



Comentario Económico del día

Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Manuel I. Jiménez

Junio 12 de 2014

20 años del NAFTA: ¿Qué lecciones nos deja para el TLC Colombia-EE.UU.?

Durante la VII Cumbre de Líderes de América del Norte (realizada en febrero de 2014, en Toluca, México), se conmemoraron los primeros 20 años del NAFTA. Ese ha sido, sin lugar a dudas, el TLC de mayor relevancia a nivel global, dado que las economías de Estados Unidos, Canadá y México comprenden cerca del 25% del PIB mundial.

Allí, se realizaron balances sobre lo alcanzado y la mejor forma para profundizarlo. En particular, se sugirió con el NAFTA: i) promover no solo el comercio, sino también la inversión en sectores estratégicos; ii) realizar un Plan de Trabajo para la Competitividad de América del Norte, con énfasis en la innovación desde el sector privado; iii) mejorar los estándares al comercio global, a través del Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico (TPP) y de liberalizar todavía más el comercio en el Asia-Pacífico; y iv) simplificar y armonizar los procedimientos aduaneros.

¿Qué balance nos dejan esos primeros 20 años del NAFTA? Diversos estudios (Blecker y Esquivel, 2009; y Congressional Research Service, 2013) concluyen que sus virtudes han sido de menor calado al esperado, pero también resaltan la ausencia de desastres como los que pintaban “cepalinos-duros-de-morir”. En particular, se afirma que con el NAFTA: i) no se generó una aceleración del crecimiento (como la que usualmente pintan los modelos de equilibrio general), pero tampoco se registraron pérdidas masivas de empleo; ii) no se dio la ansiada convergencia del crecimiento, ni se cerró la brecha de desarrollo entre México y Estados Unidos; y iii) el desempeño inicial (1994-2000), tanto en comercio como en crecimiento, fue claramente superior al del período más reciente (2001-2013), siendo difícil dilucidar lo que hubiera podido ocurrir en ausencia de los negativos choques causados por la mini-recesión 2001-2002, los ataques terroristas del 11 de septiembre y la prolongada crisis financiera (2007-2012); todos hechos ajenos al NAFTA.

A nivel más detallado, se observa que México efectivamente aceleró su crecimiento hacia el 3.5% anual durante la etapa inicial 1994-2000 (frente al 2.5% pre-NAFTA), a pesar del “efecto Tequila” de 1994-95. La profundización de la llamada “maquila” permitió multiplicar por tres sus exportaciones hacia el mercado norteamericano, al tiempo que la Inversión Extranjera Directa (IED) se elevaba del 1% del PIB hacia el 3% del PIB.

Así, el ciclo económico de México lograría sincronizarse con el de sus socios del NAFTA (ver gráfico adjunto). Esa conexión entre sus ciclos económicos, paradójicamente, también habría de implicar la rápida transmisión de los choques negativos, particularmente de 2001-2003 y 2008-2012, generándose una contracción hasta del 5% en México en 2009.

Continúa

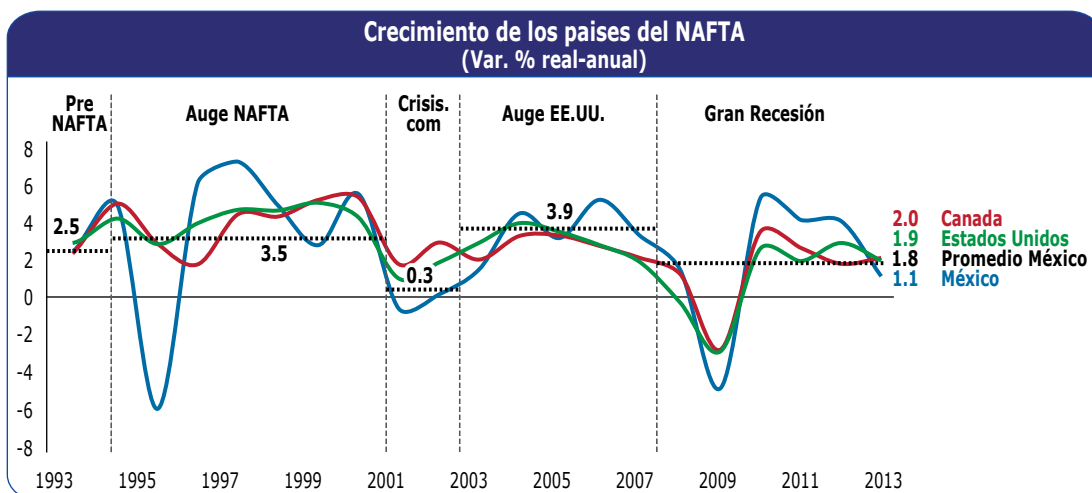
Director: Sergio Clavijo
Con la colaboración de Manuel I. Jiménez

Lo admirable de México es que, a pesar de dicha turbulencia, persistió en su modelo aperturista, extendiéndolo hacia Asia, enfoque que contrasta positivamente con el cierre comercial que ha seguido aplicando Brasil. Por ejemplo, su relación (exportaciones+importaciones)/PIB pasaría del 35%-40% de principios de los años noventa hasta alcanzar el 70% en 2012. También, su canasta exportable seguiría diversificándose, hasta llevar su componente de manufacturas a representar el 75% del total. Cabe recordar que, antes del NAFTA, la concentración exportadora en *commodities* llegó a representar casi el 80% del total en el México de los años ochenta.

En ese proceso de reindustrialización de México jugó un papel clave el abaratamiento de sus costos laborales, logrando así atraer numerosas empresas norteamericanas de los sectores de automóviles, electrodomésticos y maquinaria. Sería Estados Unidos el que más sufriría por ese “*off-shoring*”, a pesar de que la percepción tercer mundista es la contraria. Un segundo factor de dicho éxito tuvo que ver con el abaratamiento de los costos de transporte y de los insumos, donde el arancel promedio se redujo del 19% hacia el 7.8% como resultado del NAFTA.

A pesar de que en Colombia ha hecho carrera la ingenua idea de que no ha habido desindustrialización (ni “Enfermedad Holandesa”), sino que se debe a un puro problema contable de la “tercerización”, vale la pena mirar las cifras de reindustrialización que logró México gracias al NAFTA. Por ejemplo, durante 1994-2000, la relación Valor Agregado Industrial/PIB se elevó del 17% al 19%, gracias al efecto “maquila” (incidiendo hasta en un 40% de las exportaciones hacia Estados Unidos). En cambio en Colombia (con los mismos criterios contables que México), lo que se ha observado es una caída del 16% hacia un pobre 11% y pronto amenazando un 9% (<http://anif.co/sites/default/files/uploads/Anif-Desindustrializacion-12.pdf>). Más recientemente, y como resultado de los choques externos antes comentados, se ha observado un retroceso en México, donde la participación industrial ha vuelto a descender hacia el 17% en 2013.

En síntesis, 20 años del NAFTA lucen suficientes como para concluir que el efecto neto-agregado sobre las economías de Estados Unidos, México y Canadá probablemente ha resultado neutro. Hubo efectos positivos al inicio, pero posteriormente diversos choques negativos (ajenos al NAFTA) que terminaron por retroalimentarse al interior de dichos países durante 2001-2013. Lo interesante y destacable de México es que ha persistido en sus esfuerzos aperturistas, donde su apuesta por Asia le ha permitido compensar parcialmente dichos impactos negativos de sus socios del NAFTA, particularmente durante la llamada Gran Recesión (2007-2013).



Fuente: cálculos Anif con base en FMI.