

¿Necesita México libre comercio con Estados Unidos?

Does Mexico need free trade with the United States?

James Gerber^{a*}  <https://orcid.org/0000-0003-1755-5072>
Yang Liang^a  <https://orcid.org/0000-0001-5514-7817>

^a San Diego State University, Economics Department, San Diego, Estados Unidos, correo electrónico: jgerber@sdsu.edu, yang.liang@sdsu.edu

Resumen

Al libre comercio entre Estados Unidos y México se le atribuye haber desarrollado una de las relaciones bilaterales más grandes del mundo. Sin embargo, el comercio entre México y Estados Unidos ha sido significativo durante más de un siglo. Mostramos cómo aumentó el comercio bilateral independientemente del acuerdo que entró en vigor en 1994, y especificamos las otras razones por las que creció el comercio. Medimos los flujos comerciales desde la década de 1880 hasta el presente y estimamos un modelo de gravedad para el periodo 1948-2006. El modelo de gravedad muestra que las características fundamentales de México y Estados Unidos explican el volumen de comercio independientemente del acuerdo. El acuerdo redujo la incertidumbre, lo que probablemente tuvo un efecto positivo en los flujos comerciales. En el análisis realizado no se estimó el impacto cuantitativo de la reducción de la incertidumbre, pero muestra que la proximidad y el tamaño del mercado fueron más significativos que el acuerdo comercial.

Palabras clave: libre comercio, modelo de gravedad, comercio bilateral, reforma comercial, datos de panel.

Abstract

Free trade between the United States and Mexico is credited with having developed one of the largest bilateral trading relationships in the world. Yet Mexico-United States trade has been significant for more than a century. Our objective is to show how bilateral trade increased independently of the trade agreement that took effect in 1994, and to specify the other reasons why trade grew. We measure trade flows from the 1880s to the present and estimate a gravity model for the period 1948-2006. The gravity model shows that the fundamental characteristics of Mexico and the United States explain the volume of trade independently of the trade agreement. The trade agreement reduced uncertainty which likely had a positive effect on trade

Recibido el 21 de octubre de 2021.

Aceptado el 6 de abril de 2022.

Publicado el 29 de abril de 2022.

*Autor para correspondencia:
James Gerber. Correo electrónico:
jgerber@sdsu.edu

LENGUA ORIGINAL DEL ARTÍCULO:
INGLÉS.



Esta obra está protegida bajo una licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional.

CÓMO CITAR: Gerber, J. & Liang, Y. (2022). Does Mexico need free trade with the United States? [¿Necesita México libre comercio con Estados Unidos?]. *Estudios Fronterizos*, 23, e094. <https://doi.org/10.21670/ref.2210094>

flows. Our analysis does not estimate the quantitative impact of reduced uncertainty but shows that proximity and size of the market were more significant than the trade agreement.

Keywords: free trade, gravity model, bilateral trade, trade reform, panel data.

Introducción

No existen garantías

Una opinión generalizada tanto en Estados Unidos como en México es que el libre comercio entre ambos países no ha sido beneficioso para ninguno de ellos.¹ Hay un espectro de opiniones, pero hablando de forma casual, la perspectiva más extendida y que más se escucha es que los tratados comerciales matan puestos de trabajo, perjudican a las industrias y destruyen comunidades. La retórica política en Estados Unidos refleja a menudo esta opinión. Considérense, por ejemplo, las declaraciones sobre el nuevo Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) del expresidente estadounidense cuya administración negoció la revisión del tratado:

Hace tiempo que sostenemos que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) fue quizás el peor tratado comercial jamás realizado. Desde la adopción del TLCAN, Estados Unidos acumuló déficits comerciales por un total de más de 2 billones de dólares —y la cifra es mucho mayor— con Canadá y México. Se perdieron enormes cantidades de dinero, y se perdieron 4.1 millones de puestos de trabajo en el sector manufacturero y 1 de cada 4 puestos en el sector automotriz. Alrededor de 25% de nuestros puestos de trabajo en el sector automotriz, perdidos —incluso más que eso (Garden, 2018).

A lo largo de los años, los opositores al libre comercio han sido los sindicatos, las organizaciones no gubernamentales, los grupos ecologistas, una parte del público votante y muchos funcionarios electos. En Estados Unidos, desde el inicio de las negociaciones a principios de la década de 1990, se temía que el libre comercio con México destruyera puestos de trabajo y creara una carrera hacia el precipicio de salarios y condiciones laborales (Von Bertrab, 1997, pp. 7-12; Hufbauer y Schott, 2005, capítulo 2). En México, los temores tradicionales a la pérdida de soberanía y a la dominación de los intereses empresariales y económicos de EUA se manifiestan igualmente (Lustig, 1998, pp. 132-137).

La historia popular del tratado es que México propuso el libre comercio con Estados Unidos como medio para institucionalizar y continuar los drásticos cambios en las políticas económicas que se iniciaron como respuesta a la crisis de la deuda de la década de 1980. Tras el inicio de esa crisis en 1982, las barreras comerciales se redujeron gradual y unilateralmente, y las restricciones a la inversión extranjera se hicieron evidentes cuando el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) visitó el Foro Económico Mundial en Davos, Suiza, en 1990. Se dio cuenta de que Europa Occidental estaba demasiado preocupada por la caída del comunismo como para invertir fuertemente en México, y que un tratado comercial con Estados Unidos era una forma alternativa de atraer la inversión de capital y señalar al mundo que las políticas mexicanas habían cambiado de forma fundamental e irrevocable (Mayer, 1998, pp. 37-41).

¹ Obviamente, Canadá también forma parte del tratado. Las actitudes canadienses reflejan todo el espectro de opiniones, pero parecen un poco más matizadas que las frecuentes expresiones de populismo económico que son comunes en México y Estados Unidos. En lo siguiente, no se hace ninguna afirmación sobre el impacto potencial en Canadá de la terminación del tratado de libre comercio.

La suposición de que un tratado internacional solidifica y hace permanentes las políticas económicas internacionales de un país es cuestionable. No obstante, fue otra de las razones expuestas por Salinas para las negociaciones del TLCAN (Lustig et al., 1992; Hufbauer y Schott, 2005, p. 3). Con la elección en 2016 de un presidente nacionalista, ese supuesto se ha vuelto más cuestionable, ya que Estados Unidos se retiró del tratado de la Asociación Transpacífica, canceló los compromisos adquiridos en el Tratado de París, se negó a cumplir con su responsabilidad de nombrar jueces de apelación para la Organización Mundial del Comercio (OMC), inició una serie de aumentos unilaterales de aranceles bajo un dudoso argumento de seguridad nacional, inició una guerra comercial con China, impuso aranceles adicionales a los productos europeos y forzó una renegociación del TLCAN. De súbito, la solidez, la permanencia y la certeza de un tratado internacional parece tener una existencia arbitraria y contingente.

En los acontecimientos que condujeron a la renegociación del TLCAN, el expresidente estadounidense habló con frecuencia de su voluntad de romper el tratado y de poner fin a las negociaciones si no se avanzaba en los intereses de Estados Unidos, tal como los definían él y su equipo. Dada la integración de las tres economías norteamericanas, la amenaza parecía extremadamente peligrosa. Tanto en Estados Unidos como en México se temía que si el tratado se daba por terminado sin un reemplazo, perturbaría gravemente a las tres economías. Los observadores a favor y en contra del TLCAN, tanto en México como en Estados Unidos, parten de la base de que el tratado comercial ha tenido un impacto muy dramático en la configuración de las tres economías y que se producirían cambios muy importantes si se pusiera fin al mismo. Los observadores en contra del TLCAN en Estados Unidos creían que habría una repatriación considerable de puestos de trabajo e industrias, mientras que los observadores a favor del TLCAN creían que la derogación del tratado perjudicaría a las industrias estadounidenses que se habían vuelto más competitivas gracias a su comercio e inversión en México.

