alterará un indicador demográfico muy importante para el sostenimiento del ritmo de crecimiento económico. Se trata de la “Tasa de Dependencia de Ancianos” (llamados Séniors), dicha tasa es un indicador del balance existente entre: el número de ancianos (a ser sostenidos) respecto del número de residentes que están en edad de trabajar (Myers considera ancianos a los mayores de 65 años y población en edad de trabajar a la población entre 25 y 64 años es decir supone que trabajadores más jóvenes no generan ingresos para sostener a otras personas. Aunque pudieran sostenerse a sí mismos). Myers dice que debemos considerar lo que sucederá según la tendencia futura de esa “Tasa de Dependencia de Ancianos” (llamados Séniors). En el Gráfico 6 plantea Myers el futuro del estado de California (CA) y de USA.

Gráfico 6



⁹ Es necesario hacer notar que el Cuadro 2 (de las Naciones Unidas Departamento de Asuntos Económicos y Sociales. División de Población) está referido a población de 60 años o más, mientras que Myers en su documento considera a la población de 65 años o más.

DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL...

Myers para su testimonio utilizó graficas (como la anteriormente expuesta) tomadas de su último libro¹⁰. En esta ponencia hemos adaptado parte de ese material para nuestro particular interés. En el gráfico anterior destaca el aceleramiento de la Tasa de Ancianos por cada 1000 residentes en edad de trabajar. Como podemos ver en el Gráfico 6, después de 2010 la tasa de dependencia de los ancianos (seniors) empezará a incrementarse fuertemente desde **(A)**, 246 ancianos por cada 1.000 residentes en edad de trabajar en 2010, a **(B)**, 318 en 2020, y después hasta **(C)**, 411 en 2030. Es decir, dos incrementos decenales de anciano-dependientes de casi un 30% cada uno. Para interpretar lo anterior debemos tener presente lo antes expresado, en el sentido de que un crecimiento estable requiere un tasa de reemplazo de la población de 2.1 nacimientos por mujer, pues del “faltante de nacimientos” resulta una fuerza laboral decreciente.

La jubilación de los Baby Boomers, el crecimiento de los gastos estadounidenses en Seguridad Social y Cuidados Médicos conducirá a enfrentar graves déficits.

Continuando con las tesis de Myers, este autor apunta que deben de diseñarse políticas públicas que enfrenten esta perspectiva demográfica, ya que, la tasa de nacimientos ha disminuido y además se aproxima (en el 2010) el inicio de la jubilación de la (muy numerosa) generación de los llamados baby boomers.

Una de las repercusiones posibles si no se toman medidas precautorias en torno a este fenómeno demográfico estadounidense sería el siguiente: Una proyección fiscal elaborada por la Oficina de Contabilidad Gubernamental (conocida como GAO por sus siglas en inglés) en Agosto del 2006 indica que debido al retiro o jubilación de los Baby Boomers, el crecimiento de los gastos en Seguridad Social y Cuidados Médicos conducirá al gobierno a enfrentar gravísimos déficits.

Los montos resultantes de la proyección indican que el déficit se duplicará de 9.3% del ingreso total del gobierno federal en 2006 hasta el 18.8% en 2020 y se volverá a multiplicar por 2 hasta alcanzar el 39.2% en 2030. La GAO dice que estos déficits son “insostenibles” y que deben tomarse medidas desde ahora.

La dinámica demográfica de EU podría convencer a su gobierno de favorecer una reforma migratoria en el marco del TLCAN. Es más, una política migratoria hemisférica podría prevenir y solucionar la problemática demográfica que enfrentará EU y su sistema de ciudades globales en sus dos manifestaciones: la excesivamente baja tasa de nacimientos y el retiro masivo de trabajadores que se avecina, por un lado, y el excesivo déficit fiscal, por el otro.

Ante los retos que deberá enfrentar EU como resultado de su dinámica migratoria y suponiendo que este país realizara una reforma migratoria adecuada, cabría preguntarse: ¿Cuanta ayuda podría resultar de los Inmigrantes?

¹⁰ I am pleased to report that a summary of these research findings has just been published in a book from the Russell Sage Foundation. The title is *Immigrants and Boomers: Forging a New Social Contract for the Future of America*. Lo referente a este libro puede detallarse en la web: <http://www.russellsage.org/publications/books/070104.997475/view?searchterm=Dowell%20Myers>.

JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

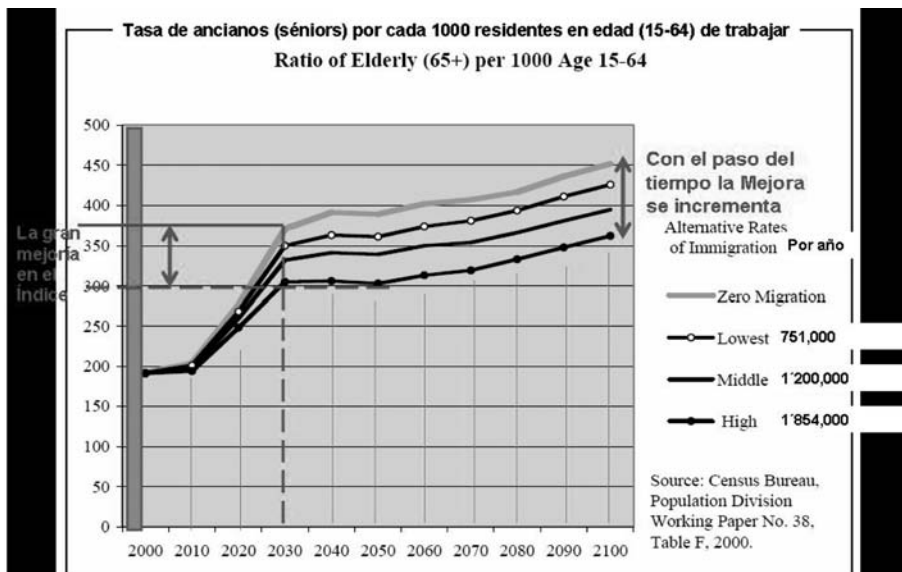
La respuesta la podemos encontrar en un autorizado estudio demográfico muy reciente realizado para Europa el cual concluye que la inmigración podría contrarrestar la disminución del número de trabajadores originada por la excesivamente baja tasa de nacimientos, textualmente, el estudio europeo dice:

“... hay una clara relación compensatoria entre la fertilidad y la migración. Una TFR de 1.0 [i.e., Total Fertility Rate de 1 niño nacido durante el periodo de vida de cada mujer] y un aumento en la inmigración de 1.2 millones por año da lugar a la misma tasa de ancianos dependientes para el año 2050, equivalente a una TFR de 2.2 y un aumento en la inmigración de cero”¹¹.

Volviendo al caso estadounidense: ¿Cómo variaría en USA la “Tasa de ancianos (séniors) por cada 1000 residentes en edad (15-64) de trabajar ” considerando distintos escenarios posibles de inmigración.

El Gráfico 7 muestra a continuación cuatro alternativas o escenarios de inmigración: 1.—La tasa **actual** de inmigración neta que es de alrededor de 1.2 millones por año. 2.—Una tasa neta **moderada** de 751,000 inmigrantes por año. 3.—Una tasa neta **alta** de 1.854,000 inmigrantes por año. 4.—Una tasa neta de **cerro** inmigrantes por año.

Gráfico 7



¹¹ Wolfgang LUTZ and Sergei SCHERBOV: “Future Demographic Change in Europe: The Contribution of Migration,” pp. 207-222, in Demetrios G. PAPADEMETRIOU, ed.: *Europe and Its Immigrants in the 21st Century: A New Deal or a Continuing Dialogue of the Deaf?* Washington, Migration Policy Institute, 2006.

En la gráfica anterior Myers muestra la gran mejoría en el Índice: “Tasa de ancianos (séniors) por cada 1000 residentes en edad (15-64) de trabajar” como resultado de distintos escenarios migratorios suponiendo una compensación de migrantes respecto del déficit de pobladores en edad de contribuir al crecimiento del país.

Posteriormente Myers agrega que otra parte de la solución a los potenciales enormes déficits futuros sería “incrementar una nueva “clase media” debido al impacto que traería sobre la posible recaudación impositiva. Por tanto, se considera que debe ponderarse la posibilidad de impulsar que los trabajadores residentes de la clase baja (o de bajos ingresos) pasen al nivel de la clase media. Así se aumentará la capacidad de la población residente de pagar más impuestos, de esta manera, los que se vayan incorporando a una nueva “clase media” contribuirán a mitigar los mencionados impuestos adicionales requeridos para financiar parte de la carga del creciente número de anciano-dependientes y obviamente nos preguntaríamos ¿que papel podrían jugar los inmigrantes latinoamericanos en esta segunda propuesta? Los estudios de Myers han encontrado que los latinoamericanos han demostrado que “tienden” a ascender conforme pasa el tiempo a partir de su llegada a territorio estadounidense. Así pues, se ha detectado respecto de los inmigrantes Latinos que llegaron en los años de la década de los 1970 (a los Estados Unidos), 10 años después en el censo de 1980, que 28% de ellos vivían debajo de la línea de la pobreza. Posteriormente, el censo de 1990 mostró que de los mismos ya citados sólo el 22% continuaba bajo de la citada línea y, por último, el censo del 2000 encontró que, de los aludidos, ya únicamente el 16% continuaban en ese nivel de pobreza, todos los demás ya habían pasado al nivel de clase media.

