

REPÚBLICA DEL ECUADOR



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
UNIVERSIDAD DE POSTGRADO DEL ESTADO

Trabajo de titulación para obtener la Maestría Profesional en Relaciones Internacionales y Diplomacia con mención en Comercio Exterior

LA POSICIÓN DE MÉXICO EN EL SISTEMA MUNDO LUEGO DE LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN), PERÍODO 1994-2014

Autora: Tatiana Mercedes Pazmiño Cevallos

Director: Dr. Julio Oleas Montalvo

Quito, noviembre 2018



No.186- 2018

ACTA DE GRADO

En la ciudad de Quito, a los quince días del mes de noviembre del año dos mil dieciocho, **TATIANA MERCEDES PAZMIÑO CEVALLOS**, portadora de la cédula: 1720071644, **EGRESADA DE LA MAESTRÍA EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA CON MENCIÓN EN COMERCIO EXTERIOR (2015-2017)**, se presentó a la exposición y defensa oral de su Tesis, con el tema: **“LA POSICIÓN DE MÉXICO EN EL SISTEMA MUNDO LUEGO DE LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN), PERÍODO 1994-2014”**, dando así cumplimiento a los requisitos puntualizados en la Ley Orgánica de Educación Superior y la normativa institucional, previos a la obtención del título de: **MAGÍSTER EN RELACIONES INTERNACIONALES Y DIPLOMACIA CON MENCIÓN EN COMERCIO EXTERIOR.**

Habiendo obtenido las siguientes notas:

Promedio Académico:	9.37
Tesis Escrita:	8.63
Tesis Oral:	8.26
Nota Final Promedio:	8.90

En consecuencia, **TATIANA MERCEDES PAZMIÑO CEVALLOS**, se ha hecho acreedora al título mencionado.

Para constancia firman:

Mgs. Pablo Garcés.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Dr. Milton Reyes.
MIEMBRO

Dr. Diego Pérez.
MIEMBRO

Abg. Ximena Carvajal Chiriboga.
DIRECTORA DE SECRETARÍA GENERAL

De conformidad con la facultad prevista en el estatuto del IAEN CERTIFICO que la presente es fiel copia del original

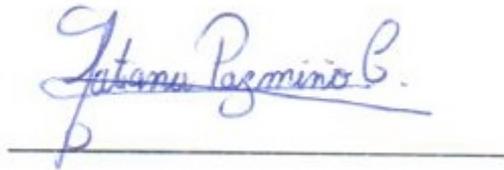


Fojas 111
Fecha **05 DIC 2018**

Secretaría General

AUTORÍA

Yo, Tatiana Mercedes Pazmiño Cevallos, con CI 1720071644 declaro que las ideas, juicios, valoraciones, interpretaciones, consultas bibliográficas, definiciones y conceptualizaciones expuestas en el presente trabajo; así cómo, los procedimientos y herramientas utilizadas en la investigación, son de absoluta responsabilidad de el/la autor (a) del trabajo de titulación. Así mismo, me acojo a los reglamentos internos de la universidad correspondientes a los temas de honestidad académica.



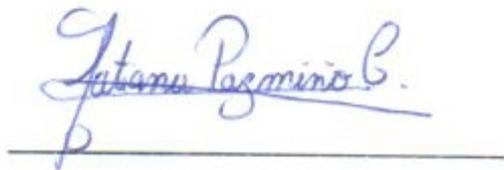
Firma

C.I. 1720071644

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

"Yo Tatiana Mercedes Pazmiño Cevallos cedo al IAEN, los derechos de publicación de la presente obra por un plazo máximo de cinco años, sin que deba haber un reconocimiento económico por este concepto. Declaro además que el texto del presente trabajo de titulación no podrá ser cedido a ninguna empresa editorial para su publicación u otros fines, sin contar previamente con la autorización escrita de la universidad"

Quito, noviembre 2018



TATIANA MERCEDES PAZMIÑO CEVALLOS

CI 1720071644

RESUMEN

Esta investigación analiza la posición de México en el sistema mundo después de la implementación del TLCAN. Para tal propósito, la autora comienza enunciando los postulados teóricos desarrollados por Immanuel Wallerstein en los años 70 con respecto a los conceptos de centro, periferia y semiperiferia. Además, el autor complementa esta teoría con un análisis realizado por David Smith y Douglas White en 1992, quienes afirman que la posición en el sistema mundo de un país, se determina examinando su intercambio comercial de bienes, además, señalan que la posición ocupada por el país también influye en sus preferencias para hacer negocios con otros socios.

Para determinar la posición de México en el sistema mundo, la autora analiza las exportaciones mexicanas enfocándose en sus productos básicos. Posteriormente, para conocer sus principales socios comerciales, la autora muestra estadísticas sobre la balanza comercial entre México y Estados Unidos, un país del centro y su principal socio en el TLCAN, y entre México y Ecuador, un país considerado de la periferia.

Gracias al análisis de los datos empíricos bajo la teoría del sistema mundo, complementado por Smith y White, la autora logrará su objetivo.

Palabras clave: sistema mundo, intercambio comercial de productos, División Internacional del Trabajo, TLCAN.

ABSTRACT

This research analyzes the position of Mexico in the world system after the implementation of NAFTA. For such a purpose the author starts enunciating the theoretical postulates developed by Immanuel Wallerstein in the 70s regarding the concepts of center, periphery and semi periphery. Moreover, the author complements this theory with an analysis carried out by David Smith and Douglas White in 1992, who state that the position in the world system of any country is determined by examining its commercial commodities exchange, in addition to that, they mention that the position occupied by the country also influences in its preferences to do business with other partners.

To determine the position of Mexico in the world system, the author analyses the Mexican exports focusing on its commodities. Afterwards, to know its main trade partners, the author shows statistics on the trade balance between Mexico and United States, a country from the center and its main partner in NAFTA, and between México and Ecuador, a country from the periphery.

Thanks to the empirical data analysis under the world system theory, complemented by Smith and White, the author will achieve her objective.

Key words: world system, commercial commodities exchange, International Division of Labor, NAFTA.

DEDICATORIA

A Jesús,

La constante en mi vida. ¡Lo logramos de nuevo amigo!

AGRADECIMIENTO

Quiero empezar agradeciendo a Dios, la fuente de todos los dones que necesité para llevar a cabo esta tesis. Fue Él quien puso este sueño en mi corazón y gracias a Él lo estoy haciendo realidad.

Un profundo agradecimiento y homenaje a mi padre Marcelo, quien estuvo espiritualmente a mi lado alentándome para alcanzar esta meta, sus enseñanzas y su amor me acompañan cada día de mi vida.

Mi admiración y agradecimiento a mi madre Eulalia, su apoyo y amor incondicional me dieron fuerzas durante la elaboración de esta investigación.

A mis hermanas Mireya y Marcela, por creer en mí y ser un ejemplo de fe y perseverancia, son mis mejores amigas.

A mi tutor, el Dr. Julio Oleas, quien con sabiduría supo guiarme en la realización de este trabajo. Mi admiración a él y a todos los profesores que tuve el honor de conocer durante la maestría.

Finalmente, quiero agradecer a todas las personas que estuvieron a mi lado durante la elaboración de esta tesis. Dios puso a cada una en el momento oportuno para darme una palabra de aliento. Sin ustedes no hubiera sido igual.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	12
CAPÍTULO I.....	14
1.1 Antecedentes	14
1.2. Planteamiento del Problema.....	18
1.3. Justificación.....	19
1.4 Pregunta de Investigación	20
1.5. Objetivos e hipótesis	20
1.5.1 Objetivo general	20
1.5.2 Objetivos específicos.....	20
1.5.2 Hipótesis.....	21
1.6 Estado de la discusión	21
CAPÍTULO II: ANÁLISIS CUALITATIVO	27
2.1 Marco Teórico	27
2.1.1 El Sistema Mundo Capitalista	27
2.1.2 Aporte de David Smith y Douglas White a la teoría del sistema mundo capitalista.....	32
2.2 Marco Metodológico.....	37
2.3 Anexo Metodológico.....	39
2.4 Corolario.....	44
CAPÍTULO III: ANÁLISIS CUANTITATIVO.....	46
3.1 BALANZA COMERCIAL BILATERAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS.....	46
3.1.1 Exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos.....	46
3.1.2 Importaciones desde Estados Unidos.....	48
3.1.3 Saldo de la Balanza Comercial México-Estados Unidos	49
3.2 Análisis de la Canasta Exportable según Smith y White	52
3.2.1 Productos exportados desde México hacia Estados Unidos.....	52
3.2.2 Productos estadounidenses exportados hacia México.....	58
3.2.3 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses.....	65
3.2.3.1 Intercambio comercial de productos pesados y de alta tecnología	65
3.2.3.2 Intercambio Comercial de Productos del Sector Extractivo Sofisticado	71
3.2.3.3 Intercambio comercial de productos del sector extractivo simple	74

3.2.3.4 Intercambio comercial de manufacturas que requieren mano de obra barata .	77
3.2.3.5 Intercambio comercial de productos alimenticios y derivados	78
3.3 BALANZA COMERCIAL BILATERAL MÉXICO-ECUADOR.....	80
3.3.1 Exportaciones mexicanas hacia Ecuador	80
3.3.2 Importaciones desde el Ecuador.....	81
3.3.2 Saldo de la balanza comercial México-Ecuador	83
3.4 COROLARIO	86
CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES	88
BIBLIOGRAFÍA.....	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Grupos de Productos en el comercio internacional según Smith y White	40
Tabla 2 Productos de Exportación clasificados por nivel de procesamiento	41
Tabla 3 Productos en el comercio internacional añadidos por la autora.....	43
Tabla 4 Subpartidas arancelarias por capítulo CUCI.....	45
Tabla 5 Relación Comercial México-Estados Unidos como porcentaje de las exportaciones e importaciones mexicanas totales.....	47
Tabla 6 Balanza Comercial México-Estados Unidos -1994-2014-(En millones de USD)	50
Tabla 7 Exportaciones Mexicanas a los Estados Unidos según análisis de Smith y White, como porcentaje de las exportaciones totales a este destino.....	53
Tabla 8 Exportaciones Mexicanas a los Estados Unidos según análisis de Smith y White como porcentaje de las exportaciones totales a este destino.....	56
Tabla 9 Exportaciones estadounidenses a México según análisis de Smith y White como porcentaje de las exportaciones totales a este destino.....	59
Tabla 10 Exportaciones estadounidenses a México según análisis de Smith y White como porcentaje de las exportaciones totales a este destino.....	62
Tabla 11 Relación Comercial México-Ecuador, como porcentaje de las exportaciones e importaciones mexicanas totales.....	82
Tabla 12 Balanza Comercial México-Ecuador -1994-2014-En miles de millones de USD	85

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Grupos de productos en la Escala Bidimensional	41
Figura 2 Exportaciones de México a Estados Unidos -1994-2014- Como porcentaje de las exportaciones mexicanas totales.....	48
Figura 3 Importaciones de México desde Estados Unidos -1994-2014- como porcentaje de las importaciones mexicanas totales	49
Figura 4 Balanza Comercial México-Estados Unidos -1994-2014- En miles de USD .	51
Figura 5 Grupos de productos de exportación mexicana en la escala bidimensional....	58
Figura 6 Grupos de productos de exportación estadounidense en la escala bidimensional.....	64
Figura 7 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en vehículos-1994-2014-	66
Figura 8 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en artefactos eléctricos -1994-2014-	67
Figura 9 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en equipos de oficina -1994-2014-	68
Figura 10 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en equipos de telecomunicaciones -1994-2014-	68
Figura 11 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en maquinaria -1994-2014-.....	69
Figura 12 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en manufacturas de plástico -1994-2014-.....	70
Figura 13 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en productos metalúrgicos -1994-2014-	71
Figura 14 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en productos petroleros -1994-2014-.....	73
Figura 15 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en papel, cartón y conexos -1994-2014-	74
Figura 16 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en semillas y oleaginosos -1994-2014-.....	75
Figura 17 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en aceites y grasas de origen animal -1994-2014-.....	75
Figura 18 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en cereales -1994-2014-.....	76
Figura 19 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en textiles -1994-2014-.....	78
Figura 20 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en carnes y preparados -1994-2014-.....	79
Figura 21 Relación Comercial México-Ecuador -1994-2014- como porcentaje de las exportaciones e importaciones totales	83

Figura 22 Saldo Balanza Comercial México Ecuador 1994-2014- (En USD millones)⁸⁴

INTRODUCCIÓN

México ha sido siempre un gran referente para los países latinoamericanos por su importancia histórica y por el peso económico que ejerce en el área. En 1992 captó la atención mundial al suscribir un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, es decir, con dos países centrales siendo México un país de la semiperiferia. A partir de este acontecimiento importante, muchos científicos y críticos han abierto un debate para analizar y exponer las ventajas y los efectos adversos de dicho tratado, que en la actualidad ya ha superado las dos décadas de existencia, convirtiéndose en una política de Estado más que de gobierno.

Seducidos por los beneficios que pregona la integración, muchos países han seguido esta misma línea, dando como resultado la existencia de un sinnúmero de mecanismos de integración a nivel regional y multilateral. Incluso en el Ecuador, país considerado de la periferia, en el año 2017 entró en vigor un acuerdo multipartes con la Unión Europea, bloque regional que reúne a algunos países con una economía sólida que les permite encasillarse en el estrato centro.

En este sentido, es importante analizar el destino que tuvieron países como México que firmaron esta clase de tratados con naciones de un estrato diferente, para que sirva de experiencia a países como el Ecuador que se inician o que desean consolidarse en el camino de la integración extrarregional.

Por lo antes expuesto, para brindar un enfoque teórico a la presente investigación, se ha seleccionado la teoría del sistema mundo capitalista desarrollada por Immanuel Wallerstein en los años 70. El sistema capitalista, con su dinámica de acumulación de capital, tiene un alcance mundial. Para mantener esta estructura se requiere la existencia simultánea de tres estratos: centro, periferia y semiperiferia, a los cuáles se van alineando los países de acuerdo a su participación en la División Internacional del Trabajo.

En este sistema no solo cobran relevancia los Estados, sino también aparecen otros actores que participan activamente en esta dinámica, tales como las empresas transnacionales. Estas compañías, que gracias a la globalización extendieron sus fronteras, han ejercido su influencia en los gobiernos de los países donde operan, promoviendo la firma de tratados

de libre comercio que les permitan incrementar sus ganancias, aprovechando las ventajas competitivas de los países suscriptores de dichos tratados.

Esta teoría permite comprender que independientemente de los tratados comerciales que se suscriban entre los países o de los mecanismos de integración existentes, todos los países forman parte de una unidad de análisis puesto que están inmersos en la misma dinámica capitalista. Por lo tanto, se debe identificar claramente los tres estratos que sostienen el sistema mundo capitalista como son centro, periferia y semiperiferia y entender que los tratados de libre comercio son instrumentos impulsados por fuerzas dentro de los estratos, con el fin de cooperar con la dinámica del sistema, que es la acumulación de capital.

Este enfoque teórico se complementará con un estudio realizado por David Smith y Douglas White en 1992, quienes apoyados en los postulados wallersteinianos, afirman que la posición de un país en el sistema mundo se determina examinando sus intercambios comerciales, específicamente de bienes que comercializa con otros países. Por otra parte, Smith y White señalan que la posición ocupada por los países en el sistema mundo, también influye en sus preferencias para negociar con determinadas naciones.

Tomando en cuenta este enfoque teórico, se pretende determinar si México luego de la firma del TLCAN, experimentó movilidad dentro del sistema mundo o continuó siendo un país de la semiperiferia y cuáles fueron sus socios preferenciales para estrechar relaciones comerciales y cuáles no. Los objetivos y la comprobación de la hipótesis planteada se alcanzarán gracias al análisis de los datos empíricos recopilados bajo el lente de los postulados teóricos expuestos.

CAPÍTULO I

El objetivo de este capítulo es definir el alcance de esta investigación, así como exponer los argumentos preliminares del mismo. Para llevar a cabo este propósito se expone en primer lugar los antecedentes que derivan en el planteamiento del problema. Posteriormente se explica la justificación e importancia de esta investigación; luego se establecen las preguntas que permitirán definir los objetivos que se pretenden alcanzar y la hipótesis de investigación. La sección final de este capítulo presenta el estado de situación de la temática planteada.

1.1 Antecedentes

En el inicio del siglo XX México era un país periférico clásico, exportador de productos primarios (Gereffi y Evans, 1981: 33). Las exportaciones de minerales (plata, oro, cobre, plomo y zinc) eran la fuente más importante de ingresos y, hasta la Revolución Mexicana (1910), la minería estuvo controlada por capital extranjero (Ibíd.: 33). El capital de Estados Unidos era predominante, representando al menos el 60% de la inversión total en el sector minero (Ibíd.: 34).

Entre 1870 y 1912 México atrajo más inversión directa de los Estados Unidos que cualquier otro país del mundo. El capital extranjero se concentró en la extracción de minerales para la exportación (Ibíd.: 34). En 1929 el 40% de la inversión estadounidense en México estaba concentrada en industrias extractivas (Ibíd.: 34). Pero el crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) se detuvo casi por completo desde la Revolución Mexicana (hasta el comienzo de la depresión de los años treinta), excepto en el sector del petróleo (Ibíd.: 34). En esa época la inversión en manufacturas, indispensable para cumplir la transición a la fase horizontal de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI),¹ no estaba creciendo y representaba apenas 1% de la IED norteamericana en ese país (Ibíd.: 35).

¹ Se refiere a aquella etapa en la que se desarrolló la industria local de bienes de consumo simples.

México es considerado un país petrolero desde que los hidrocarburos adquirieron significado económico como la fuente primordial de energía para la Humanidad. En 1911 ya era el tercer productor mundial más importante de petróleo luego de Estados Unidos y Rusia (Del Villar, 1979: 118-119).

Cuando Lázaro Cárdenas nacionalizó la industria petrolera en 1938, se derribó la piedra angular del modelo de exportación dominado por los extranjeros. Esto también reforzó el temor de los inversionistas, de que México pudiera aplicar el libreto socialista heredado de la revolución (Gereffi y Evans, 1981: 38). Entre 1929 y 1946 las inversiones estadounidenses en México cayeron 50%. La mayor parte de esta caída se debió a la eliminación de las explotaciones petroleras. El nivel de inversiones en otras industrias extractivas también disminuyó rápidamente, así como la IED en los servicios públicos (Ibid.: 38).

La Gran Depresión de 1929 demostró que los países dependientes de exportaciones primarias podían retornar a la pobreza debido a eventos adversos de la economía mundial que estaban fuera de su control. Esta crisis general reforzó la presión del sector industrial que reclamaba protección contra las importaciones (Sheahan, 1990:104-105).

A medida que los extranjeros fueron expulsados del sector primario exportador mexicano, la inversión manufacturera siguió creciendo y haciéndose cada vez más compatible con la fase de industrialización horizontal. En general, el período de la ISI horizontal pareció disminuir la dependencia, pues aumentó la fuerza industrial de las burguesías locales, y los inversionistas extranjeros desempeñaron un papel más positivo en el desarrollo económico (Gereffi y Evans, 1981:38). La estrategia de ISI adoptada en México, con amplia participación del Estado, incrementó el empleo y la producción (Audley, Papademetriou, Polaski, Vaughan, 2003: 5). Esto configuró un proceso de transición de la periferia del sistema mundo a la semiperiferia, (Gereffi y Evans, 1981: 33-34).

La crisis de la deuda de 1982 marcó el inicio del fin de la ISI (Guillén, 2012: 58). Los acreedores externos decidieron suspender el financiamiento y los rígidos programas de ajuste impuestos por el Fondo Monetario Internacional (FMI) obligaron a los países de menor desarrollo, en especial a los de América Latina, a reorientar sus economías hacia el exterior y financiar el pago de la deuda mediante la generación de superávit en la

balanza comercial. Este cambio produjo una disminución de la capacidad importadora, de inversión, consumo y empleo de México y todas las economías latinoamericanas (Guillén, 2012: 58).

El fin de la bipolaridad mundial y de la Guerra Fría trajo consigo la crisis para el Sistema Interamericano manifestado en el Sistema Interestatal Continental, la Organización de Estados Americanos (OEA) y el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR), razón por la que Estados Unidos buscó redefinir su hegemonía en el hemisferio (Morales y Rocha, 2008: 53). En general, el proceso de reestructuración se desarrolló sobre tres ejes principales: un eje económico cristalizado en la creación del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), un eje político enfocado en la reforma de la OEA y un eje militar traducido en la superación del TIAR, pero esta vez con un mayor alcance temático (Ibíd.).

En otras palabras, Estados Unidos buscó consolidar su hegemonía en base a tres ideas principales: libre comercio a través de la firma de tratados de libre comercio para todo el continente o un ALCA; democracia representativa a través de una Carta Democrática Interamericana; y seguridad hemisférica mediante la creación de unas fuerzas armadas continentales. Sin embargo, este proceso comenzó a estancarse desde la Tercera Cumbre de las Américas en abril de 2001 y hasta aquí llega lo que se podría llamar el neopanamericanismo multilateral y a partir de ello se aplica el neopanamericanismo unilateral, es decir, la relación bilateral de los Estados Unidos con algunos países de América Latina (Ibíd.: 53-54).

El proceso impulsado por la política exterior de Estados Unidos se puede explicar cronológicamente en tres etapas:

- Etapa de transición (1989-1993): se inicia el Consenso de Washington (1989, formulado por John Williamson), de tinte neoliberal y se difunde por toda América Latina. Poco después se lanza la Iniciativa para las Américas (1990), con el objeto de concretar un tratado de libre comercio para las Américas y paralelamente se promociona la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN (Ibíd.: 54).

- Etapa poswestfaliana² (1993-2001): Se firma el TLCAN en 1992 y entra en vigor en 1994. A continuación se inicia el proceso de Cumbre de las Américas y las negociaciones para el ALCA (1994), proceso conocido como la versión multilateral del neopanamericanismo (Ibíd.)
- La etapa retrowestfaliana³ (2001 en adelante): Se estanca el proceso de cumbres de las Américas y de negociaciones del ALCA. El gobierno republicano estadounidense promueve la firma de acuerdos bilaterales de libre comercio con varios países de América Latina, y refuerza el Plan Colombia. En América del Norte se firma la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), como una forma de complementación del TLCAN (Ibíd. 55).

En síntesis, en la primera etapa se formula el neopanamericanismo; en la segunda se promueve un neopanamericanismo multilateral y en la tercera se apuesta por un neopanamericanismo unilateral (Ibíd.).