En lo sucesivo, el artículo se centra en el comercio entre México y Estados Unidos y argumenta que ambos puntos de vista son erróneos: la finalización del libre comercio entre México y Estados Unidos probablemente provocaría muchos menos cambios de los que la mayoría de los observadores imaginan. Sin duda, habría costes e incertidumbres que requerirían ajustes en las cadenas de suministro y en las decisiones de inversión. No se daría sin daño a los tratados existentes, pero algo muy parecido al actual patrón, volumen y crecimiento del comercio continuaría. Esto implica que otras fuerzas, además del tratado comercial, han impulsado a México y a Estados Unidos a una relación económica más estrecha y que el énfasis continuo en el tratado en sí mismo como fuente de problemas para los trabajadores y las familias mexicanas y estadounidenses, o como fuente de ingresos para las empresas y sus empleados, está fuera de lugar. Los factores que unen a los dos países son más fundamentales y más diversificados que un tratado entre los dos gobiernos federales.

Los factores clave en el comercio entre México y Estados Unidos son y siempre han sido la proximidad y el tamaño de los mercados. En otras palabras, el modelo de gravedad explica el patrón comercial tanto antes como después de la firma del tratado comercial. Además, hay varios factores importantes. Los gobiernos estatales y locales a lo largo de la frontera han tratado de desarrollar vínculos transfronterizos por las ventajas que ofrecían para el desarrollo económico local. Las reformas económicas de México de finales de la década de 1980 y 1990 eliminaron muchas de las barreras al comercio, mientras que la legislación estadounidense de los años de 1980 aumentó la conciencia, la formación y el apoyo a las empresas estadounidenses que querían exportar. Las revoluciones de las telecomunicaciones y el transporte que se iniciaron en la década de 1990 profundizaron los vínculos entre las unidades de producción situadas a distintos lados de la frontera y condujeron al desarrollo de cadenas de valor mundiales en industrias clave como la automotriz, la electrónica y la aeroespacial.

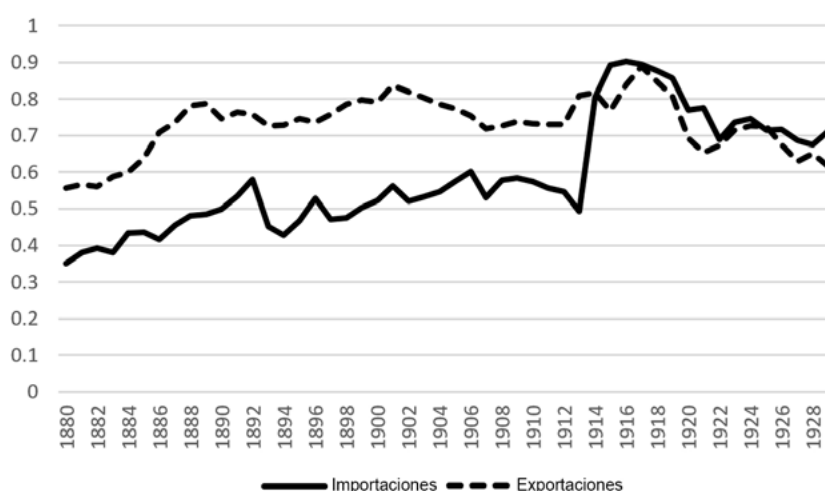
El tratado de libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos es importante en varios aspectos, sin ser menos importante su valor para crear confianza y superar algunas de las vacilaciones que habían impedido a las tres economías desarrollar relaciones económicas más profundas. Fue el primer tratado de la historia entre países con niveles de desarrollo económico radicalmente diferentes y ha sido el modelo para todos los tratados comerciales posteriores de Estados Unidos. En otras palabras, sirvió para un propósito útil y sigue siendo un tratado importante. Sin embargo, es un error pensar que no se habría llegado a donde se está hoy sin él.

La siguiente sección examina la historia a largo plazo del comercio entre México y Estados Unidos. A continuación, se analizan el crecimiento y los cambios productivos de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos en las dos décadas y media anteriores al tratado comercial. Esa discusión desemboca en un análisis de la importancia del tratado de libre comercio para la economía mexicana con la estimación de varios modelos de gravedad. La sección final ofrece algunas conclusiones.

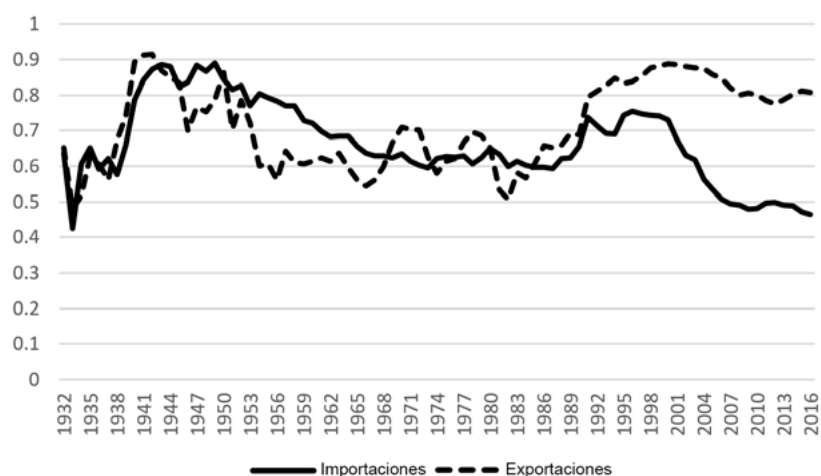
El comercio entre México y Estados Unidos a largo plazo

México comenzó a enviar más de la mitad de sus exportaciones a Estados Unidos en la década de 1870 (Kuntz Ficker, 2007). Tras la finalización de la conexión ferroviaria entre Ciudad de México y Ciudad Juárez en 1884, la cuota de Estados Unidos de exportaciones mexicanas se incrementó entre 70% y 80%. Las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos tardaron unos años más en alcanzar el nivel de 50%, ya que los proveedores europeos, sobre todo de tejidos finos y otros artículos de lujo, mantuvieron su dominio sobre los consumidores mexicanos. Sin embargo, a finales del siglo xx, Estados Unidos ya suministraba más de 50% de las importaciones mexicanas. Este patrón se mantuvo durante todo el siglo xx y hasta la adhesión de China a la OMC en 2001. Cuando esto ocurrió, la cuota de EUA en las importaciones mexicanas se redujo alrededor de 40%, mientras que la cuota de las exportaciones mexicanas continuó por encima de 50%. La Figura 1 muestra la participación de EUA en las exportaciones e importaciones de México, de 1880 a 1929, utiliza los mejores datos disponibles (Kuntz Ficker, 2007).

En su reconstrucción y verificación de las cifras comerciales de México, de 1870 a 1929, Kuntz utilizó tanto fuentes oficiales mexicanas como estadísticas comerciales registradas por las contrapartes de México. Los datos se convirtieron a franco a bordo (*Free on Board*, o FOB), se corrigieron por las variaciones en el valor del peso mexicano y se estandarizaron a lo largo de los años para la cobertura y las clasificaciones.

Figura 1. Cuota del comercio de México con Estados Unidos, 1880-1929

Fuente: Kuntz Ficker, 2007; cálculos del autor

Figura 2. Cuota del comercio de México con Estados Unidos, 1932-2016

Fuente: Inegi, 2009, Tablas 16.2, 16.3, 16.4, 16.5; cálculos del autor

La Figura 2 continúa la historia de la Figura 1 desde 1932 hasta 2016. Procede de datos oficiales mexicanos y, junto con la Figura 1, presenta un registro histórico a largo plazo que muestra que Estados Unidos ha sido el mercado dominante para las exportaciones mexicanas durante más de 135 años y durante casi el mismo tiempo, la fuente dominante de sus importaciones. La Figura 2 tiene tres regímenes o periodos visibles. El primero va de finales de los años de 1930 a principios de los de 1950, cuando entre 80% y 90% de las importaciones de México procedían de Estados Unidos y entre 70% y 90% de sus exportaciones se vendían allí. El segundo periodo muestra un descenso de la cuota estadounidense alrededor de 50% a 60% y dura hasta finales de los años de

1980. Y el tercero muestra un aumento de las exportaciones a Estados Unidos entre 70% y 90% y un aumento de las importaciones desde Estados Unidos de alrededor de 70% hasta 2001.

