

Competitividad de México en el TPP

Competitiveness of Mexico in the TPP

ALMA DE LOS ÁNGELES RÍOS RUIZ*

Resumen El objetivo principal es describir los impactos del TPP en México con base en la teoría de la competitividad, con el fin de conocer las ventajas y desventajas que tendrá sobre nuestra economía. Para ello se realiza un estudio de alcance descriptivo, longitudinal y cuantitativo. Según los resultados sobresale el hecho de que México sí cuenta con ventajas comparativas y competitivas, frente a otros miembros del TPP, sobre todo por su especialización en la fabricación de bienes intensivos en trabajo. Por tanto, el gobierno mexicano debe tomar mejores decisiones para evaluar y priorizar las ventajas comparativas y competitivas macroeconómicas del país.

Palabras clave Competitividad, TPP, Comercio Exterior, Ventaja comparativa.

Abstract

The main objective of the article is to describe the impacts of TPP in Mexico based on the theory of competitiveness, to know advantages and disadvantages that will have on our economy. For this purpose, a descriptive, longitudinal and quantitative study is carried out. Among the results found, the fact that Mexico has comparative and competitive advantages, compared to other members of the TPP, especially for its specialization in the manufacture of labor-intensive goods. Therefore, the Mexican government must make better decisions to evaluate and prioritize the country's comparative and competitive macroeconomic advantages.

Key words Competitiveness, TPP, Foreign Trade, Comparative advantage.

INTRODUCCIÓN

El Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés) o simplemente TPP es considerado un acuerdo de “nueva generación” en contraste con los acuerdos comerciales y tratados de libre comercio (TLC) del siglo XX que se concentraron en rubros de desregulación de barreras arancelarias y no-arancelarias, así como de inversión. Es uno de los tratados comerciales más importantes de los últimos años, ya que implica una región comercial con cerca del 40% del Producto Interno Bruto (PIB) del mundo conformado por algunas de las economías más dinámicas.

En este tratado se presentan 30 capítulos que incluyen, además de los temas que tradicionalmente se incorporan a los TLC (como acceso a mercados, reglas de origen, servicios e inversión), otras disciplinas para regular las actividades de las empresas, propiedad del Estado, propiedad intelectual, coherencia regulatoria, comercio electrónico y facilidades para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), entre otros.

A este Acuerdo pertenecían 12 países, hasta la salida de Estados Unidos (EE. UU). Para el caso de México es importante participar en ese proceso e influirlo, ya que se encuentran importantes socios comerciales con los que ya celebra tratados como el caso de Canadá en América del Norte, Perú y Chile en América del Sur. Con esto, el TPP se perfila para convertirse en una plataforma de exportación de América del Norte al mundo, pero empezando por Asia. Esto nos permitirá la coproducción con EE.UU y Canadá para la exportación, y también la incorporación de insumos de Perú y de Chile en los procesos de exportación mundiales a los que México aspira.

El principal objetivo de este instrumento es promover la integración económica en la región Asia-Pacífico para liberalizar el comercio y la inversión, lo cual se traduciría en crecimiento económico, el desarrollo y la generación de empleo de los países miembros.

MARCO CONTEXTUAL

ANTECEDENTES

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) sirve como antecedente de que en México siempre ha existido la controversia y la duda sobre las bondades de este tipo de acuerdos comerciales que se da entre desiguales. Aunque México se ha beneficiado en inversiones del exterior y creación de empleos en ciertos sectores como el automotriz, la maquila de exportación y las hortalizas, en otros al contrario han sido perjudicados como el de granos básicos, transporte carretero y marítimo, en los que sus contrapartes estadounidenses cuentan con ventajas financieras y reservas de mercado en su beneficio.

Aún con todo, los diversos gobiernos mexicanos desde los años noventa han decidido mantener totalmente abiertos nuestros mercados a las importaciones y a las licitaciones internacionales, a pesar de que nuestros productores no cuentan con financiamiento, insumos y servicios e infraestructura internacionalmente competitivos –mucho menos con políticas de fomento a la inversión y el empleo– comparables a las de países avanzados y, sobre todo, de países emergentes asiáticos que compiten con nuestro país: China, Corea del Sur y la India, pero también Malasia y Vietnam.

El proceso de negociación del TPP se dio como una iniciativa de los países miembros del Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelanda y Singapur) conocidos como el P4, que no es más que un acuerdo abierto que contempla la posibilidad de adhesión de terceros países con el objeto de promover la creación de una alianza estratégica mayor para la liberalización del comercio en la región (SICE, 2018). En particular, en este acuerdo se pueden ir adhiriendo otras economías del APEC u otros Estados, según acuerden las partes. Dado esta condición, los Estados Unidos (país que se retiró posteriormente) y los países del P4 anunciaron el lanzamiento de negociaciones para la participación de este último, en el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica.

Durante las posteriores rondas, Australia, Perú, Viet Nam, Malasia, Canadá, Japón y México fueron formalizando su interés de adherirse a las negociaciones. Así, en 2016, Nueva Zelanda publicó la versión final en inglés del texto del Acuerdo de Asociación Transpacífico revisado legalmente, con lo cual los países miembros lo suscriben subsiguientemente.