En la administración de Miguel de la Madrid (1982-1988), etapa de transición hacia el neoliberalismo, se implementaron severas medidas de ajuste estructural auspiciadas por el FMI y el Banco Mundial. Se llevó a cabo una apertura comercial unilateral e integral, México se incorporó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), se facilitó la inversión extranjera, se inició la privatización de las empresas públicas y se liberalizó el sistema financiero (Guillén, 2012: 60).

A fines de los años ochenta México ya contaba con una estructura comercial bastante integrada a la economía de Estados Unidos, tanto en transacciones comerciales como en flujos de inversión extranjera directa (Canales, 2015: 11). Para 1990, 71% del total de las exportaciones mexicanas tuvo como destino Estados Unidos y 65% de las importaciones mexicanas provenían de Estados Unidos (Ibíd.:11)

Las negociaciones del TLCAN, se emprendieron en el momento en que se hablaba de la construcción de un "nuevo orden global", a inicios de los años noventa (Oropeza, 2014:

² Implica la apuesta por un mundo postmoderno, por la globalización y la regionalización, es decir: una apuesta por un movimiento hacia delante y lo nuevo (Morales y Rocha, 2008: 41).

³ Es la apuesta por un mundo retromoderno, retronacionalista, retroestatista y retroimperialista (Morales y Rocha, 2008: 41).

68). Las negociaciones formales para la firma de este tratado comenzaron en 1991, lo cual atrajo la atención mundial al perfilarse como uno de los tratados comerciales más amplios en la historia, que impulsaría el libre comercio de bienes y servicios entre dos países industrializados y uno en desarrollo (Lederman, Maloney y Servén: 2005: 29). La gran expectativa era que a través de este tratado México alcanzaría el nivel de crecimiento de sus vecinos del norte (Ibíd.).

El TLCAN entró en vigor en 1994, en un momento de optimismo. Los países en desarrollo se inclinaron por los postulados neoliberales expresados en el Consenso de Washington (Oropeza, 2014: 68). En este contexto el TLCAN fue la máxima expresión de la reforma neoliberal. Fue un acuerdo impulsado por las empresas y grupos más globalizados y poderosos de Estados Unidos, México y Canadá, para quienes la integración de América del Norte era una oportunidad para ampliar sus mercados y maximizar sus rentas, gracias a la disponibilidad de mano de obra barata y de normas ambientales permisivas de México (Guillén, 2012: 62).

1.2. Planteamiento del Problema

El TLCAN atrajo la atención mundial al constituir uno de los tratados comerciales más amplios de la historia. Debía impulsar el libre comercio de bienes y servicios entre dos países industrializados y uno en desarrollo (Lederman, Maloney y Servén: 2005: 29) Lo que para las teorías convencionales del comercio internacional sería un mecanismo de integración regional, en realidad se desarrolla en un escenario más amplio, al que I. Wallerstein denomina «sistema mundo capitalista», que es una unidad de análisis mayor, en la cual coexisten e interactúan centro, periferias y semiperiferias (Wallerstein, 2004: 89). En este sistema los países se van alineando de acuerdo a la naturaleza de sus intercambios comerciales (Smith y White, 1992: 867).

A partir de la consideración de que luego de varias décadas de ISI México se ubicó en una posición semiperiférica dentro del sistema mundo, esta investigación se propone determinar si ese país sufrió un cambio de posición luego de la firma del TLCAN. Es decir, se busca precisar si México cumplió su expectativa de convertirse en un país central dentro del sistema capitalista mundial, si continuó localizado en la semiperiferia o si

regresó a la posición en la que se encontraba a inicios del siglo XX. También se busca describir cómo ha evolucionado, dentro de este sistema, la relación comercial de México con Ecuador, país que se considera periférico según la teoría de Wallerstein.

1.3. Justificación

Se han realizado varios estudios con el fin de analizar los efectos positivos y negativos que el TLCAN ha generado en México, el eslabón más débil del tratado, por lo general desde visiones convencionales del comercio internacional. Esta investigación aborda este controversial tema desde un punto de vista teórico diferente, como es la teoría del sistema mundo capitalista.

Wallerstein considera que la economía mundo está conformada por tres áreas estructurales: centro, periferia y semiperiferia (Wallerstein, 2004: 90). Según él, cuando el intercambio ocurre dentro de un mismo sistema mundo, solo un área obtiene el máximo beneficio, ya que el intercambio que se da dentro de un mismo sistema mundo es un juego de sumas cero; por esta razón, considera importante analizar la totalidad del sistema mundo y no solo una parte de él. La característica esencial de la economía mundo capitalista es la producción de mercancías destinadas a la venta en un mercado con el objetivo de obtener el máximo beneficio (Wallerstein, 2004: 97). Así pues, el capitalismo implica no solo la expropiación del plusvalor producido por los trabajadores, sino también una apropiación del excedente de toda la economía mundo por las áreas centrales. Y esto sería cierto tanto en la etapa del capitalismo agrario como en la etapa del capitalismo industrial (Wallerstein, 2004:100-101).

Este estudio busca poner en evidencia que las áreas del sistema mundo son dinámicas, para lo cual se analiza la posición ocupada por México dentro del sistema mundo luego de firmar el TLCAN. Los planteamientos teóricos de Wallerstein sirven para analizar la posición ocupada por México dentro del sistema mundo en el ámbito temporal propuesto.

Por otro lado, siendo México por sus dimensiones uno de los países más representativos de América Latina, es importante conocer cuáles han sido las consecuencias de la firma del TLCAN en sus relaciones comerciales con otros países de la región, especialmente

con Ecuador, considerado como un país periférico. Mediante este estudio se evaluará las consecuencias del TLCAN en las relaciones comerciales de México con el Ecuador.

Este tema de investigación se encuentra, por lo tanto, enmarcado en las líneas de investigación del Centro de Relaciones Internacionales del Instituto de Altos Estudios Nacionales-IAEN. Concretamente en aquella que abarca los asuntos de economía internacional y, en forma específica, la integración latinoamericana.

1.4 Pregunta de Investigación

Ante la problemática planteada surge la siguiente pregunta de investigación:

¿Acaso el involucramiento de México en el TLCAN propició el cambio de posición de ese país semiperiférico en el sistema mundo capitalista?

Esta pregunta global puede ser escindida en dos preguntas subsidiarias:

1. ¿Varió la condición de México, de país semiperiférico, por consecuencia de la firma del TLCAN?
2. ¿Cuáles fueron las consecuencias derivadas de la firma del TLCAN en las relaciones comerciales de México con un país periférico como Ecuador?

1.5. Objetivos e hipótesis

1.5.1 Objetivo general

Evaluar la posición ocupada por México en el sistema mundo capitalista luego de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y su relación comercial con el Ecuador, considerado como país periférico dentro de ese sistema.

1.5.2 Objetivos específicos

- Exponer los postulados de la teoría del sistema mundo capitalista aplicables al tema de investigación.
- Determinar la posición de México dentro del sistema mundo, luego de la firma del TLCAN.

- Analizar la relación comercial de México con el Ecuador luego de la firma del TLCAN.

1.5.2 Hipótesis

Con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México consolidó su posición de país semiperiférico subordinado al centro, reduciendo de esta manera su interacción con los países de la periferia del sistema mundo, específicamente con el Ecuador, considerado como país periférico.

1.6 Estado de la discusión

El tema de investigación ha sido estudiado de forma parcial por varios autores. A continuación, se exponen algunos aportes relevantes para este trabajo.

La expansión geográfica de la economía-mundo europea supuso la eliminación de otros sistemas-mundo. La independencia de los países de América Latina en el siglo XIX no cambió su status periférico. La creación de nuevas áreas periféricas en la economía-mundo ampliada hizo posible la modificación del papel de áreas como Estados Unidos, que anteriormente constituía una región semiperiférica, y que gracias a su sector industrial pudo incorporarse al centro (Wallerstein, 2004:108-109).

Brasil y México son considerados “potencias regionales-mediadoras” en el contexto latinoamericano, es decir, estados semiperiféricos que se destacan por el desarrollo intermedio de sus capacidades materiales⁴ e inmateriales⁵, su posicionamiento estructural entre los estados centrales y periféricos, sus proyecciones geopolíticas a nivel regional, su rol de liderazgo regional y su función de mediación entre las potencias mundiales y los estados periféricos (Morales y Rocha, 2008: 23).

Desde la perspectiva del sistema mundo hasta el enfoque del desarrollo, tanto México como Brasil se ubican en la semiperiferia por una serie de factores que los diferencian de los países periféricos y centrales (Gereffi y Evans, 1981: 31). Brasil y México ocupan

⁴ Llamadas también capacidades duras, tales como: población, superficie, PIB, comercio con el mundo, gasto militar (Morales y Rocha, 2008: 43).

⁵ Llamadas también capacidades blandas, tales como: PIB per cápita, valores de paridad de poder adquisitivo, índice de desarrollo humano, índice de pobreza humana (Morales y Rocha, 2008: 43).

distintas posiciones en la estructura de la economía mundo capitalista y tienen poca semejanza con el modelo típico de país periférico. Esto por varias razones:

- Son muy industrializados y contienen industrias modernas, que generalmente se encuentran solo en el centro de la economía mundo;
- Su producción de bienes terminados abastece la demanda de su mercado interno, sus exportaciones son muy diversificadas e incluyen artículos manufacturados;
- Han desarrollado Estados inusualmente fuertes, con sofisticados aparatos administrativos, capaces de promover y proteger los intereses locales (Ibíd.: 31).

Sin embargo, ninguno de estos dos países posee las características comúnmente asociadas a los países "desarrollados" o "centrales", por varias razones:

- Su producto interno bruto (PIB) per cápita es muy inferior al de los Estados Unidos, Japón o casi cualquiera de los países de Europa Occidental;
- La distribución de los ingresos es muy desigual, en comparación con la de los países desarrollados;
- Tanto México como Brasil son países receptores y no fuente de inversión extranjera, son países deudores y no acreedores, y son receptores de la innovación de productos terminados y de las nuevas técnicas de producción (Ibíd.: 31).

Los asuntos políticos y económicos de México han estado profundamente marcados por su proximidad al poder central hegemónico de los Estados Unidos (Ibíd.: 32). Su extensa frontera con ese país ha permitido un flujo particularmente intenso de capital estadounidense hacia México, la creación de una gran industria de ensamblaje (maquiladora) al Sur de la frontera de Texas y el aumento de las exportaciones agrícolas (Ibíd.: 32).

Brasil y México comenzaron el siglo XX como países periféricos, exportadores de productos primarios; más adelante, durante la Gran Depresión, esta fase fue reemplazada por una industrialización "horizontal", o de sustitución de importaciones. Esta fase se centró en la producción local de bienes no durables y en el ensamblaje local de bienes durables (Ibíd.: 33). A mediados de los años cincuenta, la ISI horizontal avanzó hacia

una fase de "ISI vertical" enfocada en la internalización de todas las fases de producción de bienes de consumo y en la integración hacia atrás en la producción de bienes intermedios y bienes de capital (Ibíd.: 33). Por último, desde la década de los 70, esta fase vertical presenta un triple énfasis: la ampliación de la producción local de bienes de capital, la promoción diversificada de las exportaciones y la creciente importancia del capital financiero (préstamos) en relación con la IED (Ibíd.:33).

La transición de la periferia a la semiperiferia comenzó con la fase horizontal de la ISI y se consolidó durante la fase vertical. La fase de bienes de capital, exportaciones diversificadas y capital financiero representa un intento por consolidar el estado semiperiférico y sentar las bases para ir más allá del "desarrollo dependiente" o incluso convertirse en un estado del centro (Ibíd.: 33-34).

La fase de promoción de las exportaciones supone una transformación significativa de la semiperiferia en la estrategia global de las empresas transnacionales (Ibíd.: 42). Las sucursales de las empresas transnacionales en la semiperiferia desempeñan un papel similar al de las matrices en el centro y al mismo tiempo su destino está determinado por los planes de la matriz, ya que la mayoría de las exportaciones manufactureras de empresas transnacionales de países como México son ventas "intrafirma" que se realizan entre unidades corporativas afiliadas (Ibíd.: 42). Tanto México como Brasil terminaron con una capacidad de producción ampliada y diversificada, cuyos principales sectores estaban en gran parte controlados por capital extranjero (Ibíd., 1981: 41).

Es la empresa transnacional, y no México, quien generalmente tiene la última palabra sobre el "mercado" de exportación, la producción local y la promoción de las exportaciones, lo cual parece una victoria para los países semiperiféricos porque transforma aún más su posición en la división internacional del trabajo, pero parece aumentar la dependencia cuando este "avance" se mira desde una perspectiva centrada en el control (Ibíd.: 53).

México ha emprendido una lucha continua y crónicamente infructuosa para equilibrar sus cuentas internacionales; las transnacionales, con su apetito voraz por los insumos importados y su tendencia a generar salidas de beneficios, regalías y otros pagos de servicios, son parte del problema (Ibíd.: 49). A medida que avanzaba el decenio de 1970,

el gobierno mexicano trató de impulsar medidas orientadas a proteger la propiedad local y a influir en el comportamiento de las empresas transnacionales para frenar los desequilibrios externos. Sin embargo, las políticas no ofrecieron soluciones reales a los dilemas básicos de la desnacionalización y del desequilibrio externo (Ibíd.: 53-54). Por esta razón, la semiperiferia continúa siendo un lugar para la transformación más que una posición para soluciones estables (Ibíd.: 53-54).

Es posible identificar las relaciones, más o menos incondicionales y persistentes en los últimos años, entre el norte y el sur, bajo un escenario de continuas iniciativas que resaltan el liderazgo y la dominación estadounidense, alianza por la que ha apostado México (Preciado, 2008: 5). El esquema de relaciones norte-sur se moldea en torno a un eje económico-comercial y otro político-militar. En el primero, México delinea su contexto de semiperiferia subordinada al incorporarse al TLCAN, primer proyecto de integración asimétrica norte-sur en el continente (Ibíd.: 5). Pero además de este promocionado acuerdo de libre comercio, una estrategia que combina seguridad y negocios y que ha sido promovida con entusiasmo por los gobiernos mexicanos de Vicente Fox (2000-2006) y de Felipe Calderón (2006-2012) es el acuerdo e implementación de la Alianza para la Seguridad y Prosperidad de América del Norte (ASPAN), que también afianza la calidad de semiperiferia subordinada de México (Ibíd.: 6-7).

México y Brasil no son potencias mundiales ni potencias medias-coadyuvadoras sino potencias regionales-mediadoras. Por esta razón, México y Brasil se han posicionado de tal manera que han logrado establecer una relación triangular con Estados Unidos: en el vértice superior se encuentra Estados Unidos empeñándose en redefinir o refundar su hegemonía en el continente americano y en los dos vértices inferiores México y Brasil que se esfuerzan en consolidar sus sub-hegemonías en sus respectivas regiones (Morales y Rocha, 2008: 62).

En esta relación, México logra formalizar una “sub-hegemonía subordinada relativamente” y Brasil logra establecer una “sub-hegemonía autónoma relativamente” en relación con los Estados Unidos. Esto sucede porque México acepta relativamente y Brasil resiste relativamente la supremacía y hegemonía de los Estados Unidos (Ibíd.).

México en este caso es un estado con menores capacidades frente a Estados Unidos, por lo tanto, coopera con el estado fuerte para apaciguar los efectos negativos de su poderío o para beneficiarse de su victoria (Ibíd.: 64). México estima que los beneficios por apoyar a una potencia mundial exceden los costos derivados de la oposición o de la no-cooperación y la potencia le ofrece incentivos, como acuerdos comerciales preferenciales o protección, con el fin de inducir a los estados de menores capacidades a unírseles (Ibíd.)

Por otro lado, el tema de la relación comercial de México y Ecuador no ha sido tratado suficientemente. Existen documentos sobre el comercio bilateral entre los dos países, elaborados por entes oficiales afines a las áreas de comercio y relaciones internacionales. Sin embargo, estos en su mayoría muestran estadísticas de las cuales se desprenden conclusiones descriptivas. Esta carencia aumenta la importancia de esta investigación que, a más de proporcionar datos estadísticos sobre la relación comercial entre los dos países, la analiza mediante el enfoque teórico del sistema mundo.

En un estudio de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), sobre las características y perspectivas del comercio intrarregional del Ecuador durante el período 2003-2013, se observa un alto grado de concentración de las exportaciones ecuatorianas en los mercados extra regionales, en especial EEUU con 43% del total exportado y solo el 31% de sus exportaciones se dirigen hacia la región (Aladi, 2014: 21).

La relación comercial entre Ecuador y México se encuentra amparada en el Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación (A.A.P.R.) N° 29, que tiene una cobertura limitada de productos, abarcando un 4,2% del universo arancelario y con un 92% de preferencia en promedio. Solo el 7% de las exportaciones ecuatorianas se canalizan a través del mencionado acuerdo, mientras que el 49% del comercio se canaliza a través del Acuerdo Regional AR.PAR N°4 y el 52% restante no se acoge a ninguna normativa bilateral (Ibíd.: 57).

México constituye para el Ecuador un proveedor muy importante en el marco de la ALADI, sin embargo, el saldo de la balanza comercial ha sido crecientemente deficitario para este último. Esto se debe a que los productos ecuatorianos no han podido ingresar de manera significativa en el mercado mexicano, en tanto que, las importaciones

ecuatorianas han crecido de modo casi ininterrumpido desde el año 2003 a una tasa promedio anual de 16% (Ibíd.: 57-58).

Aquí sería conveniente un gráfico 1994-2014 con información sobre el saldo comercial anual bilateral Ecuador – México, para corroborar el estado de situación.

CAPÍTULO II: ANÁLISIS CUALITATIVO

Este capítulo revisa los principales postulados de la teoría del sistema mundo de Immanuel Wallerstein, con especial énfasis en las categorías de centro, periferia y semiperiferia. Luego se exponen los argumentos cardinales del estudio de David Smith y Douglas White sobre la estructura del sistema mundo, a partir de las categorías wallersteinianas antes mencionadas.

También se define la metodología empleada en el presente trabajo investigativo, que facilita la consecución de los objetivos y la corroboración de la hipótesis planteada.

2.1 Marco Teórico

La teoría del sistema mundo capitalista, desarrollada por Immanuel Wallerstein en los años 70, abarca a todos los países, conformando una sola unidad de análisis. Como menciona Wallerstein, el estímulo de la acumulación de capital propio del sistema capitalista, genera una expansión desigual de la economía mundial, dando lugar a un sistema jerarquizado. El lugar que ocupan los países en la división internacional del trabajo determina sus posibilidades de movilidad dentro del sistema, el cual está conformado por tres áreas estructurales: centro, periferia y semiperiferia.

Los postulados teóricos wallersteinianos son complementados por un estudio desarrollado por David Smith y Douglas White en 1992. A pesar de que la lógica centro-periferia-semiperiferia abarca relaciones en el ámbito económico, comercial, político y geopolítico, Smith y White basan su análisis en intercambios comerciales específicos, alegando que los patrones en el comercio internacional pueden reflejar la división internacional del trabajo, lo cual es consistente con el enfoque sobre el sistema mundo de Wallerstein.

2.1.1 El Sistema Mundo Capitalista

El enfoque de la Dependencia cobró popularidad en América Latina en los años sesenta y setenta debido a los aspectos que se enuncian a continuación (Bustelo, 1999: 204):

- Los límites del proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) defendido por la CEPAL, el cual a finales de los años cincuenta e inicios de los años sesenta atravesó problemas económicos (mercado interno saturado y desequilibrios en la balanza de pagos), sociales (desigualdad en aumento) y políticos (la ISI fue concebido como un proyecto nacionalista, pero fue aprovechado por las empresas trasnacionales).
- Algunos economistas latinoamericanos criticaron los límites teóricos del estructuralismo de la CEPAL y del desarrollismo, que dio lugar a la defensa de la industrialización como solución a todos los problemas.
- La crítica contra la teoría de la modernización, en particular la teoría de las etapas de Rostow⁶ que no contemplaba la estructura de un capitalismo subdesarrollado.

Paul A. Baran, considerado el padre del enfoque de la Dependencia, propuso tres ideas novedosas (Ibíd.: 205-206):

- Desarrollo y subdesarrollo son dos manifestaciones de un único proceso: la acumulación de capital a escala mundial. El subdesarrollo es el producto histórico del desarrollo de los países imperialistas. La extracción de excedente de las colonias (y, más en general de las economías subordinadas), no sólo favoreció la acumulación originaria de capital en las metrópolis sino que interfirió con el crecimiento natural de las áreas atrasadas, alterando para siempre su desarrollo potencial.
- Esa agresión económica externa había configurado unas economías periféricas en las que el excedente resultaba en su mayor parte apropiado por el capital extranjero y desperdiciado en consumo improductivo, de resultados de la inserción dependiente del Tercer Mundo en la economía mundial.
- El capitalismo [...] se había convertido en realidad en un “obstáculo formidable para el adelanto humano”, en palabras del propio Baran. La única forma que tenían los países capitalistas periféricos de salir del subdesarrollo era mediante la revolución anticapitalista (la construcción del socialismo) y la ruptura con el mercado capitalista mundial [...].

La primera idea se basa en la expresión de A. G. Frank, “desarrollo y subdesarrollo son dos caras de una misma moneda”, señalando que el capitalismo central y el capitalismo periférico son partes de un único proceso histórico, por lo tanto no son fenómenos aislados (Ibíd.: 206-207). La segunda idea aplica el concepto marxista de “excedente” a una realidad subdesarrollada en donde la mayor parte del excedente real es transferido al exterior a través de la repatriación de capitales de las empresas extranjeras, la atención al servicio de la deuda o la fuga de capitales (Ibíd.: 207). Por último, la tercera idea explica que el imperialismo bloquea el desarrollo de los países dependientes, mientras que los

⁶ Walter Whitman Rostow, uno de los pioneros de la teoría del desarrollo. Rostow concibió al desarrollo como una serie de cinco etapas de cambio, tanto en los sistemas de producción como en los valores de la sociedad.

países centrales se benefician explotando a los países periféricos, lo que lleva a estos últimos al subdesarrollo y al estancamiento económico si mantienen relaciones con los países desarrollados (Ibíd.: 207).

El proceso de desarrollo dependiente es el resultado de la interacción de las estrategias de las empresas transnacionales con las estrategias políticas y económicas de las clases sociales locales y los países anfitriones (Gereffi y Evans, 1981: 33). Las estrategias de las empresas transnacionales están condicionadas no sólo por el contexto internacional, sino también por una configuración históricamente dada de la estructura de clases, la ideología y la base productiva local; por otro lado, la estructura de clases sociales locales y la base productiva, a su vez, son el resultado de la interacción previa entre el capital extranjero y las clases sociales locales (Ibíd.: 33).