El patrón de aumento de las cuotas de importación y exportación de EUA en los primeros años de la Figura 2 puede atribuirse a los efectos directos e indirectos de la segunda guerra mundial. Directamente, la pérdida del comercio transatlántico y el aumento de la demanda de productos primarios por Estados Unidos durante la guerra fueron factores importantes para el aumento de la cuota comercial de Estados Unidos. Indirectamente, también influyó el tratado comercial recíproco firmado por México y Estados Unidos (Avella Alaminos, 2008). El tratado comercial fue impulsado por la guerra y se implementó en 1942, el mismo año en que se inició un acuerdo laboral de trabajadores temporales. El tratado comercial recíproco finalizó en 1950, tras lo cual disminuyeron las cuotas comerciales de importación y exportación de Estados Unidos, aunque se mantuvieron por encima de 50%, y el valor absoluto de las exportaciones de México a Estados Unidos siguió aumentando. Las importaciones de México desde Estados Unidos aumentaron en 1951, disminuyeron ligeramente en 1952 (4%) y comenzaron a crecer de nuevo en 1953 (Inegi, 2009, Tablas 16.2, 16.4). La terminación del tratado comercial recíproco en tiempos de guerra sin duda requirió algunos ajustes, pero no fue un obstáculo para el crecimiento del comercio.

El comercio mexicano de mediados del siglo xx se identifica en gran medida con las políticas de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), diseñadas para fomentar el desarrollo económico y, en particular, el crecimiento de la manufactura. Tras la revolución mexicana (1910-1917) y el retorno de la estabilidad institucional en la década de 1920, los presidentes y responsables políticos mexicanos se centraron en el desarrollo industrial y en la reducción de la dependencia de la nación respecto a Estados Unidos. El objetivo de una mayor autonomía económica fue una parte central de la planificación posrevolucionaria e incluyó una amplia gama de medidas que serían ampliadas y justificadas por la teoría de la ISI en las décadas de 1940, 1950 y 1960. Las medidas políticas incluyeron una serie de leyes y cambios en los códigos arancelarios, como los límites geográficos y cuantitativos a la propiedad extranjera de tierras y empresas, una serie de políticas industriales dirigidas a industrias específicas y restricciones comerciales. Entre ellas se encontraban importantes incrementos arancelarios en 1930, la *Ley de Aduanas* de 1935, la *Ley de Industria de Transformación* (1941), la *Ley de Fomento de las Industrias de Transformación* (1946) y la *Ley de Fomento de las Industrias Nuevas y Necesarias* (1955). También incluyó la aplicación de licencias de importación (1944) y su mayor aplicación en la década de 1960 (Wallace, 1980). Todas estas políticas se centraron en el desarrollo industrial interno y se complementaron con la creación de bancos de desarrollo e instituciones como Nacional Financiera. Nacional Financiera se creó en 1933 y se amplió en gran medida en 1940 para proporcionar financiación para el desarrollo de la infraestructura y la industria después de la segunda guerra mundial.² Sin embargo, los aranceles, las licencias de importación, los impuestos a la exportación, los bancos de desarrollo y otras políticas diseñadas para promover la sustitución de las importaciones no siempre tenían como único objetivo el desarrollo industrial, ni tampoco pretendían necesariamente reducir los vínculos con Estados Unidos. Otros dos objetivos primordiales, sobre todo en el caso de las políticas comerciales, eran proteger la balanza de pagos mediante el control de las importaciones y la promoción de las exportaciones y generar ingresos a través de los aranceles, las licencias de importación y los impuestos a la exportación.

La aplicación de las políticas de la ISI en México después de la segunda guerra mundial se considera, con razón, parte de una estrategia de comercio y desarrollo orientada hacia el interior

² López (2012) muestra que la financiación de la industria por Nacional Financiera pasó de poco menos de 2% del PIB después de la guerra a 9% en su punto más alto en 1962. En algunos años, hasta 42% de su financiación procedía de fuentes extranjeras.

que cerró significativamente la economía. Esquivel y Márquez (2007) fechan el cierre a principios de 1947, cuando se aprobó un aumento significativo de los aranceles y las autoridades comenzaron a aplicar una ley anterior de 1944 que implementaba los requisitos de las licencias de importación. Probablemente sea más correcto calificar el periodo de la ISI como de comercio administrado y no de economía cerrada, ya que el primero incluye casos en los que el Estado decide qué bienes importar y exportar, mientras que el segundo limita severamente el comercio. En el caso de México, el comercio siguió creciendo, incluido el comercio con Estados Unidos, aunque los responsables políticos intentaron regularlo en favor de los bienes de capital e insumos intermedios necesarios y, ocasionalmente, para mantener el suministro de alimentos en el país (Kate et al., 1980; De los Reyes, 2018). Los derechos arancelarios como proporción del valor de las importaciones se mantuvieron estables hasta finales de la década de 1950 (Esquivel & Márquez, 2007, p. 336), mientras que el total de los impuestos sobre el comercio como proporción de los ingresos públicos siguió fluctuando, pero disminuyó considerablemente a largo plazo (Inegi, 2009, Tabla 15.7). Asimismo, la relación entre el comercio y el producto interno bruto (PIB) continuó con un aumento a largo plazo después de 1947 que duró hasta su pico local en 1956 (Inegi, 2009, Tablas 7.1, 16.2, 16.4; y cálculo del autor de la relación entre el comercio y el PIB). En consecuencia, el periodo de sustitución de importaciones no parece haber reducido el comercio mexicano en general hasta por lo menos la segunda mitad de la década de 1950, aunque es casi seguro que redujo su crecimiento en comparación con un contrafactual de libre comercio o menores restricciones comerciales. Dado que los impuestos sobre el comercio continuaron un descenso a largo plazo, debe entenderse que las políticas de sustitución de importaciones han funcionado principalmente a través de las licencias de importación y otros controles cuantitativos.

La Tabla 1 muestra las tasas de crecimiento compuesto anual estimadas por quinquenio para las exportaciones de México, Estados Unidos y el mundo. Los valores están calculados con datos de la Dirección de Estadísticas Comerciales del FMI (International Monetary Fund, 2020). Independientemente de las políticas aplicadas, las exportaciones siguieron creciendo y en la mayoría de los quinquenios y en el largo plazo, siguieron el ritmo tanto de la economía estadounidense, cada vez más abierta, como de las tasas de crecimiento de las exportaciones mundiales. El punto álgido de la estrategia ISI de México fueron las décadas de 1960 y 1970, pero durante todo el periodo de posguerra, las políticas de comercio y desarrollo no podían centrarse únicamente en la industrialización y la sustitución de importaciones, ya que también era necesario gestionar los déficits comerciales y la estabilidad de los precios. Debido a la subida de los precios, los problemas de la balanza de pagos y la apreciación real del peso crearon repetidos problemas a finales de la década de 1940 y fueron una preocupación constante desde mediados de la década de 1960 (Kate et al., 1980). La gran crisis que comenzó en 1982 se considera, con razón, una crisis de la deuda, pero desde la perspectiva del comercio también puede considerarse una crisis de parada repentina. Incluso antes del anuncio del incumplimiento en agosto de 1982, los extranjeros habían decidido que las perspectivas de la economía mexicana no parecían tan buenas como se pensaba y dejaron de invertir en la economía mexicana. El sobreendeudamiento del gobierno mexicano fue una parte clave del problema y el énfasis en la literatura de la crisis de la deuda sobre la deuda del gobierno en lugar de los desequilibrios comerciales es apropiado, pero los desequilibrios comerciales y la apreciación real de la moneda jugaron papeles importantes y fueron factores en la duración de la crisis.³

³ En el momento de la crisis de la deuda latinoamericana, los niveles de deuda de varios otros países que no estaban en crisis superaban el nivel de México y de otros países latinoamericanos morosos. Por ejemplo, en 1980, la relación entre la deuda y el PIB era de 32% en México y de 49% en Corea del Sur. Pero la relación entre la deuda y las exportaciones era de 131% en Corea y de 233% en México (World Bank, 1987).