A principios de 2017, es cuando el Gobierno de los Estados Unidos decidió retirarse como signatario del Acuerdo de Asociación Transpacífico. El 23 de enero de 2018, los 11 países participantes en el Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico alcanzaron un acuerdo en Tokio, Japón. Australia, Brunéi Darussalam, Canadá, Chile, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam, países miembros del Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico, suscribieron el acuerdo el 8 de marzo de 2018 en Santiago, Chile.

PLANTEAMIENTO Y JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Realizar este estudio se justifica por el hecho de que sin dudas el TPP tendrá profundas implicaciones en la socioeconomía mexicana. Su estudio es sustancial, puesto que abarca distintos aspectos encaminados a hacer el comercio más ágil y sencillo. Además, se cree que este instrumento permitirá a nuestro país fortalecer su presencia en mercados tradicionales, acceder a nuevos mercados en crecimiento, posicionar a México como un destino estratégico para las inversiones y creando mayores oportunidades de negocios.

Dado que especialistas mexicanos y extranjeros no son capaces de concretar cuál es el saldo esperado para México (se temen muchas ventajas, muy escasas y relativas) es necesario hacer un balance de sus posibles riesgos y oportunidades para el país.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

Las preguntas que surgieron para hacer la investigación se enumeran a continuación:

1. ¿Cuáles son las ventajas comparativas que posee nuestro país frente a sus demás socios?
2. ¿Qué motiva al Gobierno de México firmar este tratado, siendo que ya tiene acuerdos de libre comercio e inversiones con Canadá, Japón, Perú y Chile?
3. ¿En realidad promueve el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales, o simplemente promueve abrir los nuestros?

OBJETIVO

El objetivo principal de este estudio es describir los posibles impactos del TPP con base en la teoría de la competitividad, con la finalidad de conocer las ventajas y desventajas que tendrá sobre nuestra economía, desde una perspectiva general y agregada como para un grupo específico de cadenas de valor.

LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Dentro de las limitaciones se encuentra que el estudio no se encarga de estudiar el impacto del TPP en cierto sector en específico.

Además, existen diversas variables exógenas que podrían afectar la competitividad y por ende los flujos comerciales.

EL TPP

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

La región Asia-Pacífico es una de las más dinámicas y con proyecciones de crecimiento alentadoras. Una de las características principales del Tratado es permitir un sustancial acceso a mercados, ya que se eliminan o reducen las barreras arancelarias y no arancelarias de manera sustancial a lo largo del espectro del comercio, incluyendo el comercio de bienes y servicios, y la inversión, de tal manera que se puedan crear nuevas oportunidades y beneficios para nuestras empresas, trabajadores y consumidores.

De acuerdo con el portal del Gobierno de México (2018), el TPP tiene cuatro características principales:

1. Mejora el acceso a mercados: elimina o reduce las barreras arancelarias en seis nuevos mercados y profundiza los beneficios que ya se tiene en cinco países con los que ya se ha firmado un tratado.
2. Aborda nuevos desafíos comerciales: promueve la innovación, la productividad y la competitividad.
3. Comercio incluyente: incorpora nuevos elementos para asegurar que las economías de cualquier nivel de desarrollo y empresas de cualquier tamaño, particularmente las PyMES, puedan beneficiarse del comercio.

4. Plataforma para la integración regional: busca potenciar el encadenamiento productivo, y que otras economías eventualmente se integren.

Otra de las características principales del TPP es el fungir como plataforma para la integración regional, ya que está diseñado para que se sumen a éste otras economías de la región de Asia-Pacífico. En lo específico, el TPP complementa los esfuerzos de facilitación comercial en la Organización Mundial del Comercio (OMC), al hacer que los países que forman este acuerdo transparenten las reglas, acordando disciplinas sobre sanciones aduaneras que ayudarán a asegurar que estas penalizaciones sean administradas de manera imparcial y transparente.

Además, se reforzarán las regulaciones aduaneras junto con procedimientos simplificados y expeditos, agilizando el despacho de mercancías sin demoras innecesarias para ayudar a las empresas, tanto grandes como pequeñas, a comerciar con certidumbre. De igual forma, acordaron resoluciones anticipadas sobre el cumplimiento del origen, clasificación arancelaria de las mercancías, valoración aduanera y otros asuntos, que ayudarán a las empresas, tanto grandes como pequeñas, a comerciar con certidumbre.

Otra de las características del TPP es que permite proteger mejor la propiedad intelectual generada en México y, de hecho, representa ventajas concretas para nuestros autores, artistas intérpretes y ejecutantes, al elevar en algunos de los países el plazo de protección del derecho de autor y los derechos conexos.

El TPP prevé la posibilidad de que otros países se adhieran al mismo, y en este sentido servirá como un instrumento que continuará diversificando y profundizando los mercados.

Cabe destacar que las disposiciones sobre adhesión de nuevos países permiten a México negociar los términos de su adhesión al tratado, a fin de salvaguardar los intereses comerciales de nuestro país a través de una negociación balanceada con cualquier nuevo país.