Una situación semiperiférica implica tanto una posición estructural definida en la división internacional del trabajo como un proceso histórico de desarrollo que conduce de la periferia a la semiperiferia (Ibíd.: 31-32). En el período contemporáneo este proceso de desarrollo ha sido denominado "desarrollo dependiente": desarrollo porque se caracteriza por la acumulación de capital y una diferenciación cada vez más compleja de la estructura productiva interna. Y dependiente porque está indeleblemente marcado por los efectos de la continua dependencia del capital alojado en los países centrales. A medida que avanza el desarrollo dependiente, la inversión extranjera directa (IED) desempeña un papel cada vez más importante (Ibíd.: 31-32).

El éxito de los "dragones" asiáticos puso en tela de juicio la idea de que la integración de la economía mundial capitalista anulaba una industrialización viable en el Tercer Mundo (Ibíd.: 216). Por esta razón, a mediados de los años setenta surgieron varios intentos por reconsiderar la teoría de la dependencia y sustituirla por otro paradigma. En este contexto histórico nació la teoría de la economía-mundo formulada por Immanuel Wallerstein (Ibíd.: 216).

Wallerstein señala que el sistema mundo es el único sistema social existente. Lo define como una unidad con una única división del trabajo y múltiples sistemas culturales (2004: 89). Capitalismo y economía-mundo son dos caras de la misma moneda, se trata de un

fenómeno indivisible con una única división del trabajo pero con múltiples entidades políticas y culturales (Ibíd.: 90).

Para Wallerstein (1979), la economía-mundo capitalista, la manifestación del sistema mundial desde el siglo XVI, se creó, consolidó y desarrolló sobre la base del impulso por la acumulación incesante de capital. Tal estímulo genera una expansión desigual de la economía mundial, que es un sistema jerarquizado, en el que el lugar ocupado en la división internacional del trabajo determina las posibilidades de movilidad dentro del sistema. La lógica y la dinámica de éste determinan el comportamiento de sus distintos elementos: centro, semiperiferia y periferia (Bustelo, 1999: 218-219).

Según Wallerstein, es un error no analizar la totalidad del sistema mundo capitalista, por lo que ofrece un modelo alternativo con el que afrontar análisis comparativos de la economía capitalista mundial (2004: 90). Wallerstein toma como punto de partida el concepto de Frank, de “desarrollo del subdesarrollo”: la estructura económica de los países actualmente subdesarrollados es el resultado de haberse incorporado a esa economía-mundo como un área periférica (Ibíd.: 90). Frank señala que el subdesarrollo contemporáneo es en gran medida el producto histórico de las relaciones económicas y de otro tipo que mantiene o mantuvo el país satélite subdesarrollado con los países metropolitanos ahora desarrollados. Además, estas relaciones son una parte esencial de la estructura y desarrollo del sistema capitalista en su totalidad a escala mundial (2005: 146).

Frank además señala que cuando examinamos esa estructura de metrópolis y satélite, encontramos que cada uno de los satélites, actualmente subdesarrollados, sirve como un instrumento para extraer capital o excedentes de sus propios satélites y canalizar parte de sus excedentes hacia las metrópolis mundiales de las que son satélites. Cada metrópoli nacional y local sirve para imponer y mantener la estructura monopolística y las relaciones de explotación en ese sistema en la medida que sirve a los intereses de las metrópolis que se aprovechan de esa estructura global, nacional y local para impulsar su propio desarrollo y el enriquecimiento de sus clases dominantes (Ibíd.: 148). En este sentido, Wallerstein afirma que cuando el intercambio se da dentro de un mismo sistema-mundo, sólo uno de ellos obtiene el máximo beneficio, ya que el intercambio que se da dentro de un mismo sistema mundo es un juego de suma cero. Esta es la característica esencial de una economía-mundo capitalista en la que la producción de mercancías se

destina a la venta en un mercado, con el objetivo de obtener el máximo beneficio (2004: 97).

Wallerstein menciona que existen tres áreas estructurales que conforman la economía mundo: centro, periferia y semiperiferia. Su análisis surge en el noroeste de Europa, donde convergieron los intereses de varios grupos locales, permitiendo el desarrollo de fuertes mecanismos estatales, mientras que en las áreas periféricas surgieron grandes divergencias que debilitaron a los Estados (Ibíd.: 100). Las diferencias de capacidad estatal afianzaron el intercambio desigual al que someten los estados fuertes a los débiles, es decir los países centro a las áreas periféricas. Así pues, el capitalismo implica no solo la expropiación del plusvalor producido por los trabajadores, sino también una apropiación por parte de los países centrales del excedente de toda la economía-mundo, y esto es cierto en la etapa del capitalismo agrario o en la etapa del capitalismo industrial (Ibíd.:100-101).

Las estructuras tripartitas de la economía-mundo: centros, periferias y semiperiferias, que si bien son entendidas por Wallerstein como ‘procesos’ de explotación de la economía-mundo, también implican una representación espacial del mundo, ligada a los cambios de ritmo de los ciclos de auge y crisis a los que está sometida la economía capitalista (Preciado, 2008: 3). El uso de los términos centro y periferia en el análisis del sistema mundo no se refiere, en primera instancia, a zonas geográficas, regiones o Estados, sino a procesos complejos (Ibíd.: 4).

Los procesos de centro consisten en relaciones que combinan salarios relativamente altos, tecnología moderna y producción diversificada; los procesos de periferia son una combinación de salarios bajos, tecnología más rudimentaria y producción simple. La semiperiferia es el espacio que combina de una forma particular ambos procesos. Este concepto se aplica directamente a zonas, regiones o Estados que suponen la explotación de la periferia y sufren la explotación del centro (Preciado, 2008: 4).

No se puede entender la persistente diferencia estructural entre centro y periferia sin considerar una tercera situación estructural, intermedia: la semiperiferia, necesaria para que la economía mundo capitalista funcione sin demasiados sobresaltos (Ibíd.:103). Al introducir esta categoría Wallerstein explicita la creciente heterogeneidad del Tercer

Mundo; en especial, contribuye a comprender la experiencia de los nuevos países industriales (Bustelo, 1999: 220).

2.1.2 Aporte de David Smith y Douglas White a la teoría del sistema mundo capitalista

Los roles que juegan los países dentro de la división internacional de trabajo son cruciales para comprender una amplia gama de cambios sociales, políticos y económicos en las sociedades, según David Smith y Douglas White (1992: 859). El análisis de Smith y White sirve para visualizar los cambios en el tamaño y la posición de los países en los estratos del sistema mundo. En este, los patrones y ciclos de la hegemonía tienen contenido teórico y empírico para la economía política internacional.

La lógica centro periferia contempla relaciones económicas y comerciales, y también relaciones políticas y geopolíticas (Preciado, 2008: 5). Para analizar los estratos del sistema mundo, Smith y White se enfocan exclusivamente en el estudio de los intercambios comerciales específicos. Si bien los asuntos militares, diplomáticos y culturales también son importantes en la determinación del sistema internacional, limitar el análisis a los circuitos comerciales es consistente con el principal impulso de análisis del sistema mundo (Smith y White, 1992: 864). Para respaldar su posición, Smith y White citan a Chase-Dunn y Rubinson:

La principal característica estructural de este sistema mundo llegó a ser esta división del trabajo entre las áreas centrales emergentes que producen bienes manufacturados y las áreas periféricas emergentes que producen materias primas. Los límites del sistema fueron determinados por la extensión y la intensidad de la producción y el intercambio comercial (Ibíd.: 864).

Para Smith y White los patrones del comercio internacional pueden reflejar la división internacional de trabajo, pues las diferencias centro-periferia se manifiestan parcialmente en el nivel relativo de sus exportaciones (Ibíd.: 865). Según ellos, los principales tipos de intercambio a nivel mundial son los siguientes:

- Productos pesados de alta tecnología (maquinaria - no eléctricos, resinas artificiales, plásticos, manufacturas metálicas)
- Extractivo sofisticado (papel, cartón y artículos de la pulpa del papel, gas, natural y derivados)

- Extractivo simple (semillas y frutos oleaginosos, aceites y grasas animales, cereales y preparaciones de cereales)
- Manufacturas que requieren mano de obra barata (textiles y prendas de vestir, calzado, contenedores para viaje)
- De productos alimenticios y derivados (carne y preparaciones de carne, verduras, frutas) (Ibíd.: 866)

Smith y White enfatizan que su análisis de las posiciones en la economía mundo corresponde, estrictamente, a los flujos de comercio de productos. No usan estadísticas agregadas a nivel país como el PIB, producción u otros atributos nacionales (Ibíd.: 867).

Los resultados de este análisis muestran la existencia de tres posiciones amplias en la economía mundo: centro, periferia y semiperiferia. Así, este patrón general corrobora el modelo jerárquico de Wallerstein del sistema internacional. Sin embargo, los hallazgos de Smith y White sugieren que los niveles analíticamente identificables podrían ser más de tres, ya que encontraron al menos dos sub divisiones o bloques estables dentro de la periferia y de la semiperiferia (Ibíd.: 885).

Estos autores encontraron que en la semiperiferia se registra un gran movimiento entre grupos superiores e inferiores, y sugieren que en el último cuarto del siglo XX la movilidad intra e inter bloques semiperiféricos podría estar relacionada con el surgimiento de una nueva división internacional de trabajo (Ibíd.: 876). Esto sería una consecuencia de la desindustrialización del centro y del incremento de las exportaciones de productos manufacturados en los “nuevos países industrializados” del Tercer Mundo (Ibíd.: 876). Smith y White recurren a John Walton (1985) para afirmar que:

El capital y la producción son exportados desde los países desarrollados desindustrializados (donde el desempleo aumenta) para reubicarlos en los confines hospitalarios de las fábricas del Tercer Mundo, usando mano de obra barata y una “plataforma para la exportación” desde la cual los bienes son enviados a otros países o enviados de vuelta a los mercados del centro (Ibíd.: 876).

Los resultados de este análisis proveen evidencia de que la exportación de productos manufacturados genera una movilidad ascendente limitada. Entre 1965 y 1980 los “nuevos países industrializados” se mueven hacia arriba en la “semiperiferia fuerte” (Ibíd.: 876). En ese periodo los estudios de Smith y White encuentran más movilidad hacia arriba que hacia abajo, por lo que sugieren que la movilidad internacional no es un juego de suma cero. Sin embargo, esto no necesariamente significa la reducción de la

desigualdad mundial, dado que de hecho el proceso de desarrollo semiperiférico incrementa la pobreza dentro de esos países (Ibíd.: 880).

Smith y White proponen que para analizar la relación comercial entre bloques se debe clasificar a los países de acuerdo a su posición en el sistema mundo. Una característica importante para distinguir el centro de la periferia es el gran volumen de comercio entre las naciones que conforman el centro versus un mínimo volumen comercial entre los miembros de los bloques que no pertenecen al centro (Ibíd.: 880). Los países periféricos suelen mantener relaciones comerciales con las naciones de centro de las cuales han sido históricamente dependientes más que con otros países de la periferia, aunque estos estén geográficamente más cerca (Smith y White, 1992: 881). Los intercambios comerciales asimétricos están relacionados a las nociones de comercio desigual propuestas por los teóricos del sistema mundo, quienes señalan que este ocurre cuando productos subvalorados, producidos con mano de obra barata en las áreas periféricas, son intercambiados en el mercado mundial por productos manufacturados más caros (Ibíd.: 881). Los productos de alta tecnología suelen ser exportados por el centro y los estratos más altos a los bloques de nivel más bajo. Los alimentos generalmente se mueven en dirección contraria, es decir, de la periferia y otros bloques más bajos hacia el consumo en el centro (Ibíd.: 882).

Los productos clasificados como manufacturas que requieren mano de obra barata son relevantes para la “nueva división internacional del trabajo”: la producción de manufacturas a gran escala, pero con mano de obra barata, se traslada a la semiperiferia, e incluso a la periferia (Ibíd.: 882-883). En estas industrias, los bajos costos de la mano de obra y la tecnología simple, permitieron a los bloques de la semiperiferia competir en los mercados internacionales e incrementar el intercambio comercial de estos productos (Ibíd.: 884).

Según Smith y White, la producción de bienes intensivos en capital se concentra en los países de centro y la de los productos agropecuarios en las naciones periféricas, sin embargo, de este último grupo se deben excluir los cereales, los cuales se exportan mayoritariamente desde los países centrales hacia los países de la semiperiferia y periferia (Ibíd.: 883)

La movilidad dentro de la semiperiferia está relacionada a los altos niveles de procesamiento (ver explicación en el anexo metodológico). Los países que ocupan la semiperiferia alta se especializan en la industria pesada, mientras que los países de la semiperiferia baja se concentran en la producción de bienes intensivos en mano de obra barata (Smith y White, 1992: 885).

Finalmente Smith y White exponen varias conclusiones que se derivan de su estudio:

- Los resultados respaldan los argumentos del sistema-mundo y del flujo asimétrico de las materias primas versus los bienes procesados.
- La disminución de la participación del núcleo en la producción de manufacturas simples y que requieren mano de obra barata, muestra que estas exportaciones fluyen cada vez más de la semiperiferia y esto está en concordancia con la nueva división internacional del trabajo.
- El patrón general de movilidad tiene una tendencia hacia arriba en el sistema, particularmente en la semiperiferia y la periferia. En general, la movilidad ascendente implica un núcleo creciente y una periferia cada vez menor.
- El análisis cuantitativo del intercambio comercial a nivel mundial es una herramienta poderosa para entender la estructura del sistema-mundo y la dinámica de la movilidad de los estados. Éste provee una revisión de los patrones mundiales y como estos cambian o permanecen.
- Las políticas públicas explícitas o implícitas, diseñadas por las élites detrás de una variedad de presiones políticas y económicas, últimamente determinan las estrategias industriales y de exportación. Estas estrategias de desarrollo y el grado con que son exitosamente implementadas, podrían conducir a cambios en la canasta exportable y alterar la posición estructural de un país en la economía internacional (Ibíd.: 886-887).

El estudio de Smith y White se sustenta en los postulados teóricos de Wallerstein y Arrighi, quienes definen las posiciones de los países en el sistema mundo a partir de su quehacer en la cadena de la División Internacional del Trabajo (DIT), en términos del comercio internacional (Martínez, 2011: 35). En esta misma línea, encontramos la más reciente propuesta de Valentino Piana (2004) quien para definir la estructura centro-periferia modela y cuantifica las diferentes relaciones de interdependencia comercial, obteniendo una estratificación en tres niveles, esto demuestra que el análisis centrado en los flujos comerciales sigue presente (Ibíd.: 35).

Piana define 3 categorías de análisis ampliamente usadas en el “sistema mundo”. El centro está constituido por países que tienen una posición dominante; la periferia está

compuesta por países que tienen una posición dominada y la semiperiferia constituye un grupo de países que son dominantes en relación a uno o más países, pero que son dominados por otros (Piana, 2004: 6). El "mercado global" no es un agregado homogéneo en el que cada país intente mantener y aumentar su cuota. Es, más bien, una estructura compleja en la que algunos estados son dominantes y ejercen una influencia desproporcionada sobre otros, en distinto grado y modo (Ibíd.: 10).

Por otra parte, Alberto Rocha y Daniel Morales clasifican a los países tomando en cuenta sus capacidades materiales e inmateriales y distinguen tres grupos: los centrales, los semiperiféricos y los periféricos (2008: 46). Los países centrales se destacan por sus capacidades duras y blandas y en este rango se encuentran las potencias mundiales; por otro lado, los semiperiféricos se destacan por sus capacidades duras; y finalmente, los estados periféricos son aquellos que tienen capacidades duras y blandas limitadas y se trata de un rango heterogéneo de países. (Ibíd.).

Si se complementa el análisis cuantitativo de las capacidades duras y blandas con el análisis cualitativo, se observan cuatro grupos de Estados-nación:

- Potencias mundiales: son países centrales y desarrollados que despliegan proyecciones geopolíticas, geoeconómicas y geoestratégicas de carácter mundial. (Ibíd.: 47-48).
- Potencias medias-coadyuvadoras: también son países centrales y desarrollados que tienen indicadores altos de capacidades blandas, sin embargo cuentan con capacidades duras más limitadas. Si bien es difícil que amplíen sus capacidades duras, cooperan con las potencias mundiales para mantener el orden internacional y conservar su estatus en el sistema (Ibíd.: 48).
- Potencias regionales-mediadoras: en esta categoría se encuentra un grupo de países semiperiféricos y de desarrollo medio, que cuentan con limitadas capacidades blandas, pero se destacan de sus vecinos por sus capacidades duras. Por esta razón, estas potencias regionales pueden desarrollar proyecciones geopolíticas, geoeconómicas y geoestratégicas regionales y además jugar roles de mediación entre las potencias mundiales y los estados periféricos. Debido a una dinámica de "movilidad ascendente", estas potencias aspiran a convertirse en

Estados desarrollados y centrales y en potencias medias coadyuvadoras (Ibíd.: 48-49).

- Estados periféricos: conocidos como países pequeños, son un número importante y muy diverso y se podría establecer una jerarquía de ellos. En general se caracterizan porque sus capacidades duras y blandas son muy limitadas. Por esta razón, su influencia se circunscribe a su propio territorio, son más vulnerables a la presión internacional, más limitados en sus opciones políticas y sus agendas nacionales se encuentran determinadas por intereses externos (Ibíd.: 49).

2.2 Marco Metodológico

Este estudio aplica una metodología mixta. Generalmente, los enfoques cuantitativo y cualitativo utilizan cinco fases similares y se relacionan entre sí:

- a) Llevan a cabo observación y evaluación de fenómenos.
- b) Establecen suposiciones o ideas como consecuencia de la observación y evaluación realizadas.
- c) Prueban y demuestran el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento.
- d) Revisan tales suposiciones o ideas sobre la base de las pruebas o del análisis.
- e) Proponen nuevas observaciones y evaluaciones para esclarecer, modificar, cimentar y/o fundamentar las suposiciones e ideas; o incluso para generar otras (Hernández *et al*, 2004: 9).

Por tratarse de una tesis de naturaleza inductiva, se utiliza la estadística y los datos empíricos como un argumento más del análisis cualitativo y, al mismo tiempo, para comprobar la hipótesis planteada. La metodología cualitativa permite el análisis de la teoría wallersteiniana con sus categorías de centro, periferia y semiperiferia y el análisis del estudio de Smith y White, quienes amplían el espectro del sistema mundo basándose en los fundamentos teóricos de Wallerstein. Por otro lado, los datos estadísticos relacionados a las exportaciones mexicanas y al comercio bilateral entre México y Ecuador, se constituyen en argumentos centrales de corroboración de los fundamentos teóricos expuestos previamente.

De esta manera, se busca demostrar el grado en que las suposiciones o ideas tienen fundamento y revisar tales suposiciones o ideas, sobre la base del análisis. En este caso, sobre la base del análisis de los datos cuantitativos.

Este estudio asume que los enfoques cuantitativo y cualitativo son complementarios; es decir, cada uno sirve a una función específica para conocer un fenómeno y juntos conducen a la comprobación de la hipótesis planteada (Ibíd.: 10). Esta metodología también permite conseguir los objetivos propuestos.

Para alcanzar el primer objetivo se revisa fuentes bibliográficas sobre los postulados teóricos de Wallerstein, específicamente sobre los conceptos de centro, periferia y semiperiferia. Luego se expone el estudio realizado por Smith y White quienes, basándose en la teoría wallersteiniana, consiguen ampliar el conocimiento del sistema mundo capitalista y logran identificar dos subgrupos dentro de la periferia y de la semiperiferia. El análisis teórico conjugado con la hipótesis de investigación permite identificar las variables necesarias para determinar la posición de México en el sistema mundo, luego de la firma del TLCAN, y sus consecuencias en las relaciones comerciales con los demás países de la semiperiferia y de la periferia, específicamente con el Ecuador, considerado un país periférico.

Para alcanzar el segundo objetivo se recurre a bases de datos oficiales como la del Banco de México y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) que contengan información sobre las exportaciones mexicanas a partir de la firma del TLCAN. Esta información sirve para determinar la posición de México dentro del sistema mundo, de acuerdo a los postulados teóricos de Wallerstein y de Smith y White.

Para conseguir el tercer objetivo se recurre a la misma base de datos del Banco de México para guardar consistencia estadística. En esta fuente se recopilará información estadística sobre el comercio bilateral entre México y Ecuador, luego de la firma del TLCAN. Este análisis toma en cuenta las relaciones comerciales entre estos dos países, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Para establecer la tendencia ponderada de las relaciones comerciales de México con el Ecuador durante este período, se realiza un análisis comparativo con las relaciones comerciales de ese país con su principal socio en el TLCAN.

Según datos del Banco de México, el 97% de las exportaciones de ese país tuvieron como destino Estados Unidos durante el período de análisis propuesto en este trabajo de investigación. Por lo tanto, las exportaciones destinadas a Canadá se consideran estadísticamente irrelevantes. Estados Unidos es el principal socio comercial de México en el TLCAN y, por ende, este estudio se concentra en las relaciones comerciales que mantuvo con ese país del centro del sistema.

2.3 Anexo Metodológico

Los procedimientos empleados para el análisis cuantitativo de este estudio se basan en Smith y White (1992). Estos autores consideraron datos estadísticos de los años 1965, 1970 y 1980, correspondientes a 63 países que reportaron información completa sobre su balanza comercial (1992: 865). La información estadística sobre el comercio internacional entre México y Estados Unidos procede de las bases de datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI), institución que brinda consistencia estadística a esta investigación.

Smith y White procesan sus estadísticas de acuerdo a la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), en la que las mercancías (bienes) se encuentran jerárquicamente ordenadas a partir de cinco dígitos (nivel muy específico) hasta un dígito (nivel más general). Con el fin de examinar categorías más homogéneas, Smith y White aplicaron una clasificación a dos dígitos, denominados capítulos (1992: 865).

En su análisis Smith y White encuentran que ciertos productos se mueven “juntos” en el comercio internacional, e identifican cinco grandes grupos de productos. Para cada uno de estos, escogen tres capítulos, sumando un total de 15 subgrupos que representan los grandes tipos de intercambio de productos a nivel internacional, que se detallan en la Tabla 1 (Smith y White, 1992: 865).

Smith y White someten esos cinco grupos de productos a una escala bidimensional, en la que se contrasta la producción con la extracción y la producción intensiva en capital con la producción intensiva en mano de obra, tal como se ilustra en la Figura 1.

Para comprender la escala bidimensional, Smith y White hacen referencia a los niveles de procesamiento de los bienes de exportación, propuestos por Glenn Firebaugh y Bradley Bullock en 1986, tal como se observa en la Tabla 2.

