



Análisis económico

ISSN: 0185-3937

ISSN: 2448-6655

Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad  
Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y  
Humanidades

Gómez Ramos, Elsy Lizbeth; Gómez Chiñas, Carlos  
¿Genera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte distorsiones  
para México? Un análisis a partir de medidas no arancelarias

Análisis económico, vol. XXXIV, núm. 85, 2019, Enero-Abril, pp. 53-70

Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades

Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41360950004>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

UAM  
redalyc.org

Sistema de Información Científica Redalyc  
Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal  
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso  
abierto

# ¿Genera el Tratado de Libre Comercio de América del Norte distorsiones para México? Un análisis a partir de medidas no arancelarias

*Does the North American Free Trade Agreement generate distortions for Mexico? An analysis based on non-tariff measures*

*(Recibido: 27/julio/2018- Aceptado: 21/noviembre/2018)*

*Elsy Lizbeth Gómez Ramos\**

*Carlos Gómez Chiñas\*\**

## Resumen

Los estudios de *creación y desviación del comercio* dirigidos al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y su relación con México, han evidenciado comportamientos perjudiciales para el mercado interno mexicano, además de señales de un “comercio dirigido”. Recientemente, la situación de México se ha agudizado debido a la existencia de medidas no arancelarias (MNAs), ya que son las causantes principales -o por lo menos de forma significativa- de *distorsiones en el comercio*. El objetivo de esta investigación es analizar las MNAs vigentes para la economía mexicana en el contexto del TLCAN, con terceros (China) y con el resto del mundo. La metodología que se emplea es una red de visualización basada en *clusters*. En las conclusiones se señala que, México mantiene una carga totalmente

\* Profesores e Investigadores del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco México. E-mail: elsygomez@msn.com, cgom70@yahoo.com.mx.

\*\* Profesores e Investigadores del Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco México. E-mail: elsygomez@msn.com, cgom70@yahoo.com.mx.

desproporcionada respecto al resto de los firmantes en el Tratado, así se pone en manifiesto que estas medidas al ostentarse como una extensión de proyectos de nación, madurez de las instituciones y, en especial, del grado de autonomía de un gobierno, entonces su imposición obedece a estrategias que no se mantienen al margen de los acuerdos comerciales.

**Palabras clave:** Distorsiones en el Comercio, Medidas no Arancelarias, México, TLCAN.

**Clasificación JEL:** F02, F15, F59, F60.

### **Abstract**

Studies about the creation and deviation of trade in relation to Mexico as a member of NAFTA have not only shown unfavorable happenings in relation to Mexico's internal market, but also certain signs of managed trade. In fact, Mexico's situation has recently become worse due to the existence of non-tariff measures (NTMs), which are the principal reason for, or at least a significant way of trade distortions. Therefore, the aim of this investigation is to analyze those NTMs that apply to Mexico in the context of NAFTA relations with third country members (such as China), and the rest of the world. The analytical methodology used consists of a net visualized as clusters. The conclusions show that, Mexico endures a situation very disproportionate (out of scale) in relation to the rest of the Treaty's members. In addition, it is, therefore shown that these measures -that presume to be an extension of national projects, institutional maturity, and above all governments' autonomy, then their imposition due to strategies that do not remain outside of trade agreements.

**Key words:** Trade distortions, non-tariff measures, Mexico, NAFTA.

**JEL classification:** F02, F15, F59, F60.

### **Introducción**

Una de las características más destacadas de las últimas décadas es que, a medida que se han ido desarrollando diferentes procesos de integración con la consiguiente reducción de las barreras arancelarias tradicionales, se ha ido produciendo paralelamente un incremento de la protección vía barreras no arancelarias. De esta manera, dichas barreras en sentido amplio han sido utilizadas como mecanismos alternativos a las políticas tradicionales para proteger los mercados nacionales (Calo y Méndez, 2004: 92).

Una forma de resaltar tales argumentos es a través de los conceptos de *creación y desviación del comercio*, pues estos son empleados para señalar procesos de desplazamiento tanto de la producción como del consumo (Gandolfo, 2014).

Para el caso del Tratado de Libre Comercio de América del Norte<sup>1</sup> (TLCAN), se ha evidenciado desde estos conceptos que inicialmente la falta de ayuda económica y de asistencia técnica fueron esenciales para la generación de comportamientos perjudiciales para el mercado interno (Hernandez, 2006). Es decir, si se considera que el gobierno estadounidense para el primer año del TLCAN, ya había registrado 17,000 trabajadores en el programa de Asistencia de Reestructuración Comercial (*trade adjustment assistance*, TAA), entonces la economía más débil inició adoleciendo el mayor de los males: la creencia de que tenía lo suficiente para enfrentar tal desafío.<sup>2</sup> Posteriormente, la incursión de China (Rodil y López, 2011) se visualiza cómo un “intruso” que sólo llegó a exacerbar las condiciones de nuestra economía.

En consecuencia, es posible considerar que los estudios de *creación y desviación del comercio* pueden ofrecer indicios valiosos sobre *distorsiones* en el comercio, debido a que incorporan toda una gama de comportamientos. En esencia, se sabe que los acuerdos comerciales efectivamente incentivan las relaciones comerciales bajo el sustento de una ley comercial, pero eso no significa negar la “legitimidad” de implementación (a diferentes niveles de gobierno) de medidas<sup>3</sup> no arancelarias (MNAs) como: subsidios, cuotas y controles de calidad, que finalmente en algún grado generarán *distorsiones en el comercio* (Sawyer y Sprinkle, 2006). Lo anterior, se ha advertido bajo un contexto de *proteccionismo selectivo*, donde para ciertas economías es posible que la *creación del comercio* origine una *desviación del desarrollo* (Novelo, 2001).