Tabla 1. Tasa media de crecimiento anual de las exportaciones, en porcentaje

	México	EUA	Mundial
1960-1965	6.8	8.0	8.6
1965-1970	10.3	13.7	12.0
1970-1975	24.0	18.0	22.3
1975-1980	23.0	20.8	18.9
1980-1985	-3.5	7.6	0.4
1985-1990	16.8	8.4	12.5
1990-1995	8.8	8.8	8.5
1995-2000	18.5	9.6	5.0
2000-2005	4.4	6.2	10.1
2005-2010	7.6	2.7	7.6
2010-2015	7.4	3.1	1.5

Fuente: IMF, 2020; cálculos del autor

La crisis financiera iniciada en 1982 dio paso al tercer periodo de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos que se muestra en la Figura 2. Después de 1982, México comenzó a dismantlar sus políticas de ISI y a rehacerse por completo como una economía más abierta y menos regulada. La apertura también significó que se integrara mucho más con el resto del mundo (Lustig, 1998). Privatizó cientos de empresas estatales, se adhirió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (*General Agreement on Tariffs and Trade*, GATT), eliminó las restricciones a muchos tipos de inversión extranjera, redujo los aranceles, empezó a eliminar las cuotas y, finalmente, firmó el tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Después del TLCAN siguieron otros tratados comerciales con muchas más naciones.

Si se observan las figuras 1 y 2, se verá un registro de más de un siglo de comercio entre México y Estados Unidos bajo una amplia gama de condiciones históricas exógenas y decisiones políticas endógenas. La Figura 1 comienza durante la dictadura de Porfirio Díaz y la primera gran ola de globalización. Las políticas de Díaz favorecían el libre comercio y fomentaban la inversión extranjera, especialmente de Estados Unidos. A este periodo de liberalismo clásico le siguió la agitación de la revolución mexicana, que comenzó en 1910 y duró hasta 1917, aunque la inestabilidad institucional siguió agitando la economía durante algunos años después. En la década de 1930, debido en parte a las exigencias de la Gran Depresión, el declive internacional de los volúmenes comerciales y, posteriormente, el estallido de la segunda guerra mundial, México se orientó hacia un conjunto de políticas más nacionalistas y menos abiertas. Estas se institucionalizaron después de la segunda guerra mundial y continuaron hasta que la crisis de la deuda de 1982 desencadenó una serie de reformas estructurales que abrieron la economía al comercio y a la inversión extranjera. En todas estas condiciones históricas y opciones políticas, Estados Unidos siguió siendo el principal proveedor de importaciones y comprador de exportaciones, mientras que el valor absoluto del comercio entre ambos países siguió creciendo.

El programa de industrialización de la frontera y la reconstrucción de la economía mexicana

Una preocupación constante de los responsables políticos de la ciudad de México era el deseo de Estados Unidos de tener más tierras en el norte de México. Separada de la capital por largas distancias y un terreno accidentado, la frontera norte de México estaba en muchos sentidos más ligada a la economía estadounidense que a la mexicana. Se aplicaron varias políticas para limitar la influencia de EUA y animar a la frontera norte a buscar en el sur sus bienes de consumo y, cuando fuera posible, sus insumos intermedios. Por ejemplo, los perímetros libres que se establecieron en la década de 1930 y el Programa Nacional Fronterizo que se puso en marcha en 1961 se consideraron medios para aumentar el nivel de actividades económicas y culturales en las principales ciudades fronterizas y diluir la influencia de Estados Unidos.

Los intentos de México por disminuir su dependencia de la economía estadounidense se vieron socavados en 1965 cuando se creó el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF).⁴ El PIF fue el tratado formal que condujo al desarrollo de la zona de procesamiento de exportaciones de México, llamada industria maquiladora. Sus orígenes fueron la respuesta del gobierno mexicano a la finalización del programa de trabajadores temporales con Estados Unidos. El programa de trabajadores temporales de 1942 permitía a un gran número de migrantes estacionales trabajar en Estados Unidos, principalmente en la agricultura. Cuando el programa finalizó, muchos migrantes estacionales se quedaron atrapados en las ciudades mexicanas de la frontera norte y sin empleo ni posibilidad de trabajar en Estados Unidos. En 1965, el mismo año en que se canceló el programa de trabajadores temporales, el secretario de Industria y Comercio de México, Octaviano Campos Salas, fue invitado a recorrer las plantas manufactureras de propiedad estadounidense en las zonas de procesamiento de exportaciones de varios países asiáticos, como Hong Kong, Singapur, Malasia y otros (Taylor Hansen, 2003). A su regreso, impulsó la creación de una zona franca de exportación mexicana en su frontera norte como medio para emplear a los migrantes estacionales que ya no podían cruzar a Estados Unidos. Aunque el objetivo a corto plazo del Programa de Industrialización de la Frontera era crear puestos de trabajo en el norte, el objetivo a largo plazo era el desarrollo económico. El funcionamiento de lo que se conoció como la industria de la maquila cambió la política mexicana hacia una mayor integración con Estados Unidos. En los años posteriores a 1965, la inversión estadounidense en México se alejó de las industrias extractivas y se orientó hacia la industria manufacturera, mientras que la política mexicana se centró menos en limitar la influencia estadounidense en la región fronteriza. Aunque no se perciba como tal, esto supuso un giro en el objetivo de reducir los vínculos económicos de la frontera norte con Estados Unidos. El comercio mexicano con Estados Unidos inició un profundo cambio a largo plazo.

La Tabla 2 muestra una selección de importaciones de EUA procedentes de México, entre 1970 y 1995, en incrementos de cinco años y medidas en dólares estadounidenses actuales. Los productos que se muestran son las principales categorías de tres dígitos para productos manufacturados no basados en recursos. Se trata de (1) maquinaria generadora de energía, excepto la eléctrica (Clasificación Uniforme de Comercio Internacional [CUCI] 711); (2) máquinas de oficina (CUCI 714); (3) máquinas y aparatos eléctricos (CUCI 722); (4) equipos de distribución de electricidad (CUCI 723); (5) aparatos de telecomunicaciones (CUCI 724); y (6) vehículos de motor para el transporte (CUCI 732). En 1965, solo una categoría superaba los 100 000 dólares (aparatos de telecomunicaciones) y la superaba por poco. En 1970, los valores oscilaban entre 2 y 42.8 millones de dólares, y en 1985 eran de 300 millones a 1 277 000 000

⁴ El nombre oficial del programa fue Programa de Aprovechamiento de la Mano de Obra sobrante a lo largo de la Frontera con Estados Unidos.

dólares. Lo que se convertiría en un crecimiento muy fuerte de los automóviles y sus piezas y de los equipos de telecomunicaciones (que incluyen los televisores y otros aparatos electrónicos de consumo) era claramente visible en 1985, más de cinco años antes del inicio de las negociaciones para un tratado comercial.