Tabla 1 Grupos de Productos en el comercio internacional según Smith y White

1.) Productos pesados y de alta tecnología
Maquinaria y Equipos generadores de fuerza
Plásticos en formas no primarias
Manufacturas de Metales
2.) Extractivo Sofisticado
Papel, cartón y artículos de pasta de papel
Pasta y desperdicios de papel
Gas natural y manufacturado
3.) Extractivo Simple
Semillas y frutos oleaginosos
Aceites y grasas de origen animal
Cereales y preparados de cereales
4.) Manufacturas que requieren mano de obra barata
Hilados, tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles
Calzado
Artículos de viaje, bolsos y artículos análogos para contener objetos
5.) Productos alimenticios y derivados
Carne y preparados de carne
Productos lácteos y huevos de aves
Productos animales y vegetales en bruto

Fuente: Smith y White, 1992.
Elaborado por la autora



Figura 1 Grupos de productos en la Escala Bidimensional

Elaborado por la autora

Tabla 2 Productos de Exportación clasificados por nivel de procesamiento

Productos Primarios
Nivel 1 (escaso o nulo procesamiento): animales vivos, pescado (fresco o en conserva), arroz, maíz, fruta fresca y frutos secos, vegetales frescos, café, cacao, granos, té, semillas, algodón, fertilizantes orgánicos, aceite orgánico, gas natural, minerales.
Nivel 2 (semi-procesados): carne, caucho natural, azúcar, aceite de maní, aceite vegetal y residuos, algodón tratado, cobre sin refinar, metales básicos.
Nivel 3 (productos primarios altamente procesados): productos petroleros, bebidas alcohólicas, cobre refinado.
Productos Manufacturados
Nivel 4 (manufacturas simples): alfombras y textiles de algodón.
Nivel 5 (procesamiento industrial intermedio): ropa hecha de fibras sintéticas, medicinas, llantas de caucho, tubos de acero y autopartes.
Nivel 6 (alto nivel de procesamiento): está restringido a manufacturas totalmente ensambladas y altamente procesadas, por ejemplo: aviones, barcos, maquinaria pesada, equipo de telecomunicaciones.

Fuente: Firebaugh y Bullock, 1986.

Elaborado por la autora

Los productos “pesados y de alta tecnología” se clasifican a partir del nivel 4 en adelante, estos productos que califican como los más procesados pertenecen a la industria intensiva en capital y/o incorporan tecnología sofisticada. Por otro lado, los productos de la industria “extractiva simple” y alimenticia nunca alcanzan un nivel superior al 3 en la escala, estas mercancías poseen nulo o escaso nivel de procesamiento y son intensivas en mano de obra. Las “manufacturas que requieren mano de obra barata” son productos tradicionales que se pueden ensamblar utilizando mano de obra barata con niveles mínimos de habilidad, este tipo de fabricación liviana es precisamente el tipo de producción asociado con las primeras etapas de “la industrialización de la periferia” con una tendencia hacia la “fuga de capitales” y la “desindustrialización” en las naciones centrales del sistema mundo. Finalmente, los productos de la industria “extractiva sofisticada” son un grupo intermedio de productos básicos considerados en su mayoría materias primas, pero toman en nombre de “sofisticados” porque pueden requerir un mayor grado de experiencia tecnológica o inversión de capital para ser exportados, estos puntúan un poco más abajo que las manufacturas intensivas en mano de obra barata en la escala de Firebaugh-Bullock (Nemeth y Smith, 1985: 233-235).

Los productos del sector “extractivo sofisticado” están estrechamente vinculados a la riqueza de recursos ambientales de la nación exportadora, mientras que los bienes intensivos en mano de obra barata son productos de fábrica más distantes de la dotación natural de un área geográfica. Esto introduce una nueva dimensión en el intento de organizar los productos del comercio internacional de acuerdo con el énfasis en la extracción versus la producción. Los productos que son recursos naturales no transformados (independientemente de la tecnología o de la inversión en capital para su extracción o cosecha) se clasifican como extractivos, mientras que los artículos manufacturados o hechos a mano que requieren mano de obra humana o mecánica para transformarlos en artefactos sociales, se clasifican como productivos (Nemeth y Smith, 1985: 236-237).

Esta investigación ha tomado como base teórica el estudio de Smith y White. Para el análisis de la información estadística referente al comercio bilateral entre México y Estados Unidos se ha considerado la CUCI versión 4, identificando los 15 capítulos usados en el análisis de Smith y White.

Sin embargo, dado que el estudio de Smith y White fue publicado en 1992, un par de años antes de la implementación del TLCAN, al analizar los datos se evidenció que en el comercio bilateral México-Estados Unidos había otros capítulos de la clasificación CUCI de gran importancia, que no habían sido considerados por Smith y White. En consecuencia, este estudio añade cuatro capítulos en el grupo de productos pesados y de alta tecnología y un capítulo en el grupo de productos extractivos sofisticados. El detalle de esta modificación a la metodología de Smith y White se puede apreciar en la Tabla 3.

Tabla 3 Productos en el comercio internacional añadidos por la autora

1.) Productos pesados y de alta tecnología
Maquinaria y Equipos generadores de fuerza
Plásticos en formas no primarias
Manufacturas de Metales
Vehículos de carretera *
Máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos *
Aparatos y equipos para telecomunicaciones *
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes *
2.) Extractivo Sofisticado
Papel, cartón y artículos de pasta de papel
Pasta y desperdicios de papel
Gas natural y manufacturado
Petróleo, productos derivados y conexos *

*Capítulos añadidos por la autora

Fuente: Smith y White, 1992, pág. 865

Elaborado por: Tatiana Pazmiño

Esta investigación presenta la información estadística procesada en base a los capítulos propuestos originalmente por Smith y White y luego presenta la información incluyendo los capítulos importantes para el análisis de la balanza comercial México-Estados Unidos (los que constan con asterisco, en el cuadro previo).

La información recibida del INEGI se encuentra en el formato del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA). Para encontrar la equivalencia entre la CUCI y el SA se recurrió a la tabla de correspondencias extraída de la base de datos de Naciones Unidas, con las equivalencias entre la CUCI versión 4 y el SA versión 07, presentado a seis dígitos (Naciones Unidas, 2008: 3-122).

Sin embargo, para la presente investigación se incluyó la información estadística de las subpartidas arancelarias a 8 y 10 dígitos, ya que los capítulos de la CUCI, al no ser tan específicos, engloban un mayor número de subpartidas, siempre y cuando cumplan con las exigencias del capítulo en cuanto a su nivel de producción o extracción y de su grado de intensidad en mano de obra o en capital. Aplicando la tabla de equivalencias a la información estadística, se encontró que cada capítulo contenía el número de subpartidas arancelarias que se detalla en la Tabla 4.

Debido a la gran cantidad de información estadística referente al comercio bilateral entre México y Estados Unidos para el período de análisis propuesto (1994-2014), se decidió trabajar cinco años representativos (1994, 2000, 2005, 2010 y 2014), lo que se considera apropiado para evaluar la tendencia del comercio entre los dos países.

Los datos estadísticos que conciernen a la balanza comercial México-Ecuador se obtuvieron de las bases de datos del Banco de México, con la finalidad de guardar coherencia estadística con la fuente de información utilizada para el análisis de la balanza comercial México- Estados Unidos. Para este análisis se consideraron las cifras en dólares de las exportaciones y las importaciones del período de análisis propuesto (1994-2014). Gracias a este análisis estadístico se podrá conocer la intensidad de la relación comercial entre México, país semiperiférico del sistema mundo, con el Ecuador, país de la periferia.

2.4 Corolario

La teoría que guía esta investigación es la teoría del Sistema Mundo de Wallerstein. Específicamente, las categorías teóricas de centro, periferia y semiperiferia, complementadas con los argumentos del estudio de Smith y White quienes, basándose en esas mismas categorías, amplían los elementos del sistema mundo gracias al análisis cuantitativo de los flujos comerciales.

Se aplica una metodología mixta, que permite analizar las categorías teóricas seleccionadas y utilizar la información estadística como un argumento de las primeras.

Tabla 4 Subpartidas arancelarias por capítulo CUCI

GRUPOS DE PRODUCTOS	# de subpartidas a 6 dígitos
1.) Productos pesados y de alta tecnología	
Maquinaria y Equipo generadores de fuerza (Cap. 71)	70
Plásticos en formas no primarias (Cap. 58)	40
Manufacturas de Metales (Cap. 69)	216
Vehículos de carretera * (Cap. 78)	122
Máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos * (Cap. 75)	28
Aparatos y equipos para telecomunicaciones * (Cap. 76)	49
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes * (Cap. 77)	197
2.) Extractivo Sofisticado	
Papel, cartón y artículos de pasta de papel (Cap. 64)	102
Pasta y desperdicios de papel (Cap. 25)	21
Gas natural y manufacturado (Cap. 34)	8
Petróleo, productos derivados y conexos * (Cap. 33)	23
3.) Extractivo Simple	
Semillas y frutos oleaginosos (Cap. 22)	15
Aceites y grasas de origen animal (Cap. 3)	9
Cereales y preparados de cereales (Cap. 4)	45
4.) Manufacturas que requieren mano de obra barata	
Hilados, tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles (Cap. 65)	531
Calzado (Cap. 85)	26
Artículos de viaje, bolsos y artículos análogos para contener objetos (Cap. 83)	13
5.) Productos alimenticios y derivados	
Carne y preparados de carne (Cap.1)	69
Productos lácteos y huevos de aves (Cap. 2)	28
Productos animales y vegetales en bruto (Cap. 5)	60
Total subpartidas arancelarias a 6 dígitos	1672

Fuente: Naciones Unidas
Elaborado por la autora

CAPÍTULO III: ANÁLISIS CUANTITATIVO

El objetivo de este capítulo, en primera instancia, es estudiar la balanza comercial bilateral entre México y Estados Unidos tras la implementación del TLCAN (período 1994-2014), con el fin de identificar la evolución del comercio entre estos dos países del sistema mundo. Luego se analiza las canastas exportables de México y de Estados Unidos, a la luz del estudio de Smith y White, de acuerdo a lo expuesto en el anexo metodológico. Esto busca determinar qué grupo de productos se destaca en las dos canastas exportables y según esto, qué lugar ocupan estos países en la escala bidimensional donde se contrasta el factor extracción versus el factor producción y la producción intensiva en mano de obra versus la producción intensiva en capital. El objetivo es determinar si México es un país de centro, periferia o semiperiferia dentro del sistema mundo

Finalmente, se estudia la relación comercial entre México y Ecuador durante el período de análisis propuesto. El objetivo de esto es comprobar si México ha estrechado o no su relación comercial con el Ecuador —un país periférico dentro del sistema mundo.

3.1 BALANZA COMERCIAL BILATERAL MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

En primer lugar se analiza el flujo de exportaciones de México hacia Estados Unidos, posteriormente se estudia el comportamiento de las importaciones mexicanas desde Estados Unidos y finalmente se presenta el saldo de la balanza comercial entre los dos países. La información estadística proviene de las bases de datos del Banco de México.

3.1.1 Exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos

La Tabla 5 muestra la relación comercial bilateral entre México y Estados Unidos, como porcentaje de las exportaciones e importaciones mexicanas totales. El promedio de las exportaciones hacia este destino es del 84% durante el período de análisis, lo cual evidencia la concentración de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos. La concentración de las exportaciones se hace más evidente entre los años 1999 y 2002, cuando alcanza el 88% del total exportado. Entre los años 2011 y 2013 se reporta la

concentración más baja de exportaciones, entre un 77 y 78%. Sin embargo, el porcentaje siempre supera las tres cuartas partes de las exportaciones totales.

Tabla 5 Relación Comercial México-Estados Unidos como porcentaje de las exportaciones e importaciones mexicanas totales

Año	Exportaciones a EEUU	Importaciones desde EEUU
1994	85%	69%
1995	83%	81%
1996	84%	76%
1997	86%	75%
1998	88%	74%
1999	88%	74%
2000	89%	73%
2001	89%	68%
2002	88%	63%
2003	88%	62%
2004	88%	56%
2005	86%	53%
2006	85%	51%
2007	82%	50%
2008	80%	49%
2009	81%	48%
2010	80%	48%
2011	79%	50%
2012	77%	50%
2013	79%	49%
2014	80%	49%

Fuente: Banco de México
Elaborado por la autora

En la Figura 2 se puede apreciar la importancia que tienen para México sus exportaciones hacia Estados Unidos, lo que evidencia el grado de dependencia que tiene México con su

mercado vecino. Se puede notar que 6 años después de la firma del TLCAN se llega a un máximo de 89%, y luego de ese año se observa una tendencia ligeramente decreciente, que llega a 77% en 2012. En todo caso, se puede apreciar una gran concentración de las exportaciones mexicanas hacia el mercado norteamericano.

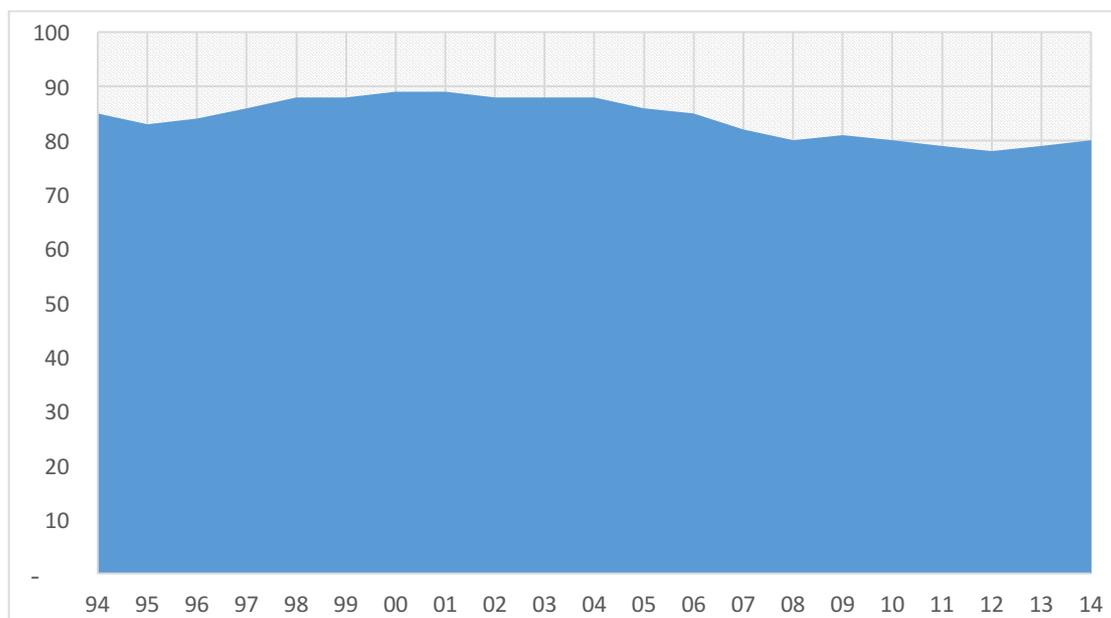


Figura 2 *Exportaciones de México a Estados Unidos -1994-2014- Como porcentaje de las exportaciones mexicanas totales.*

Elaborado por la autora

3.1.2 Importaciones desde Estados Unidos

La Tabla 5 muestra las importaciones mexicanas desde Estados Unidos como porcentaje de las importaciones mexicanas totales. El promedio de las importaciones desde este origen es del 60% durante el período de análisis. Es un porcentaje significativo, pues supera la mitad de las importaciones totales, pero podría indicar cierta falta de competitividad de los productos estadounidenses en el mercado mexicano.

Las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos tuvieron más importancia en los cinco primeros años de vigencia del TLCAN: en 1995 alcanzan el 80% y en los

cuatro años siguientes entre el 74% y 75%. Los porcentajes más bajos se observan en los años 2008 y 2009, con el 49% y el 48%, respectivamente, lo que podría tener relación con la crisis financiera de esos años.

La Figura 3 ilustra la importancia de las importaciones mexicanas desde Estados Unidos, aunque también se evidencia una progresiva tendencia a la baja. A diferencia de la Figura 2, es notoria una reducción del nivel de exportaciones estadounidenses a México. Se puede afirmar, en consecuencia, que México tiene otros socios comerciales importantes, que están ganando espacio en el mercado mexicano.

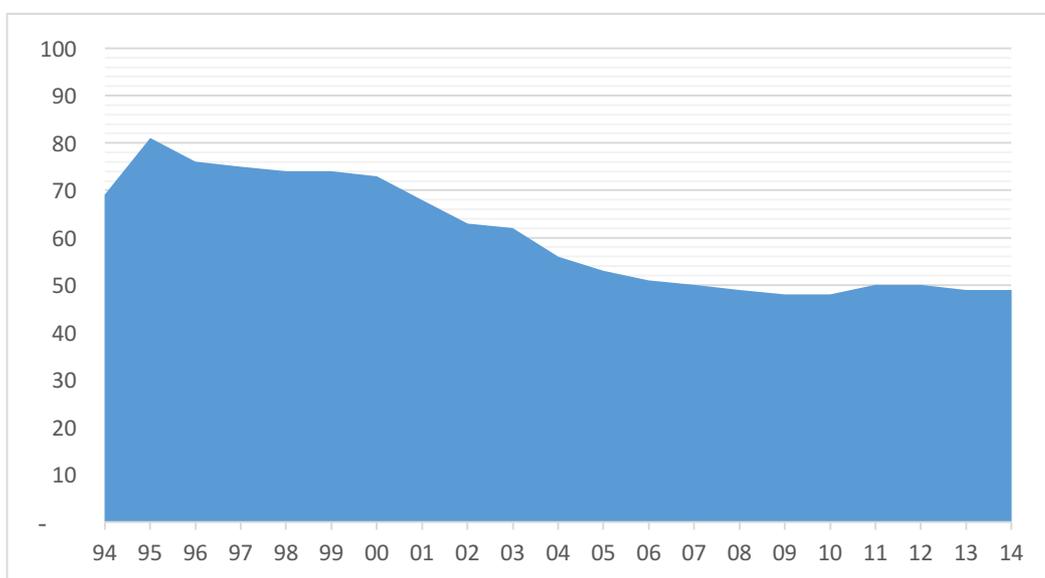


Figura 3 *Importaciones de México desde Estados Unidos -1994-2014- como porcentaje de las importaciones mexicanas totales*

Elaborado por la autora

3.1.3 Saldo de la Balanza Comercial México-Estados Unidos

La Tabla 6 presenta el detalle de la balanza comercial entre México y Estados Unidos, en donde se observa el total de exportaciones mexicanas, incluidas las petroleras, y por otra parte, las importaciones totales desde el mercado norteamericano.

Tabla 6 Balanza Comercial México-Estados Unidos -1994-2014-(En millones de USD)

Año	Exportaciones a EEUU	Importaciones desde EEUU	Saldo Comercial
1994	51619	54834	-3216
1995	66274	53902	12371
1996	80570	67536	13034
1997	94377	82002	12375
1998	103002	93258	9743
1999	120262	105267	14995
2000	147400	127534	19866
2001	140564	113767	26798
2002	141898	106557	35341
2003	144293	105361	38933
2004	164522	110827	53695
2005	183563	118547	65016
2006	211799	130311	81488
2007	223133	139473	83660
2008	233523	151335	82188
2009	185101	112434	72667
2010	238684	145007	93677
2011	274427	174356	100070
2012	287842	185110	102732
2013	299439	187262	112177
2014	318366	195278	123087

Fuente: Banco de México
Elaborado por la autora

La Figura 4 muestra el saldo de la balanza comercial México-Estados Unidos. En 1994, año en que estalló la crisis económica mexicana, el saldo comercial fue negativo, en 3200 millones de dólares. Posteriormente, todo el período de análisis presenta saldos comerciales positivos para México, tendiente al alza, hasta llegar a los 123.000 millones de dólares en 2014.

A pesar de la tendencia creciente, se observan varios años críticos, como 1998, cuando cayó el precio de petróleo a nivel mundial, causando un profundo deterioro en los términos de intercambio de los países exportadores de crudo (Banco de México, 1999:1). Así también, en los años 2008 y 2009 se registran sendas caídas del saldo de la balanza comercial, debido a la crisis en los mercados financieros, que debilitaron la economía mundial. La economía de Estados Unidos, principal socio comercial de México, también entró en una etapa recesiva (Banco de México, 2009:11).

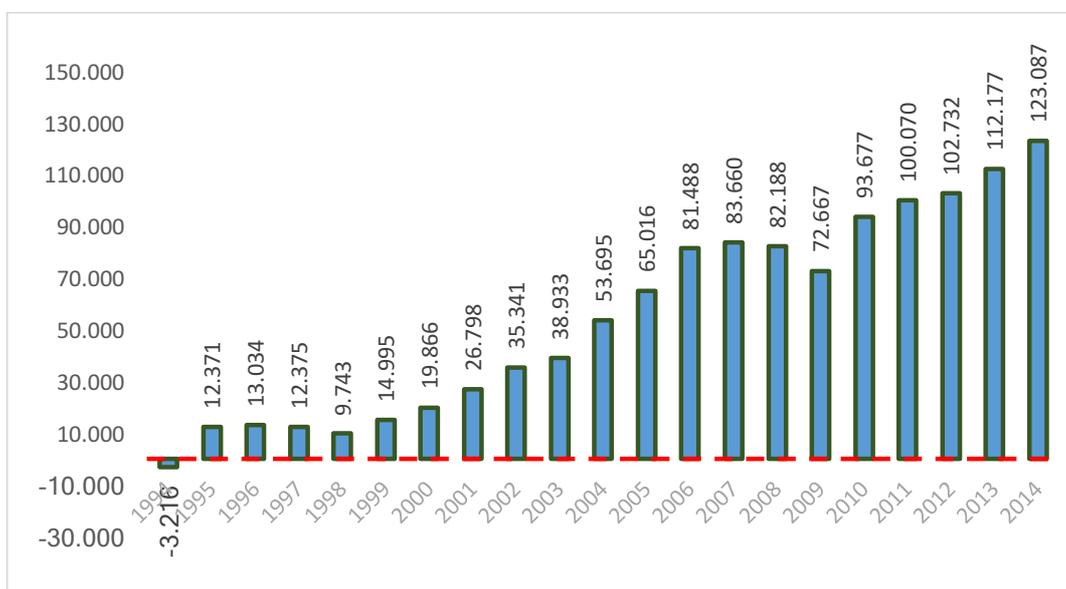


Figura 4 Balanza Comercial México-Estados Unidos -1994-2014- En miles de USD

Elaborado por la autora

El superávit comercial con Estados Unidos confirmaría las tesis de Smith y White; al parecer México sería un país de la semiperiferia que descuidó su relación con países periféricos para soldar una relación muy estrecha con el país central. Esta relación apenas se vio deteriorada durante la última gran crisis mundial en 2008-2009.