De este modo, se parte de la hipótesis de que para México (en el contexto del TLCAN) la existencia actual de *distorsiones en el comercio* (de bienes) son el

<sup>1</sup> En un área de libre comercio los bienes de cada país pueden ser enviados al otro sin aranceles, pero los que se fijan frente al resto del mundo se deciden de forma independiente. En una *unión aduanera* se establecen aranceles exteriores comunes (Krugman y Obstfeld, 2001).

<sup>2</sup> Para entonces los discursos sólo se vertían a favor del libre comercio sin mayores recomendaciones. Uno de los casos más emblemáticos está en *México y el tratado trilateral de comercio. Impacto sectorial*, Andere y Kessel (comp.), donde se señala que “bajo las políticas internas pueden esperarse beneficios permanentes de un TLC” (Sánchez, 1992: 53).

<sup>3</sup> En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, se realiza una distinción entre medidas no arancelarias (NTMS, por sus siglas en inglés) y barreras no arancelarias (NTBS, por sus siglas en inglés). Para las segundas se señala que se visualizan como un subconjunto de las primeras, que tienen la intención del proteccionismo y de la discriminación, es decir, son excesivas y, por tanto, obstruyen el comercio (UNCTAD TRAINS, 2012). No obstante, no se especifica cuáles son medidas y cuáles son barreras, ya que depende de cada situación y de la temporalidad. De este modo, a lo largo del documento se toma la definición más amplia (medidas no arancelarias), pues ante la falta de transparencia escapa del alcance de este estudio realizar esta clasificación.

producto, o por lo menos de forma significativa del número excesivo de MNAs. De hecho, este tipo de prácticas se han evidenciado desde la Organización Mundial del Comercio, donde se señala que, a partir de la flexibilización o la eliminación de barreras arancelarias u otros mecanismos, las MNAs son la mejor opción para influenciar en el comercio (*WTO, World Trade Report 2012*).

Una manera de analizar tal influencia, es evidenciando la presencia de *clusters*. Los *clusters* representan concentraciones de interacciones entre agentes que mantienen su propio dinamismo (Fuentes y Brugués, 2000), así el estudio de ciertos temas con difícil acceso se vuelve plausible (Stefano y Malerba, 2005). En años recientes, la literatura en esta dirección se ha incrementado de forma considerable, por ejemplo, para el caso de la *teoría de la localización económica*, el análisis de *clusters* ha mostrado que la concentración de empresas fomenta la innovación, contradiciendo a las teorías tradicionales sobre el conocimiento y su transmisión (Fuentes y Brugués, 2000; Carillo y Hualde, 2000; Stefano y Malerba, 2005). Otro ejemplo, se muestra en el análisis del *comercio electrónico*, donde a través del diseño de *clusters* es posible realizar una clasificación de los usuarios que ayude a entender la evolución del mercado (Bauer, Neumann y Huber, 2004). En esencia, las *redes de interconexiones* que exploran *clusters* ayudan a expresar comportamientos complejos, es decir, ayudan a expresar relaciones cuando se mantiene incertidumbre sobre su naturaleza. Esto es posible gracias a que exploran patrones de comportamiento, y resaltan la direccionalidad y la vecindad de las interacciones. En el caso de las MNAs, su sustento se deriva de una falta de regulación a nivel internacional, de una carga política coyuntural y del nivel de desarrollo de cada economía (*WTO, World Trade Report 2012*), así su implementación no solo es heterogénea, sino que no es necesariamente recíproca.

El objetivo de la investigación es analizar las MNAs vigentes para la economía mexicana bajo el contexto del TLCAN, así como su comparativo con terceros (China) y con el resto del mundo. La metodología que se emplea es una red de visualización basada en *clusters*, la cual busca representar las proporciones de estas medidas entre los grupos, así como la direccionalidad y la vecindad de las interacciones.

En las conclusiones se señala que, actualmente México enfrenta un número importante de MNAs en el contexto del TLCAN, mientras que este sólo ha impuesto una mínima porción a sus contrapartes. Por su parte, la economía estadounidense frente a terceros (China) se mantiene muy cerca del tratamiento dispuesto para México -con excepción de las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) que son más elevadas para la economía oriental. Lo anterior, concuerda con lo establecido en el Reporte de Comercio Internacional 2012, de la Organización Internacional del Comercio, en

el cual se pone de manifiesto que, estas medidas al ostentarse como una *extensión de proyectos de nación* (al proteger a las industrias nacionales o sectores claves), *madurez de las instituciones* (al establecen reglas, restricciones y sanciones claras, aunque no necesariamente sucede lo mismo con los fines) y, en especial, del *grado de autonomía de un gobierno*, entonces su imposición se vincula con estrategias que no se mantienen al margen de los acuerdos comerciales, generando así para México distorsiones en el comercio.

La investigación se divide en tres apartados y una conclusión. En el primero se realiza una revisión de la literatura sobre los conceptos de *creación y desviación del comercio* relacionados con el TLCAN y México. En el segundo se exponen los efectos en el comercio de una MNA. Y, en el tercero se presenta un análisis basado en una red de visualización.