Con su participación en el TPP, México incidió en el diseño de la zona de libre comercio más grande del mundo. La ventaja de ser país fundador le brinda la posibilidad de cuidar sus intereses, de frente a futuros integrantes, y fortalecer su capacidad para atraer inversiones productivas.

En este sentido, los países, parte del TPP, han acordado reglas para mejorar la facilitación del comercio, aumentar la transparencia en los procedimientos aduaneros, y garantizar la integridad en la administración aduanera. Estas reglas ayudarán a las empresas del TPP, incluyendo a las pequeñas y medianas empresas, mediante el fomento de tramitaciones ágiles de procesos aduaneros y fronterizos. Bajo este marco, para combatir el contrabando y la evasión de impuestos, los países del TPP acordaron una cooperación estrecha entre autoridades aduaneras a fin de proporcionar información, cuando se solicite, para ayudarse mutuamente a hacer cumplir sus respectivas leyes aduaneras.

MARCO TEÓRICO

La misma teoría económica clásica del comercio internacional, desde los clásicos hasta en la actualidad, se basa en el reconocimiento de que ciertos países gozan de ventajas competitivas como consecuencia de su posición relativa frente a los fac-

tores de producción, y que estas ventajas les brindan una mejor capacidad de competencia en el ámbito internacional. Igualmente, hay que tener en cuenta que las fuentes de la ventaja comparativa varían de una industria a otra y de un país a otro.

Sallenave (1994) menciona que “son las empresas las que compiten, y no las naciones directamente”. La competitividad no existe para una nación sólo las empresas compiten en los mercados internacionales y el éxito de una nación es en última instancia el resultado de la competitividad de sus empresas. Si bien esto no es equivocado, se ignora el entorno de competitividad entre las mismas empresas, la cual depende en gran parte de sus países de origen. Algunas naciones son competitivas en ciertas industrias, y otras no. Por tanto, la competencia se encuentra desplegada en varios niveles, desde la competencia entre empresas, países y regiones.

Este autor también sugiere una serie de medidas en materia de políticas públicas para aumentar la competitividad global de una nación. La primera de estas medidas es la de buscar un entorno motivante creador de oportunidades competitivas y presionar a sus industrias nacionales para lograr una innovación continua. En segundo lugar, los gobiernos debieran evitar políticas de corto plazo que crean sólo ventajas estáticas. Tercero, los gobernantes deben concentrarse en el desarrollo de factores especializados y avanzados de la producción, la diferenciación de los productos y la búsqueda de los segmentos de mercado aún inexplorados. El cuarto punto es que las políticas gubernamentales que más impactan son las que se basan en horizontes de largo plazo y que no sólo siguen los ciclos las fluctuaciones económicas de corto plazo.

Michael Porter, en su libro *La ventaja competitiva de las naciones*, actualiza la teoría clásica de Adam Smith sobre la riqueza de las naciones, así como la preponderancia de los factores tradicionales de esa riqueza: tierra, recursos naturales y el trabajo. En la economía actual, globalizada y cada vez más competitiva, esos factores ya no pueden producir y explicar por sí mismos las razones de por qué ciertos países generan mayor riqueza que otros. La clave está en la competitividad y particularmente en la productividad de las naciones y de sus industrias en particular, la que se expresa en diversas exportaciones a otros lugares y en una sólida inversión fuera de las propias fronteras.

Porter destaca cuatro conjuntos de factores que determinan la capacidad de competencia de una nación y de sus empresas en el mercado mundial:

1. Costos de los factores de producción
2. Condiciones de la demanda
3. Estrategia, estructura y tipo de competencia que la compañía enfrenta
4. Condiciones existentes en Industrias conexas

Estos cuatro factores interactúan para crear la ventaja competitiva de las naciones. Por tanto, no es necesario, como creían los clásicos, que un país tenga abundancia de factores de producción para ser competitivo.

Retomando la suposición de que la competitividad se expresa como el rendimiento de las exportaciones tiene sus raíces en la economía clásica. Dicha suposición ha quedado entredicha desde la década de los ochenta, puesto que, dentro del comercio, las Inversiones Extranjeras Directas (IED) han pasado a convertirse en una fuerza importante en la economía mundial. En muchas naciones (Singapur, Irlanda y Dubái, basaron los principios en la etapa de su competitividad en el fomento de extranjerías inversiones) se descubrió que había una nueva ruta hacia la prosperidad y esto fue precisamente atrayendo la IED.

Más tarde, dichas posturas llevaron a desarrollar la teoría de la relación entre la agresividad (en las exportaciones) y atractivo (principalmente para la IED), una clave de dimensión en la gestión de la competitividad.

Existe también el malentendido entre competitividad y riqueza, puesto que una nación puede ser rica y no necesariamente competitiva. La riqueza puede originarse de dos factores: los recursos naturales, como la mayoría de los en vía de desarrollo, o la competitividad en el pasado, como en la mayoría de las naciones industrializadas europeas. Por supuesto, la riqueza puede ser un gran activo para la competitividad a través de la infraestructura y el capital para futuras inversiones.