El crecimiento de las exportaciones de productos manufacturados que se muestra en la Tabla 2 también fue visible en la lista de las 10 principales exportaciones de México a Estados Unidos en 1970 y 1985. La Tabla 3 muestra las 10 mayores exportaciones de mercancías a tres dígitos clasificadas por su valor en dólares para 1970 y 1985. En 1970, las exportaciones de mercancías estaban dominadas por productos basados en recursos naturales en general y productos agrícolas en particular. La mitad de los 10 primeros fueron cultivados o criados, mientras que otros dos (pescado y petróleo) no eran productos agrícolas, pero reflejaban las ventajas comparativas tradicionales de México en las exportaciones basadas en recursos. Dos productos eran bienes manufacturados no tradicionales (otros aparatos y maquinaria eléctrica y aparatos de telecomunicaciones) y uno era de transacciones especiales. Muchos de los principales productos agrícolas y basados en recursos exportados en 1970 eran bienes procesados y, en ese sentido, eran manufacturados. La implicación es que el sector manufacturero de México tenía una fuerte dependencia de los insumos de la agricultura y de su economía basada en recursos. En conjunto, las 10 principales exportaciones representaron 58% del total de las exportaciones a Estados Unidos.

Tabla 2. Exportaciones mexicanas a EUA (millones de dólares)

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995
Máquinas generadoras de energía, excepto las eléctricas (CUCI 711)	0.1	9.8	45.1	65.3	909.6	774.6	1 965.5
Máquinas de oficina (CUCI 714)	0.0	20.2	80.9	91.9	299.9	691.6	2 012.6
Máquinas y aparatos eléctricos (CUCI 722)	0.0	15.8	101.4	338.5	737.6	1 708.1	3 592.3
Equipos de distribución de electricidad (CUCI 723)	0.0	2.1	28.7	159.5	618.7	1 621.9	3 339.2
Aparatos de telecomunicaciones (CUCI 724)	0.1	42.8	244.1	708.7	1 277.0	2 605.4	6 136.5
Vehículos de motor para el transporte (CUCI 732)	0.1	9.3	74.8	184.6	805.8	3 655.6	1 0188.0

Fuente: United Nations, 2020; elaboración propia

En 1985 se observan varios cambios importantes. El primer cambio notable fue el desarrollo del sector petrolero de México y el espectacular aumento de las exportaciones de petróleo y productos relacionados. En segundo lugar, aparte de la categoría de petróleo —que fue más de cinco veces y media mayor que la segunda categoría de productos—, el resto de las 10 principales exportaciones estaban dominadas por productos manufacturados no tradicionales y no basados en recursos. Es decir, siete de 10 no dependían de los recursos. Las tres excepciones fueron el petróleo, los productos derivados del petróleo, y las hortalizas. A medida que la industria manufacturera se expandió entre 1970 y 1985, también lo hicieron las exportaciones de productos manufacturados. Las tablas 2 y 3 muestran claramente que el abandono de las exportaciones tradicionales basadas en los recursos y el paso a los productos manufacturados comenzó antes de

que se concibiera el tratado de libre comercio con Estados Unidos.⁵ Un tercer cambio fue que los 10 primeros productos representaron una mayor parte del total de las exportaciones, debido sobre todo a la enorme importancia de la categoría del petróleo.

Tabla 3. Las 10 principales exportaciones mexicanas a Estados Unidos, 1970 y 1985

CUCI	1970 Los 10 productos más destacados	Millones de dólares	CUCI	1985 Los 10 productos más destacados	Millones de dólares
054	Hortalizas, raíces y tubérculos, frescos o secos	137.2	331	Petróleo, crudo y parcialmente refinado	7 152.6
061	Azúcar y miel	100.0	724	Aparatos de telecomunicaciones	1 277.0
001	Animales vivos	78.4	711	Máquinas generadoras de energía, excepto las eléctricas	909.6
031	Pescado fresco y en conserva	77.2	332	Productos del petróleo	811.7
931	Transacciones especiales no clasificadas según el tipo	69.7	732	Vehículos de motor de transporte	805.8
071	Café	67.7	722	Máquinas y aparatos eléctricos	737.6
729	Otras máquinas y aparatos eléctricos	46.1	723	Equipos de distribución de electricidad	618.7
011	Carne fresca, refrigerada o congelada	42.9	729	Otras máquinas y aparatos eléctricos	586.9
724	Aparatos de telecomunicaciones	42.8	931	Transacciones especiales no clasificadas según el tipo	547.4
331	Petróleo, crudo y parcialmente refinado	41.8	54	Hortalizas, raíces y tubérculos, frescos o secos	487.6
	TOTAL de lo anterior	703.7		TOTAL de lo anterior	13 934.8
	Porcentaje del total de las exportaciones de mercancías	57.7		Porcentaje del total de las exportaciones de mercancías	72.0

Fuente: United Nations, 2020; elaboración propia

Estimación de las ecuaciones de gravedad

Los datos históricos son sugerentes pero no concluyentes. Sugieren que la trayectoria de México para convertirse en una economía exportadora líder y en uno de los tres principales socios comerciales de Estados Unidos comenzó antes del tratado de libre comercio, pero no ofrecen pruebas directas. No obstante, como demuestran Irwin y Eichengreen (1998), las pautas comerciales actuales reflejan las tendencias históricas y a menudo lo hacen con un retraso considerable. Lo que puede parecer superficialmente el resultado de un nuevo tratado puede estar causado en realidad por otros factores, como los drásticos cambios en el tipo de cambio que experimentó México al final del primer año del TLCAN (Málaga et al., 2001), o el efecto retardado de los cambios políticos anteriores. En la década de 1960, la política económica de México inició un drástico cambio para fomentar la inversión estadounidense en la industria manufacturera de la frontera. En la década siguiente, el crecimiento del comercio fue más

⁵ El crecimiento de las exportaciones de México ha continuado, como se muestra en la Tabla 1. En 2018, fue el duodécimo exportador mundial de mercancías y el séptimo si se excluye el comercio dentro de la Unión Europea (World Trade Organization, 2019a).

rápido que en cualquier otro momento desde el final de la segunda guerra mundial (véase Tabla 1). En los años de 1980 se revisó toda la estrategia de desarrollo y la política comercial del país, y se promulgaron reformas en las políticas comerciales de Estados Unidos para fomentar la competitividad internacional en las industrias estadounidenses en declive. Todos estos cambios estaban en proceso en el momento de la firma del tratado de libre comercio. Y además de esos cambios en el entorno comercial, el crecimiento de las cadenas de valor mundiales en la década de 1990 (World Bank, 2017) y los rápidos avances en las nuevas tecnologías de la información se produjeron más o menos en el mismo momento. En conjunto, es imposible determinar los factores que impulsan el comercio con una simple descripción de los flujos comerciales. El comercio creció para la mayoría de los países en la década de 1990, pero comenzó su espectacular aumento en la década de 1970 (véase Tabla 1).

Para desentrañar el impacto del tratado comercial se estimó un modelo de gravedad, primero para todos los países y luego por separado para el comercio bilateral de México. El modelo de gravedad del comercio había sido reconocido al menos desde el trabajo de Tinbergen (1962) como una herramienta útil para describir los flujos comerciales bilaterales, pero hasta Anderson (1979) se consideraba poco fiable y posiblemente sesgado debido a su falta de fundamento teórico. Anderson formó parte de la primera generación de académicos que proporcionó un marco teórico que conectaba el modelo de gravedad con un modelo ampliamente aceptado de comercio intraindustrial con economías de escala. Bergstrand (1985, 1989) amplió el trabajo de Anderson, pero hasta el trabajo de Deardorff (1998) los economistas no tuvieron una base teórica sólida para utilizar el modelo de gravedad tanto para el comercio de Heckscher-Ohlin basado en la dotación de factores como para el comercio intraindustrial con economías de escala. Head y Mayer (2014) examinan el desarrollo del modelo de gravedad y su aceptación gradual por los economistas como base teórica.