## 1. Revisión de la literatura

Hasta la publicación de la obra de Viner en 1950, generalmente se creía que la formación de una unión aduanera era una etapa hacia el libre comercio y que, por lo tanto, tendía a aumentar el bienestar. Viner mostró que esta afirmación no necesariamente era correcta y que la formación de una unión aduanera, o un área de libre comercio, combina elementos de un comercio más libre con unos de mayor proteccionismo, y puede mejorar o empeorar la asignación de recursos y el bienestar. Las principales herramientas del análisis de Viner fueron los principios de *creación y desviación de comercio*. Viner demostró que la formación de una unión aduanera puede conducir a estos conceptos, pero mientras la *creación de comercio* es buena y tiende a aumentar el bienestar, la *desviación de comercio* es perjudicial y tiende a disminuir el bienestar. El efecto final sobre el bienestar depende de cual de estas dos efectos es mayor (Chacholiades, 1992: 263).

La *creación del comercio* ocurre cuando un país compra ciertos productos provenientes de otro país debido al acuerdo comercial (considere, por ejemplo, una unión aduanera). Mientras que la *desviación del comercio* ocurre cuando los aranceles establecidos para los no socios provocan un comercio ineficiente, debido al trato preferencial para los participantes (Creamer, 2004). Con la idea de tener una mejor perspectiva es necesario identificar el efecto derivado por el consumo y la producción. Para el caso de *creación del comercio*, el efecto del consumo implica que los consumidores han sustituido los bienes domésticos por bienes extranjeros más baratos (país socio) y, por tanto, existen consecuencias favorables en el excedente del consumidor; el efecto producción implica que ahora con las importaciones (país socio) se podrán cubrir las necesidades de los consumidores. Mientras que

para el caso de *desviación del comercio*, el efecto del consumo se refleja en una disminución del excedente del consumidor como consecuencia de la sustitución de bienes extranjeros más caros, debido a que países no miembros dejaron de ser competitivos (Gandolfo, 2014).

Para el caso del TLCAN y su relación con México, Krueger (2000) señala que previo al TLCAN y durante los primeros años existe evidencia de *creación del comercio*, aunque advierte que debido a los pocos años analizados después de la firma (hasta 1997) se podría no tener una visión completa sobre los efectos del tratado. Hernández (2006) concluye que hasta el 2003 el efecto de *creación de comercio* dominó en la importación de bienes intermedios y manufacturados; en cambio, para bienes de consumo y agropecuarios predominó el efecto de *desviación de comercio*. No obstante, para el efecto de *creación de comercio* propició un mayor desempleo y emigración (debido al cierre de empresas nacionales), destacando la concentración en pocos productos, pocas empresas y pocos mercados (*estructuras oligopólicas*). Rodil y López (2011) encuentran evidencia de un proceso de *creación de comercio interno* (intra-TLCAN) y *externo* (extra-TLCAN) durante el periodo de 1993 a 2004. Este último (comercio con terceros) no puede entenderse sin considerar a China como el principal proveedor de México y de Estados Unidos para sus propios mercados internos, lo que se redefine como *creación de comercio “dirigido”*, ya que obedece a los intereses del capital transnacional y no a los aspectos de eliminación de barreras comerciales que llevarían a lo que llama *creación de comercio puro*.

En el cuadro 1 se presentan los estudios sobre *creación y desviación del comercio* para México en el contexto del TLCAN, el cual señala que ha prevalecido la *creación del comercio*; no obstante, estos resultados no guardan una correspondencia con la industria nacional ni mucho menos con el desarrollo del país (Hernández, 2006).

**Cuadro 1**  
**Estudios sobre creación y desviación del comercio**  
**para México en el TLCAN**

Autor	Periodo	Efectos			Comentarios
		Creación		Desviación	
		(intra-TLCAN)	(extra-TLCAN)		
Krueger	1980-1997	•			Debido a las exportaciones mexicanas respecto a las del resto del mundo.

*Continúa...*

Autor	Periodo	Efectos			Comentarios
		Creación		Desviación	
		(intra-TLCAN)	(extra-TLCAN)		
Hernández	1994-2003	•		•	Creación sólo para productos intermedios y manufacturados.
Rodil y López	1993-2004	•	•		Debido a la incorporación de China existe esta dualidad.

Fuente: Elaboración propia.

## 2. Medidas no arancelarias

La continua disminución de las tasas arancelarias como resultado de las sucesivas rondas de negociación del GATT incrementó la importancia relativa de las MNAs tanto como instrumentos de protección como regulatorios del comercio internacional. Con la reducción de los aranceles, las MNAs se han convertido crecientemente en el escenario de las preocupaciones de acceso a los mercados (UNCTAD, 2005:1).

Durante los últimos 20 años, el comercio internacional ha estado sujeto a un creciente número de medidas de política destinadas a regular el acceso a los mercados y/o a garantizar que los productos importados se ajusten a los objetivos de las políticas públicas, tales como: la seguridad de los consumidores. Estas medidas de política, generalmente son conocidas como MNAs y comprenden una amplia y diversa gama de medidas, todas las cuales tienen en común que son políticas gubernamentales que - intencional o involuntariamente - alteran el volumen, la dirección o composición del producto del comercio internacional, por lo que se constituyen en instrumentos de la política comercial. Cabe hacer notar que estos incluyen no solo medidas en frontera (por ejemplo, cuotas), sino también políticas domésticas (por ejemplo, subvenciones) y medidas cuyo impacto distorsionador en el comercio se siente a lo largo de la cadena de comercialización (por ejemplo, estándares, restricciones de distribución). Algunas MNAs también están destinadas a las exportaciones, en algunos casos para estimularlas, en otros, para restringirlas (De Melo y Nicita, 2018:1).