De tal manera, lo que se busca investigar son los “mecanismos” de competitividad en lugar de los “resultados” de ésta. Autores como Garelli (2010) han hecho uso de técnicas de correlación para averiguar si ciertos países pudieran agruparse en patrones de comportamiento específicos. Dentro de sus investigaciones ha encontrado que los países podrían agruparse en tres categorías: anglosajona, continental europea y Modelo del Sur. De tal manera que definió la forma en que manejaban el riesgo y la liberalización de los mercados, con esto encontró que el modelo de los países del sur tendría mucha innovación, pero sus economías serían poco organizadas, la Europa Continental se enfocaría en el consenso social y la previsibilidad, mientras que el modelo anglosajón enfatizaría la toma de riesgos. Estas distinciones todavía se aplican al mundo actual.

Tanto en el enfoque de Porter como en el de Garelli coincide el hecho de que la interacción entre los factores de competitividad es importante como el análisis de los factores en sí mismos.

El principio de las ventajas comparativas ha sido criticado, ya que se plantea que, si una economía semindustrializada se especializa en bienes intensivos de trabajo, en cierto sentido estaría limitando su modernización. En primer lugar, se debería al hecho de que las elasticidades ingreso y precio de la demanda mundial para este tipo de bienes son pequeñas, lo que los mercados de exportación para ellas crecen lentamente. No obstante, si el ritmo de expansión mercado mundial para los bienes intensivos en trabajo fuera bajo, México tendría un mercado potencial enorme para ellos.

Otra cuestión es que un patrón de especialización basado en bienes intensivos en trabajo puede limitar el proceso inversionista, o la acumulación de capital; y así, el proceso de crecimiento nómico de largo plazo o por el contrario puede generar niveles de ingreso, de empleo productivo y de consumo superiores durante una etapa inicial, lo cual permitiría un gasto educacional mayor, seguido de importantes niveles de capacitación de la fuerza de trabajo. De este modo se empezaría a producir bienes altamente intensivos en capital y poco intensivos en trabajo (o adoptar tecnologías más modernas y de elevada productividad).

Se crítica también al principio de las ventajas comparativas, ya que sostiene la tesis de que una especialización en bienes intensivos en trabajo podría afectar negativamente el progreso técnico. A pesar de todo, si una economía cuenta con factores como la ocupación productiva y la educación y éstas se privilegian en etapas tempranas al final de cuentas terminarán estimulando el progreso técnico.

Por lo tanto, una economía semindustrializada debería, desde una etapa temprana, buscar algunas industrias que sean capaces de generar y/o difundir capacitación y progreso tecnológicos, aunque éstas sean intensivas en capital. Así, pues, podemos concluir señalando que el principio de las ventajas comparativas puede brindar beneficios indudables a aquellas economías que lo adopten sin rigideces.

En particular, a una economía semindustrializada, que cuenta una reserva abundante de fuerza de trabajo desocupada, le convendrá especializarse en la producción de bienes intensivos mientras persista el desempleo. Sin embargo, una economía semindustrializada debería también, desde una etapa temprana, poseer unas industrias que sean capaces de generar y/o difundir capacitación y progreso tecnológicos, aunque éstas sean intensivas en capital (Pack & Westphal, 1986).

Huerta (2009) considera que la especialización internacional y no el comercio por sí mismo, mejorará la productividad y el volumen de las mercancías comercializadas. Se entenderá por política industrial el proyecto que un gobierno nacional tiene para desarrollar la industrialización del país. Esta es una visión macroeconómica que se apoya y se sirve de una serie de instrumentos, permitidos por la legislación internacional y por la reglamentación de los acuerdos bilaterales pactados por el país para fomentar y reimpulsar el proceso de industrialización ya existente.

METODOLOGÍA EMPLEADA

El diseño de la investigación consta de un estudio descriptivo, ya que lo que se busca es describir las principales características de cierto fenómeno, en este caso del TTP y medir el grado de relación existente entre algunas variables macroeconómicas del sector externo. Asimismo, esta investigación se plantea como un estudio longitudinal, ya que se toma un periodo de 10 años para determinar la evolución del comercio exterior de México. Así pues, el trabajo es un estudio cuantitativo en el que se recoge, procesa y analizan datos numéricos sobre variables previamente determinadas (Sarduy, 2007).

Dentro de un proceso de investigación una de las actividades que se realizan es la recopilación de datos. De acuerdo con el problema es necesario recopilar información de diferentes bancos de datos y de documentos escritos sobre el objeto de estudio.

Para ello, se consultó la base de datos del Banco de Información Económica (BIE) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y de otros organismos oficiales como el Banco de México, la Secretaría de Economía, entre otras fuentes de información estadística. Los datos que se buscaron fueron variables macroeconómicas del sector externo, como es el caso de las exportaciones e importaciones y de la balanza comercial. También se obtuvieron estadísticas sobre Inversión Extrajera Directa (IED), Formación Bruta de Capital (FBK) y el Perfil de las empresas manufactureras de exportación.

Para el análisis de datos se utilizará como método a la estadística descriptiva, la cual es el proceso que se relaciona con los métodos y/o técnicas para la recopilación, organización y análisis de un conjunto de datos cuantitativos, con el objeto de describir en forma apropiada las diversas características de dicho conjunto (Perucha & Juárez, 2003).