En síntesis, se observa que las personas mexicanas y latinoamericanas que migran hacia los EU son un factor de complementariedad ante la inminente y notoria disminución de la población en edad de trabajar que sufre la población de este país. De ahí que gobiernos latinoamericanos en general y México en particular tengan elementos para negociar una política migratoria hemisférica enmarcada en los acuerdos comerciales, como el TLCAN, que están firmando con el Coloso del Norte.

La participación de los gobiernos latinoamericanos sería importante en la negociación de una política migratoria hemisférica con EU. A pesar de que las negociaciones para la constitución de un área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) han fracasado, esto no ha limitado a EU para seguir firmando acuerdos bilaterales de libre comercio con los gobiernos de América Latina y del Caribe. Estos gobiernos podrían lanzar una iniciativa para negociar, en el contexto de los acuerdos de libre comercio, y con el conocimiento de la dinámica demográfica de EU, una reforma migratoria hemisférica de largo plazo.

Esta reforma buscaría dar solución ordenada y transparente al problema de contrarrestar el potencial crecimiento de la “Tasa de ancianos (séniors) por

JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

cada 1000 residentes en edad de trabajar ” en aquellas ciudades donde la presencia latinoamericana es relevante y enfrentar los posibles extraordinarios déficits que afectarían a las ciudades que actualmente operan como importantes Centros Inmigratorios de ciudadanos latinoamericanos. Obviamente promoviendo medidas para facilitar que los trabajadores latinos se dejen su situación bajo la línea de pobreza.

Es obvio que una reforma migratoria hemisférica, que fuera ordenada y transparente, tendría que reconocer tanto los derechos laborales de los migrantes, como la figura legal de la **“Familia Transnacional”** (y sus derechos) por parte de EU¹², al igual que a las **“Comunidades Transnacionales”**¹³ aprovechando las organizaciones que los mismos inmigrantes latinoamericanos han ido construyendo.

La parte medular de la PMMLC requeriría del establecimiento de un órgano que, partiendo de la colaboración de los gobiernos locales involucrados como centros de emigración (relevantes) y como centros de inmigración (también justificadamente relevantes) generen la posibilidad de que se de lugar a un Sistema Internacional de Información Continúa de Trabajadores Migrantes, es decir en búsqueda de incorporarse a la población activa de alguna de las ciudades participantes en el citado sistema.

Con base en el Sistema Informativo citado se podría aplicar como una herramienta institucional para facilitar el hecho de que conforme avanzan las nuevas oportunidades de empleo se podrá llamar al factor trabajo altamente calificado mas pertinente, hecho (que si ocurre con relativa rapidez) dejará cierto número de lugares de empleo potencialmente ocupables por trabajadores (adecuadamente seleccionables) que están en puestos de igual o menor calificación comparativa con lo cual se podrían trasladar los mas apropiados recursos humanos en puestos de mediana calificación hacia aquellos puestos liberados y, así,

¹² Discurso de Luis Alberto Moreno Presidente del BID: *“Brasil, Remesas y Microfinanzas: Cambios Globales en la Banca”*. Reunión Anual de Gobernadores BID/CII. Belo Horizonte, Brasil, 30 marzo 2006. Ver la página web: <http://www.iadb.org/news/articledetail.cfm?artid=2950&language=sp&arttype=sp>.

¹³ “Sin embargo, con la emergencia... de las organizaciones de migrantes, se abre la posibilidad de... aprovecha(r) los recursos materiales y humanos involucrados en la formación de **comunidades transnacionales** para impulsar estrategias de desarrollo local y regional. Más específicamente, a través de la disponibilidad de capital humano y capital social acumulado por la comunidad migrante y su empoderamiento binacional, el uso social y productivo de las remesas familiares y colectivas, el avance y desdoblamiento institucional de las organizaciones de migrantes, se abre todo un campo de posibilidades para impulsar iniciativas de desarrollo comunitario y regional. No se trata de una simple conjetura ni de iniciativas promovidas “desde afuera”, sino de procesos en curso desplegados por la práctica de la comunidad migrante en conjunción con sus pares en las localidades de origen y, especialmente, cuando logran rebasar dicho ámbito. Esta forma emergente de transnacionalismo “desde abajo” puede encontrar un firme soporte en las políticas públicas y los acuerdos de cooperación bilateral...”.

DINÁMICA DEMOGRÁFICA Y CONVERGENCIA EN LOS PAÍSES DEL BLOQUE COMERCIAL...

sucesivamente, de una manera sistemática se cubrirían también los de mediana calificación hasta llegar a los de menor calificación comparativa.

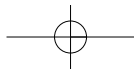
Desde la perspectiva mexicana y latinoamericana es muy importante el flujo de remesas que vinculan al factor trabajo inmigrante con la mejoría socio-económica de varias regiones latinoamericanas. Este flujo puede ser el mecanismo para avanzar en la convergencia de ingreso entre países integrados económicamente como es el caso de Canadá, EU y México.

Un estudio de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), indica que un estudio del BID realizado al finalizar el año 2006 arroja el resultado de que el 65% de las remesas de origen estadounidense hacia América Latina, unos 45,276 millones de dólares en su totalidad en el citado año, salen de solo seis entidades estatales de los Estados Unidos. Esto sucede al mismo tiempo que los inmigrantes latinoamericanos (17 millones 228 mil) contribuyen con 457,746 millones de dólares al crecimiento de las entidades estatales de los Estados Unidos de América (ver Cuadro 5).

Cuadro 5

REMESAS HACIA AMÉRICA LATINA DESDE LOS E.U.A. EN 2006			
Estados	Población latina inmigrante (miles)	Monto de los envíos (millones de dolares)	Contribución a la Economía local (millones de dolares)
California	5,829	13,191	133,365
Texas	2,833	5,222	62,782
New York	1,444	3,714	37,547
Florida	1,370	3,083	31,171
Illinois	936	2,563	26,110
New Jersey	712	1,869	18,898
Otras 42	4,101	15,634	157,863
TOTAL	17,228	45,276	457,746

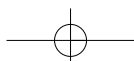
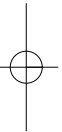
Fuente: *Las Remesas como Instrumento de Desarrollo*. FERRY, Donald; Pedro DE VASCONCELOS; Greg WATSON. Febrero 2006. Banco Interamericano de Desarrollo. Fondo Multilateral de Inversiones, www.iadb.org.



JOSÉ TOMÁS VIVES URBINA - MARTÍN G. ROMERO MORETT

CONCLUSIÓN

Dicho de manera sucinta, a lo largo de esta presentación hemos dicho que se esperaba que con el TLCAN se realizara la convergencia salarial y de ingreso entre los países firmantes, pero que esto no se ha dado debido a que los flujos de capital encuentran mejores formas de revalorización emigrando mucha más hacia las economías desarrolladas que hacia las emergentes. Y hemos visto también cómo la dinámica demográfica de EU le impone serios problemas económicos que, podrían ser resueltos en alguna medida, a través de una reforma migratoria hemisférica que fuera ordenada y transparente. Y finalmente, hemos concluido afirmando que con el flujo de remesas de los emigrantes podría avanzarse en el objetivo de mejorar el bienestar económico de países como México y otros latinoamericanos que le han apostado a la apertura económica con EU.



INTEGRACIÓN MÉXICO - UNION EUROPEA: UNA CONJETURA CON ENFOQUE TEÓRICO DESDE UNA PERSPECTIVA FISCAL

DR. RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ¹

1. INTRODUCCIÓN

Dados los procesos de integración económica y política que hacen necesario el establecimiento de zonas de libre comercio vía el acuerdo de tratados multilaterales, se ha planteado la necesidad de que las economías lleguen a una revisión conjunta de sus políticas fiscales, donde los mecanismos utilizados pueden variar desde reducciones multilaterales en sus tasas de impuestos hasta la búsqueda de una armonización de sus estructuras tributarias. La existencia de una pluralidad de estructuras fiscales en materia de contribuciones provoca un encarecimiento de los precios de los productos y servicios originando competencias fiscales desleales. Es ahí donde surge la necesidad de reformas políticas, que involucre a todos los participantes del mercado global.

Hablar de una reducción multilateral implica establecer variaciones en las tasas óptimas de impuestos que traten de explicar si se puede llegar, mediante su utilización, a una mejora en el bienestar. Hablar de armonización implica variar las tasas de impuestos en cada país, tratando de encontrar una media entre estas, y buscar que el beneficio de los países involucrados mejore.

Debido a la existencia de intereses diferentes para cada una de las economías, niveles de vida cuyas preferencias difieren ampliamente unas de otras, los niveles de ingresos de éstas y de los individuos que las conforman, entre muchas otras, el planteamiento de reformas fiscales es complejo. Pero las econo-

¹ Profesor-Investigador del Departamento de Economía del Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas de la Universidad de Guadalajara, México. E-mail: rafaelsa@cucea.udg.mx

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

mías simplemente se basan en cubrir sus obligaciones presupuestarias y es éste el supuesto el que se debe de manejar.