El hecho de que las MNAs se hayan convertido en un factor clave que influye en el comercio internacional tiene implicaciones para el desarrollo económico, particularmente para los países que siguen una estrategia de desarrollo basada en la integración en los mercados mundiales. Muchas formas de MNAs frecuentemente

se convierten en obstáculos formidables para el comercio, ya que pueden aumentar los costos para los proveedores extranjeros, especialmente aquellos en los países desarrollo (De Melo y Nicita, 2018:1).

De acuerdo con la definición internacional, se entiende por MNA como aquellas que:

“...en general son medidas de política, distintas de los aranceles aduaneros ordinarios, que pueden tener repercusiones económicas en el comercio internacional de bienes, modificando el volumen de las transacciones, los precios o ambas cosas” (UNCTAD, 2015:1).

Esta definición incluye medidas técnicas, como medidas sanitarias o relacionadas con la protección del medio ambiente, y otras medidas que se suelen utilizar como instrumentos de política comercial (por ejemplo: cuotas, control de precios, restricciones a la exportación o medidas especiales de protección del comercio); se incluyen también medidas en frontera, como competencia, medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y restricciones a la contratación pública o a la distribución (UNCTAD, 2015:2). Hay que destacar que no todas las medidas buscan en principio objetivos comerciales, sino que algunas están planteadas para la protección ambiental y la salud, tal es el caso de las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y los obstáculos técnicos al comercio (OTC), y otras están relacionadas con la seguridad nacional y la protección a la propiedad intelectual (UNCTAD, 2018:3).

Independientemente de sus objetivos y marco legal, las MSF y los OTC tienen efectos importantes sobre el comercio internacional. En términos de su incidencia, los OTC son, de lejos, las medidas regulatorias más usadas, con un país promedio imponiéndolas cerca del 30% y las MSF sobre un promedio del 15%. Esta gran incidencia de los OTC y las MSF genera preocupaciones para las exportaciones de los países en desarrollo, pues estas establecen estándares de calidad y de seguridad que, frecuentemente exceden las normas multilateralmente aceptadas. A diferencia de los aranceles, las MNAs no son fácilmente cuantificables, no necesariamente fáciles de modelar y la información sobre ellas es difícil de recolectar (Fugazza, 2013:1).

La clasificación de las MNAs consta de 16 capítulos. En el cuadro 2 se presenta dicha clasificación.

**Cuadro 2**  
**Clasificación de medidas no arancelarias por capítulos**

<i>Importaciones</i>	<i>Medidas técnicas</i>	A. Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) B. Obstáculos técnicos al comercio (OTC) C. Inspección previa a la expedición y otras formalidades
	<i>Medidas no técnicas</i>	D. Medidas especiales de protección del comercio E. Licencias no automáticas, contingentes, prohibiciones y medidas de control de la cantidad establecidos por motivos distintos de las MSF y OTC. F. Medidas de control de los precios, incluidos cargas e impuestos adicionales G. Medidas financieras H. Medidas que afectan a la competencia I. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio J. Restricciones a la distribución K. Restricciones relacionadas con los servicios de posventa L. Subvenciones (excepto los subsidios a la exportación que se incluyen en el inciso P) M. Restricciones a la contratación pública N. Propiedad intelectual O. Normas de origen
	<i>Exportaciones</i>	P. Medidas relacionadas con las exportaciones

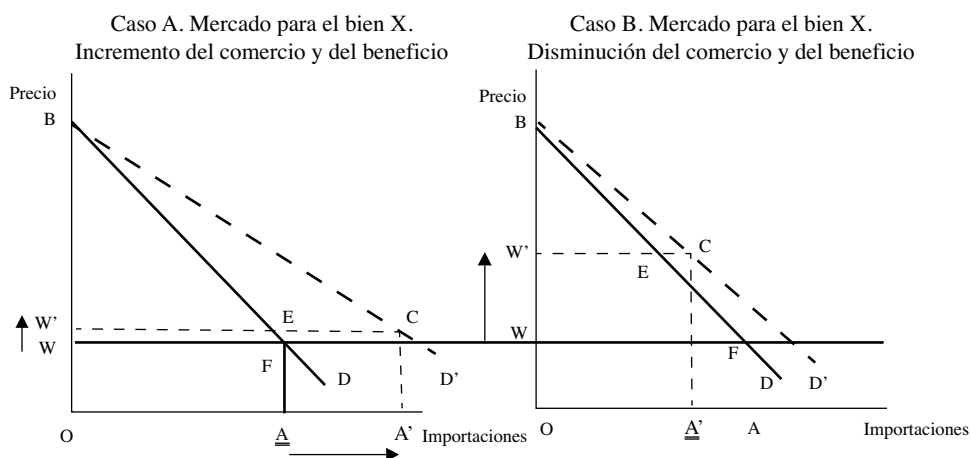
Fuente: UNCTAD (2015), *Clasificación Internacional de Medidas no Arancelarias*, Versión de 2012, Naciones Unidas, Nueva York. P. 3.