La investigación se diseñó en tres etapas, en la primera se realizó el proceso de recolección de datos, optando por la utilización de diversas fuentes estadísticas que pudieran aportar un mayor conocimiento sobre la problemática abordada.

Dado que los organismos oficiales tienen sus propios departamentos de estadística dedicada a la recolección de datos que utilizan para hacer ciertos informes, la mayoría de estos datos se presentan semi-tratados. Por tanto, en la segunda etapa se busca hacer manejable la masa de datos procedentes de la observación estadística,

por lo que es necesario reducir el volumen de los datos. Para el caso de las variables cuantitativas tendremos que usar ciertas características o números que caractericen sus distribuciones como es el caso de las medidas de dispersión. Finalmente, en la tercera etapa se analizó y describió la información estadística que ya fue previamente procesada.

RESULTADOS

Es posible que el TPP sea un arma de doble filo, ya que nos abre las puertas de otros mercados en los que no tenemos tanta participación, en los que sí tenemos ya una importante presencia podríamos perder terreno ante países con mayores ventajas competitivas y que ahora puedan acceder a ellos de manera más fácil.

México no parece haber aprovechado hasta el día de hoy sus ventajas comparativas; empíricamente se sugiere que la apertura externa ha mantenido el patrón exportador asociado con exportaciones de bienes intensivos en trabajo y especialmente poco intensivos en trabajo calificado.

Por último, se espera que el estudio arroje el impacto del TPP sobre la competitividad regional y nacional, y en la integración económica regional de Asia Pacífico en su conjunto. Asimismo, se espera que los resultados del estudio revelen los mecanismos formales del TPP para evaluar y mejorar la competitividad. Así como identificar de mejor manera las áreas de oportunidad que tendría México para mejorar su capacidad de atraer y retener inversión y talento.

Desde la implementación del modelo neoliberal la economía mexicana sea caracterizado por una importante desregulación y reducción de la participación del Estado, la apertura comercial y el papel central de la iniciativa privada como motor y principal impulsor de la dinámica económica.

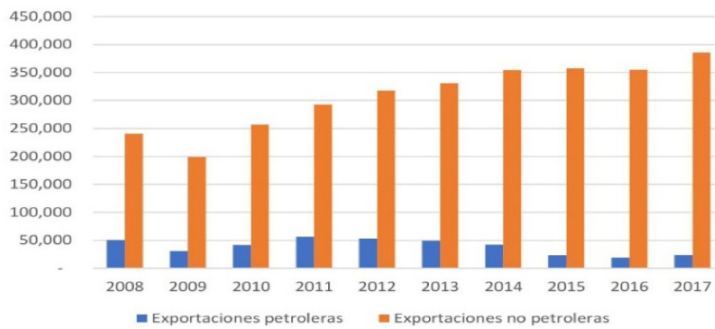
De acuerdo con Huerta (1995), los gobiernos mexicanos han justificado el libre mercado por la supuesta flexibilidad de los precios y la libre movilidad de los factores que ofrece, lo cual desde su punto de vista aseguran que los recursos se utilicen plenamente y que su asignación y uso tengan la máxima eficiencia posible. Sin embargo, en la economía real esto no ocurre así, puesto que existen distorsiones de mercado que provocan que los costos y beneficios privados se contrapongan con los sociales, y que a final de cuentas sólo dará como resultado el derroche de recursos y su incorrecta asignación.

Esta estrategia económica iniciada en 1983 también pretendió modificar la especialización productiva y el patrón de comercio exterior de México. Concretamente, buscaba elevar la participación relativa en la producción y en el comercio de los bienes transables, y dentro de éstos muy en especial de los bienes producidos con métodos intensivos en trabajo.

Destaca que el TPP responde a una visión de largo alcance de México que se encuentra establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018: a través de la apertura comercial y una política de fomento industrial e innovación, para promover el crecimiento económico equilibrado por sectores, regiones y empresas.

En nuestro país, la apertura comercial ha cambiado nuestra economía, tanto para bien como para mal. Con la firma del TLCAN, pasamos de ser un país que exportaba principalmente materias primas y petróleo, a un país que actualmente exporta productos de alta manufactura.

Gráfico 1. Exportaciones petroleras y no petroleras de México 2008-2017



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

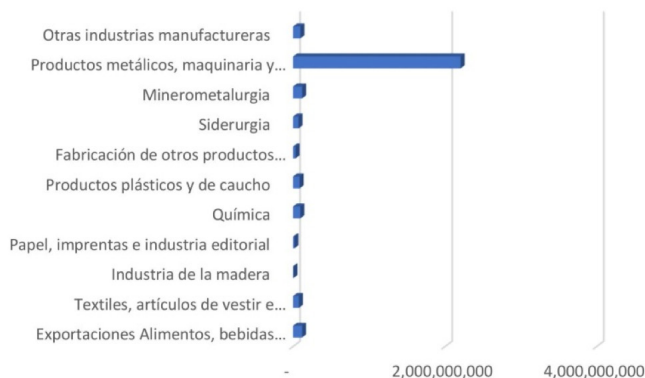
México es el décimo tercer exportador más importante del mundo. Al analizar las exportaciones petroleras como las no petroleras, podemos notar cómo en los últimos 10 años las primeras han perdido peso en el total de las exportaciones (gráfico 1).