Se empleó un modelo de gravedad para comprobar si la firma del tratado comercial fue el determinante significativo del aumento del comercio entre EUA y México, o si los flujos comerciales bilaterales dependían de las características individuales de los socios comerciales, como señalaron anteriormente Irwin y Eichengreen (1998). Este trabajo complementa el documento de Trefler (1995) que muestra que los modelos tradicionales basados en la dotación de factores no podían explicar por qué no se produjo tanto comercio previsto. El concepto de comercio ausente de Trefler fue complementado por McCallum (1995), quien demostró que las fronteras nacionales eran importantes. McCallum planteó la hipótesis de que sus resultados se debían a lo que denominó sesgo de origen, pero la idea de sesgo de origen es, en última instancia, indistinta de las características de los países de destino y de origen. Anderson y Van Wincoop (2003) muestran cómo controlar esto para obtener resultados no sesgados.

Se implementó este ejercicio utilizando la base de datos de comercio bilateral, 1948 a 2006, del CEPII research center (Head et al., 2010). Feenstra (2004) y Redding y Venables (2004) muestran que un modelo de efectos fijos puede ajustar las características de los importadores y exportadores. Se incluyó un vector de variables, Γ_{ij} , que describe a cada país. La ecuación de estimación es:

$$\ln(\text{Exports})_{ijt} = \alpha + \beta_1 \ln(\text{GDP})_{it} + \beta_2 \ln(\text{GDP})_{jt} + \delta \text{RTA}_{ijt} + \Gamma'_{ij} + \mu_t + \epsilon_{ijt},$$

donde $\ln(\text{Exports})_{ijt}$ representa el logaritmo de las exportaciones del país de origen i al país de destino j en el año t ; $\ln(\text{GDP})_{it}$ e $\ln(\text{GDP})_{jt}$ denotan el tamaño de la economía i y j medido en su PIB en forma de logaritmo; RTA_{ijt} , la variable de interés, indica si existe un tratado comercial bilateral entre los países i y j en el año t ; Γ_{ij} incluye un conjunto estándar de controles invariables en el tiempo como $\ln(\text{distancia})$, contigüidad, lengua común y pertenencia a la OMC. Además, se incluyen efectos fijos de año para controlar las perturbaciones macroeconómicas que afectan a todos los países en el mismo año.

Para aprovechar al máximo el marco de datos de panel, también se controlaron los efectos fijos de origen y destino para absorber las variables no observables específicas de cada país. Por último, se añadieron los efectos fijos de origen y destino para depurar cualquier variable no observable que afecte ambos países. Al añadir los efectos fijos por pares se eliminan los controles invariables en el tiempo.

Los resultados de referencia utilizando todos los socios comerciales de los años 1948-2006 se muestran en la Tabla 4. No es de extrañar, ya que es uno de los hallazgos empíricos más sólidos en economía internacional que el comercio bilateral entre dos países sea proporcional al tamaño, medido por el PIB, e inversamente proporcional a las fricciones, como la distancia geográfica. Como predice la teoría, el coeficiente de la variable de tratado comercial bilateral, RTA (*regional trade agreement*, o tratado de comercio regional), es positivo y estadísticamente significativo al nivel de uno por ciento. Los resultados muestran que, en promedio, los tratados comerciales bilaterales fueron eficaces para promover el comercio de todos los socios comerciales. Observamos que la magnitud del coeficiente desciende de 1.127 a 0.511 cuando incluimos los efectos fijos de origen por destino.

Tabla 4. Comercio por pares de todos los países

	Todos los años		
	(1)	(2)	(3)
PIB en origen	1.050*** (0.001)	0.727*** (0.007)	0.722*** (0.005)
PIB en destino	0.838*** (0.001)	0.564*** (0.007)	0.638*** (0.005)
RTA	1.127*** (0.014)	0.767*** (0.014)	0.511*** (0.013)
En distancia	-1.032*** (0.004)	-1.270*** (0.004)	
Miembro de GATT/OMC	-0.024*** (0.007)	0.175*** (0.010)	
1 por contigüidad	0.528*** (0.017)	0.635*** (0.016)	
Lengua común	0.775*** (0.008)	0.732*** (0.008)	
GSP <i>Dummy</i>	0.647*** (0.010)	0.697*** (0.011)	
Controles totales	Sí	Sí	
Efecto fijo de origen y destino		Sí	
Efecto fijo de origen por destino			Sí
Observaciones	624 145	624 145	622 364
R^2	0.610	0.679	0.832

A continuación, se repite el ejercicio anterior restringiendo aún más la muestra a México y sus socios comerciales. Los microfundamentos de este enfoque se explican en Yotov y colaboradores

(2016). Al seguir sus sugerencias para un modelo de gravedad estructural se puede examinar el efecto de los tratados comerciales bilaterales, y, en particular, del TLCAN, sobre los flujos comerciales mexicanos. Como muestra la Tabla 5, el coeficiente del RTA disminuye sustancialmente e incluso se vuelve negativo sin significación estadística cuando se incluyen los efectos fijos de los países de destino y origen (ecuaciones 2 y 3). En general, el coeficiente insignificante (y pequeño) del RTA en la muestra de México sugiere que el RTA desempeñó un papel limitado en el fomento del comercio mexicano con otros socios comerciales, incluido Estados Unidos.

Tabla 5. México, comercio bilateral

	Todos los años		
	(1)	(2)	(3)
PIB en origen	1.198*** (0.013)	0.386*** (0.049)	0.374*** (0.049)
PIB en destino	1.108*** (0.012)	0.588*** (0.046)	0.606*** (0.046)
RTA	0.345*** (0.107)	-0.023 (0.077)	-0.019 (0.077)
En distancia	-1.546*** (0.047)		
Miembro de GATT/OMC	0.003 (0.049)	0.173*** (0.052)	
1 por contigüidad	0.231* (0.123)		
1 para lengua común	0.794*** (0.064)		
GSP <i>dummy</i>	0.083 (0.080)		
Controles totales	Sí	Sí	
Efecto fijo de origen y destino		Sí	
Efecto fijo de origen por destino			Sí
Observaciones	9 714	9 702	9 702
R^2	0.651	0.842	0.842

Como última comprobación de robustez se analizó el periodo previo a la aplicación del TLCAN y los primeros años de su funcionamiento. Este ejercicio tiene dos propósitos. En primer lugar, preguntarse si hubo efectos de anticipación que hicieron que el comercio se expandiera antes del tratado e inmediatamente después. Como no hay pruebas claras de cuánto tiempo pudieron estar las empresas preparándose para aprovechar el tratado, se utilizó un control de 10 años y de 5 años antes y después. En segundo lugar, se tuvo en cuenta la posibilidad de que el coeficiente insignificante del RTA podría deberse a la larga duración de la muestra, que puede introducir ruidos en la misma. Para descartar esta posible fuente de sesgo, se restringió la muestra a periodos más cortos de 5 y 10 años antes y después de la promulgación del tratado. Esto permite centrarse en los años adyacentes a la promulgación del TLCAN. La Tabla 6 muestra

los resultados utilizando muestras de 10 o 5 años antes y después de 1994. Los resultados siguen siendo robustos a ambas muestras alternativas, y se siguen encontrando coeficientes estimados insignificantes en la variable del RTA.