Atendiendo a la definición internacional descrita en el *World Trade Report* 2012, de la Organización Mundial del Comercio se ilustra un claro ejemplo sobre los posibles efectos de una MNA:

“Imagine que un país no produce un determinado bien (X), por lo que deberá importarlo. Además, suponga que existen diversas opciones, las cuales difieren en calidad, y los consumidores no son capaces de distinguirlas. En consecuencia, la demanda (línea BD de la figura 1) es baja, el precio es igual a  $0W$  y las importaciones son de la magnitud  $0A$ . Los productos no podrán ser vendidos en el país, al menos que cumplan con una garantía de calidad, esto hace que el precio del bien X se incremente hasta  $0W'$ . Lo anterior queda justificado porque ahora los consumidores podrán tener la seguridad de que sólo productos de alta calidad serán introducidos al mercado, y así la demanda se desplaza hasta  $BD'$ . Ante tal escenario, son posibles dos casos: incremento tanto en el comercio como en el beneficio (caso A) y disminución tanto en el comercio como en el beneficio (caso B). Para el caso A (lado izquierdo de la figura 1), el incremento en el precio bien X -aunque adverso para algunos consumidores- genera un aumento de las importaciones hasta  $0A'$ , pues la confianza (por los bienes de alta calidad) de los consumidores es tal que el área de ganancia es igual a BEC. En consecuencia, hay un incremento en el bienestar del consumidor y, por tanto, un incremento en el beneficio social y en el comercio. Para el caso

B (lado derecho de la figura 1), el incremento en el precio bien X genera una disminución de las importaciones hasta  $0A'$ . Esto se debe a que la confianza de los consumidores no fue suficiente para compensar el alza del precio, por lo que existe una disminución del comercio (de  $0A$  a  $0A'$ ) y del beneficio de la sociedad (la pérdida de  $WW'EF$  supera la ganancia de  $BEC$ )” (WTO, *World Trade Report 2012*:63).

**Figura 1**  
**Efectos de una medida (MSF/OTC) no arancelaria**  
**(medida sanitaria y fitosanitaria/obstáculos técnicos al comercio)**



Fuente: Organización Mundial del Comercio, Reporte de Comercio Internacional 2012 (WTO, *World Trade Report 2012*).

El ejemplo anterior pone en manifiesto algunos aspectos preocupantes para el país que basa su consumo únicamente en las importaciones: a) si se presupone que un país no quiere (o no puede) producir el bien X, entonces las decisiones para esta economía quedan a expensas de las fuerzas del mercado; b) si se trata de un bien básico, entonces aun para el caso A hay consumidores que se ven imposibilitados de adquirir el bien; y c) si el comercio se basa bajo este tipo de dinámicas (inciertas), entonces las probabilidades de dirigir el consumo de una población miope son altas.

En el último cuarto de siglo ha proliferado el trabajo empírico sobre el impacto en el comercio de las MNAs, fundamentalmente las MSF y los OTC. En Fugazza (2013) se realiza una revisión amplia de estudios empíricos y menciona que las variaciones en los hallazgos pueden ser explicadas por variaciones en las muestras de datos, muchas variaciones en el nivel de agregación, industria y país. Las variaciones en los efectos estimados sobre el comercio pueden también ser causadas por diferentes

formas de medir los OTC y las MSF a través de variables *proxies*, especificaciones del modelo y otras variaciones metodológicas. Concluye que, sin duda, las estimaciones empíricas obtenidas pueden ayudar a identificar cuando una medida es legítima o ha sido implementada esencialmente con propósitos proteccionistas.

### 3. Naturaleza actual del comercio

#### 3.1 Metodología

Se emplea una red de visualización basada en *clusters*, la cual busca representar las proporciones de las MNAs vigentes (al 30 de julio de 2018) entre los grupos, así como la direccionalidad y la vecindad de las interacciones con el algoritmo de agrupamiento modular (Newman, 2004). La fuente de los datos es el Portal Integrado de Inteligencia Comercial sobre Medidas no Arancelarias, del Sistema de Análisis Comercial y de Información, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, TRAINS NTMS *database though Integrated Trade Intelligence Portal* (I-TIP)). El software es *VOSviewer*.

#### 3.2 Resultados

En la figura 2 se muestran las proporciones de imposición de las MNAs vigentes entre los países seleccionados, siendo Estados Unidos el de mayor frecuencia (por el tamaño del nodo) seguido de Canadá y por último México. En cuanto a la dirección (hacia qué economía va dirigido) se muestra que Estados Unidos es más riguroso con México (debido a la cercanía entre los nodos) que con Canadá (debido a la lejanía entre los nodos), mientras que Canadá tiene un tratamiento muy similar para sus socios, y México se visualiza más flexible con Canadá. Lo anterior toma forma al considerar los resultados expuestos sobre las MNAs y su manejo en el siglo XXI, en el Reporte de Comercio Internacional 2012, de la Organización Mundial del Comercio se menciona que, “mientras más rico es un país más medidas no arancelarias impondrá” (p.138).

Considerando selecciones parciales de la figura 2 es posible obtener la siguiente información. En las figuras 3A, 3C y 3E se muestra que para las tres economías firmantes del TLCAN las medidas MSF (o SPS, por sus siglas en inglés) y OTC (o TBT, por sus siglas en inglés) son las más importantes hacia al resto del mundo -de acuerdo con cada caso-, siendo la medida TBT la de mayor fuerza (por el grosor de la conexión), aunque si se analiza dentro de los países seleccionados ahora la proporción se invierte (es decir, SPS predomina de forma significativa, figuras 3B, 3D y 3F). Adicionalmente, en la figura 3B se muestra que desde el punto de vista

de Estados Unidos, existe una mayor rigidez hacia China (debido a la cercanía entre los nodos) aunque no de forma considerable si se considera que México no está muy distante, pero si se comparan con el resto del mundo (RESTodelMUNDO1, incluye a sus socios México y Canadá) la imposición es aún más restrictiva. Ahora bien, al analizar las distancias entre Estados Unidos, y las medidas hacia el resto del mundo (RESTodelMUNDO1) y México, se tiene que para un solo país (en este caso México) la cercanía (mayor rigidez) con el nodo de Estados Unidos es evidente, es decir, aunque existe un aspecto geográfico que haría pensar en un comercio atractivo, la evidencia muestra elevadas restricciones hacia nuestra economía incluso comparandolas a nivel global.