A partir de 2015 se presentó un importante freno en las exportaciones de crudo mexicano debido a la caída de los precios internacionales del petróleo. Destaca el déficit de petróleo y gas natural con Estados Unidos, tanto en términos de volumen como de valor (Lajous, 2018).

Por el contrario, las exportaciones no petroleras han tenido una evolución favorable sobre todo desde 2010 cuando las exportaciones mundiales de mercancías aumentaron un 22% y las exportaciones mundiales de servicios comerciales crecieron un 9% (OMC, 2011). Para ese mismo periodo en México sus exportaciones presentaron un máximo histórico con un aumento del 29.1%. A partir de esta fecha, las exportaciones mexicanas han crecido a una tasa promedio del 6.1% anual. Sin embargo, las importaciones han aumentado en mayor volumen, lo que se ha traducido en un déficit comercial promedio en la última década de \$6,429 millones de dólares (mdd).

Como menciona Quintana (2015), este hecho ha conducido a diversos actores de la sociedad mexicana a preguntarse si finalmente las exportaciones dejarán de ser un motor del crecimiento económico y dependeremos de lo que suceda sólo en nuestro mercado interno.

Gráfico 2. Principales productos exportados por México



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

Si se analizan las exportaciones no petroleras por grandes grupos de actividad económica encontraremos lo que ya es bien conocido, que no es otra cosa que las manufacturas son las predominantes dentro del sector externo en México.

Como se observa en el gráfico 2, México mantiene una fuerte ventaja en la exportación de productos metálicos, maquinaria y equipo. Entre las principales mercancías que se envían a otros países se encuentran los relacionados con transportes y comunicaciones; maquinaria y equipo especial para industrias diversas y; equipo y aparatos eléctricos y electrónicos. Lo anterior podemos notarlo en el sector automotriz, el cual en la última década ha acumulado un peso del 30% dentro de toda la canasta de exportaciones del país con \$892 mil millones de dólares.

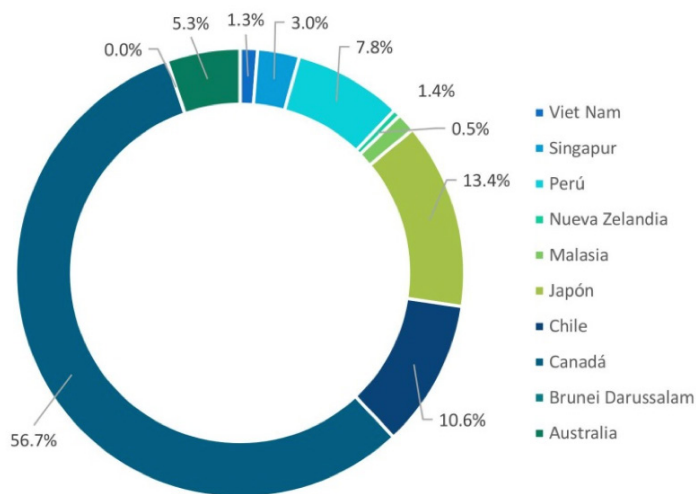
Esta ventaja está relacionada con los bajos costos de transporte hacia el mercado de Estados Unidos y los bajos costos laborales con respecto a este país (Chiquiar & Ramos, Francia, 2008).

Entre los productos que vendemos al exterior se encuentran automóviles, autopartes, refrigeradores, pantallas planas, teléfonos celulares, computadoras, aeropartes, tomate, aguacate, espárragos y cerveza, por mencionar algunos. Estas industrias, además de ser importantes generadoras de empleos en nuestro país, incorporan los productos de otras empresas, desde las más pequeñas hasta las más grandes, como insumos a las cadenas de valor, generando mayor bienestar y crecimiento.

Teniendo en cuenta estos resultados, se puede examinar el efecto de la especialización por ventaja competitiva, reafirmando el hecho de que éstas residen en la producción de bienes relativamente intensivos en trabajo, ya que México tiene una dotación relativamente abundante en este factor.

Bajo el periodo de estudio podemos notar que gran parte de las exportaciones que se realizan hacia los países miembros del TTP corresponden a naciones con los que ya tenemos acuerdos de libre comercio como es el caso de Canadá, Perú y Chile, que juntos representan el 75% de los mercados a los que supuestamente se quiere tener más acceso (gráfico 3).

Gráfico 3. Participación de exportaciones por país del TTP 2010-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico.

Se cree que algunos de los principales obstáculos a las exportaciones en México son: 1) identificar los mercados y compradores potenciales, 2) el acceso a financiamiento, 3) estándares o requerimientos requeridos en el extranjero y 4) altos costos o retrasos causados por la trasportación al interior del país (World Economic Forum, 2014).