3.2 Análisis de la Canasta Exportable según Smith y White

En esta sección se analiza, en primer lugar, la canasta exportable mexicana, tomando en cuenta los cinco grandes grupos de productos propuestos por Smith y White y los productos adicionales planteados para esta investigación, de acuerdo al anexo metodológico. A continuación se examina los productos que Estados Unidos exporta a México bajo la misma óptica de Smith y White, para conocer la naturaleza de este intercambio comercial y, según esto, determinar con más precisión si México es un país periférico o semiperiférico. Finalmente, se analiza el intercambio comercial entre México y Estados Unidos, tomando en cuenta cada uno de los 5 grupos de productos, con el fin de detectar el grado de competitividad de cada país e identificar otros factores que diferencian a México de Estados Unidos en su relación comercial.

3.2.1 Productos exportados desde México hacia Estados Unidos

En la Tabla 7 se puede observar el detalle las exportaciones mexicanas a Estados Unidos en los 5 grupos y capítulos de productos propuestos por Smith y White:

Tabla 7 Exportaciones Mexicanas a los Estados Unidos según análisis de Smith y White, como porcentaje de las exportaciones totales a este destino.

GRUPOS DE PRODUCTOS	AÑOS				
	1994	2000	2005	2010	2014
1.) Productos pesados y de alta tecnología	7,17	6,76	7,73	5,64	6,46
Maquinaria y Equipos generadores de fuerza	4,96	4,09	4,66	3,53	4,14
Plásticos en formas no primarias	0,26	0,21	0,33	0,32	0,32
Manufacturas de Metales	1,96	2,45	2,74	1,79	2
2.) Extractivo Sofisticado	0,76	0,53	0,57	0,51	0,31
Papel, cartón y artículos de pasta de papel	0,62	0,49	0,52	0,42	0,3
Pasta y desperdicios de papel	0,06	0,03	0,01	0,01	0,01
Gas natural y manufacturado	0,09	0,02	0,04	0,08	0
3.) Extractivo Simple	0,17	0,11	0,12	0,2	0,29
Semillas y frutos oleaginosos	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01
Aceites y grasas de origen animal	0	0	0	0	0
Cereales y preparados de cereales	0,13	0,09	0,11	0,19	0,28
4.) Manufacturas que requieren mano de obra barata	1,77	1,73	1,06	0,76	0,76
Hilados, tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles	1,29	1,33	0,87	0,61	0,6
Calzado	0,34	0,25	0,14	0,14	0,11
Artículos de viaje, bolsos y artículos análogos para contener objetos	0,14	0,14	0,04	0,02	0,04
5.) Productos alimenticios y derivados	0,1	0,18	0,3	0,2	0,29
Carne y preparados de carne	0,03	0,14	0,23	0,11	0,25
Productos lácteos y huevos de aves	0	0,01	0,02	0,03	0,02
Productos animales y vegetales en bruto	0,07	0,04	0,04	0,06	0,02
Porcentaje de las Exportaciones Totales	9,98	9,31	9,78	7,31	8,11

Fuente: INEGI

Elaborado por la autora

El grupo de productos, pesados y de alta tecnología, suma el porcentaje más alto en las exportaciones totales, con un promedio anual de 6,75%. En este grupo se destacan las maquinarias y equipos generadores de fuerza con un 4,2%, en donde se puede citar los siguientes productos: partes y piezas de turbinas, motores de émbolo de movimiento alternativo, partes y piezas de motores de combustión interna, turborreactores, motores y generadores de corriente continua, convertidores eléctricos, máquinas y motores de potencia neumática y posición lineal, partes y piezas de maquinaria.

A continuación se encuentra el capítulo de manufacturas de metales, con un promedio del 2,17% sobre las exportaciones totales. En esta gama de productos se pueden mencionar

los siguientes: artículos de aluminio, artículos de hierro o acero, muelles y hojas para muelles de hierro y acero, guarniciones, herrajes y artículos análogos, candados y cerraduras de metales comunes, aparatos de cocina para uso doméstico, por ejemplo: parillas, braseros, hornillas, navajas de afeitar.

Por último, se encuentran los plásticos en sus formas no primarias con un promedio anual del 0,29% sobre el total exportado. Entre los productos más destacados están los siguientes: planchas, hojas, tiras de polímeros de propileno, de polímeros acrílicos, de policarbonato y otros poliésteres, tubos, caños, fundas plásticas, mangueras y sus accesorios.

El grupo de productos que requieren mano de obra barata, ocupa el segundo lugar de importancia en la canasta exportable mexicana, con un promedio de participación anual de 1,21% en las exportaciones totales. Dentro de esta gama en primer lugar se encuentran los artículos textiles y prendas de vestir con un 0,94%. En este grupo destacan además: tejidos de fibras sintéticas, hilados de poliésteres, hilados de algodón, tejidos de algodón teñidos, chalecos salvavidas, cinturones salvavidas, frazadas y mantas.

Dentro de este grupo también se encuentra el calzado con una participación de 0,20% del total exportado, y los artículos de viaje, bolsos y artículos análogos con el 0,08% de participación en las exportaciones totales.

El grupo de los productos del sector extractivo sofisticado, ocupa el tercer lugar, según el promedio de participación anual, con 0,54% sobre el total exportado. En este grupo se destaca el papel, cartón y artículos de papel con un 0,47%, seguido por el gas natural y manufacturado con un 0,04% y finalmente la pasta y desperdicios de papel con un 0,02%.

El grupo de los productos alimenticios y derivados ocupa el cuarto lugar en importancia, con un promedio anual de 0,22%. Dentro de este grupo destacan la carne y sus preparaciones con el 0,15%, en particular la carne y despojos de ganado bovino y porcino.

Los productos del sector extractivo simple ocupan el quinto lugar, con un porcentaje de participación anual de 0,18%, en donde destacan los cereales y preparados de cereales con un 0,16%. Dentro de los cereales y sus preparados se puede mencionar los siguientes

productos: semillas de maíz, harina de trigo y de maíz, macarrones fideos y productos análogos, bizcochos, galletas, obleas y productos análogos.

Los grupos y capítulos propuestos por Smith y White en 1992 comprenden entre el 7% y el 10% de las exportaciones mexicanas totales. Es necesario considerar otros capítulos esenciales en el intercambio comercial de esos dos países, los mismos que se detallan en el anexo metodológico. Esta expansión permite abarcar hasta 72% de las exportaciones totales, tal como se puede apreciar en la Tabla 8.

Al incluir cuatro capítulos en el grupo de productos pesados y de alta tecnología, se reafirma la importancia de estos productos en la canasta exportable mexicana, alcanzando un porcentaje promedio anual de 53,45% sobre las exportaciones totales.

Los vehículos de carretera representan un porcentaje promedio anual de 18% del total exportado a Estados Unidos. En este capítulo destacan los siguientes productos: vehículos automotores para el transporte de personas, vehículos automotores para el transporte de mercancías, partes, piezas y accesorios de carrocerías. En el año de implementación del TLCAN el porcentaje del valor correspondiente a vehículos fue 13% sobre las exportaciones totales. En los años siguientes esa participación en el valor se incrementó hasta 22%. Esta gama de productos son esenciales en el intercambio comercial México-Estados Unidos.

El siguiente capítulo incluido comprende maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes, que representa un promedio anual de 13% sobre el total exportado. Entre estos bienes se pueden citar los siguientes: aparatos eléctricos para empalme, corte, protección y conexión de circuitos eléctricos, aparatos eléctricos de señalización acústica o visual, acumuladores eléctricos (baterías), transformadores eléctricos, convertidores estáticos, condensadores, conmutadores, transistores, trituradoras y mezcladoras de alimentos, refrigeradores, cables.

Tabla 8 Exportaciones Mexicanas a los Estados Unidos según análisis de Smith y White como porcentaje de las exportaciones totales a este destino.

GRUPOS DE PRODUCTOS	AÑOS				
	1994	2000	2005	2010	2014
1.) Productos pesados y de alta tecnología	48,83	52,57	54,3	55,61	55,95
Maquinaria y Equipos generadores de fuerza	4,96	4,09	4,66	3,53	4,14
Plásticos en formas no primarias	0,26	0,21	0,33	0,32	0,32
Manufacturas de Metales	1,96	2,45	2,74	1,79	2
Vehículos de carretera *	13,24	17,26	21,66	19,1	21,64
Máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos *	3,76	6,59	5,19	5,89	6,27
Aparatos y equipos para telecomunicaciones *	10,78	8,21	8,07	14,03	10,06
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes *	13,88	13,75	11,65	10,95	11,53
2.) Extractivo Sofisticado	10,19	8,1	14,17	14,91	8,52
Papel, cartón y artículos de pasta de papel	0,62	0,49	0,52	0,42	0,3
Pasta y desperdicios de papel	0,06	0,03	0,01	0,01	0,01
Gas natural y manufacturado	0,09	0,02	0,04	0,08	0
Petróleo, productos derivados y conexos *	9,43	7,57	13,6	14,4	8,2
3.) Extractivo Simple	0,17	0,11	0,12	0,2	0,29
Semillas y frutos oleaginosos	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01
Aceites y grasas de origen animal	0	0	0	0	0
Cereales y preparados de cereales	0,13	0,09	0,11	0,19	0,28
4.) Manufacturas que requieren mano de obra barata	1,77	1,73	1,06	0,76	0,76
Hilados, tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles	1,29	1,33	0,87	0,61	0,6
Calzado	0,34	0,25	0,14	0,14	0,11
Artículos de viaje, bolsos y artículos análogos para contener objetos	0,14	0,14	0,04	0,02	0,04
5.) Productos alimenticios y derivados	0,1	0,18	0,3	0,2	0,29
Carne y preparados de carne	0,03	0,14	0,23	0,11	0,25
Productos lácteos y huevos de aves	0	0,01	0,02	0,03	0,02
Productos animales y vegetales en bruto	0,07	0,04	0,04	0,06	0,02
Porcentaje de las Exportaciones Totales	61,06	62,69	69,95	71,68	65,8

*Capítulos añadidos por la autora

Fuente: INEGI

Elaborado por la autora

Los aparatos y equipos de telecomunicaciones representan en promedio 10% anual del total exportado. En 2010 este grupo de productos alcanzó el 14%. En esta gama de productos los más significativos son: televisores, radioreceptores, aparatos de reproducción y grabación de sonido y video, teléfonos de usuario, incluidos los celulares.

Las máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos tienen una participación promedio de 5,54% sobre las exportaciones totales. Dentro de este grupo se encuentran principalmente las computadoras, sus partes y piezas.

Al de productos del sector extractivo sofisticado, se agregó el capítulo correspondiente a petróleo y sus derivados, muy importante en la relación comercial entre México y Estados Unidos, al ser exportadores de crudo y de derivados, respectivamente. El porcentaje promedio anual es de 10%. Este porcentaje disminuyó en 2000 a 7%, debido a las fluctuaciones en el precio internacional del petróleo. La inclusión de este capítulo hizo que el grupo correspondiente (del sector extractivo sofisticado) pase al segundo lugar en importancia en la canasta exportable mexicana, desplazando a los productos que requieren mano de obra barata. Los productos del sector extractivo sofisticado representan en su conjunto un promedio anual de 11%, mucho más alto que los textiles, el calzado y los artículos de viaje.

La Figura 5 muestra el orden que ocupan los cinco grupos de productos en la escala bidimensional, que contrasta el factor extracción versus el factor producción y la intensidad en mano de obra o en capital. Este gráfico arroja una idea del lugar que ocupa México en el sistema mundo luego de la implementación del TLCAN.

Para comprender la escala bidimensional, especialmente lo que respecta a los niveles de procesamiento y la diferencia entre los productos que son intensivos en mano de obra y aquellos intensivos en capital, se recomienda revisar el anexo metodológico.

Los productos pesados y de alta tecnología que tienen un alto nivel de procesamiento y que demandan una gran inversión de capital; ocupan el primer lugar en las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos. El producto más destacado son los vehículos. A continuación se encuentran los productos del sector extractivo sofisticado, en los cuáles predomina el factor extractivo sobre el productivo y para su exportación demandan gran inversión de capital. En este grupo destaca el crudo de petróleo. En tercer lugar, se encuentran los productos que tienen un alto nivel de procesamiento y que son intensivos en mano de obra barata, los textiles cobran importancia en este grupo.

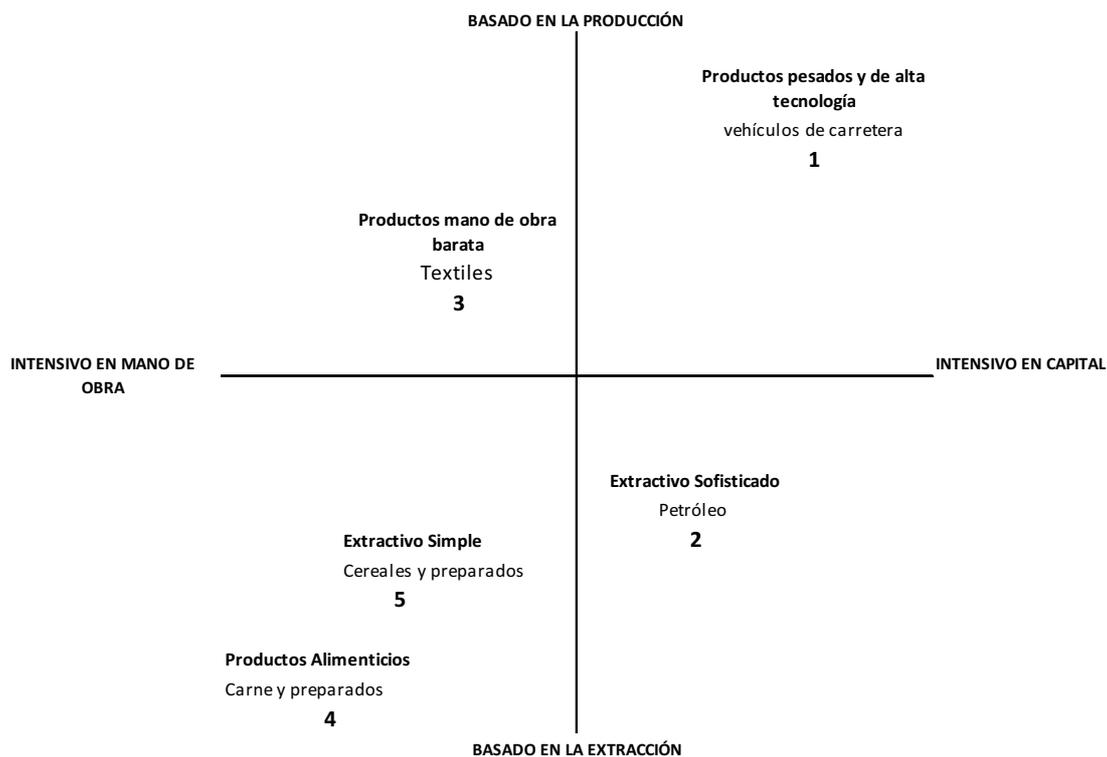


Figura 5 Grupos de productos de exportación mexicana en la escala bidimensional

Elaborado por la autora

En cuarto lugar se encuentran los productos alimenticios, intensivos en mano de obra y basados netamente en la extracción. El producto más representativo es la carne y sus preparaciones.

Los productos del sector extractivo simple ocupan el quinto lugar, no requieren procesos de producción sofisticados y demandan un porcentaje considerable de mano de mano de obra. Entre estos destacan los cereales y sus preparaciones.

3.2.2 Productos estadounidenses exportados hacia México

En la Tabla 9 se puede observar el detalle de las exportaciones estadounidenses a México en los mismos grupos y capítulos propuestos por Smith y White en 1992.

El grupo de productos pesados y de alta tecnología suma el porcentaje más alto en las exportaciones totales, con un promedio anual de 10,26%. En este grupo se destacan casi por igual las maquinarias y equipos generadores de fuerza con un 4% y las manufacturas de metales con un 4,45%, dentro de este último grupo se encuentran los siguientes productos: artículos de hierro o acero, artículos de aluminio, artículos de cobre, otras guarniciones, herrajes y artículos análogos, adecuados para vehículos de motor, tornillos, pernos, tuercas y artículos análogos de hierro y acero.

Tabla 9 Exportaciones estadounidenses a México según análisis de Smith y White como porcentaje de las exportaciones totales a este destino

GRUPOS DE PRODUCTOS	AÑOS				
	1994	2000	2005	2010	2014
1.) Productos pesados y de alta tecnología	7,86	10,71	11,77	10,51	10,45
Maquinaria y Equipo generadores de fuerza	1,86	3,62	4,64	4,86	5,16
Plásticos en formas no primarias	1,47	1,49	2,2	1,9	1,86
Manufacturas de Metales	4,52	5,6	4,94	3,74	3,43
2.) Extractivo Sofisticado	3,61	3,01	5,92	5,15	5,07
Papel, cartón y artículos de pasta de papel	2,36	1,73	2,42	2,4	1,99
Pasta y desperdicios de papel	0,76	0,41	0,52	0,77	0,38
Gas natural y manufacturado	0,48	0,88	2,97	1,99	2,7
3.) Extractivo Simple	3,3	1,9	3,01	3,99	2,91
Semillas y frutos oleaginosos	1,08	0,45	0,92	1,31	1,01
Aceites y grasas de origen animal	0,23	0,09	0,17	0,27	0,17
Cereales y preparados de cereales	1,99	1,36	1,92	2,41	1,74
4.) Manufacturas que requieren mano de obra barata	1,79	3,28	3,55	2,25	1,91
Hilados, tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles	1,64	3,19	3,5	2,21	1,88
Calzado	0,11	0,06	0,02	0,02	0,02
Artículos de viaje, bolsos y artículos análogos para contener objetos	0,03	0,04	0,03	0,02	0,01
5.) Productos alimenticios y derivados	1,81	1,41	2,41	2,87	3,12
Carne y preparados de carne	1,21	1,08	1,67	2,01	2,1
Productos lácteos y huevos de aves	0,39	0,14	0,5	0,59	0,79
Productos animales y vegetales en bruto	0,2	0,19	0,25	0,26	0,23
Porcentaje de las Importaciones Totales	18,37	20,31	26,66	24,77	23,46

Fuente: INEGI

Elaborado por la autora

Dentro de las maquinarias y equipos generadores de fuerza se pueden citar los siguientes: motores de émbolo de movimiento alternativo, motores de combustión interna, de émbolo, y de encendido por compresión (diésel o semidiesel) para la propulsión de

vehículos, partes y piezas de los motores de combustión interna, de émbolo, partes y piezas de turbinas de gas, motores y generadores de corriente continua.

En este grupo se encuentra el capítulo de las manufacturas de plástico, con un promedio de 1,78% sobre las exportaciones totales. En esta gama de productos se pueden mencionar los siguientes: tubos, caños y mangueras, planchas, hojas, películas, cintas, tiras y otras formas planas autoadhesivas de plásticos (de polímeros, de celulosa u otros plásticos).

El grupo de los productos del sector extractivo sofisticado ocupa el segundo lugar de importancia en la canasta exportable estadounidense, con un promedio de participación anual de 4,55% en las exportaciones totales. Dentro de esta gama en primer lugar se encuentra el papel, cartón y artículos de pasta de papel con un 2,18%. Dentro de este grupo se puede citar: cajas y cartones de papel o cartón ondulado, cuadernos, papel *kraft*, papel de madera parda, papel de periódico en rollos y hojas, papel higiénico, toallas faciales.

A continuación, se encuentra el gas natural y manufacturado con un 1,80% del total exportado y por último la pasta y desperdicios de papel con el 0,57%.

En tercer lugar se encuentra el grupo de los productos del sector extractivo simple con un promedio de participación del 3% sobre el total exportado. En este grupo se destacan los cereales y preparados de cereales con un 0,47%, sobre todo el maíz que constituye la base alimenticia de la población mexicana. A continuación, se encuentran las semillas y frutos oleaginosos con 0,95% y finalmente los aceites y grasas de origen animal con 0,18%.

En cuarto lugar se encuentra el grupo de las manufacturas que requieren mano de obra barata con un promedio anual de 2,56%. Dentro de esta gama se destacan los textiles con 2,48%. Finalmente, ocupando el quinto lugar se encuentran los productos alimenticios con un porcentaje anual de 2,32%, en donde se destaca la carne y sus preparados con 1,61%.

Los grupos y capítulos propuestos por Smith y White en 1992 comprenden hasta el 27% de las exportaciones estadounidenses totales, es decir, una participación porcentual significativa. Sin embargo, para hacer una comparación congruente con las exportaciones mexicanas, es necesario considerar los mismos capítulos que se encuentran detallados en

el anexo metodológico. Tomando en cuenta los capítulos adicionales, el análisis cubre hasta un 56% de las exportaciones totales, como se aprecia en la Tabla 10.

Con la inclusión de cuatro capítulos en el grupo de productos pesados y de alta tecnología, se ha confirmado la importancia de estos productos en la canasta exportable estadounidense, alcanzando un porcentaje promedio anual de 32,97% sobre las exportaciones totales.

Los vehículos de carretera representan un porcentaje promedio anual de 8,5% del total exportado a México. En este capítulo se destacan los siguientes productos: partes, piezas y accesorios para carrocerías (frenos, motores, cajas de engranaje, ejes de transmisión, etc.), vehículos automotores para el transporte de personas. En el año de implementación del TLCAN, el porcentaje de vehículos fue de 4,86% sobre las exportaciones totales y en los años siguientes el porcentaje se incrementa hasta llegar a 10,82% de participación. Las exportaciones de esta gama de productos se habrían reforzado con el TLCAN.

El siguiente capítulo comprende la maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes, que representa un promedio anual de 10,15% sobre el total exportado. Entre estos bienes se pueden citar los siguientes: juegos de cables para encendido y otros juegos de cables del tipo utilizado en vehículos, aeronaves y buques, aparatos eléctricos para empalme, corte, protección y conexión de circuitos eléctricos, piezas aislantes para máquinas, aparatos o equipos eléctricos.

Tabla 10 Exportaciones estadounidenses a México según análisis de Smith y White como porcentaje de las exportaciones totales a este destino.