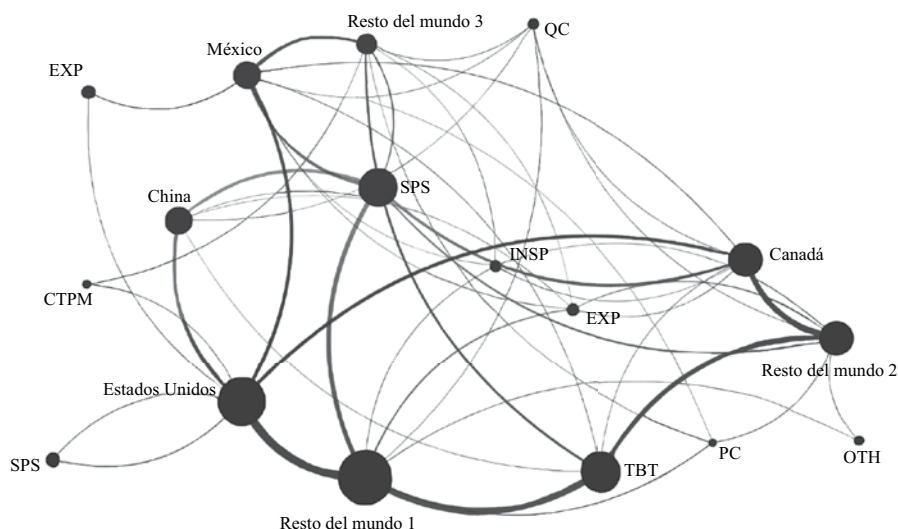
En las figuras 3D y 3F se muestran comportamientos similares -guardando sus justas dimensiones-, es decir, tanto para Canadá (figura 3D) como para México (figura 3F) existen mayores restricciones frente al resto del mundo (RESTodelMUNDO2 y RESTodelMUNDO3, respectivamente) que frente a los países seleccionados.

Finalmente, los *clusters* (agrupamiento de nodos) identificados por la red (sólo se mencionan los nodos más representativos de cada *cluster*) son los siguientes: RESTodelMUNDO1- TBT (Estados Unidos impone al resto del mundo 2559 barreras técnicas al comercio, número agobiente respecto al resto de los datos); Canadá- RESTodelMUNDO2 (Canadá impone al resto del mundo un total de 1557 medidas no arancearias); China-SPS (dentro de los países analizados es China el que soporta la mayor carga de medidas sanitarias y fitosanitarias, en este caso por parte de Estados Unidos con un total de 698 -mientras que para México son 566); y por último México- RESTodelMUNDO3 (México impone al resto del mundo un total de 532 medidas no arancelarias).

En resumen, la imposición de estas medidas hacia México es notablemente desproporcionada tanto a nivel local (TLCAN) como a nivel global. Es decir, para México la carga total dentro del contexto del TLCAN es de 669 MNAs (siendo más del 90% implementadas por la economía estadounidense), mientras que para Estados Unidos la carga total es de 63 medidas (siendo más del 60% implementadas por la economía canadiense). Por su parte, la economía estadounidense frente a terceros (China) se mantiene muy cerca del tratamiento dispuesto para México -con excepción de las MSF que son más elevadas para la economía oriental.

Como consecuencia de este cambio radical en el comercio, en el 2010 se creó el Consejo de Alto Nivel para la Cooperación Regulatoria (CCR) entre México y Estados Unidos, teniendo entre sus objetivos que las MNAs sean incorporadas de manera correcta, así como transparentar la regulación (SE, 2015).

**Figura 2**  
**Red de visualización basada en *clusters*: medidas no arancelarias vigentes**  
**impuestas entre países seleccionados y hacia el resto del mundo<sup>a/</sup>**  
**(algoritmo de agrupamiento modular)**



<sup>a/</sup> Se incluye en esta categoría para cada integrante del TLCAN, pues incluye el resto de los firmantes del acuerdo, para Estados Unidos le corresponde RESTODELMUNDO1 (incluye Canadá y México), para Canadá RESTODELMUNDO2 (incluye Estados Unidos y México) y para México RESTODELMUNDO3 (incluye Estados Unidos y Canadá).

De acuerdo con la clasificación internacional (UNCTAD, 2012), las MNA para el comercio (NTMs, por sus siglas en inglés) son:

- SPS. *Sanitary and phytosanitary measures* (medidas sanitarias y fitosanitarias). Se refieren a medidas relacionadas con la prevención de riesgos (por ejemplo, aditivos y contaminantes) para la población en alimentos, ya sea de origen animal o vegetal, así como mantener las disposiciones necesarias para evitar plagas que afecten la biodiversidad o el equilibrio ambiental.
- TBT. *Technical barrier to trade* (barreras técnicas al comercio). Medidas de regulación técnica como estándares, certificaciones e inspecciones, que deben reflejarse en el etiquetado, empaque, almacenaje, transportación y otros.
- CTPM. *Contingent trade protective measures* (medidas de defensa comercial contingentes). Medidas relacionadas para fomentar prácticas justas en el comercio (por ejemplo, medidas *antidumping*), además incluyen medidas compensatorias y salvaguardias (que puede conducir a un arancel cuota).
- EXP. *Export-related measures* (medidas relacionadas a la exportación). Medidas aplicadas por el país exportador como inspecciones o certificaciones.
- INSP. *Pre-shipment inspection* (inspección previa a la expedición). Refiere a medidas sobre inspecciones previas al envío de mercancías (por ejemplo, que los bienes provengan del país señalado sin hacer escalas en países terceros).