Como se mencionó anteriormente, dentro de este planteamiento de reformas fiscales esta la armonización fiscal que, en base a la definición en la Unión Europea, tiene como propósito establecer condiciones de tributación y gasto público similares a las que existirían dentro de una economía unificada; así como eliminar las influencias y factores (fiscales) de los que emergen distorsiones de las condiciones de competencia entre productos y a la circulación de factores². Es decir, es un enfoque de comercio internacional el planteamiento necesario para abordar la armonización fiscal entre países que intenten establecer estas zonas de libre comercio.

La búsqueda de una tasa óptima en sus impuestos a través de las diferentes reformas fiscales establecerá las condiciones y escenarios a los que los participantes en el juego de la globalización deben de manejar para estar en una continua participación y sin temores de jugar con estrategias poco razonables.

El objetivo de este artículo es analizar un modelo teórico de tributación fiscal basado en un impuesto específico analizado bajo el entorno de comercio internacional en competencia imperfecta, con el fin de encontrar la tasa óptima de impuesto en donde se puedan establecer diferentes mecanismos que buscan plantear reformas fiscales tales como una reducción multilateral uniforme en la tasa óptima y la armonización de tasas óptimas en la búsqueda de un mayor bienestar, nacional y mundial. El modelo se basa en los estudios de Cabrera (2002).

Este artículo trata de establecer el marco de pensamiento necesario para el proceso de integración posible de una economía pequeña como la mexicana y la Unión Europea. La diferencia en el tamaño económico de ambos hace indispensable conjeturar algunos posibles resultados que una posible integración entre estos agentes (y muchos otros) pudiera generar.

2. ANTECEDENTES Y PLANTEAMIENTO TEÓRICO

Debido a la integración económica y política que se ha venido dando en los últimos años, se ve la necesidad de establecer zonas de libre comercio mediante el acuerdo de tratados multilaterales, donde se plantea la necesidad de que las economías lleguen a una revisión conjunta de sus políticas fiscales, donde los mecanismos utilizados pueden variar desde reducciones multilaterales en sus tasas de impuestos hasta la búsqueda de una armonización de sus estructuras tributarias.

El tema de armonización fiscal surge como cuestionamiento del porvenir de los países que establecen un tratado de libre comercio. En especial se cues-

² MACON, Jorge (2002): *Economía del Sector Público*, pp. 179-185.

tionan los alcances del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (TLCUEM) dada la heterogeneidad de las partes que lo conforman. Existe como base de este análisis, la armonización establecida en la Unión Europea, pero dadas las circunstancias en que se dio dicha armonización, y las características de los miembros que la forman, no es posible obtener de aquí respuestas concluyentes.

2.1. Armonización fiscal México - Unión Europea

La armonización tributaria en materia de comercio exterior es producto derivado de la integración de la economía mundial a mediados del siglo XX, que hizo necesario el establecimiento de zonas de libre comercio vía el acuerdo de tratados multilaterales en donde se prevé un proceso de armonización como un instrumento facilitador de los procesos de integración económica.

La constitución de la Organización Mundial de Comercio (OMC) establece las bases de un orden comercial internacional ampliado y ambicioso en cuanto a sus objetivos, abriéndose para América Latina la posibilidad de participar en una conveniente apertura económica de mayor alcance.

Sabemos que todos los tratados de libre comercio son el resultado de una incidencia de intereses regionales, políticos, económicos e incluso sociales. A partir del final de la segunda guerra mundial y como producto de haberse constituido la Organización de las Naciones Unidas (ONU) es cuando se inicia formalmente un proceso de establecimiento de zonas de libre comercio a través del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Aparecen así, las primeras expresiones de integración regional, bajo el modelo de zona de libre comercio como son: la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), el Mercado Común Centroamericano, el Acuerdo para la Recuperación económica de la Cuenca del Caribe, el Acuerdo de libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, entre otros. Estos esquemas de integración responden a la indicación que el GATT otorga a las zonas de libre comercio.

Es precisamente como producto de este esfuerzo de eliminación arancelaria sobre los productos y servicios de ciertas regiones, que resultan los procesos de armonización (para nuestro fin, tributario) como instrumentos de indispensable acercamiento hasta el punto donde se logra el objetivo común buscado. Los procesos de integración económica entre diversos países responden a un proceso económico e histórico racional.

Para el caso de México, es importante analizar qué importancia tiene participar en el Tratado de Libre con la Unión Europea (TLCUEM), así como también los intereses de los países involucrados en la Comunidad Europea.

A partir del establecimiento de estos tratados, es que se plantea la necesidad de reconocer que los procesos de integración económica obligan a los in-

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

teresados a realizar acuerdos en el planteamiento de las reformas fiscales, en este caso particular, de armonización en aspectos específicos requeridos por las partes que lo conforman.

2.2. Impuestos

Dada la gran participación de económicas en el mercado global, se ha cuestionado la participación del gobierno en orden de favorecer al desarrollo de determinados sectores productivos considerados estratégicos.

Algunos de los resultados obtenidos a través de un análisis de diferentes modelos son: Krugman (1982) analiza la liberalización de impuestos en una industria, obteniendo como resultado que cada país aumentaría tanto las exportaciones como las importaciones pertenecientes a dicha industria; los productores de ambos países ganarían con una liberalización mutua en una industria si ningún país tiene una fuerte ventaja comparativa en dicha industria y, además, los productos de las distintas empresas dentro de la industria están muy diferenciados. Krugman (1984) desarrolla otro modelo de oligopolio con mercados segmentados donde las empresas actúan según el supuesto de Cournot, que muestra cómo la protección puede constituir una vía de fomento de las exportaciones, ya que, al permitir a las empresas nacionales aumentar sus ventas a costa de sus competidoras extranjeras, ello significa un incentivo para que aquellas aprovechen sus economías de escala o aumenten sus gastos en investigación y desarrollo, todo lo cual podría traducirse en mejoras de competitividad y mayores exportaciones.

Entonces, se puede plantear que dado que los modelos de competencia imperfecta se asocian con situaciones de equilibrio que no son óptimas de Pareto, cabría la posibilidad de adoptar medidas de política, tanto comercial como industrial (en forma de impuestos, subsidios a la exportación, subsidios a la producción, etc...) encaminadas a corregir las distorsiones y que condujeran a la economía al óptimo. Es decir, aunque el comercio internacional sea beneficioso, pudiera ser que el libre comercio no fuera la política óptima y que existieran intervenciones que llevaran a un mayor bienestar.

Existe un trabajo de James Brander y Barbara Spencer (1983) que parte de un modelo de duopolio con las empresas actuando de acuerdo al supuesto de Cournot, la existencia de competencia imperfecta lleva a que una de las empresas disfrute de unos beneficios superiores al coste de oportunidad de los recursos que emplea. Se argumenta entonces que la acción del gobierno puede desviar estos beneficios extraordinarios desde la empresa extranjera a la empresa nacional: un subsidio en esta última tendría efectos disuasorios sobre las decisiones de la inversión y producción de la empresa extranjera con lo que los beneficios de la empresa nacional aumentarían en una cantidad superior al valor del subsidio.

Podemos entonces observar que el éxito o el fracaso de una reforma fiscal se basa en una gran cantidad de supuestos, tales como el tipo de mercado, tipo de producto, interrelación entre las empresas nacionales y extranjeras, etc...

2.3. Armonización fiscal

Keen (1987) muestra que bajo un mecanismo de reforma fiscal multilateral hacia una media ponderada de estructuras de impuestos preexistentes (una clase de armonización), es una mejora potencial en el sentido de Pareto. La armonización fiscal se propuso en la Unión Europea para reducir controles costosos fronterizos entre los países miembros y evitar una posible práctica fiscal proteccionista cuando los aranceles fueron impedidos. Se consideran tasas de impuesto inicialmente arbitrarias y se trata de mostrar que un sistema fiscal distorsionante pero común es preferido sobre un sistema individual distinto en cada país. El modelo desarrollado supone dos países, doméstico y extranjero, y N bienes, un consumidor representativo en cada país. Se maneja el supuesto de que no existen otras distorsiones más que los impuestos al consumo bajo el principio del destino. El sector productivo en ambos países es caracterizado por competencia perfecta y los ingresos fiscales son devueltos a los consumidores de manera no distorsionante. El equilibrio mundial esta derivado a partir de las funciones de gasto e ingreso, el gasto doméstico se iguala al ingreso nacional incluyendo el flujo de impuestos así como un factor de transferencia que identifica la mejora potencial debido a la reforma fiscal, por último, se asume un primer bien como numerario y sin impuesto. Para analizar el bienestar se determina por estática comparativa los efectos de la reforma fiscal sobre la función utilidad del agente representativo, se parte de tasas de impuesto distintas en los países y se aplica sobre éstas una media ponderada como una técnica de armonización, donde, la pendiente de la curva de demanda o la derivada segunda de la función de gasto de cada país en relación a la suma de las pendientes mundiales es el ponderador. Concluye que analizando el bienestar (sobre la función de utilidad del agente representativo) se determinan los efectos de una política fiscal, donde se mejora en el sentido de Pareto al establecer una media ponderada en las tasas de impuestos, ya que se reduce la pérdida de peso muerto sin existir alteración de los precios mundiales, debido a que la demanda se mantiene igual, ya que la ganancia de un país es la pérdida del otro.