De hecho, el costo de transportar las mercancías de los puntos de producción a los puntos de envío (es decir, puertos, aeropuertos, etc.) puede llegar a ser tan alto para ciertas regiones de México que inhibe las exportaciones, ya que en México la disminución en un punto porcentual de los costos de transporte se traduce en el aumento de 2.6% en las exportaciones (Inter-American Development Bank, 2013).

Si se analiza el saldo de la balanza comercial frente a los demás países miembros del TPP, podremos darnos cuenta de que la presencia de Japón en el mercado mexicano es sumamente importante, sobre todo por el volumen de importaciones que se realizan a ese país (168 mil millones de dólares desde 2008) y que superaran la capacidad de exportar de México. De igual forma se tiene un déficit con el resto de los países asiáticos miembros del TPP con excepción de Brunei. Incluso con nueva Zelanda se tiene un déficit de 2 mil millones de dólares (tabla 1).

Tabla 1. Balanza comercial de México frente a los países miembros del TPP (2008-2017)

| País miembro del TPP | Saldo de la Balanza comercial (Miles de dólares) |
|-----------------------------|---|
| Viet Nam | (18,817,387) |
| Singapur | (8,831,714) |
| Perú | 8,025,557 |
| Nueva Zelanda | (2,826,792) |
| Malasia | (59,222,683) |
| Japón | (145,335,380) |
| Chile | 1,263,411 |
| Canadá | 2,783,220 |
| Brunei Darussalam | 25,292 |
| Australia | 2,367,640 |

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Regionalmente contrasta el hecho de que se tiene un superávit con todos los países del continente americano que son miembros del TTP (12 mil millones de dólares), sobre todo con Perú. En cuanto a la región de Oceanía que sólo la conforman dos países miembros, México parece tener mayores competencias que Australia, ya que tiene mayor penetración en este mercado, lo que le da un saldo positivo de 2 mil millones de dólares.

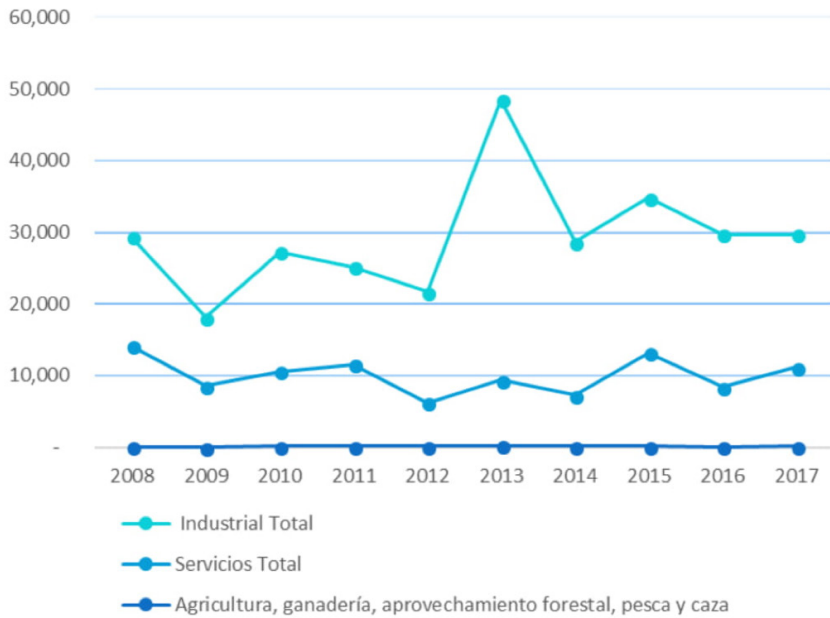
En sí el hecho de que el comercio exterior de México presente hoy, después de la apertura externa, una mayor especialización y diversificación, puede ser resultado de la política de comercio intrafirma que promueven las grandes empresas transnacionales a partir de su estrategia de expansión mundial.

En nuestro país estas grandes transnacionales han enfocado sus inversiones en el sector industrial y de servicios; mientras que la IED en la agricultura se ha mantenido marginal y sin cambios (gráfico 4).

Lo anterior nos habla de la atractividad que tienen estos dos sectores para las grandes empresas. Tan sólo en esta última década en dichos sectores se ha invertido

poco más de 193 mil millones de dólares en capital extranjero. En el sector secundario, las industrias manufactureras (con el 76.7% de participación en el total del periodo estudiado) son las que acaparan dicha inversión, seguida de la industria minera (12%), de construcción (7.8%) y hasta el último la de electricidad, agua y suministro de gas (3.6%).