- OTH. Otras
- PC. *Price control measures* (medidas de control de precios). Medidas para controlar o influir en los precios de los productos importados con el fin de mantener estabilidad en el mercado interno.
- QC. *Quantity control measures* (medidas de control de cantidad). Medidas que restringen la cantidad de bienes que se pueden importar.

Fuente: Elaboración propia con base en el Portal Integrado de Inteligencia Comercial sobre Medidas no Arancelarias, del Sistema de Análisis Comercial y de Información, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, TRAINS NTMS database through Integrated Trade Intelligence Portal).

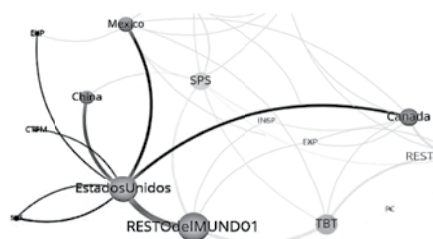
### Figura 3 Selecciones parciales

#### *Estados Unidos*

Figura 3A  
Hacia el resto del mundo  
(considerando a los otros firmantes del TLCAN)



Figura 3B  
Hacia países seleccionados  
y el resto del mundo



#### *Canadá*

Figura 3C  
Hacia el resto del mundo  
(considerando a los otros firmantes del TLCAN)

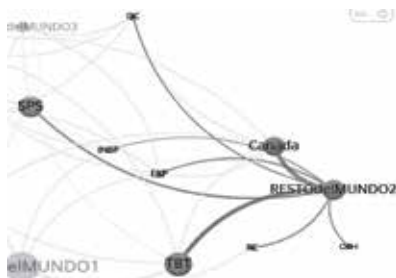
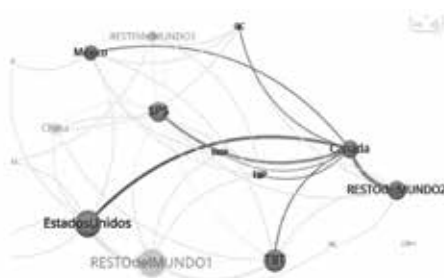


Figura 3D  
Hacia integrantes del TLCAN  
y el resto del mundo



*México*

Figura 3E  
Hacia el resto del mundo  
(considerando a los otros firmantes del TLCAN)



Figura 3F  
Hacia integrantes del TLCAN  
y el resto del mundo



Fuente: Elaboración propia con base en la figura 2.

## Conclusiones

El sustento de las MNAs es que ayudan a encauzar múltiples procedimientos y prácticas (irrebatibles) a favor del bienestar de la población y del ambiente de una nación. No obstante, ante la falta de regulación y de transparencia, estas medidas también son susceptibles a no solo mantener influencia política, sino también a exacerbar condiciones adversas para sus contrapartes, lo que se le ha denominado como: *distorsiones en el comercio*. La evidencia recolectada hasta ahora ha confirmado lo que establece en el Reporte de Comercio Internacional 2012, de la Organización Intenacional del Comercio que pone de manifiesto que las MNA se ostentan como una extensión de *proyectos de nación* (al proteger a las industrias nacionales o sectores claves), *madurez de las instituciones* (al establecer reglas, restricciones y sanciones claras, aunque no necesariamente sucede lo mismo con los fines) y, en especial, del *grado de autonomía de un gobierno*.

Bajo este panorama, recientemente uno de los argumentos más sólidos es la vinculación entre *la madurez (o la calidad) institucional como elemento esencial para entender el crecimiento económico* (Beckmann, Endrischs y Schweickert, 2016; Gradstein, 2007; Nawaz, Iqbal y Khan, 2014; North, 2005). Es decir, *ya no basta con incluir a los factores de la producción* (trabajo y capital) como determinantes del crecimiento, sino que ahora también es necesario incluir variables que permitan

identificar las causas más profundas de las diferencias entre los países. Con ello el rol de las *distorsiones* en el crecimiento económico surge ante el mal desempeño (o debilidad) institucional (Nawaz *et al.*, 2014).

Para el caso del TLCAN y su relación con México, la imposición de estas medidas es notablemente desproporcionada, es decir, para México la carga total dentro del contexto del TLCAN es de 669 medidas (siendo más del 90% implementadas por la economía estadounidense), mientras que para Estados Unidos la carga total es de 63 medidas (siendo más del 60% implementadas por la economía canadiense). Por su parte, la economía estadounidense frente a terceros (China) se mantiene muy cerca del tratamiento dispuesto para México -con excepción de las MSF que son más elevadas para la economía oriental-. Lo anterior, pone de manifiesto que, estas medidas al ostentarse como una extensión de proyectos de nación, madurez de las instituciones y, en especial, del grado de autonomía de un gobierno, entonces su imposición se vincula con estrategias que no se mantienen al margen de los acuerdos comerciales.