Keen (1989) establece la posibilidad de que una coordinación en los impuestos se pueda justificar en base a la eficiencia como una respuesta de distorsiones en el mercado inducidas por tales impuestos. Su objetivo es lograr un mejor resultado, encuentra la forma en que la política de armonización sea eficiente en el sentido de Pareto sin necesidad de compensación, si existe un mecanismo de protección grande. Se establece la necesidad de realizar este análisis debido a que si la compensación entre países no es posible, las ganan-

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

cias de armonización disminuyen y existiría la posibilidad de que fueran tan pequeñas que pasaran desapercibidas. Se basa en el modelo de Keen (1987), donde la variante en este modelo son las condiciones del bienestar doméstico y mundial. El supuesto fundamental de este argumento es que los países buscan ventaja internacional aplicando un impuesto alto a las importaciones, esto conforme al principio del destino que permite una nula aplicación de impuestos a las exportaciones. Se utilizan tres tipos de armonización: en la primera, se toma como tasa coordinada los impuestos sobre los términos comerciales de importación y bajo el hecho de que los precios mundiales no son afectados, gravar coordinadamente las importaciones implica que la reforma fiscal internacional es estrictamente positiva para ambos países. La segunda tasa coordinada propuesta es una media ponderada de tasas impuesto donde el ponderador es la pendiente de la curva de demanda respecto a la suma mundial, el resultado obtenido es Pareto eficiente únicamente para dos bienes si las tasas de impuesto de los países son de signo opuesto. Por último, para el caso de n bienes la reforma fiscal es Pareto eficiente sin necesidad de compensación si no hay efectos precios cruzados entre los bienes gravados o si las pendientes de la curva de demanda son idénticas entre países.

Lahiri y Raimondos-Moller (1998) analizan el efecto de la armonización en el bienestar con impuestos indirectos en dos economías abiertas. Las ganancias de los impuestos son usadas para la producción de un bien público no comerciable. Establecen que los niveles de bienestar son afectados de dos formas: cambios en los niveles de provisión de bienes públicos y cambios en la pérdida de peso muerto asociado con los impuestos. El modelo de este artículo se basa en Keen (1987) e incorpora la producción de un bien público utilizando el factor trabajo para su producción además de m factores de la producción para n bienes comerciables bajo competencia perfecta, todos los factores se asumen internacionalmente inmóviles y su oferta es fija. Como resultados se tiene que una mejora potencial en el sentido de Pareto es armonizar cuando el bien público es ofertado de forma excesiva (sub-ofertado) en ambos países, sin embargo, también es una mejora potencial cuando existe una oferta pobre (su-ofertado) del bien público si se cambia apropiadamente la definición del ponderador de acuerdo a esta sub-oferta en ambos países; por último se tiene que es una mejora estrictamente en el sentido de Pareto si el bien público es sub-ofertado en el país de la tasa más baja de impuesto y sobre-ofertado en país de la tasa más alta, modificando adecuadamente el ponderador de acuerdo a estas condiciones de oferta del bien.

Keen, Lahiri y Raimonds-Moller (2002) muestran que bajo competencia imperfecta, el efecto total de la armonización fiscal indirecta puede depender crucialmente de la forma en que los impuestos son recaudados, ya sea por el principio del destino o del origen. En un modelo estándar de competencia imperfecta, mientras que la armonización siempre provoca por lo menos la

mejora de un país, ésta puede ser una mejora en el sentido de Pareto cuando los impuestos son recabados bajo el principio de destino, la armonización de impuestos basados en el origen es seguro una pérdida en el sentido de Pareto cuando las preferencias en los dos países son idénticas, y es posiblemente aun cuando ellos difieran. El modelo plantea de manera ilustrativa la experiencia vivida en la Unión Europea, dado que se tiene una forma de recaudación de impuestos por el principio de destino y donde se propuso una recaudación de impuestos basados en el origen. Los supuestos del modelo básicamente se basan en el modelo planteado en Keen y Lahiri (1993), donde existen dos países, uno domestico y uno extranjero; un consumidor representativo para cada país. Se plantean funciones de utilidades de los dos países de forma cuasi-lineales. Los resultados muestran que la armonización puede ser una buena política cuando los impuestos son recaudados con un principio de destino (porque, hablando de manera muy vaga, éste mitiga la ineficiencia en la asignación internacional de consumo implicado por diferencias de impuestos inducidas en los precios de los consumidores) pero sería una mala política si los impuestos son recaudados basados en el origen (debido a que éste empeora la ineficiencia de la producción moviéndola al país de bajos costos y así en equilibrio, bajos impuestos). Así, este resultado sorprendente agrega una nota de precaución a la discusión en la reforma fiscal de bienes en la Unión Europea. Aquí hay un caso claro en donde, aun teniendo efectos de ganancias por un lado, la armonización es una política ambiguamente mala. Entonces, lo que podemos decir de acuerdo a este modelo es que el hecho de que los resultados sean favorables o desfavorables depende de un contexto económico más general con el cual la armonización ocurre.

Tenemos entonces que tras analizar la literatura sobre armonización fiscal entre dos países y con diferentes estructuras de mercado, obtenemos la metodología para obtener una tasa impositiva.

2.4. Impuesto Óptimo

También se plantea la necesidad de revisar la literatura que presenta como base de sus supuestos la existencia de una tasa perfecta (óptima) bajo diferentes estructuras de mercados y basados en diferentes supuestos.

Janeba (1998) plantea que aun con mercados de competencia imperfecta existe una fuerte tendencia a la política libre. En contraste a lo que plantea la literatura, donde se expresa que la política estratégica de mercado ha mostrado que gobiernos con mercados en competencia imperfecta tienen incentivos a subsidiar las exportaciones de sus propias empresas, ha llevado a una política libre donde se aplica un excesivo incremento del subsidio. En el artículo de Janeba (1998) se describe que la fuerza que los guía es la buena disposición de las empresas por aprovechar los diferenciales en los impuestos o subsidios re-

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

calizando su producción. Un pequeño diferencial en los impuestos induce el cambio en la estructura del mercado, tiene un efecto insignificante en el equilibrio del oligopolio, pero un impacto significativo en las ganancias del gobierno. Cuando una política de impuestos es no discriminatoria, los gobiernos ganan (pierden) atrayendo a todas las empresas cuando a la producción se le impone un impuesto (subsidio). Así, una política libre es el único equilibrio. De esta forma, desde el punto de vista de los dos países productores, una política libre de Pareto (no-discriminación) domina el equilibrio de intervención (discriminación), la no-discriminación es un mecanismo simple que resulta en un mutuo resultado de beneficio. Janeba (1998) propone brindar junto con dos teorías bien conocidas, interesantes pero contrastantes supuestos. Con un juego no cooperativo de multi-etapas se muestra que la política libre es un equilibrio perfecto del juego. Cuando los gobiernos no discriminan y el consumo domestico es pequeño, entonces el bienestar de cada país es alto comparado con una situación en donde las empresas son subsidiadas. Cuando el subsidio de la empresa extranjera puede ser evitado, sin embargo, un gobierno podría querer subsidiar a su propia empresa. La imposibilidad de discriminar contra la empresa extranjera es crucial. Los acuerdos internacionales como el GATT o las leyes de la Unión Europea a menudo establecen reglas de no-discriminación. Tales acuerdos son mutuamente benéficos dado que las desviaciones llevan a aumentos de subsidios excesivos los cuales son peores que la no-discriminación.

El resultado principal del artículo fue derivado bajo el supuesto de que los gobiernos minimizan su excedente neto. El modelo contiene muchos otros supuestos importantes los cuales juegan papeles principales en el modelo de mercado estratégico. Dos supuestos son particularmente interesantes aquí. En este artículo se asume que las empresas compiten en cantidades más que en precios. Los gobiernos tienen un incentivo a imponer impuestos más que a subsidiar las importaciones. Un incremento en el impuesto tiene siempre un efecto directo negativo (cantidades dadas), pero en contraste en el presente modelo impuestos altos tienen un efecto estratégico positivo cuando las empresas eligen precios. Un fuerte efecto estratégico puede debilitar cada incentivo de la empresa de localizarse en un país de bajos impuestos. Un segundo supuesto importante en este artículo es el tiempo de los sucesos. Se asume que los gobiernos eligen los impuestos antes de que las empresas tomen sus decisiones de localización y producción. Este supuesto captura un importante aspecto real dado que muchos gobiernos dan incentivos de impuestos para empresas que hacen su inversión inicial. No es, sin embargo, común que los gobiernos cambien sus políticas de impuestos después de que las empresas han invertido su capital. Después de que las empresas han establecido su compromiso a un lugar en particular, un gobierno está tentado a imponer altas tasas de impuestos ya que el capital es relativamente inmóvil.

Por otra parte, dado que las formas de aplicar impuestos varían, es importante analizar cual es el bienestar que se obtiene de aplicar las diferentes formas de imposición. En el artículo desarrollado por Grazzini (2002) se desarrolla una comparación entre el impuesto por unidad y un impuesto ad valore en el bienestar. Grazzini (2002) plantea que cuando a los bienes se les aplica un impuesto en economías de competencia imperfecta, dos fuentes de distorsión surgen. Primeramente, existen distorsiones generadas por el mecanismo del mercado, i.e., el uso del poder de mercado. Segundo, cuando el impuesto sirve para recolectar recursos que financien unos requerimientos de presupuesto público dado. Distorsiones adicionales se introducen vía impuestos en los bienes y esto puede ser más o menos severo dependiendo de la elección del impuesto.