Tabla 6. México, comercio bilateral antes/después de los controles

	10 años antes/después de 1994			5 años antes/después de 1994		
	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
PIB en origen	1.333*** (0.018)	0.287*** (0.088)	0.302*** (0.088)	1.353*** (0.023)	0.064 (0.151)	0.069 (0.151)
PIB en destino	1.191*** (0.017)	1.024*** (0.085)	1.030*** (0.085)	1.198*** (0.022)	1.113*** (0.144)	1.123*** (0.144)
RTA	0.008 (0.130)	-0.014 (0.098)	-0.017 (0.098)	-0.180 (0.245)	0.060 (0.198)	0.056 (0.198)
En distancia	-1.789*** (0.069)			-1.824*** (0.089)		
Miembro de GATT/OMC	0.245*** (0.086)	0.254*** (0.098)		0.191 (0.118)	0.189 (0.179)	
1 por contigüidad	0.072 (0.198)			0.070 (0.257)		
1 para lengua común	1.074*** (0.101)			1.141*** (0.131)		
<i>GSP Dummy</i>	-0.120 (0.105)			-0.292** (0.135)		
Controles totales	Sí	Sí		Sí	Sí	
Efecto fijo de origen y destino		Sí			Sí	
Efecto fijo de origen por destino			Sí			Sí
Observaciones	4 776	4 764	4 764	2 534	2 513	2 513
<i>R</i> ²	0.697	0.876	0.876	0.720	0.905	0.905

Discusión

Varios factores, además del tratado formal, hacen que la relación comercial entre EUA y México sea sólida. Los factores más significativos son la geografía y los ingresos, como muestran las estimaciones econométricas. La historia del comercio bilateral relatada anteriormente en el documento muestra que una relación robusta ha persistido a través de una amplia variedad de cambios externos e internos en ambos países. La proximidad y el gran tamaño del mercado de ambos países garantizan que los flujos comerciales sean amplios y continuos. Hay otros factores que también son importantes y que se insinúan en el documento. Las reformas políticas unilaterales de México en respuesta a la crisis de la década de 1980 aumentaron el volumen de comercio independientemente del tratado de libre comercio y antes del mismo. Además, en Estados Unidos se produjeron cambios menos drásticos pero importantes aproximadamente

al mismo tiempo, como se refleja en la aprobación federal de la *Ley Ómnibus de Comercio y Competitividad* de 1988. Esta ley respondía a la erosión de la competitividad de EUA en varios sectores clave e intentaba reconstruir la fuerza de la fabricación al tiempo que aumentaba el conocimiento de los mercados extranjeros. Aunque no está claro si la legislación logró ayudar a las empresas a recuperar la cuota de mercado que habían perdido a manos de los japoneses, coreanos, taiwaneses y otros, representó claramente una creciente conciencia de que el largo dominio de la industria estadounidense en los mercados mundiales durante la posguerra había terminado y que las empresas estadounidenses ya no podían asumir el liderazgo tecnológico.

Otro factor que a menudo se pasa por alto para apoyar el comercio entre México y Estados Unidos es el papel de los gobiernos estatales y locales en la frontera. Las comunidades de la frontera se benefician de los puestos de trabajo en el transporte, la logística, el comercio al por mayor y al por menor, y las cadenas de suministro que, desde hace relativamente poco, se han convertido en un componente importante del comercio transfronterizo. Los funcionarios estatales y locales, junto con una variedad de intereses empresariales privados, favorecen una perspectiva común sobre las relaciones económicas transfronterizas. Esa perspectiva busca desarrollar nuevos vínculos comerciales y empresariales con el objetivo de aumentar los puestos de trabajo y promover la prosperidad, dos aspectos que ayudan a los funcionarios elegidos a ganar las elecciones.

Lo que muestran estos vínculos y la historia económica reciente de la frontera son amplias redes de compromisos transfronterizos que son independientes de las capitales nacionales y de los tratados formales que se firman. Esto no quiere decir que el TLCAN o su sustituto, el T-MEC, no sean importantes. La firma de un tratado formal redujo cierta incertidumbre y actuó como una aprobación oficial de las relaciones comerciales. Eso era importante sobre todo cuando no había suficiente información sobre el socio comercial. Y si bien es cierto que todavía hay muchas cosas que los ciudadanos y las empresas de Estados Unidos y México no saben el uno del otro, también es cierto que varios siglos de interacciones entre los dos países han dado lugar a una gran gama de vínculos comerciales, profesionales y personales que no dependen de un tratado formal firmado por ambas naciones.

Conclusión

Este documento no pretende ser un argumento de que el tratado entre Estados Unidos y México no consigue nada. Más bien, pretende situar sus logros en una perspectiva histórica y señalar que el tratado llegó justo cuando el comercio mundial empezó a aumentar rápidamente y después de que ambos países, especialmente México, hubieran aplicado una serie de cambios fundamentales en sus políticas económicas. La mayor apertura de México y la necesidad de Estados Unidos de asociarse con México para aumentar la competitividad global de sus empresas se produjeron independientemente del tratado comercial. Por sí solos, esos factores garantizan que el comercio entre los dos países podría haber aumentado con o sin el tratado. Estos cambios en las políticas tuvieron un profundo efecto en el volumen del comercio, pero a menudo son factores no reconocidos que se ocultan tras la retórica, tanto a favor como en contra, sobre el TLCAN. Además, la larga historia de comercio entre los dos países, la existencia de infraestructuras compartidas en la frontera, el tamaño de las dos economías y su proximidad física contribuyeron a fomentar unas relaciones comerciales más fuertes independientemente del tratado comercial.

La mayoría de los observadores casuales del comercio entre México y EUA probablemente asumen que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte creó una cantidad masiva de

nuevo comercio. Depende de cómo se conciba el comercio internacional y las relaciones entre México y EUA, esto es un resultado positivo o negativo. Un corolario de la suposición de que el tratado es responsable de cantidades masivas de nuevos flujos comerciales es que la terminación del tratado habría tenido fuertes efectos en ambas economías. Tanto los opositores como los defensores del tratado sostienen este punto de vista y es una de las razones por las que los grupos de presión se involucraron en las negociaciones sobre el TLCAN revisado y por las que las noticias retrataron las negociaciones como algo muy importante. Hoy, tras el éxito de la renegociación y aplicación del nuevo tratado, lo que está en juego puede parecer un momento histórico particular sin impacto duradero, pero hay que recordar que el nuevo tratado tiene una vida de seis años, tras los cuales debe renovarse. Dado el auge del populismo en Estados Unidos, la renovación no es un resultado seguro.

Lo que sí logró el tratado fue reducir la incertidumbre, y bien se sabe que la incertidumbre sobre la futura dirección de la política comercial puede tener un efecto significativo en los flujos comerciales (Handley & Limão, 2015). A la reducción de la incertidumbre hay que atribuirle, sin duda, una parte del crecimiento del comercio después de 1993, pero no hay forma de medirlo con el modelo actual, ni de saber si el comportamiento errático durante el mandato del expresidente Trump puede haber reintroducido un mayor nivel de incertidumbre. Parece razonable pensar que la confianza en el compromiso a largo plazo con la apertura de los mercados por el gobierno de Estados Unidos debe estar disminuida en algún grado desconocido.

Dado que el populismo y el nacionalismo económico están en aumento en Estados Unidos y México, probablemente se debería esperar algún nivel de mayor volatilidad e incertidumbre en las políticas comerciales estadounidenses. Si esto es así, es importante considerar lo que podría suceder si el tratado de libre comercio fuera rescindido. Si fracasa una futura renovación del tratado, Canadá, México y Estados Unidos volverían presumiblemente a un tratado en el que se aplicaran sus aranceles de la OMC. En 2018, 49% de todas las importaciones no agrícolas entraron en Estados Unidos libres de impuestos. Para los que no están libres de impuestos, el arancel promedio ponderado por el comercio fue de 2.3% (2017). Las importaciones no agrícolas de México tuvieron un arancel cero en 54% de las importaciones de mercancías, mientras que su arancel promedio ponderado por el comercio fue de 4.4% (World Trade Organization, 2019b, pp. 184 y 128). Todos los costes son importantes y una vuelta a los tipos arancelarios de la OMC obligaría a realizar algunos ajustes en las cadenas de suministro y en el abastecimiento de productos, pero difícilmente contaría como una catástrofe.

Aunque el choque económico sería significativo, los últimos 140 años de historia comercial, complementados por un modelo de gravedad, muestran un alto grado de continuidad y crecimiento en el comercio entre México y EUA, a pesar de una amplia gama de políticas y condiciones exógenas. Los dos países están más vinculados entre sí de lo que muchos observadores suponen. Este hecho no es el resultado de un tratado comercial firmado por dos gobiernos nacionales, sino que tiene su origen en la historia, la proximidad, el tamaño del mercado y la complementariedad de dos economías y culturas distintas.