Gráfico 4. Evolución por sectores de la IED en México (2010-2018)



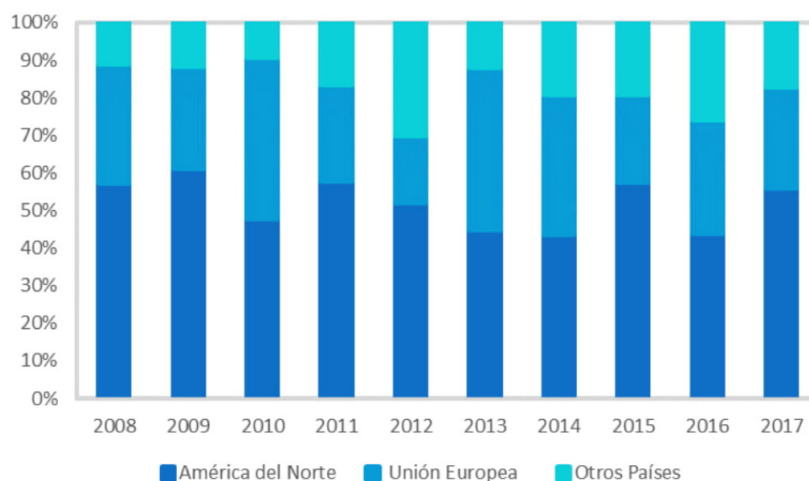
Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Por su parte, la inversión extranjera en el sector terciario se ha enfocado a los servicios financieros y de seguros (25.8% del total de su sector), al comercio (23.6%), servicios de transportes (15.1%) y el resto a otros rubros como el inmobiliario o de salud.

No es de sorprender que la principal fuente de IED provenga de la región de Norteamérica y casi en su totalidad de los EE.UU. (en promedio el 83% proviene de nuestro vecino y el resto de Canadá).

Resalta que las empresas de Europa mantienen también una importante inversión en México (93 mil millones de dólares), sobre todo de España, Bélgica, Alemania, Holanda, Francia y Gran Bretaña.

Gráfico 5. Participación de la IED en México por región 2010-2018



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

En cuanto a otros países que, si son miembros del TPP, solamente Japón sobresale en este rubro, puesto que su IED promedio en nuestro país es de 1 622 mdd. Ni siquiera Perú o Chile que son nuestros socios comerciales de hace tiempo y que sus mercados son relativamente cercanos tienen cierta incidencia en esta variable. Estas cifras nos podrían indicar que el TPP poco podría aportar a la dimensión de atraktividad de México para reforzar su competitividad.

En efecto, México goza de ventajas comparativas y competitivas, por consiguiente, son relativamente menores los costos y los precios de la producción nacional, comparados con los del exterior, lo cual le da cierta agresividad en sus exportaciones y atraktividad para la IED frente a otros miembros del TPP. Debido a esto en México es más conveniente la fabricación de bienes intensivos en trabajo que de capital (López, 1997).

CONCLUSIONES

La competencia se encuentra desplegada en varios niveles donde los competidores globales dominan una red de actividades fuera de sus países de origen, y aprovechan ventajas competitivas en todos los eslabones de la cadena económica.

Para el caso de México existen varios escenarios en cuanto a las posibles consecuencias para su economía. Por tanto, el gobierno mexicano debe tomar mejores decisiones para evaluar y priorizar las ventajas comparativas macroeconómicas del país. Lo anterior servirá para tomar medidas para seleccionar los sectores líderes que reimpulsen la industrialización del país.

REFERENCIAS

1. Chiquiar, D. & Ramos-Francia, M. (2008). *Una Nota acerca de la Relación de Largo Plazo entre las Industrias Manufactureras de México y Estados Unidos*. México: Banco de México.
2. Gobierno de México (2018). *Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico*. Recuperado de <https://www.gob.mx/tratado-de-asociacion-transpacifico>.
3. Huerta, R. (1995). La medición de la ventaja comparativa en el sector manufacturero de México. *Investigación Económica* 55 (211), pp. 69-96.
4. Huerta, R. (2009). Ventajas comparativas y política industrial en una economía abierta. *Investigación Económica* 68 (269), pp. 113-141.
5. Inter-American Development Bank (2013). *Too Far to Export: Domestic Transport Costs and Regional Export Disparities in Latin America and the Caribbean*. Inter-American Development Bank.
6. Lajous, A. (12 de abril de 2018). El déficit petrolero de México. *La Jornada*. Recuperado de <http://www.jornada.unam.mx/2018/04/12/opinion/018a1pol>.
7. López, J. (1997). Ventajas comparativas, crecimiento y comercio exterior de México. *Investigación Económica* 57 (222), pp. 47-72.
8. OMC (2011). Evolución del comercio mundial. Organización Mundial del Comercio. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2011_s/its11_highlights1_s.pdf
9. Pack, H. & Westphal, L. (1986). Industrial Strategy and Technological Change. *Journal of Development Economics* (22), pp. 87-1.
10. Perucha, T. & Juárez, U. (2003). *Lecciones de Estadística Descriptiva. Curso teórico practico*. Madrid: Ed. Thomson.
11. Quintana, E. (2015). ¿Dejarán de ser motor de crecimiento las exportaciones? *Revista Comercio Exterior*, 4, pp. 28-40.
12. Sallenave, Y. (1994). La competitividad. En *La gerencia integral* (pp. 233-256). Bogotá: Ed. Norma.
13. Sarduy, Y. (2007). El análisis de información y las investigaciones cuantitativa y cualitativa. *Revista Cubana de Salud Pública*. 33 (3), pp.1-11.
14. SICE (2018). *Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPT-PP)*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP
15. World Economic Forum (2014). *The global enabling trade report 2014*. Ginebra: World Economic Forum.