Para comparar las propiedades de bienestar de diferentes formas de impuestos, la literatura de finanzas públicas ha concentrado la atención en impuestos ad valore contra impuestos por unidad. Bajo competencia perfecta, los dos tipos de impuestos son equivalentes. Sin embargo, bajo monopolio un impuesto ad valore es superior en el bienestar sin ambigüedad al impuesto por unidad que surge de la misma forma.

Este artículo muestra un contra-ejemplo a la literatura previa, la que establece el dominio de un impuesto ad valore sobre un impuesto por unidad en estructuras de oligopolio. En un modelo de oligopolio Cournot con un bien homogéneo y costos simétricos, mostramos que un impuesto por unidad puede dominar el bienestar en un impuesto ad valore, cuando el número de consumidores es relativamente más grande que el número de oligopolistas.

Los supuestos del modelo son: una economía productiva con dos bienes donde existen $n + m$ agentes. Estos se comportan de dos formas, los agentes $i, i = 1, \dots, n$ –los consumidores– se comportan de manera competitiva en el mercado y sus dotaciones iniciales consisten solamente en el bien 1. Los agentes $i, i = 1, \dots, m$ –los oligopolistas– no tienen inicialmente ningún bien, pero les pertenece cada una de las tecnologías necesarias para producir el bien 2 usando el bien uno como materia prima. Es importante hacer notar que en este modelo los oligopolistas son simultáneamente productores y consumidores. Entonces, se analiza como afecta el bienestar de los participantes en la economía, el hecho de aplicar un impuesto ad valore y un impuesto por unidad π . Se analiza una comparación entre el bienestar obtenido aplicando cada uno de estos tipos de impuestos en el modelo de oligopolio. Si se tiene que el número de consumidores es lo suficientemente grande en comparación con el número de oligopolistas, el bienestar por un impuesto por unidad domina al impuesto ad valore.

Existe otro modelo que se desarrolla de manera estocástica que analiza la forma de obtener políticas óptimas a través de una estructura de mercado de competencia imperfecta. Jang-Ting Guo (2003) examina la política fiscal óp-

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

tima en un modelo estocástico de horizonte finito de un agente representativo que muestra una función de utilidad con políticas de demandas designadas para aminorar las fluctuaciones cíclicas de los negocios³ y mercados de productos en competencia imperfecta. Se encuentra que el impuesto óptimo de trabajo es constante cuyo signo esta determinado por el poder relativo de la externalidad de consumo y poder de monopolio. Sin embargo, el impuesto óptimo de capital es definitivamente negativo y afecta la economía contra cíclica. Jang-Ting Guo (2003) muestra modelos con acumulación de capital, competencia imperfecta y políticas de demandas de dirección. Jang-Ting Guo se basa en un modelo estocástico desarrollado recientemente incorporando la acumulación de capital y mercados de productos bajo competencia imperfecta. Estas extensiones sirven para identificar algunas características adicionales del modelo y parámetros que gobiernan la política fiscal óptima. Especialmente la acumulación de capital introduce una interdependencia dinámica entre agregados macroeconómicos y la competencia imperfecta agrega una segunda falla al mercado en el análisis. El medio de producción consiste en dos sectores: bienes intermedios y finales. Los productores de bienes intermedios un grado de poder de monopolio, mientras que el único bien final es producido en mercados de competencia perfecta. Como propietarios de todas las empresas, los dueños reciben beneficios en forma de dividendos a los que se les aplican impuestos a la misma tasa que de las ganancias de capital.

Bajo políticas que disminuyen las fluctuaciones cíclicas de los negocios y competencia imperfecta, se encontró que como en resultados anteriores, el primer-mejor impuesto en las ganancias de trabajo es una constante que es independiente de las perturbaciones de la productividad. Además, podemos decir que el signo del impuesto óptimo de trabajo es teóricamente ambiguo, determinado por la fuerza relativa de la externalidad de consumo y poder de monopolio. Se mostró también que el primer-mejor impuesto para las ganancias de capital es definitivamente negativo, esto es, el subsidio óptimo de capital sirve para eliminar las diferencias entre los productos marginales privados y sociales de capital. Además, se puede decir que el primer-mejor subsidio de capital no depende del consumo de los spillovers. Finalmente, cuando el sector intermedio es perfectamente competitivo, el impuesto / subsidio de capital se convierte en cero dado que la ineficiencia del monopolio no existe. En este caso la primer-mejor política solo consiste de un impuesto del trabajo de tiempo invariante que corrige las externalidades de consumo.

Ching-Huei (7896) establece que el diseño de cualquier política fiscal no descuidaría las influencias de los impuestos en el empleo y en la asignación de recursos. Introduce explícitamente los bienes demandados y empleo ofertado, mas que las ganancias de los salarios y esfuerzo del trabajo, en la función de

³ Este tipo de política se relaciona con el termino en ingles "Keeping up with the Joneses".

utilidad del individuo. El modelo de un sector usado ampliamente en la literatura de salario eficiente es ampliado a un modelo de dos sectores permitiendo diferencias en los métodos de producción usado para dos sectores o industrias. En general, este artículo se desarrolla para derivar las tasas óptimas de impuestos en los bienes y en el trabajo en un modelo de empleo eficiente. Una aproximación de dos etapas se utiliza para derivar las condiciones referentes a tasas de impuestos óptimas de trabajo y bienes. Ching-Huei (1979) muestra que un factor de impuestos parcial o general impuesto en el trabajo causa que la tasa de desempleo se incremente. Este efecto adverso puede ser tan grande en tamaño para minimizar la pérdida de bienestar del impuesto, el gobierno puede reducir la tasa de impuesto en el trabajo e incrementar las ganancias principalmente del impuesto en los bienes. En algunos casos puede ser deseable subsidiar más que aplicar impuestos en los servicios del trabajo.

Carlsson (2000) realiza un estudio en cuanto a la aplicación de impuestos para la emisión en el medio ambiente. El problema lo analiza mediante tres diferentes tipos de modelos de duopolio: los modelos de Cournot de ciclo abierto y de ciclo cerrado y el modelo de Stackelberg. Cada empresa hace su elección del nivel de producción y el nivel de una variable estratégica. La elección de esta variable estratégica afecta las emisiones y el costo marginal. Se comparan las propiedades de estos tres modelos de duopolio y se deriva y comparan los impuestos ambientales óptimos. Se muestra que si el impuesto óptimo es menor o mayor que los costos marginales ambientales depende de la transmisión de información y del efecto de la variable estratégica en los costos marginales. En adición, las diferencias en proporción de mercados y la influencia del impuesto en la estructura de costo juegan roles importantes en la determinación de los impuestos óptimos del ambiente. Carlsson (2000) se plantea que la forma de obtener el impuesto óptimo bajo competencia imperfecta se consta de dos partes: el nivel óptimo de disminución y la corrección óptima de las distorsiones de competencia imperfecta. Compara las propiedades de los tres modelos de duopolio con estructura de mercado exógeno y se derivan impuestos óptimos para todos los modelos. Se establecen, además, condiciones bajo las cuales el impuesto óptimo es menor o mayor que los costos marginales del ambiente y muestran que las expresiones de los impuestos óptimos son alterables a los supuestos principales acerca de las condiciones de demanda y de costos tanto como en la presencia de efectos estratégicos. Muestra como la transmisión de información afecta el comportamiento de las empresas y como esta afecta el impuesto óptimo. Como resultado obtiene que el impuesto óptimo consiste en dos partes: un impuesto pigouviano, i.e., los costos marginales del ambiente y una parte de corrección debido a la competencia imperfecta. Las diferencias en las proporciones de los mercados y la influencia del impuesto en la estructura de costos juegan un papel importante en la determinación del signo de la segunda parte del impuesto. La magnitud

RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

de la segunda parte es decreciente en el efecto total de emisiones. Se han derivado también restricciones suficientes en las porciones del mercado que hacen que el signo sea determinado perfectamente. Con información de las proporciones de mercado y de las pendientes de las curvas de reacción, el mecanismo podría al menos conocer si el impuesto piguviano es menor o mayor que el impuesto óptimo. La siguiente tarea del mecanismo es por supuesto determinar el tamaño de la segunda parte de la expresión del impuesto. La primera señal es que el mayor efecto en las emisiones totales es el menor importante en la segunda parte. La segunda señal es que el tamaño de la segunda parte del impuesto depende del efecto del impuesto en los niveles de equilibrio de producción, los cuales dependen de la transmisión de la información.

Tenemos entonces bajo el análisis de los diferentes artículos diferentes métodos que se pueden utilizar para establecer los niveles óptimos de impuestos bajo diferentes escenarios y supuestos.

3. MODELO DE COORDINACIÓN FISCAL E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

En esta sección se desarrolla el modelo bajo el cual se pretende encontrar las tasas óptimas en cada país para lograr generar bienestar en la economía en cuestión. Así como también, una vez determinadas tales tasas óptimas, aplicar reformas fiscales que afecten el bienestar nacional, extranjero y mundial, buscando con esto encontrar qué tipo de reformas deben ser aplicadas por los gobiernos para lograr una mejora en el bienestar (nacional, extranjero y mundial). Se analiza la forma en que las tasas impuestas en cada país tienen relación con la tasa del otro país. Su dependencia se basa en el hecho que, bajo el supuesto de mercados integrados, la producción y demanda agregada dependen de ambas tasas, doméstica y extranjera.