GRUPOS DE PRODUCTOS	AÑOS				
	1994	2000	2005	2010	2014
1.) Productos pesados y de alta tecnología	27,44	39,55	32,28	32,28	33,29
Maquinaria y Equipo generadores de fuerza	1,86	3,62	4,64	4,86	5,16
Plásticos en formas no primarias	1,47	1,49	2,2	1,9	1,86
Manufacturas de Metales	4,52	5,6	4,94	3,74	3,43
Vehículos de carretera *	4,86	9,03	8,39	9,62	10,82
Máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos *	1,56	2,83	2,08	0,98	0,8
Aparatos y equipos para telecomunicaciones *	2,22	1,78	1,1	3,78	2,93
Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes *	10,94	15,2	8,94	7,39	8,27
2.) Extractivo Sofisticado	5,02	5,3	9,9	14,57	9,39
Papel, cartón y artículos de pasta de papel	2,36	1,73	2,42	2,4	1,99
Pasta y desperdicios de papel	0,76	0,41	0,52	0,77	0,38
Gas natural y manufacturado	0,48	0,88	2,97	1,99	2,7
Petróleo, productos derivados y conexos *	1,42	2,28	3,98	9,42	4,32
3.) Extractivo Simple	3,3	1,9	3,01	3,99	2,91
Semillas y frutos oleaginosos	1,08	0,45	0,92	1,31	1,01
Aceites y grasas de origen animal	0,23	0,09	0,17	0,27	0,17
Cereales y preparados de cereales	1,99	1,36	1,92	2,41	1,74
4.) Manufacturas que requieren mano de obra barata	1,79	3,28	3,55	2,25	1,91
Hilados, tejidos y artículos confeccionados de fibras textiles	1,64	3,19	3,5	2,21	1,88
Calzado	0,11	0,06	0,02	0,02	0,02
Artículos de viaje, bolsos y artículos análogos para contener objetos	0,03	0,04	0,03	0,02	0,01
5.) Productos alimenticios y derivados	1,81	1,41	2,41	2,87	3,12
Carne y preparados de carne	1,21	1,08	1,67	2,01	2,1
Productos lácteos y huevos de aves	0,39	0,14	0,5	0,59	0,79
Productos animales y vegetales en bruto	0,2	0,19	0,25	0,26	0,23
Porcentaje de las Importaciones Totales	39,36	51,44	51,15	55,96	50,62

*Capítulos añadidos por la autora.

Fuente: INEGI

Elaborado por la autora

Los aparatos y equipos de telecomunicaciones representan en promedio 2,3% anual del total exportado. En esta gama de productos los más significativos son: radiorreceptores combinados con aparatos grabadores o reproductores de sonido o con un reloj, micrófonos, altavoces, auriculares, partes y piezas de aparatos y equipos de telecomunicaciones.

Las máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos representan 1,6% de las exportaciones totales, dentro de este grupo se encuentran principalmente: partes y piezas de computadores o de otras máquinas de procesamiento automático de datos, unidades de entrada o de salida presentadas o no con el resto de un sistema y unidades de almacenamiento.

En el grupo de los productos del sector extractivo sofisticado, se agregó el petróleo y sus derivados, capítulo muy importante en las exportaciones estadounidenses, en donde destacan los combustibles y otros derivados del crudo. El porcentaje promedio anual es de 4,2%, que repuntó en 2010 hasta un 9,42% de las exportaciones totales.

La inclusión de los capítulos mencionados consolidó el mismo orden de importancia de los grupos de productos señalado en el análisis anterior. Es importante mencionar que gracias a estos nuevos productos, el porcentaje de participación en las exportaciones totales aumentó. En el caso de los productos pesados y de alta tecnología la participación porcentual es ahora de 33% versus 10% según el análisis de Smith y White. Así también, el grupo de los productos de sector extractivo sofisticado subió de 5% al 9% tomando en cuenta al petróleo, productos derivados y conexos.

La Figura 6 muestra el orden que ocupan los cinco grupos de productos en la escala bidimensional, la misma que contrasta el factor extracción versus el factor producción y la intensidad en mano de obra o en capital. Este gráfico arroja una idea del lugar que ocupa Estados Unidos en el sistema mundo, con respecto a México, luego de la implementación del TLCAN.

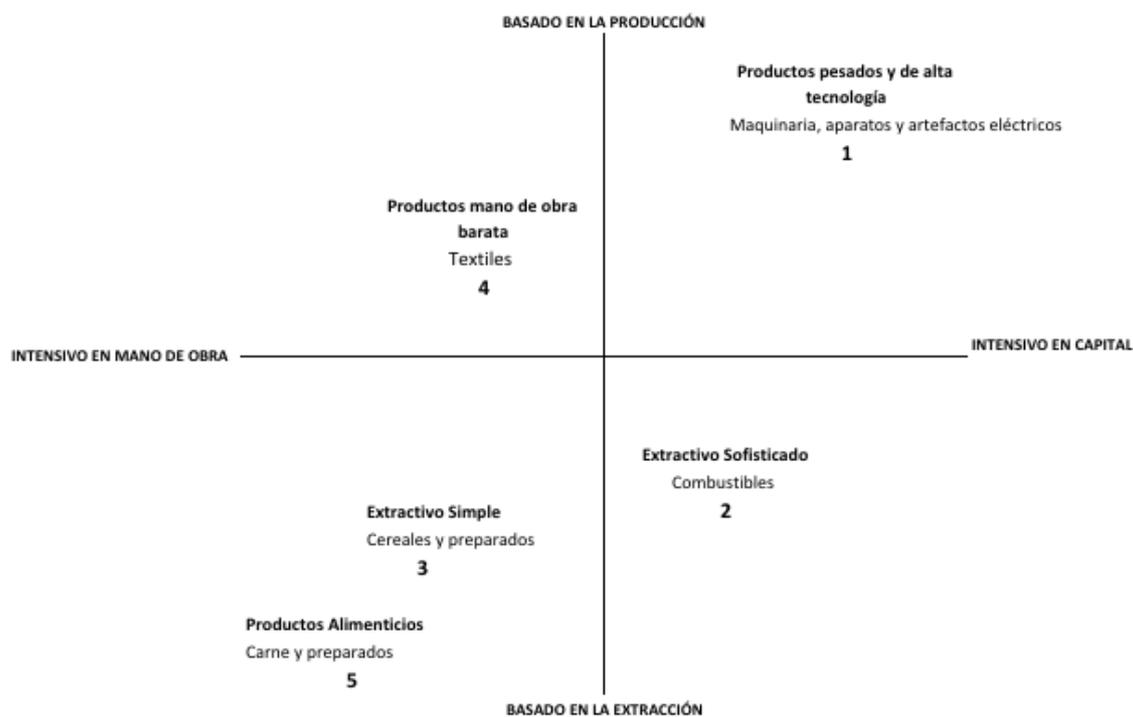


Figura 6 Grupos de productos de exportación estadounidense en la escala bidimensional

Elaborado por la autora

Los productos pesados y de alta tecnología, caracterizados por un alto nivel de procesamiento, así como por una gran inversión de capital, ocupan el primer lugar en la canasta exportable estadounidense; destacan la maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes. A continuación se encuentran los productos del sector extractivo sofisticado, basados netamente en la extracción e intensivos en capital. En este grupo destacan los derivados del petróleo.

En tercer lugar se encuentran los productos del sector extractivo simple, basados en la dotación de recursos naturales del país exportador e intensivos en mano de obra. Entre estos destacan los cereales, como el maíz, el producto más significativo de esta gama.

En cuarto lugar, se encuentran los productos intensivos en mano de obra barata, los cuales necesitan además un alto nivel de procesamiento. Los textiles destacan en este grupo.

Los productos del sector alimenticio ocupan el quinto lugar, los cuales se basan netamente en la extracción y son intensivos en mano de obra, entre estos se destaca la carne y sus preparaciones.

3.2.3 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses

El TLCAN es un mecanismo de integración comercial regional. Sin embargo, Wallerstein nos recuerda que se debe ver al mundo como una sola unidad de análisis en la que interactúan centro, periferia y semiperiferia. Por esta razón, una vez analizadas las exportaciones de México y de Estados Unidos por separado, también es necesario comparar las dos canastas exportables para apreciar los detalles de esta relación comercial. Este análisis contribuirá a precisar el lugar que ocupan estos países en el sistema mundo, bajo el enfoque de Smith y White, quienes se basan netamente en los flujos comerciales.

Para determinar qué país es más competitivo, se ha tomado como referencia los porcentajes de exportaciones tanto de México como de Estados Unidos en cada gama o grupo de productos. Estos porcentajes se encuentran detallados en las Tablas 8 y 10.

3.2.3.1 Intercambio comercial de productos pesados y de alta tecnología

Tanto México como Estados Unidos se destacan en la exportación de productos pesados y de alta tecnología. Sin embargo, al analizar cada capítulo se puede encontrar ciertas diferencias. En primer lugar, en México sobresale la exportación de vehículos de carretera y en Estados Unidos la de maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos y sus partes.

En la Figura 7 se puede apreciar la supremacía de México en el comercio de vehículos, en donde se encuentra una diferencia de hasta 13 puntos porcentuales sobre su socio comercial. Es importante notar que las ventas de los dos países tienden al alza y crecen paralelamente, lo cual evidenciaría complementación comercial, o integración vertical. Más aún si se toma en cuenta que Estados Unidos vende a México en su mayoría partes, piezas y accesorios de carrocería y México a su vez exporta a Estados Unidos vehículos terminados.

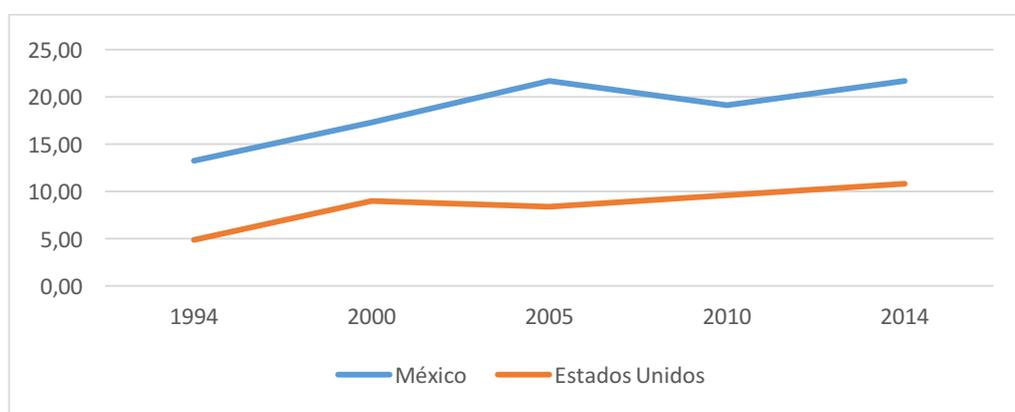


Figura 7 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en vehículos-1994-2014-*

Elaborado por la autora

En el capítulo de maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos, México parece ligeramente más competitivo que Estados Unidos hasta con 3 puntos porcentuales, tal como aparece en la Figura 8. La diferencia radica en el tipo de productos que ambos países comercializan. Como se pudo ver anteriormente México vende a Estados Unidos en su mayoría artefactos terminados, mientras que Estados Unidos exporta a México partes y piezas para fabricar este tipo de aparatos eléctricos. La Figura 9 permite apreciar que las dos líneas se mueven en forma paralela y que solamente en 2000 Estados Unidos fue más competitivo que México.

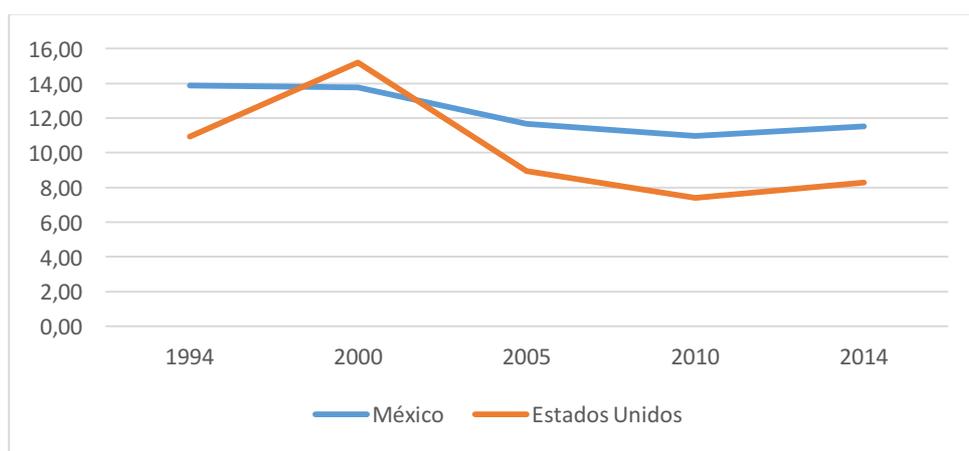


Figura 8 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en artefactos eléctricos -1994-2014-*

Elaborado por la autora

En el capítulo correspondiente a máquinas de oficina y de procesamiento automático de datos México es más competitivo que Estados Unidos hasta con 5 puntos porcentuales como se observa en la Figura 9. Se trata de la exportación de computadores y otros equipos de oficina por parte de México y de exportación de unidades de almacenamiento, partes y piezas por parte de Estados Unidos. Es importante observar que a medida que avanza el tiempo, las líneas se separan entre sí, lo que significaría que México mantuvo y hasta incrementó la exportación de los equipos de oficina, pero encontró otros socios comerciales más competitivos que Estados Unidos para realizar sus compras.

En el intercambio de equipos de telecomunicaciones, México es más competitivo que Estados Unidos hasta con 10 puntos porcentuales. Las exportaciones de los dos países avanzan de forma paralela, incluso coinciden los mismos picos en la línea de tendencia durante el período de análisis como se observa en la Figura 10. En este caso también se detecta complementación económica entre los dos países: México exporta una gran variedad de equipos de telecomunicaciones, e importa un alto porcentaje de partes, piezas y accesorios de esta gama de productos.

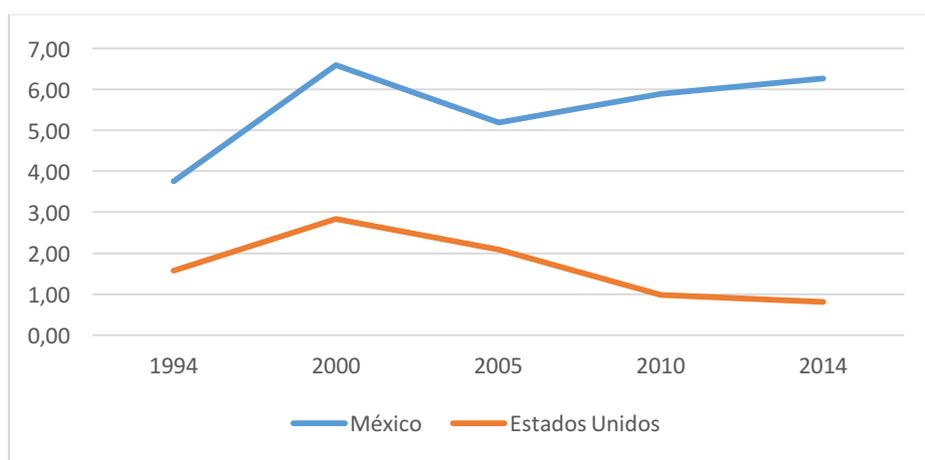


Figura 9 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en equipos de oficina -1994-2014-*

Elaborado por la autora

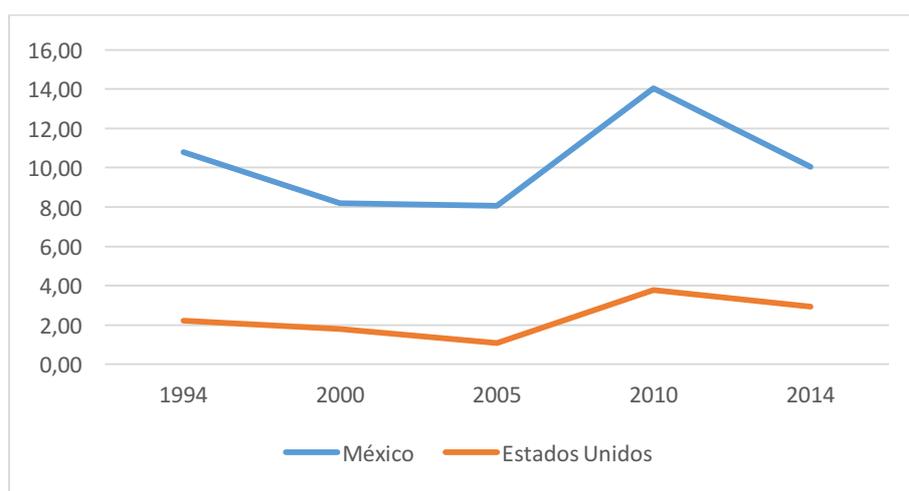


Figura 10 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en equipos de telecomunicaciones -1994-2014-*

Elaborado por la autora

En el intercambio comercial de maquinaria y equipos generadores de fuerza, México se muestra más competitivo que Estados Unidos en la primera mitad del período analizado como se observa en la Figura 11. Sin embargo, a partir de 2005, Estados Unidos supera a México en la exportación de esta gama de productos. Esto puede deberse a que en ese año México tuvo mayor poder adquisitivo debido al alza en el precio del petróleo.

En 2005 se evidenció un crecimiento inusualmente alto de la economía mundial debido al dinamismo de las economías emergentes, especialmente de las asiáticas, que demandan de forma intensiva energía y otros productos primarios. Esto impulsó el alza en los precios de esas mercancías y, por ende, mejores términos de intercambio para los países que los exportan.

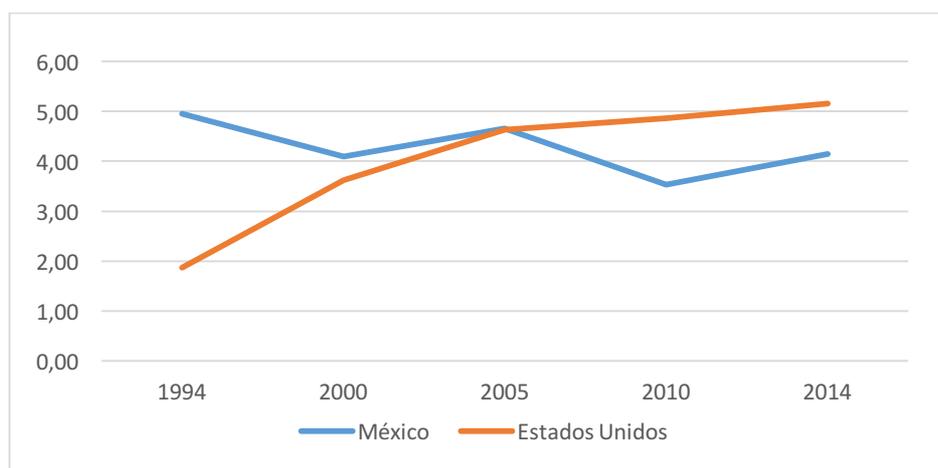


Figura 11 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en maquinaria -1994-2014-*

Elaborado por la autora

En el intercambio comercial de manufacturas de plástico se puede apreciar la superioridad de Estados Unidos sobre México como se observa en la Figura 12. En 2005 estos productos constituyeron más de 2% de las exportaciones totales estadounidenses; México por su parte se ha mantenido por debajo del 0,50% y a partir de 2000 incluso incrementó la compra de estos productos originarios de Norteamérica.

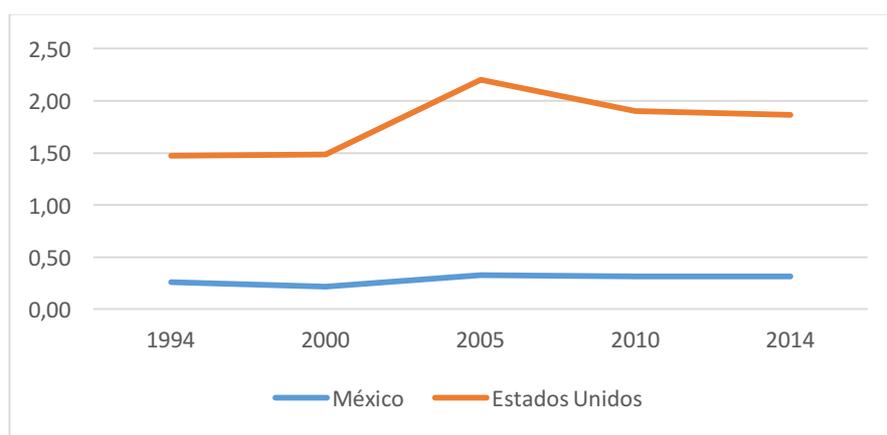


Figura 12 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en manufacturas de plástico -1994-2014-*

Elaborado por la autora

En la Figura 13 se puede apreciar que la industria siderúrgica y del acero estadounidense es más competitiva que la mexicana. México llega al 2,7% de sus exportaciones totales en 2005 y a partir de este año sus ventas a Estados Unidos disminuyen. En 2000 las manufacturas de origen estadounidense constituyen el 5,6% de las importaciones totales mexicanas, sin embargo, a partir de este año tienden a decrecer hasta llegar a 3,4% en 2014. Esta tendencia podría indicar que México encontró otros proveedores de estos productos en el mercado internacional.

Todos los productos pesados y de alta tecnología requieren altos niveles de producción y demandan gran inversión de capital. Como se pudo observar, una de las características en los intercambios comerciales de este tipo de productos es el paralelismo existente entre las exportaciones mexicanas y estadounidenses, y esto es el reflejo de la complementación comercial entre los dos países. Gracias al TLCAN se desarrolló una red de producción integrada verticalmente en América del Norte, conocida como fragmentación de los procesos productivos, lo cual dio lugar a importantes cambios en la composición de la inversión extranjera directa (IED), que se enfocó al aprovechamiento de las ventajas comparativas de México (Romero, 2012: 111).

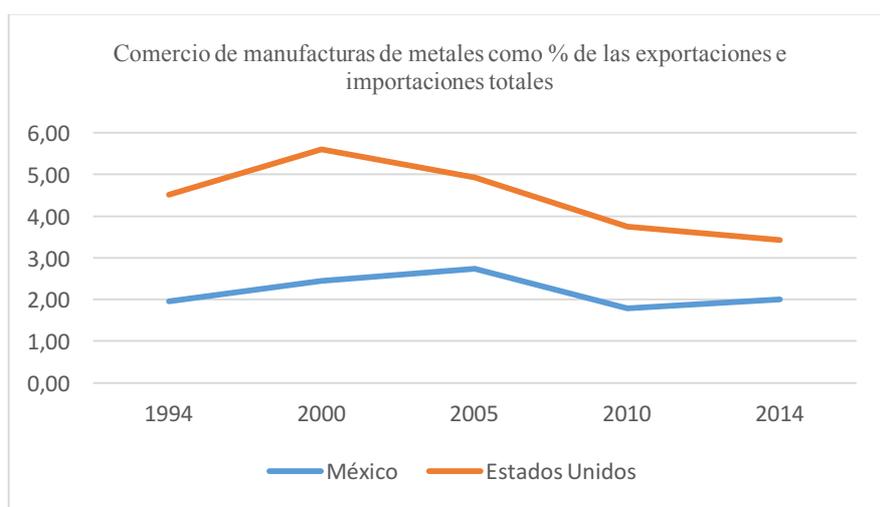


Figura 13 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en productos metalúrgicos -1994-2014-*

Elaborado por la autora

La exportación de productos pesados y de alta tecnología se intensifica con el libre flujo de capitales facilitado por el TLCAN. El TLCAN también constituye un tratado para la liberación de las inversiones en la región; sus miembros tienen la facultad de reducir aranceles y barreras no arancelarias en el intercambio de bienes y servicios, así como la capacidad de establecer los términos de acceso a sus mercados nacionales por parte de los inversionistas (Borja, 2000:1).