Referencias

- Anderson, J. E. (1979). A theoretical foundation for the gravity equation. *The American Economic Review*, 69(1), 106-116. <https://www.jstor.org/stable/1802501>
- Anderson, J. E. & Van Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle. *American Economic Review*, 93(1), 170-192. <http://dx.doi.org/10.1257/000282803321455214>

- Avella Alaminos, I. (2008). Antes del TLCAN: la historia de los acuerdos comerciales entre México y los Estados Unidos (1822-1950). *Revista Digital Universitaria*, 9(5), 1-10. <http://www.revista.unam.mx/vol.9/num5/art29/art29.pdf>
- Bergstrand, J. H. (1985). The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence. *The Review of Economics and Statistics* 67(3), 474-81. <https://doi.org/10.2307/1925976>
- Bergstrand, J. H. (1989). The generalized gravity equation, monopolistic competition, and the factor-proportions theory in international trade. *The Review of Economics and Statistics*, 71(1), 143-53. <https://doi.org/10.2307/1928061>
- Deardorff, A. V. (1998). Determinants of bilateral trade: does gravity work in a neoclassical world? En J. Frankel (Ed.), *The regionalization of the world economy* (pp. 7-28). University of Chicago Press. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226260228.003.0003>
- De los Reyes, R. (2018). En la frontera: tensiones políticas y económicas de la ganadería bovina en el norte de Coahuila, 1947-1982. *América Latina en la Historia Económica*, 25(3), 187-222. <https://doi.org/10.18232/alhe.905>
- Esquivel, G. & Márquez, G. (2007). Some economic effects of closing the economy: the Mexican experience in the mid-twentieth century. En S. Edwards, G. Esquivel & G. Márquez (Eds.), *The decline of Latin American economies: growth, institutions, and crises* (pp. 333-361). University of Chicago Press.
- Feenstra, R. C. (2004). *Advanced international trade: theory and evidence*. Princeton University Press.
- Garden, R. (2018, 1 de octubre). Remarks by President Trump on the United States-Mexico-Canada Agreement. <https://trumpwhitehouse.archives.gov/briefings-statements/remarks-president-trump-united-states-mexico-canada-agreement/>
- Handley, K. & Limão, N. (2015). Trade and investment under policy uncertainty: theory and firm evidence. *American Economic Journal. Economic Policy*, 7(4), 189-222. <https://doi.org/10.1257/pol.20140068>
- Head, K. & Mayer, T. (2014). Gravity equations: workhorse, toolkit and cookbook. En G. Gopinath, E. Helpman & K. Rogoff (Eds.), *Handbook of International Economics* (v. 4, pp. 131-195). Elsevier.
- Head, K., Mayer, T. & Ries, J. (2010). The erosion of colonial trade linkages after independence. *Journal of International Economics*, 81(1), 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2010.01.002>
- Hufbauer, G. C. & Schott, J. J. (2005). *NAFTA revisited: achievements and challenges*. Institute for International Economics.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). (2009). *Estadísticas históricas de México, 2009*. <https://www.inegi.org.mx/app/biblioteca/ficha.html?upc=702825460792>
- International Monetary Fund (IMF). (2020). *Direction of Trade Statistics*. IMF. <https://data.imf.org/?sk=9d6028d4-f14a-464c-a2f2-59b2cd424b85>
- Irwin, D. A. & Eichengreen, B. (1998). The role of history in bilateral trade flows. En J. A. Frankel (Ed.), *The regionalization of the world economy* (pp. 33-59). University of Chicago Press. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226260228.003.0003>
- Kate, A., Wallace, R., Waarts, A. & Ramirez de Wallace, M. D. (1980). *Protection and economic development in Mexico*. St. Martin's Press.
- Kuntz Ficker, S. (2007). *El comercio exterior de México en la era del capitalismo liberal, 1870-1929*. El Colegio de México.
- López, P. J. (2012). Nacional Financiera durante la industrialización vía sustitución de importaciones en México. *América Latina en la Historia Económica*, 19(3), 129-163.

- Lustig, N., Bosworth, B. P. & Lawrence, R. Z. (Eds.). (1992). Introduction. En B. P. Bosworth, R. Z. Lawrence & N. Lustig (Eds.), *North American Free Trade: assessing the impact* (pp. 1-25). The Brookings Institution.
- Lustig, N. (1998). *Mexico: the remaking of an economy*. The Brookings Institution.
- Málaga, J. E., Williams, G. W. & Fuller, S. W. (2001). US-Mexico fresh vegetable trade: the effects of trade liberalization and economic growth. *Agricultural Economics*, 26(1), 45-55. <https://doi.org/10.1111/j.1574-0862.2001.tb00053.x>
- Mayer, F. W. (1998). *Interpreting NAFTA: the science and art of political analysis*. Columbia University Press.
- McCallum, J. (1995). National borders matter: Canada-US regional trade patterns. *The American Economic Review*, 85(3), 615-623. <https://www.jstor.org/stable/2118191>
- Redding, S. & Venables, A. J. (2004). Economic geography and international inequality. *Journal of International Economics*, 62(1), 53-82. <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2003.07.001>
- Taylor Hansen, L. D. (2003). The origins of the maquila industry in Mexico. *Comercio Exterior*, 53(11), 1-16. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/59/7/RCE.pdf>
- Tinbergen, J. (1962). *Shaping the world economy: suggestions for an international economic policy*. Twentieth Century Fund.
- Trefler, D. (1995). The case of the missing trade and other mysteries. *The American Economic Review*, 85(5), 1029-1046. <https://www.jstor.org/stable/2950973?seq=1>
- United Nations. (2020). UN Comtrade Database. <https://comtrade.un.org/data/>
- Von Bertrab, H. (1997). *Negotiating NAFTA: a Mexican envoy's account*. Praeger.
- Wallace, R. (1980). Policies of protection in Mexico. En A. Kate, R. Wallace, A. Waarts & M. D. Ramirez de Wallace (Eds.), *Protection and economic development in Mexico* (18-88). St. Martin's Press.
- World Bank. (1987). *World debt tables: 1986-87: external debt of developing countries – first supplement*. The World Bank.
- World Bank. (2017). *Global value chain development report 2017: measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*. The World Bank. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/200681521003568933/pdf/Global-value-chain-development-report-2017-measuring-and-analyzing-the-impact-of-GVCs-on-economic-development.pdf>
- World Trade Organization (WTO). (2019a). *Trade profiles 2019*. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/trade_profiles19_e.htm
- World Trade Organization (WTO). (2019b). *World Tariff Profiles 2019*. WTO/ITC/Unctad. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles19_e.pdf
- Yotov, Y. V., Piermartini, R., Monteiro, J.-A. & Larch, M. (2016). *An advanced guide to trade policy analysis: the structural gravity model*. WTO iLibrary. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/advancedwtounctad2016_e.pdf

James Gerber

Estadounidense. Doctor en economía por la University of California. Profesor emérito de economía en San Diego State University. Líneas de investigación: relaciones económicas Estados Unidos-México. Publicación reciente: Gerber, J. (2019). *A great deal of ruin: financial crises since 1929*. Cambridge University Press; (2022). *International Economics* (8th ed.). Pearson.

Yang Liang

Chino. Doctorado en economía por la Syracuse University. Profesor asistente de economía en San Diego State University. Líneas de investigación: comercio internacional y mercados de trabajo. Publicaciones recientes: Liang, Y. (2021). Job creation and job destruction: the effect of trade shocks on U.S. manufacturing employment. *The World Economy*, 44(10), 2909-2949. <https://doi.org/10.1111/twec.13111>; Lovely, M. E., Liang, Y. & Zheng, H. (2019). Economic geography and inequality in China: did improved market access widen spatial wage differences? *China Economic Review*, 54, 306-323. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2019.01.005>