3.1. Análisis de política fiscal

Se considera un modelo de competencia imperfecta en el mercado de un bien homogéneo. Se consideran dos países de libre comercio de bienes, el país doméstico y el país externo, este último denotado por \star . Existe un único factor de producción en cada país, el trabajo, donde se asume que el país externo es dotado de mayor recurso laboral de ahí que se le considera como el país grande. La dotación de trabajo mundial se normaliza de tal manera que se puede expresar en términos porcentuales, tal como: $l + l^* = 1$, donde $l^* > l$. El factor de trabajo se ofrece inelásticamente en cada país y se utiliza para la producción de un bien comerciable bajo condiciones de competencia perfecta y

rendimientos constantes de escala, además se elige una medida correcta para tomar este bien y por lo tanto el precio del factor trabajo como numerarios.

Se asumen funciones inversas de utilidad en los dos países de forma cuasi-lineal dadas por:

$$\begin{aligned} U(p, Q) &= \frac{klp^2}{2} - alp + Q \\ U^*(p^*, Q^*) &= \frac{kl^*(p^*)^2}{2} - alp^* + Q^* \end{aligned} \quad (1),$$

donde p y p^* y denotan los precios del consumo de los dos países, y Q y Q^* es el consumo agregado del bien numerario competitivo en cada país, y ($a, k > 0$).

Las funciones de demanda⁴ para el bien producido bajo competencia imperfecta, Z , son lineales en el precio e independientes de los ingresos⁵:

$$\begin{aligned} D &= l(a - kp) \\ D^* &= l^*(a - kp^*) \end{aligned} \quad (2),$$

donde D y D^* son las demandas doméstica y foránea, respectivamente. Se ha supuesto que existen n empresas nacionales y m extranjeras que producen únicamente para el mercado del bien.

Al tratarse de economías con mercados integrados la condición de arbitraje en el comercio internacional implica que:

$$p_w = p - t = p^* - t^* \quad (3),$$

donde p_w es precio mundial al productor y t, t^* son las tasas de impuesto sobre el bien en cada economía, el cual se supone, es un impuesto específico y sobre la base del destino.

La función de beneficios de la empresa representativa nacional como extranjera está dada por:

$$\begin{aligned} r_z &= (p_w - c)nx - F \\ r_z^* &= (p_w - c^*)mx^* - F^* \end{aligned} \quad (4),$$

donde c y F denotan los costos marginales y fijos del país doméstico. De igual forma se tiene para el país extranjero.

⁴ Desarrolladas al utilizar la identidad de Roy.

⁵ Los efectos de los ingresos caen totalmente en el numerario.

 RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

$$\begin{aligned} d\pi &= (p_w - c) ndx + nx dp_w \\ d\pi^* &= (p_w - c^*) m dx^* + mx^* dp_w \end{aligned} \quad (5)$$

Sustituyendo las ecuaciones anteriores en las expresiones de las demandas, se puede expresar por la igualación de la oferta a la demanda mundial ($nx + mx^* = D + D^*$), el precio en términos de la producción y de los impuestos quedando como:

$$p_w = a/k - lt - l^* t^* - (nx + mx^*)/k \quad (6)$$

Utilizando las ecuaciones (4) las condiciones de primer orden para la maximización de beneficios, derivando totalmente con respecto a la cantidad de producción:

$$\begin{aligned} (p_w - c) &= nx/k \\ (p_w - c^*) &= mx^*/k \end{aligned} \quad (7)$$

Las utilidades de los agentes representativos en los dos países son la suma del excedente del productor y del consumidor más las ganancias de los impuestos en el consumo:

$$\begin{aligned} W &= CS + Y \\ W^* &= CS^* + Y^* \end{aligned} \quad (8)$$

donde

$$\begin{aligned} Y &= \pi + t D \\ Y^* &= \pi^* + t^* D^* \end{aligned} \quad (9)$$

$$\begin{aligned} dCS &= -D dp \\ dCS^* &= -D^* dp^* \end{aligned} \quad (10)$$

Diferenciamos totalmente (8), usando (10) tenemos:

$$\begin{aligned} dW &= dCS + d\pi + t dD \\ dW^* &= dCS^* + d\pi^* + t^* dD^* \end{aligned} \quad (11)$$

Para analizar la variación en el bienestar hacemos uso de las variaciones en las funciones de demanda, del precio mundial y de la producción, entonces obtenemos:

$$\begin{aligned}
 dW &= (nx - D)dp_w + (p_w - c)ndx + tdD \\
 dW &= (mx^* - D^*)dp_w + (p_w - c^*)mdx^* + t^*dD^*
 \end{aligned} \tag{12}$$

Sustituyendo las variaciones y haciendo alguna manipulación, resulta:

$$\begin{aligned}
 dW &= A_1 dt + A_2 dt^* \\
 dW^* &= A_1^* dt + A_2^* dt^*
 \end{aligned} \tag{13}$$

donde

$$A_1 = \frac{l}{3} [(D - 2nx) - (2kl + 3kl^*)t] \tag{14}$$

$$A_2 = A_1 \frac{l^*}{l} + kl^*t \tag{15}$$

$$A_2^* = \frac{l^*}{3} [(D^* - 2mx^*) - (2kl^* + 3kl)t^*] \tag{16}$$

$$A_1 = A_2^* \frac{l}{l^*} + klt^* \tag{17}$$

Es importante analizar las condiciones de segundo orden de la función de bienestar, pues éstas son base para demostrar la existencia de valores óptimos en dicha función, analizando entonces la concavidad de la función de bienestar. Tenemos así que de las funciones de bienestar, doméstica y extranjera obtenemos:

$$\begin{aligned}
 \frac{d^2 \pi}{dt^2} &= -\frac{kl}{3} (2l + 3l^*) < 0 \\
 \frac{d^2 \pi^*}{dt^{*2}} &= -\frac{kl^*}{3} (2l^* + 3l) < 0 \\
 \frac{d^2 \pi}{dt dt^*} &= 0 \\
 \frac{d^2 \pi^*}{dt^* dt} &= 0
 \end{aligned} \tag{18}$$

Ahora, el interés que tenemos es analizar las tasas óptimas que se obtienen una vez que se utiliza la variación de las tasas de impuestos en cada país, obtendremos entonces:

Para el país doméstico:

 RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

$$t = \frac{(D - 2nx)}{(2kl + 3kl^*)} \quad (19)$$

Para el país foráneo:

$$t^* = \frac{(D^* - 2mx^*)}{(2kl^* + 3kl)} \quad (20)$$

Proposición 1: *El signo de las tasas óptimas de impuestos dependen del poder de mercado de la empresa⁶ representativa en cada país, entonces⁷:*

$$\begin{aligned} a) \quad t^N > 0 \quad \text{si y solo si} \quad \frac{nx}{D} < \frac{1}{2} \\ \quad \text{o bien} \quad t^N < 0 \quad \text{si y solo si} \quad \frac{nx}{D} > \frac{1}{2} \\ b) \quad t^{N^*} > 0 \quad \text{si y solo si} \quad \frac{mx^*}{D^*} < \frac{1}{2} \\ \quad \text{o bien} \quad t^{N^*} < 0 \quad \text{si y solo si} \quad \frac{mx^*}{D^*} > \frac{1}{2} \end{aligned}$$

Entonces las variaciones en las funciones de bienestar están dadas por:

$$\begin{aligned} dW &= kl^* t^N dt^* \\ dW^* &= klt^{N^*} dt \end{aligned} \quad (21)$$

3.1.1. Reducción infinitesimal

Una vez que obtenemos los valores de las tasas óptimas de los impuestos para cada país y los valores en el bienestar de cada país, analizaremos ahora una reducción infinitesimal en la tasa de impuesto cuando los valores iniciales son los valores óptimos en el juego de equilibrio.

Sea

$$dt = dt^* = -\rho_1 < 0, \quad (22)$$

donde $\rho_1 > 0$ es un número pequeño.

Analizaremos cuál es el efecto de esta variación en el bienestar de cada uno de los países, así como también del bienestar mundial.

⁶ El poder de mercado se establece de la relación entre la producción nacional y la demanda nacional $\frac{nx}{D}$ y $\frac{mx^*}{D^*}$ para el país nacional y extranjero, respectivamente.

⁷ El súper índice N indica la solución al juego de equilibrio.

Sustituyendo los valores de las tasas óptimas por los diferenciales en el bienestar, tenemos:

$$\begin{aligned} dW &= -\rho_1 k l^* \frac{(D - 2nx)}{(2l + 3l^*)} \\ dW^* &= -\rho_1 k l \frac{(D^* - 2mx^*)}{(2l^* + 3l)} \end{aligned} \quad (23)$$

De (23) vemos que el valor del bienestar para cada uno de los países depende de la relación que existe entre las funciones de demanda y la producción de cada país.