La maquila en México es una estrategia comercial impulsada por grandes transnacionales con presencia en México y en Estados Unidos. La integración de las economías de América del Norte está definida, en gran medida, por el peso del mercado estadounidense en el comercio exterior de la región y por las redes de comercio e inversión que han conformado (Borja, 2000:14).

3.2.3.2 Intercambio Comercial de Productos del Sector Extractivo Sofisticado

El grupo de productos provenientes del sector extractivo sofisticado constituye el segundo más importante en la canasta exportable de ambos países, siendo el petróleo y sus

derivados el capítulo con más peso. A continuación, se analiza cada uno de los cuatro capítulos que forman parte de este grupo.

En el comercio de productos petroleros, México, exportador de crudo, es superior a Estados Unidos, exportador de combustibles, hasta con 9 puntos porcentuales de diferencia como se puede observar en la Figura 14. En 2005, el crudo representó el 13,6% de las exportaciones mexicanas totales hacia Estados Unidos, mientras que sus importaciones de derivados desde Estados Unidos significaron el 4% de sus importaciones totales desde este origen. Como se mencionó anteriormente, esto se debe a que en 2005 comenzó una fase de crecimiento de los precios de los productos primarios, entre ellos el petróleo.

En 2014 se observa un decrecimiento paralelo tanto en las exportaciones de crudo como de derivados. En el caso del petróleo crudo, los precios tuvieron un comportamiento volátil debido a una mayor oferta de petróleo por parte de miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) (Banco de México, 2015:17).

En el intercambio comercial de gas natural Estados Unidos es más competitivo que México, tal como sucede en el comercio de combustibles. Las exportaciones de México son casi inexistentes mientras que Estados Unidos supera a México hasta con 3 puntos porcentuales. Las importaciones mexicanas de gas a partir de 2005 representaron entre el 2 y 3% del total importado desde Estados Unidos.

En el comercio de papel, cartón y artículos conexos se puede observar en la Figura 15 que Estados Unidos es más competitivo que México hasta con 2 puntos porcentuales. México se mantiene por debajo del 1% en sus exportaciones totales a este destino, mientras que las compras desde Estados Unidos fluctúan en un rango del 1.5% y el 2.5%. A excepción de 2000, cuando se observa una baja en las ventas por parte de Estados Unidos, se puede evidenciar un intercambio paralelo en esta gama de productos. Es importante recordar que Estados Unidos exporta a México en su mayoría productos terminados de papel y cartón.

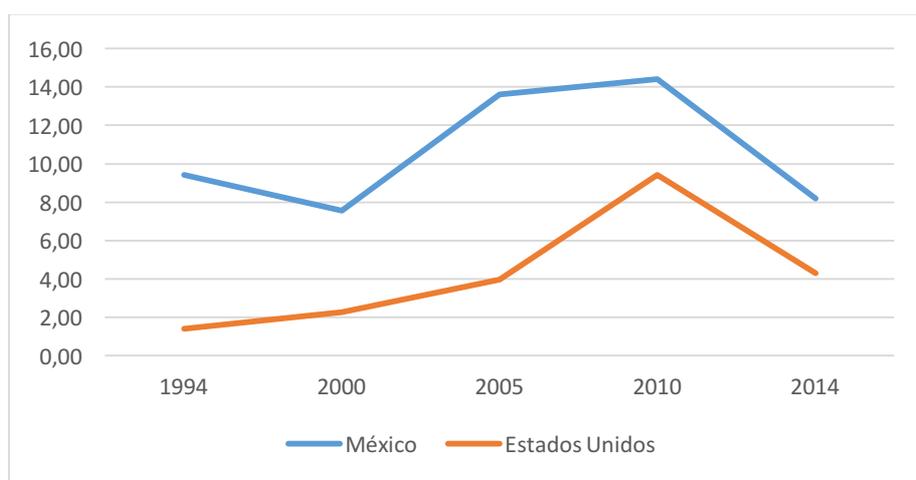


Figura 14 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en productos petroleros -1994-2014-*

Elaborado por la autora

Por otra parte, en el intercambio comercial de pasta y desperdicios de papel Estados Unidos es más competitivo que México, sin embargo, las exportaciones de ambos países no llegan al 1%, razón por la cual no es preciso graficar esta relación comercial, sin embargo, es necesario mencionar que la exportación mexicana de esta clase de productos a Estados Unidos es casi nula.

Si bien los productos del sector extractivo sofisticado se basan en la dotación de recursos naturales del país exportador, son bienes intensivos en capital porque pertenecen a una industria extractiva compleja y costosa. Como se observó anteriormente, las exportaciones de crudo y de derivados van de la mano durante el periodo de análisis, lo cual refleja la consolidación de las relaciones comerciales entre las empresas extractivas y refinadoras de México y de Estados Unidos, respectivamente.

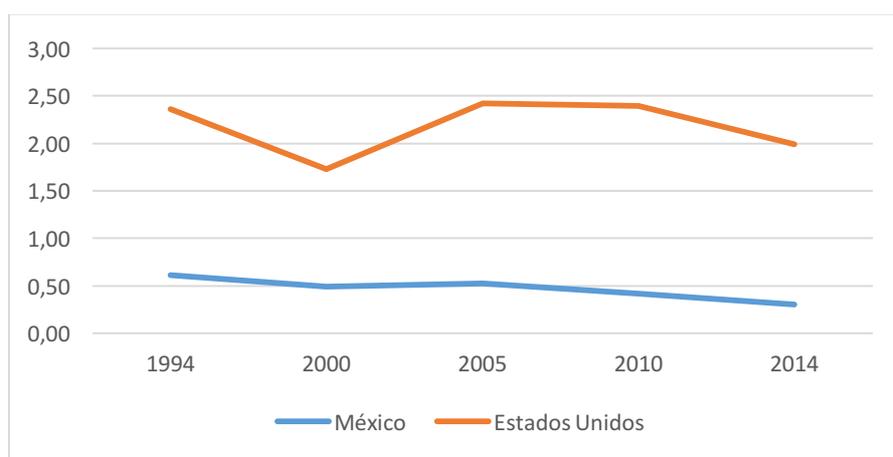


Figura 15 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en papel, cartón y conexos -1994-2014-*

Elaborado por la autora

3.2.3.3 Intercambio comercial de productos del sector extractivo simple

Estados Unidos es más competitivo que México en el grupo de productos del sector extractivo simple. De hecho, este grupo marca la diferencia en las canastas exportables de ambos países. Para Estados Unidos los productos del sector extractivo simple ocupan el tercer lugar de importancia en su canasta exportable, mientras que para México el tercer lugar lo ocupan las manufacturas que requieren mano de obra barata.

Las exportaciones mexicanas de esta clase de productos son insignificantes y hasta nulas, no llegan en su mayoría ni al 0,1% de las exportaciones totales a Estados Unidos. Por otra parte, Estados Unidos se impone a México tanto en la exportación de semillas, frutos oleaginosos, aceites y grasas de origen animal y cereales, como se puede observar en las Figuras 16 y 17.



Figura 16 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en semillas y oleaginosos -1994-2014-

Elaborado por la autora

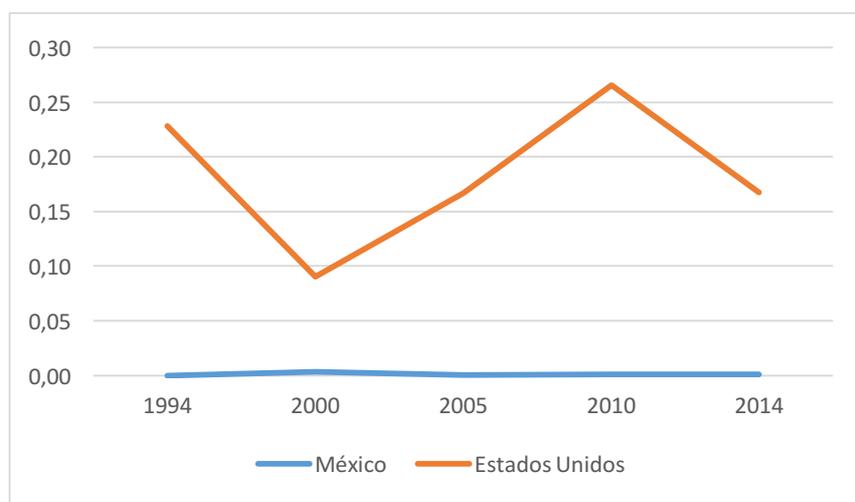


Figura 17 Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en aceites y grasas de origen animal -1994-2014-

Elaborado por la autora

El capítulo que más se destaca es el de los cereales, especialmente el maíz que constituye la base de la dieta mexicana. En 2010 las importaciones de cereales desde Estados Unidos representaron el 2,4% de las importaciones totales desde este origen y el porcentaje mínimo en el período de análisis es 1,4% como se puede observar en la Figura 18.

La apertura comercial y el TLCAN pusieron a competir en condiciones de igualdad, mercaderías producidas en economías con distintos niveles de desarrollo y productividad, esto dio como resultado un sistema productivo más desarticulado y enfocado hacia afuera; muestra de ello fue el perjuicio que sufrió el sector agropecuario haciendo de México un país dependiente de las importaciones agrícolas provenientes de Estados Unidos y otro efecto fue la desindustrialización que impulsó el aparato industrial mexicano hacia el exterior (Guillén, 2012: 67-68).

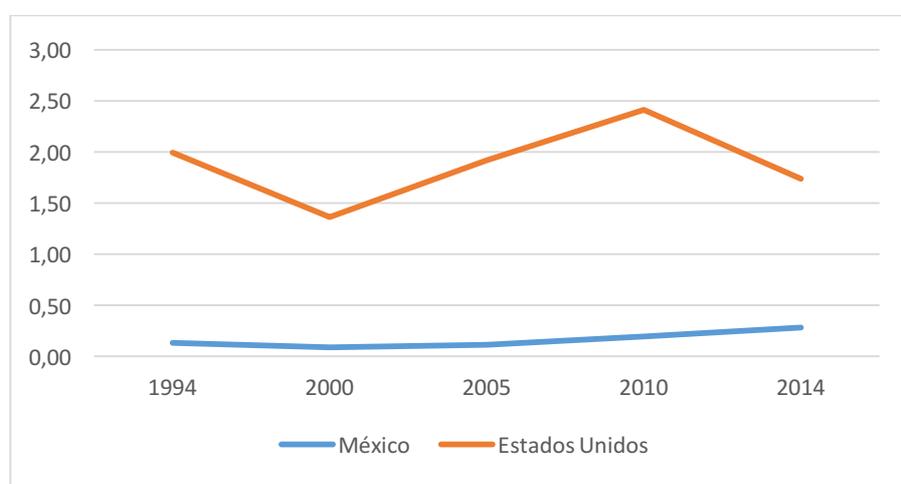


Figura 18 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en cereales -1994-2014-*

Elaborado por la autora

El grupo de productos del sector extractivo simple son intensivos en mano de obra. En esta relación comercial se observa la preponderancia del sector agropecuario estadounidense sobre el mismo sector en México, tendencia que se consolida a lo largo del periodo de análisis. La curva de tendencia de las exportaciones estadounidenses se altera debido a la variación en el precio de estos productos en el mercado internacional y del lado mexicano no se observa ninguna mejora o recuperación.

3.2.3.4 Intercambio comercial de manufacturas que requieren mano de obra barata

Los productos que requieren mano de obra barata representan el tercer grupo más importante en la canasta exportable mexicana. En este grupo destacan los textiles, sin embargo, como se puede ver en la Figura 19, Estados Unidos es más competitivo que México en esta gama de productos. Las exportaciones mexicanas tienden a la baja hasta llegar a menos de 1% de las exportaciones totales en 2014.

Por otra parte, las exportaciones de textiles estadounidenses llegan al 3,5% del total exportado a México en el año 2005 para luego descender a menos del 2% en el 2014. Este singular comportamiento en el comercio bilateral se debería a la presencia de otros países más competitivos que México y Estados Unidos y que interactúan de forma más dinámica con ellos en el intercambio de estos productos. De hecho, los países asiáticos emergentes son socios comerciales estratégicos tanto de México como de Estados Unidos en esta clase de productos, al ser países que cuentan con abundante mano de obra barata indispensable para el repunte de esta industria.

No obstante, es importante notar la importancia que tiene esta gama de productos en la canasta exportable mexicana más que para Estados Unidos, lo cual es razonable ya que para la fabricación de estos productos se necesita capacidad productiva instalada, pero sobre todo el recurso de la mano de obra barata que prima en México antes que en Estados Unidos.

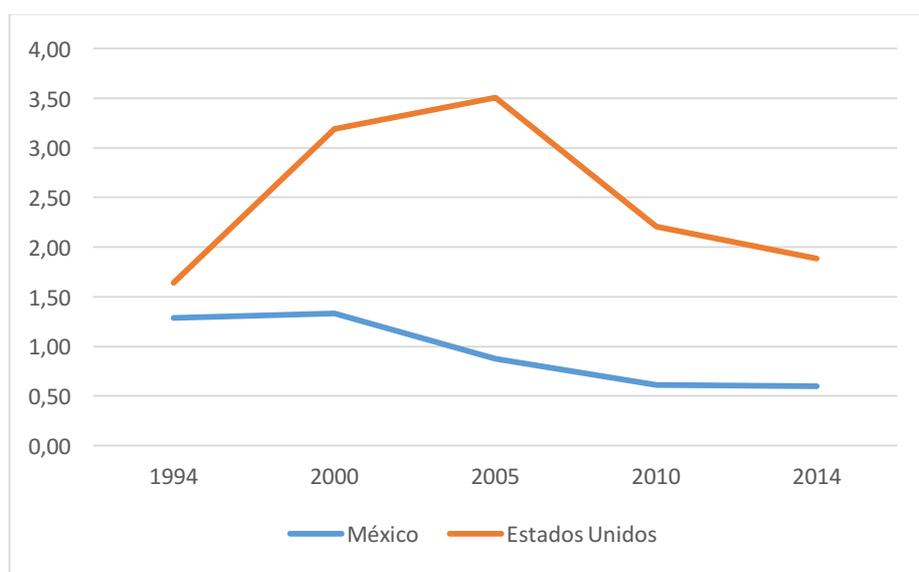


Figura 19 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en textiles - 1994-2014-*

Elaborado por la autora

3.2.3.5 Intercambio comercial de productos alimenticios y derivados

En el comercio de productos alimenticios y derivados, Estados Unidos es más competitivo que México, situación muy similar a los productos del sector extractivo simple. En este grupo destaca el intercambio comercial de carne y sus preparados.

La Figura 20 muestra que al inicio de la implementación del TLCAN, la carne representó 1,2% de las importaciones mexicanas totales hasta llegar a 2% en 2014. México siempre estuvo por debajo del 0,5%, sin observarse ninguna mejora o recuperación en las exportaciones de estos productos.

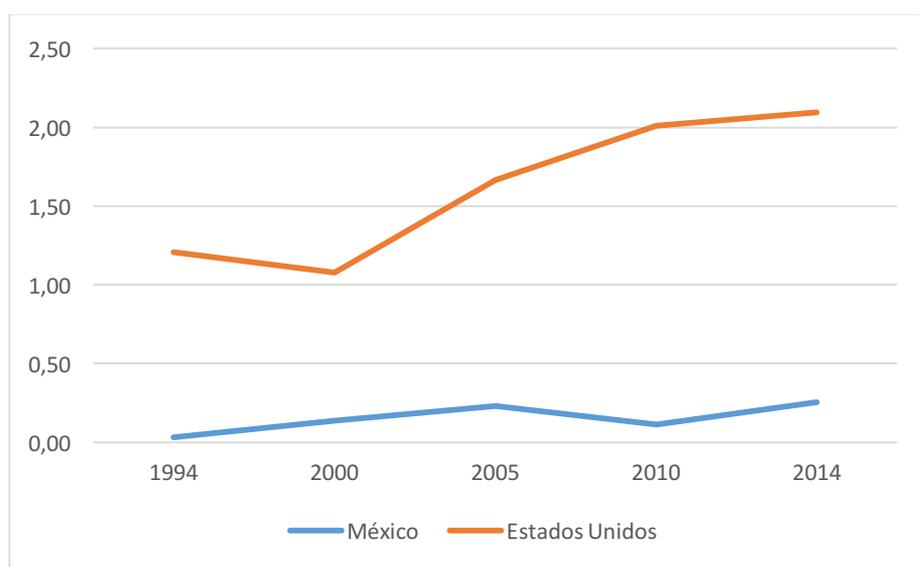


Figura 20 *Exportaciones mexicanas versus exportaciones estadounidenses en carnes y preparados -1994-2014-*

Elaborado por la autora

Los productos alimenticios se basan en la extracción y requieren un alto grado de mano de obra. Sin embargo, a pesar de que Estados Unidos no cuenta con abundante mano de obra barata, subsidia su sector agropecuario lo cual resta competitividad a la producción mexicana.

El TLCAN impuso desventajas comerciales y productivas para México al establecer un periodo muy corto de desgravación arancelaria sobre los productos agropecuarios, lo cual facilitó el control de Estados Unidos sobre este mercado gracias a sus productos subsidiados; por otra parte, permitió que Estados Unidos colocara barreras no arancelarias como mecanismo de protección frente a la competitividad de productos mexicanos (Calderón, 2005: 64-65).

3.3 BALANZA COMERCIAL BILATERAL MÉXICO-ECUADOR

Esta sección analiza el flujo de exportaciones de México hacia Ecuador, el comportamiento de las importaciones mexicanas desde Ecuador y finalmente se presenta el saldo de la balanza comercial entre los dos países. La información proviene de las bases de datos del Banco de México para mantener consistencia estadística.

3.3.1 Exportaciones mexicanas hacia Ecuador

La Tabla 11 muestra las exportaciones de México hacia Ecuador como porcentaje de las exportaciones totales. El promedio de las exportaciones hacia este destino es de 0,15% durante el período de análisis, lo cual evidencia una marginal cuota de productos mexicanos destinados al Ecuador y por ende la falta de interés de México en promover sus exportaciones hacia el mercado ecuatoriano, país considerado como periférico en el sistema mundo.

Las exportaciones al Ecuador disminuyen sobre todo en los años 1999 - 2001, período caracterizado por la eliminación del tipo de cambio en el Ecuador, adoptando al dólar como moneda oficial. Por otro lado, existe un ligero repunte de las exportaciones a partir de 2008, año marcado por la crisis financiera mundial debido al colapso de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos, principal socio comercial de México.

A pesar de que las exportaciones al Ecuador han ido en aumento, estas no llegan a representar ni el 1% de las exportaciones mexicanas totales y esto es admirable si se toma en cuenta que la canasta exportable mexicana ofrece al Ecuador una gran variedad de productos manufacturados y que además se cuenta con las facilidades del Acuerdo de Alcance Parcial N° 29, celebrado entre ambos países, y de aquellos tratados concebidos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), mecanismo de integración regional en donde México y Ecuador son miembros activos.

3.3.2 Importaciones desde el Ecuador

La tabla 1 muestra las importaciones de productos ecuatorianos realizadas por México como porcentaje de las importaciones totales. El promedio de las importaciones desde este origen es del 0,05% durante el período de análisis, lo cual pone de manifiesto un panorama incluso más frágil que el de las exportaciones.

No se percibe un patrón marcado de crecimiento o decrecimiento en las importaciones mexicanas desde el Ecuador, solamente se observa que estas se mantienen bajo el 0,1% con una ligera tendencia a la baja. A pesar de que México ha ido disminuyendo las importaciones de productos estadounidenses debido a la presencia de proveedores más competitivos en el mercado mundial, se puede notar que el Ecuador no figura entre sus nuevos socios comerciales.

En la Tabla 12 se puede apreciar los valores de la balanza comercial de México y Ecuador. Por otra parte, la Figura 21 muestra la tendencia de las importaciones mexicanas desde Ecuador y las exportaciones mexicanas hacia Ecuador. Se puede observar que México tiene una ventaja sobre el Ecuador ya que sus exportaciones son superiores a sus importaciones y estas van incrementándose a lo largo del tiempo. Esto no se debería a un aumento intencionado en la intensidad del comercio, sino a una marcada diferencia en la competitividad de las industrias y los sectores exportadores de ambos países, en donde México es notablemente superior.

Tabla 11 Relación Comercial México-Ecuador, como porcentaje de las exportaciones e importaciones mexicanas totales

Año	% Exportaciones a Ecuador	% Importaciones desde Ecuador
1994	0,18%	0,11%
1995	0,16%	0,09%
1996	0,13%	0,07%
1997	0,13%	0,05%
1998	0,10%	0,06%
1999	0,05%	0,04%
2000	0,06%	0,04%
2001	0,08%	0,07%
2002	0,11%	0,02%
2003	0,11%	0,03%
2004	0,11%	0,03%
2005	0,14%	0,05%
2006	0,15%	0,03%
2007	0,16%	0,04%
2008	0,22%	0,06%
2009	0,23%	0,04%
2010	0,23%	0,03%
2011	0,24%	0,04%
2012	0,24%	0,03%
2013	0,24%	0,03%
2014	0,23%	0,04%

Fuente: Banco de México
Elaborado por la autora

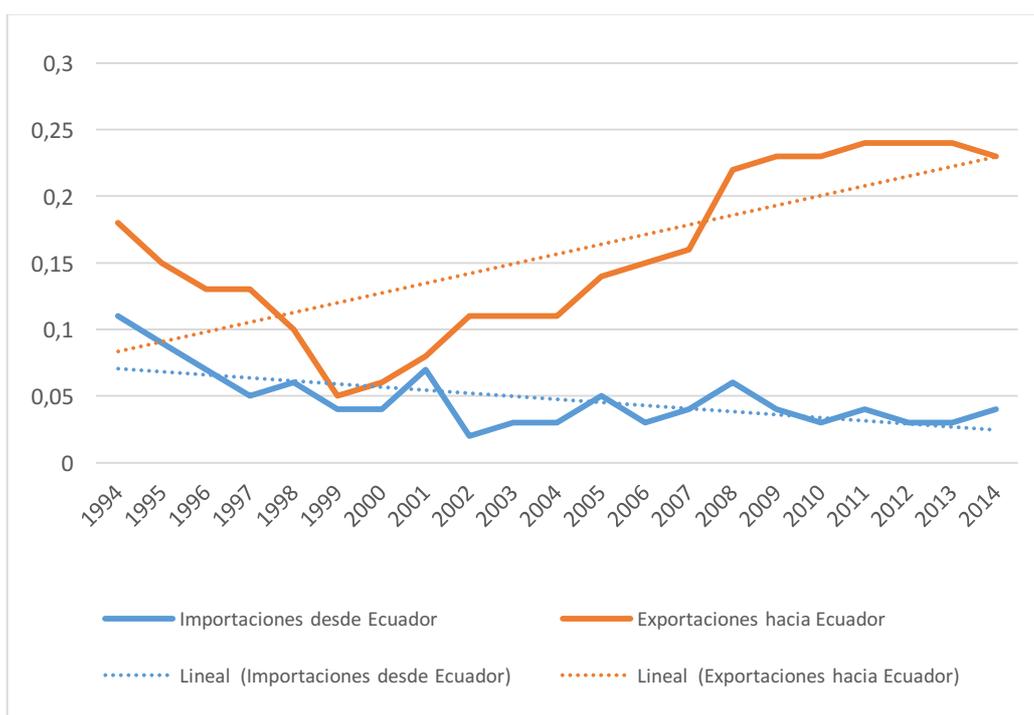


Figura 21 *Relación Comercial México-Ecuador -1994-2014- como porcentaje de las exportaciones e importaciones totales*

Elaborado por la autora

3.3.2 Saldo de la balanza comercial México-Ecuador

La Figura 22 presenta el saldo en la balanza comercial, superavitario para México. En 2013 el saldo subió hasta 802 millones de dólares, a favor de México. A partir de 2004, crecen las exportaciones mexicanas a Ecuador debido, principalmente, al alza en el precio del petróleo, que aumentó el poder adquisitivo de los países exportadores como Ecuador. Como es conocido, México posee una industria competitiva que ha diversificado su canasta exportable.