Proposición 2: *Partiendo de una tasa de impuesto óptima, una reducción infinitesimal uniforme, denotada $-\rho_1$, por podría producir los siguientes resultados:*

- El bienestar del país nacional se incrementaría si y solo si el poder de mercado de la empresa nacional fuera mayor del 50%.*
- El bienestar del país extranjero se incrementaría si y solo si el poder de mercado de la empresa nacional extranjera mayor del 50%.*

Lo que este resultado nos lleva es a lo siguiente: sabemos que el bienestar nacional (extranjero) depende de la tasa óptima que el gobierno desee aplicar, cuyo signo depende del poder de mercado de la empresa representativa, pero además de la variación de la tasa del país extranjero (nacional), entonces, al aplicar una reforma fiscal donde se propone una reducción infinitesimal de la tasa óptima, lo primero que se debe de analizar es el signo de la tasa de impuesto. Si la tasa óptima para el país doméstico (extranjero) es negativa, es decir, un subsidio, entonces estamos diciendo que una reducción infinitesimal en la variación de la tasa del país extranjero (nacional) produce un efecto positivo en el bienestar del beneficio nacional (extranjero). Lo que nos dice esto es que si el gobierno nacional decide reducir la tasa de subsidio de la que gozan sus empresas, éstas producirán menos y la empresa rival extranjera será beneficiada al aumentar su producción.

Ahora, si lo que tenemos es una tasa de impuesto, entonces, la variación en el bienestar nacional (extranjero) será negativa, ya que la reducción infinitesimal propuesta en el país extranjero (nacional) provocara una reducción en la producción nacional (extranjera).

Si analizamos el bienestar mundial tenemos:

$$d(W + W^*) = -\rho_1 k \left[l \frac{(D - 2nx)}{(2l + 3l^*)} + l^* \frac{(D^* - 2mx^*)}{(2l^* + 3l)} \right] \quad (24)$$

La ecuación (24) nos permite analizar que el bienestar mundial depende del poder de mercado del país nacional así como del país extranjero, pero ade-

más, existe una dependencia del tamaño de los países. Si en ambos países las empresas representativas tienen un poder de mercado mayor al 50%, entonces se tendrá un bienestar mundial positivo. Si sólo una de las empresas, ya sea en el país nacional o en el extranjero es la que tiene tal poder de mercado, será el tamaño del país el determinante de si el beneficio es positivo o negativo.

3.1.2. Reducción proporcional uniforme

Una reducción proporcional uniforme es un cambio en la política fiscal tomando en cuenta una proporción de la política fiscal inicial para cada país. Tomemos esta reducción dada como,

$$\begin{aligned} dt &= -\rho_2 t^N \\ dt^* &= -\rho_2 t^{N*} \end{aligned} \quad (25)$$

donde $\rho_2 > 0$ es un valor pequeño. Los valores de t^N y t^{N*} son los óptimos de la política fiscal.

Partiendo de las ecuaciones de bienestar nacional y extranjero y aplicando la reducción proporcional uniforme planteada anteriormente, tenemos:

$$\begin{aligned} dW &= -\rho_2 kl^* t^N t^{N*} \\ dW^* &= -\rho_2 klt^{N*} t^N \end{aligned} \quad (26)$$

Sustituyendo los valores de las tasas óptimas en función de las funciones de demanda y de las producciones tenemos:

$$\begin{aligned} dW &= -\rho_2 kl^* \left[\frac{(D - 2nx)}{(2l + 3l^*)} \cdot \frac{(D^* - 2mx^*)}{(2l^* + 3l)} \right] \\ dW^* &= -\rho_2 kl^* \left[\frac{(D^* - 2mx^*)}{(2l^* + 3l)} \cdot \frac{(D - 2nx)}{(2l + 3l^*)} \right] \end{aligned} \quad (27)$$

Analizando estas ecuaciones vemos que el bienestar para ambos países es el mismo y depende del poder de mercado que tengan cada una de las empresas, nacional y extranjeras.

Mientras que para el bienestar mundial tenemos:

$$d(W + W^*) = -2\rho_2 kl^* \left[\frac{(D - 2nx)}{(2l + 3l^*)} \cdot \frac{(D^* - 2mx^*)}{(2l^* + 3l)} \right] \quad (28)$$

Proposición 3: Una reducción proporcional uniforme en la tasa óptima de impuesto incrementará el bienestar nacional, extranjero y mundial si:

- a) para $\frac{nx}{D} > \frac{1}{2}$ la empresa nacional y $\frac{mx^*}{D^*} < \frac{1}{2}$ para la empresa extranjera; o
- b) para $\frac{nx}{D} < \frac{1}{2}$ la empresa nacional y $\frac{mx^*}{D^*} > \frac{1}{2}$ para la empresa extranjera.

En otras palabras, para que el bienestar sea positivo es necesario que solo una de las empresas, nacional o extranjera, tengan poder de mercado.

Analizando como afecta la propuesta de esta reforma en la variación de las tasas. Entonces analicemos lo siguiente: una reducción proporcional lleva a que la variación producida en la tasa de subsidio, sea en realidad un aumento en dicha tasa. Debido a esto, dado que la variación en el bienestar nacional depende de la variación en la tasa extranjera, tenemos que, como se dijo anteriormente, la variación propuesta es un aumento en el subsidio de la empresa extranjera, lo que ocasionará que la empresa extranjera aumente su cantidad de producción y obligue a que la empresa nacional reduzca su producción y obtenga así una reducción en el bienestar nacional. El análisis de la variación en el bienestar del país extranjero sigue la misma lógica.

Para el bienestar mundial tenemos que ambos países están ofreciendo un subsidio a su empresa, lo que lleva a una pelea en precio teniendo como resultado un precio menos que el precio de equilibrio mundial, generando una pérdida en el bienestar mundial.

3.1.3. Armonización fiscal

Si consideramos entonces los efectos de impuestos de armonización en el sentido general de variar los impuestos en cada país alrededor de una media $H + \lambda t + (1 - \lambda)t^*$, donde $\lambda \in (0, 1)$, obtenemos:

$$\begin{aligned} dt &= \delta(H - t) \\ dt^* &= \delta(H - t^*) \end{aligned} \quad (29)$$

donde δ es un escalar positivo pequeño. Si tomamos $\lambda = 1$, entonces $H = t + t^*$. Para analizar como varía el bienestar en cada uno de los países, tendremos que sustituir diferenciales propuestos en (29) en las variaciones del bienestar (21) y analizar el signo de estos resultados,

$$\begin{aligned} dW &= \delta k l^N (H - t) \\ dW^* &= \delta k l^N (H - t^*) \end{aligned} \quad (30)$$

Si sustituimos en el valor de la tasa media propuesta, H , los valores óptimos de las tasas tenemos como resultado en las expresiones del bienestar (30),

⁸ Siguiendo la metodología del modelo en Lahiri y Keen (1993).

 RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

$$dW = -\frac{\delta l^{*2}}{k} \cdot \frac{D}{(2l+3l^*)} \cdot \left(\frac{D}{(2l+3l^*)} - \frac{D^*}{(2l^*+3l)} \right)$$

$$dW^* = -\frac{\delta l^2}{k} \cdot \frac{D^*}{(2l^*+3l)} \cdot \left(\frac{D^*}{(2l^*+3l)} - \frac{D}{(2l+3l^*)} \right) \quad (31)$$

$$d(W+W^*) = \delta k l l^* (t^N - t^{N^*})^2 > 0, \quad (32)$$

Entonces tenemos que para el caso particular de la media ponderada, con las ponderaciones mostrando pendientes relativas de curvas de demanda, en (29) es una mejora en el sentido de Pareto entre países integrados económicamente a pesar de que el producto sea homogéneo, según los supuestos hechos en el modelo, es decir, ambos países pueden ganar de la armonización si existe una compensación apropiada para ellos.

Se muestra que las ganancias en términos del bienestar mundial de armonizar en tasas de un impuesto son muy generales y responde una amplia gama de productos, a pesar de tener diferente tasa de impuesto entre ellos al interior de cada país e incluso podría bien ser la misma tasa y la ganancia es estricta y es potencialmente eficiente.

Para el caso del bienestar nacional, al aplicar una reforma como la armonización es necesario primeramente analizar el valor de la tasa óptima aplicada en el país extranjero, ya que dado que armonizar implica encontrar una tasa media entre los dos países, nacional y extranjero, armonizar nos puede llevar a reducir la tasa que estamos otorgando a nuestras empresas, y por lo tanto, si estamos subsidiando, la tasa media será menor que la actual dentro del país y con esto disminuirá la producción provocando una disminución en el bienestar nacional. De igual forma sucede en el país extranjero.

Ahora bien, para el caso del bienestar mundial, siempre la armonización es una mejora, ya que probablemente elimina la ineficiencia en la distribución internacional del consumo generado por las diferencias en los precios.