A pesar de que México mantiene un superávit comercial con Ecuador, esto no significa que la relación comercial con un país de la periferia se haya intensificado. El saldo a favor en la balanza comercial se debe a la diferencia en los términos de intercambio de un país

que exporta productos manufacturados más costosos que los productos primarios que importa desde Ecuador.

Las cifras muestran que las exportaciones hacia el Ecuador son insignificantes para México, país que parece simplemente satisfacer la demanda de un país periférico en búsqueda de productos provenientes de su alta industria competitiva. Estos razonamientos confirman la tesis de Smith y White al decir que los países semiperiféricos tienden a estrechar relaciones comerciales con países centrales del sistema y muy poco o casi nada con otros países de la semiperiferia y de la periferia.

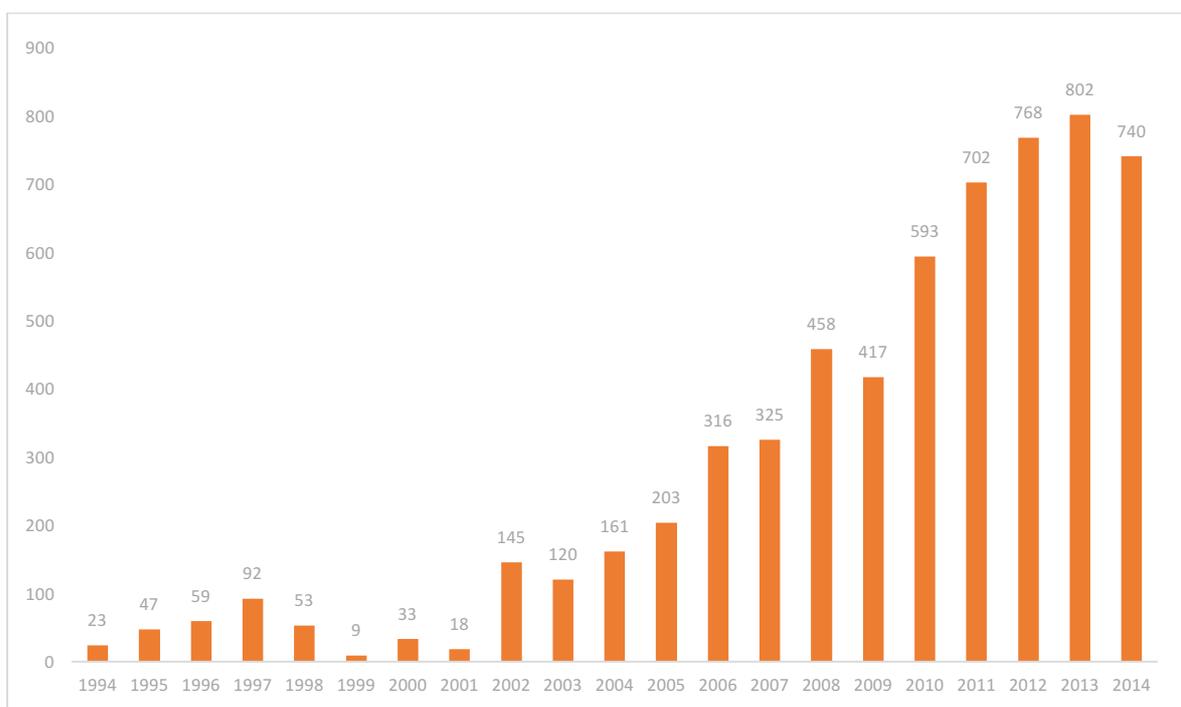


Figura 22 Saldo Balanza Comercial México Ecuador 1994-2014- (En USD millones)

Elaborado por la autora

Tabla 12 Balanza Comercial México-Ecuador -1994-2014-En miles de millones de USD

Año	Exportaciones a Ecuador	Importaciones desde Ecuador	Saldo Comercial
1994	110	86	23
1995	116	69	47
1996	121	62	59
1997	143	51	92
1998	123	70	53
1999	69	60	9
2000	108	75	33
2001	128	110	18
2002	179	33	145
2003	175	54	120
2004	215	54	161
2005	309	106	203
2006	386	70	316
2007	448	123	325
2008	646	188	458
2009	520	103	417
2010	698	105	593
2011	831	129	702
2012	877	109	768
2013	917	115	802
2014	905	165	740

Fuente: Banco de México
Elaborado por la autora

3.4 COROLARIO

La información utilizada demuestra que con el TLCAN se ha consolidado la relación de México, país semiperiférico, con Estados Unidos, país central, dentro del sistema mundo. Esta estrecha relación hace que México descuide su relación comercial con otros países semiperiféricos y periféricos del sistema mundo, entre ellos Ecuador, con quien mantiene porcentajes de exportaciones e importaciones marginales, a pesar de que podría aprovechar las ventajas derivadas del Acuerdo de Alcance Parcial N° 29, celebrado entre los dos países, o del acuerdo suscrito en el marco de la ALADI, mecanismo de integración regional al cual ambos países pertenecen.

El grupo de productos de maquinaria y de alta tecnología ocupa el primer lugar de importancia en la canasta exportable, tanto de México como de Estados Unidos. Pero el análisis en detalle de este intercambio evidencia que existe complementación comercial. Es decir, se han definido roles en la cadena de producción de una misma gama de productos. México se ha convertido en plataforma de exportación de productos terminados fabricados con piezas y partes de origen estadounidense. El TLCAN ha facilitado los flujos de capitales para suplir la inversión requerida por la industria de maquinaria y de productos tecnológicos. Razón por la cual las transnacionales han podido invertir y trasladar libremente recursos financieros a México, país con mano de obra barata, con capacidad industrial para el ensamblaje y la producción.

El grupo de productos del sector extractivo sofisticado ocupa el segundo lugar de importancia en las exportaciones de México y de Estados Unidos. Al analizar la relación comercial entre estos dos países se observa que México es exportador de crudo de petróleo y Estados Unidos exportador de combustibles y otros derivados. También en este caso se observa complementación comercial entre el país productor de la materia prima el que devuelve un producto procesado.

El TLCAN debilitó el sector agropecuario mexicano. Estados Unidos es más competitivo que México en la exportación de esta gama de productos. Incluso llama la atención que el maíz, la base de la dieta alimenticia de los mexicanos, es importado por México. Las estadísticas muestran la superioridad de Estados Unidos en la exportación de cereales y carne, dejando a México como importador neto de esta clase de productos.

A pesar de que México aumenta sus exportaciones a Ecuador (país periférico), estas no llegan a representar ni 1% de sus exportaciones totales. Este aumento en las exportaciones obedecería al incremento del poder adquisitivo en el Ecuador, facilitado por el alza del precio del petróleo, lo cual ha permitido a los ecuatorianos elevar las compras de productos mexicanos. También obedecería a una diferencia en los términos de intercambio entre un país como México, que exporta productos manufacturados, y el Ecuador, que exporta productos primarios.

CAPÍTULO IV: CONCLUSIONES

En esta investigación se abordó la problemática del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) desde un enfoque teórico diferente. La teoría que guió esta investigación fue la teoría del Sistema Mundo Capitalista de Wallerstein. Específicamente, se emplearon las categorías teóricas de centro, periferia y semiperiferia, complementadas con los argumentos del estudio de Smith y White quienes, basándose en esas mismas categorías, determinan el lugar que ocupan los países dentro del sistema mundo gracias al análisis cuantitativo de sus flujos comerciales.

Para corroborar la hipótesis planteada al inicio de esta investigación, se aplicó una metodología mixta, que permitió analizar las categorías teóricas seleccionadas y utilizar la información estadística como un argumento adicional.

El sistema mundo capitalista abarca a todos los países, conformando una sola unidad de análisis. Como menciona Wallerstein, el estímulo de la acumulación de capital propio de este sistema, genera una expansión desigual de la economía mundial, dando lugar a un sistema jerarquizado. El lugar que ocupan los países en la división internacional del trabajo determina sus posibilidades de movilidad dentro del sistema, el cual está conformado por tres áreas estructurales: centro, periferia y semiperiferia.

A pesar de que la lógica centro-periferia-semiperiferia abarca relaciones en el ámbito económico, comercial, político y geopolítico, Smith y White basan su análisis en intercambios comerciales específicos, alegando que los patrones en el comercio internacional pueden reflejar la división internacional del trabajo, lo cual es consistente con el enfoque sobre el sistema mundo de Wallerstein.

En el sistema mundo capitalista aparecen otros actores que cobran importancia aparte de los Estados, como son las empresas transnacionales. Gracias a la globalización, estas empresas han extendido sus fronteras buscando países ricos en recursos naturales y con abundante mano de obra barata para incrementar sus ganancias. Muchos países salieron de la periferia o ascendieron dentro de la semiperiferia como México gracias a la transformación de su canasta exportable, es decir, pasaron de exportar productos

primarios a exportar bienes manufacturados. Esto no hubiera sido posible sin la inversión de capital proveniente de empresas de países centrales como Estados Unidos.

Si bien el TLCAN fue firmado por los Estados miembros, en realidad fue promovido por las empresas transnacionales, que son actores que ejercen su influencia también en el campo político. Un tratado de libre comercio como el TLCAN a más de disminuir o eliminar los mecanismos arancelarios y para-arancelarios, promueve la libre movilización de capitales entre sus países miembros, lo cual es un factor esencial para la industria de productos intensivos en capital.

Gracias al análisis de los datos empíricos se ha constatado que la canasta exportable mexicana no ha sufrido cambios significativos luego de 20 años de implementado el TLCAN. Más bien se ha consolidado su oferta exportable y la concentración de sus exportaciones hacia los Estados Unidos, país central del sistema mundo. Es decir, se ha confirmado una dependencia comercial de México hacia Estados Unidos, concentrando la mayoría de sus exportaciones en un solo mercado.

El grupo de productos de maquinaria pesada y alta tecnología ocupa el primer lugar de importancia en la canasta exportable, tanto de México como de Estados Unidos. Pero el análisis en detalle de este intercambio evidencia que existe complementación comercial. Es decir, se han definido roles en la cadena de producción de una misma gama de productos. México se ha convertido en plataforma de exportación de productos terminados, fabricados con piezas y partes de origen estadounidense. Esta relación comercial tan estrecha, confirma la presencia de empresas transnacionales que operan en ambos países, las cuales seguramente sufrieron procesos de desindustrialización y descentralización para aprovechar las ventajas competitivas en los dos países. El TLCAN ha facilitado los flujos de capitales para suplir la inversión requerida por la industria de maquinaria y de productos tecnológicos. Razón por la cual las transnacionales han podido invertir y trasladar libremente recursos financieros a México, país con mano de obra barata, con capacidad industrial para el ensamblaje y la producción.

Como se pudo constatar en el análisis de los datos empíricos, México lleva la delantera sobre Estados Unidos en las exportaciones de productos que requieren mano de obra barata. Como mencionan Smith y White, los productos clasificados como manufacturas

que requieren mano de obra barata son relevantes para la “nueva división internacional del trabajo”: la producción de manufacturas a gran escala, pero con mano de obra barata, se traslada a la semiperiferia, incluso a la periferia.

El grupo de productos del sector extractivo sofisticado ocupa el segundo lugar de importancia en las exportaciones de México y de Estados Unidos. Al analizar la relación comercial entre estos dos países se observa que México es exportador de crudo de petróleo y Estados Unidos exportador de combustibles y otros derivados. También en este caso se observa complementación comercial entre el país productor de la materia prima y el que devuelve un producto procesado.

Luego de la implementación del TLCAN, México se consolida como un país de la semiperiferia alta. Al respecto Smith y White mencionan que los países de la semiperiferia alta se especializan en la industria pesada, mientras que los países que se encuentran en la semiperiferia baja se destacan en la exportación de manufacturas con bajos niveles de procesamiento, de acuerdo a la escala de Firebaugh y Bullock explicada detalladamente en el anexo metodológico. Además, Smith y White mencionan que la exportación de productos manufacturados genera una movilidad ascendente limitada dentro del sistema mundo, lo cual se ha corroborado con México, ya que a pesar del repunte de su industria manufacturera gracias al TLCAN, esto no le ha permitido tampoco convertirse en un país central.

Aunque el saldo de la balanza comercial que México mantiene con Estados Unidos es positivo durante el período de análisis, es necesario mirar más allá de esta cifra. El hecho de que México posea una industria manufacturera desarrollada no quiere decir que se haya reducido la desigualdad, ya que como mencionan Smith y White, el proceso de desarrollo semiperiférico incrementa la pobreza dentro de estos países. Basta con mirar la decadencia del sector agropecuario mexicano, lo cual llevó a México a importar maíz estadounidense, siendo un producto básico en su dieta y obligó a los campesinos a engrosar los cinturones de pobreza en las ciudades o a migrar a los Estados Unidos en busca de mejores condiciones de vida. Por otro lado, están las condiciones laborales precarias con que operan muchas maquilas en México y el daño al medio ambiente debido a la existencia de leyes ambientales laxas en ese país.

Por otra parte, a pesar de que México aumenta sus exportaciones a Ecuador (país periférico), estas no llegan a representar ni 1% de sus exportaciones totales. Este aumento en las exportaciones obedecería al incremento del poder adquisitivo en el Ecuador, facilitado por el alza del precio del petróleo, lo cual ha permitido a los ecuatorianos elevar las compras de productos mexicanos. También obedecería a una diferencia en los términos de intercambio entre un país como México, que exporta productos manufacturados, y el Ecuador, que exporta productos primarios.

La información utilizada demuestra que con el TLCAN se ha consolidado la relación de México, país semiperiférico, con Estados Unidos, país central, dentro del sistema mundo. Esta estrecha relación hace que México descuide su relación comercial con otros países semiperiféricos y periféricos del sistema mundo, entre ellos Ecuador, con quien mantiene porcentajes de exportaciones e importaciones marginales, a pesar de la existencia del Acuerdo de Alcance Parcial N° 29, celebrado entre los dos países, o del acuerdo suscrito en el marco de la ALADI, mecanismo de integración regional al cual ambos países pertenecen. Entonces se corroboran los argumentos teóricos de Smith y White quienes proponen que el intercambio comercial entre los miembros de los bloques de la periferia y de la semiperiferia es prácticamente marginal.

BIBLIOGRAFÍA

ALADI. (2014). *Comercio Intrarregional del Ecuador: características y perspectivas*. Recuperado 28 de agosto de 2017 de [http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/8C74C62481357FCE83257DA2003E3AC8/\\$FILE/208.PDF](http://www.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/8C74C62481357FCE83257DA2003E3AC8/$FILE/208.PDF)

Asamblea Nacional del Ecuador. *Constitución de 2008*. Recuperado el 19/06/2017 de http://www.asambleanacional.gob.ec/sites/default/files/documents/old/constitucion_de_bolsillo.pdf

Audley, J. Papademetriou D., Polaski S. y Vaughan, S. (2003). *La promesa y la realidad del TLCAN*. México. Carnegie Endowment.

Banco de México. *Sistema de Información Económica: Balanza de Pagos*. Recuperado el 1/11/2017 de <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?sector=1&accion=consultarDirectorioCuadros&locale=es>

Banco de México. (1999). *Informe Anual Banco de México 1998*. Recuperado el 1/05/2018 de <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7B654DF47A-B56A-5D2D-2697-5E8D1B6C0A21%7D.pdf>

Banco de México. (2006). *Informe Anual Banco de México 2005*. Recuperado el 1/05/2018 de <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7B5AA1E2B9-58FE-147D-C97B-6B9E7406630B%7D.pdf>

Banco de México. (2009). *Informe Anual Banco de México 2008*. Recuperado el 1/05/2018 de <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7BE2479C99-47CB-19B8-92A7-D011876E8FCA%7D.pdf>

Banco de México. (2015). *Compilación de Informes Trimestrales correspondientes al año 2015*. Recuperado el 1/05/2018 de <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/informes-periodicos/anual/%7B2E95603A-807F-5308-402E-1D0CD179C999%7D.pdf>

Borja, A. (2000). *El TLCAN y la inversión extranjera directa: el nuevo escenario*. Recuperado el 20/02/2017 de <http://aleph.academica.mx/jspui/handle/56789/5450>

Bustelo P. (1999). *Teorías Contemporáneas del Desarrollo Económico*. España. Editorial Síntesis.

Canales, A. (2000). *Migración internacional y flexibilidad laboral en el contexto del TLCAN*. Revista Mexicana de Sociología, Vol. 62, No. 2. pp. 3-28. Recuperado el 25/05/2017 de: <http://www.jstor.org/stable/3541357>

Del Villar S. (1979). *Estado y petróleo en México: experiencias y perspectivas*. Foro

Internacional, Vol. 20, No. 1 (77) (Jul. - Sep., 1979), pp. 118-158, publicado por el Colegio De México. Recuperado el 25/05/2017 de <http://www.jstor.org/stable/27754837>

Firebaugh G. y Bullock P. (1986). *Level of Processing of Exports: New Estimates for 73 Less-developed Countries in 1970 and 1980*. International Studies Quarterly, Vol. 30, No. 3, pp. 333-350. Recuperado el 1/05/2018 de <http://www.jstor.org/stable/2600421>

Frank, A. (2005 [1966]). “*El desarrollo del subdesarrollo*”, en El nuevo rostro del capitalismo. Monthly Review Selecciones en castellano, nº 4, pp. 144-157.

Guillen A. (2012). *Ejemplo de las políticas anti-desarrollo del Consenso de Washington*. Estudios Avanzados 26 (75). Recuperado el 22/06/2016 de www.scielo.br/pdf/ea/v26n75/05.pdf

Gereffi G. y Evans P. *Transnational Corporations, Dependent Development, and State Policy in the Semiperiphery: A Comparison of Brazil and Mexico*. (1981). Latin American Research Review, Vol. 16, No. 3. pp. 31-64. Recuperado el 25/05/2017 de <http://www.jstor.org/stable/2502914>

Hernández R., Fernández C., Baptista P. (2004). *Metodología de la Investigación*. Recuperado el 13/06/2017 de <https://goo.gl/YBpv9e>

INEGI. Balanza Comercial de Mercancías de México. Recuperado el 1/11/2017 de <http://www.beta.inegi.org.mx/app/publicaciones/default.html?t=0030001000000000&ag=00>

Lederman, D. Maloney y Servén. (2005). *Lecciones del TLCAN para América Latina y El Caribe*. Estados Unidos. World Bank: Stanford University Press.

Martínez J. (2011). *La estructura teórica centro/periferia y el análisis del sistema económico global: ¿obsoleta o necesaria?* Recuperado el 2/10/2018 de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86622169001>

Morales D. y Rocha A. *El Sistema Político Internacional de post-Guerra Fría y el rol de las potencias regionales mediadoras. Los casos de Brasil y México*. (2008). Recuperado el 2/10/2017 de <http://www.scielo.org.mx/pdf/esprial/v15n43/v15n43a2.pdf>

Naciones Unidas (2008). *Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, Revisión 4*. Recuperado el 1/11/2017 de https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4s.pdf

Oropeza A. (2005) *El TLCAN y la necesidad de su replanteamiento*. Estudios Internacionales, Año 38, No. 149 (ABRIL - JUNIO 2005), pp. 67-76. Instituto de Estudios Internacionales Universidad de Chile. Recuperado el 27/05/2017 de: <http://www.jstor.org/stable/41391817>

Piana V. (2004). Hierarchy Structures in World Trade. Recuperado el 2/10/2018 de <http://www.economicwebinstitute.org/essays/tradehierarchy.pdf>

- Preciado, J. (2008). *América Latina en el Sistema-Mundo: cuestionamientos y alianzas centro-periferia*. Recuperado el 25/05/2017 de http://www.academia.edu/2635919/Am%C3%A9rica_Latina_en_el_Sistema_Mundo._Cuestionamientos_yalianzas_centro-periferia
- Romero, J. (2012). *Inversión extranjera directa y crecimiento económico en México, 1940-2011*. *Investigación Económica*, 71(282), 109-147. Recuperado el 20/02/2017 de <http://www.jstor.org/stable/42779253>
- Sheanan, J. (1990). “*El comercio exterior, la industrialización y el desarrollo económico*”, en *Modelos de desarrollo en América Latina. Pobreza, represión y estrategia económica*. Alianza Editorial Mexicana, México.
- Smith D. y White D. (1992). *Structure and Dynamics of the Global Economy: Network Analysis of International Trade 1965:1980*. Recuperado el 31/05/2017 de <http://eclectic.ss.uci.edu/~drwhite/pw/GlobalEcon1992.pdf>
- Smith D. y Nemeth R. (1988). *An Empirical Analysis of Commodity Exchange in the International Economy: 1965*. *International Studies Quarterly*, Vol. 32, No. 2, pp. 227-240. Recuperado el 1/01/2018 de <http://www.jstor.org/stable/2600628>
- Wallerstein, I. (2004): *El ascenso y futura decadencia del sistema-mundo capitalista: conceptos para un análisis comparativo. Capitalismo histórico y movimientos antisistémicos*. España. Akal.