4. CONCLUSIONES

En el presente trabajo se presentó un modelo que analiza la ganancia de utilizar reformas fiscales mediante una coordinación entre los países que participan en un mercado global, en este modelo se consideró la existencia de dos países, nacional y extranjero (para nuestro caso México y la Unión Europea), dentro de una estructura de mercado de competencia imperfecta cuando existe una diferencia en el tamaño de mercado. Los resultados obtenidos muestran que los valores de los impuestos óptimos necesarios en el análisis de reformas

fiscales dependen del poder de mercado de las empresas representativas, ya sea en el país domestico o en el país extranjero, llevándonos a que dichas tasas pueden ser subsidios. También se encontró que la variación en el bienestar del país nacional, el bienestar del país extranjero y el bienestar global dependen del poder de mercado de las empresas que están produciendo bajo competencia imperfecta. Las variaciones en el bienestar doméstico dependen de la tasa óptima de este país pero a la vez dependen de la variación en la tasa del país extranjero. Este resultado nos lleva a que mediante diferentes tipos de reformas se obtienen diferentes resultados.

Para el caso de la reforma propuesta como una reducción infinitesimal en la tasa tenemos que el bienestar de un país es positivo, ya que como se obtuvo, la tasa sugerida es en realidad un subsidio y la variación negativa en el subsidio del país extranjero, se traduce como un aumento en un impuesto aplicado en el país extranjero, que genera que en el país donde se esté aplicando dicha variación reduzca su producción nacional y entonces el país nacional podrá aumentar sus beneficios al incrementar la cantidad de su producción nacional. Entonces si consideramos el bienestar mundial se obtiene una mejora gracias a la reducción en las tasas de subsidios en cada uno de los países participantes.

Otra de las reformas propuestas es la de una reducción proporcional partiendo de la tasa de subsidios óptima propuesta, en donde se obtuvo que una variación de este tipo afecte de manera negativa al bienestar de cada uno de los países, así como al bienestar mundial. Esto se da debido a que una reducción en la tasa optima propuesta, planteada en este caso como subsidio, analizada como un aumento en el impuesto, provoca que las empresas produzcan menos de lo que antes producían. De igual forma es en el caso del país extranjero. Para el bienestar mundial, dado que en ambos países se aplica dicha reducción del subsidio, las empresas tenderán a producir menos, generando con esto una disminución en dicho bienestar.

Para el caso de la reforma propuesta como armonización tenemos que en el caso del bienestar domestico, éste dependerá de la tasa inicial del país domestico, si la tasa ponderada propuesta es menor, dado que estamos considerando el caso de que se está otorgando un subsidio, el país nacional se vera afectado por esta reducción, ya que la producción nacional disminuirá y la producción de la empresa doméstica será producida, ahora por la empresa extranjera. Para el caso del bienestar extranjero sucede lo mismo. Ahora bien, para el caso del bienestar mundial, dado que si un país pierde su producción, el país en competencia generará esa producción, por lo que el bienestar mundial no se ve afectado, sino al contrario gana al aplicar una reforma de armonización.

El análisis de impuestos óptimos establece que cuando a los bienes se les aplica un impuesto en economías de competencia imperfecta, surgen dos po-

 RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

sibles fuentes de distorsión. Las primeras son distorsiones generadas por el mecanismo del mercado, i.e., el uso del poder de mercado. Las segundas surgen cuando el impuesto sirve para recolectar recursos que financien unos requerimientos de presupuesto público dado. Distorsiones adicionales se introducen vía impuestos en los bienes y esto puede ser más o menos severo dependiendo de la elección del impuesto.

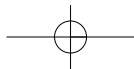
En resumen se plantea que, aunque exista la posibilidad de distorsiones, el utilizar reformas fiscales que tengan como objetivo buscar una mejora en el bienestar nacional y mundial, depende de conocer con certidumbre el poder de mercado de las empresas participantes tratando de explicar el tipo de reforma que se debe de establecer; pero si no se cuenta con tal información aun es posible generar bienestar aplicando impuestos y subsidios correctivos para lograr tal objetivo.

BIBLIOGRAFÍA

- AIELLO, Francesco (2002): “Ranking Production Subsidies and Import Tariffs under Different Scenarios”, *Applied Economics Letters*, 9, 715-720.
- AUERBACH, A. J. y HINES, J. R. Jr. (2001): “Perfect Taxation with Imperfect Competition”, *NBER Working Paper*, No. 8138.
- BRANDER, James. A., y SPENCER, Barbara (1992): “Tariff Protection and Imperfect Competition” en GROSSMAN, G. M. (ed): *Imperfect Competition and International Trade*, pp. 107-119.
- CABRERA, Gustavo (2002): “Armonización Fiscal del IVA entre Países de Diferente Tamaño Integrados Económicamente con Mercados de Bienes de Competencia Imperfecta”, Universidad de Guadalajara.
- CARLSSON, Fredick (2000): “Environmental Taxation and Strategic Commitment in Duopoly Models”, *Environmental and Resources Economics*, 15, 243-256.
- CHANG, Ching-Huei (4667): “Optimal Taxation in an Efficiency Wage Model”, *Southern Economic Journal*, 62, 2, 428-439.
- DELIPALLA, S. (1997): “Commodity Tax Harmonization and Public Goods”, *Journal of Public Economics*, 63, 447-466.
- DIXIT, Avinash, y NORMAN, Victor (1980): *Theory of International Trade*, Cambridge University Press.
- GUESNERIE, Roger (1995): *A Contribution to the Pure Theory of Taxation*, Cambridge University Press, Great Britain.
- GRAZZINI, Lisa (2002): “A Note on Ad Valorem and Per Unit Taxation in an Oligopoly Model”, en direccion electronica www.unipv.it/websiep/wp/122.pdf, Octubre de 2003.

INTEGRACIÓN MÉXICO-UNIÓN EUROPEA: UNA CONJETURA...

- GROSSMAN, G. M. (1992): *Imperfect competition and international trade*, MIT Press.
- GUO, Jang-Ting (2003): "Tax Policy Under Keeping Up with the Joneses and Imperfect Competition", en dirección electrónica www.economics.ucr.edu/seminars/Jones1.pdf. Octubre 2003.
- HAUFLER, Andreas, SCHJELDERUP, Guttorm. y STÄHLER, Frank (2000), "Commodity Taxation and International Trade in Imperfect Markets", *CESifo Working Paper Series*, No. 376.
- JANEBA, Eckhard (1998): "Tax Competition in Imperfectly Competitive Markets", *Journal of International Economics*, 44, 134-153
- KEEN, Michael (1987): "Welfare effects of Commodity Tax Harmonization", *Journal of Public Economics*, 33, 107-114.
- KEEN, Michael (1989): "Pareto-Improving Indirect Tax Harmonization", *European Economic Review*, 33, 1-14.
- KEEN, Michael (2002): "Some International Issues in Commodity Taxation", *Swedish Economic Policy Review*, 9, 9-39.
- KEEN, M., y KANBUR, R. (1991): "Jeux Sans Frontieres: Tax Competition and Tax Coordination when Countries Differ in Size", *Institute for Economic Research, Discussion Paper*, No. 819, publicado por la Universidad de Queen en Kingston, Canadá.
- KEEN, Michael, y LAHIRI, Sajal (1993): "Domestic Tax Reform and International Oligopoly", *Journal of Public Economics*, 51, 55-74.
- KEEN, Michael, y LAHIRI, Sajal (1998): "The Comparison between Destination and Origin Principles under Imperfect Competition", *Journal of International Economics*, 45, 323-350.
- KEEN, Michael; LAHIRI, Sajal, y RAIMONDOS-MOLLER, Pascalis (2002): "Tax Principles and Tax Harmonization under Imperfect Competition: A Cautionary Example", *European Economic Review*, 46, 1159-1568.
- KRUGMAN, Paul R., y OBSTFELD, Maurice (2003): *International Economics: Theory and Policy*, Ed. Addison Wesley.
- LAHIRI, Sajal, y RAIMONDOS-MOLLER, Pascalis (1998): "Public Good Provision and the Welfare Effects of Indirect Tax Harmonization", *Journal of Public Economics*, 67, 253-267.
- LOCKWOOD, Ben (1993): "Commodity Tax Competition under Destination and Origin Principles", *Journal of Public Economics*, 52, 141-162.
- LUCAS, Vander (2001): "Tax Harmonization and the Origin Principle", *Economics Letters*, Elsevier, vol. 71(1), pages 111-115.
- MACON, Jorge (2002): *Economía del Sector Público*, pp. 179-185. Ed. McGraw Hill, Buenos Aires.



RAFAEL SALVADOR ESPINOSA RAMÍREZ

- MARKUSEN, James R., y VENABLES, Anthony J. (1988): “Trade Policy with Increasing Returns and Imperfect Competition: Contradictory results from Competing Assumptions”, *Journal of International Economic*, 24, 299-316.
- MORENO, Bernardo, y TORRES, José (2000): “Uniform Output Subsidies in an Economic Union with Firms Heterogeneity”, en dirección electrónica www.uv.es/bibsoc/GM/data/Papers/fdafdadef00-06.html, Octubre de 2003.
- RAMÍREZ, Yolanda C. (1999): *Armonización Fiscal para América del Norte, el reto del siglo XXI*, IMCPAC Ed., México.
- RAZIN, Assaf, y YUEN, Chi-Wa (1999): “Optimal International Taxation and Growth Rate Convergence: Tax Competition Vs. Coordination”, en dirección electrónica <http://www.tau.ac.il/~razin/int-tax.pdf>, Octubre de 2003.
- TO, Theodore (1993): “Export Subsidies and Oligopoly with Switching Costs”, en dirección electrónica econpapers.hhs.se/paper/ffthilbur/9340.htm, Octubre de 2003.