Parte de la solución que se visualiza para México es buscar de forma gradual autonomía, la cual puede lograrse a partir de vigilar aspectos como: *la calidad del agua, el uso de energías renovables, el fomento a la investigación*, etc. Es decir, si las medidas con mayor representación a nivel mundial se basan en aspectos referentes a la salud, el medioambiente, la alimentación y el empleo, entonces es necesario primero solventar los rezagos en cada materia para poder aspirar a un comercio más equilibrado.

## Referencias

- Bauer, H., M. Neumann, y F. Huber (2004). "Intercultural consumer classifications in e-commerce", en C. Weihs y W. Gaul (editor), *Classification the Ubiquitous Challenge. Studies in Classification, Data Analysis, and Knowledge Organization*. Berlin: Springer. DOI: [https://doi.org/10.1007/3-540-28084-7\\_66](https://doi.org/10.1007/3-540-28084-7_66)
- Beckmann, J., M. Endrischs, y R. Schweickert (2016). "Government Activity and Economic Growth. One Size Fits All?", *International Economics and Economic Policy*, 429-450, July. DOI:10.1007/s10368-016-351-5
- Calo Blanco, Aitor y José Méndez Naya (2004). "Integración económica, barreras no arancelarias y bienestar social", *Revista ICE*, No. 814, marzo-abril, pp. 91-97.
- Carillo, Jorge y Alfredo Hualde (2000). "¿Existe un cluster en la industria maquiladora electrónica en Tijuana?", En Jorge Carrillo (coordinador), *Aglomeraciones locales o clusters globales? Evolución empresarial e institucional en el norte de México*, COLEF y Fundación Friedrich Ebert.

- Chacholiades, Miltiades (1992). *Economía Internacional*, McGraw-Hill Interamericana, S.A. Sta. Fé de Bogotá.
- Creamer, Germán (2004). "Regionalismo Abierto en la Comunidad Andina", *El Trimestre Económico*, vol. 71, núm. 281, pp. 45-71.
- De Melo, Jaime and Alessandro Nicita (2018). "Non-Tariff Measures: Scope and Overview", in Jaime De Melo and Alessandro Nicita (editores), *Non-Tariff Measures: Economic Assessment and Policy Options for Development*, UNCTAD, Geneva.
- Fuentes, Noé y Alejandro Brugués (2000). "Eslabonamientos productivos en las maquiladoras y matriz de insumo-producto: el caso de la industria electrónica en Mexicali", en Jorge Carrillo (coordinador), *Aglomeraciones locales o clusters globales? Evolución empresarial e institucional en el norte de México*, COLEF y Fundación Friedrich Ebert.
- Fugazza, Marco (2013). "The economics behind non-tariff measures: Theoretical insights and empirical evidence", *Policy Issues in International Trade and Commodities Study* series No. 57, United Nations, New York.
- Gradstein, M. (2007). "Inequality, democracy and the protection of property rights", *The Economic Journal*, vol. 117, pp. 252-269. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0297.2007.2010x>
- Gandolfo, Giancarlo (2014). *International trade theory and policy: with contributions by Federico Trionfetti*, Capítulo 11: Free trade vs protection, and preferential trade cooperation, Berlin: Springer. DOI:10.1007/978-3-642-37314-5
- Hernández, Leticia (2006). "El TLCAN y los efectos de creación o desviación del comercio", *Comercio Exterior*, vol. 56, núm. 5, pp. 382-390.
- Krueger, Anne (2000). "NAFTA's effects: A preliminary assessment", *World Economy*, vol. 23, núm. 23, pp. 761-775. <https://doi.org/10.1111/1467-9701.00302>
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (2001). *Economía Internacional. Teoría y Política*. Pearson.
- Nawaz, S., N. Iqbal, y M. A. Khan (2014). "The Impact of Institutional Quality on Economic Growth: Panel Evidence", *The Pakistan Development Review*, vol. 53, no. 1, pp. 15-31.
- Newman, M. E. J. (2004). "Fast algorithm for detecting community structure in networks", *Physical Review E*, 69, 066133. DOI:10.1103/PhysRevE.69.066133
- North, D. C. (2005). "Institutions and the performance of economics over time", in *Handbook of New Institutional*, Claude Ménard y Mary M. Shirley (editors), Springer: Netherlands.
- Novelo, Federico (2001). "Un recorrido por las teorías de la integración regional", *Análisis Económico*, vol. 17, núm. 34, pp. 121-140.

- Rodil, Oscar y Jorge A. Lopez (2011). “Efectos del TLCAN sobre el comercio de México: creación del comercio y especialización intraindustrial”, *Revista de Economía Mundial*, 27, 249-278.
- Sánchez González, Manuel (1992), “Entorno macroeconómico frente al Tratado de Libre Comercio” en E. Andere y G. Kessel (Compiladores), México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto sectorial. Mc Graw Hill. Instituto Tecnológico Autónomo de México, Ciudad de México.
- Sawyer, Charles y Richard Sprinkle (2006). *International Economics*, Pearson Prentice Hall.
- SE (2015). Secretaría de Economía, Acciones y programas, noviembre de 2018, <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/competitividad-y-normatividad-consejo-de-alto-nivel-para-la-cooperacion-regulatoria-ccr-entre-mexico-y-estados-unidos?state=published>
- Stefano, Breschi y Franco Malerba (2005). “Clusters, networks and innovation: Research, results and new directions”, in Breschi Stefano y Franco Malerba (editores), *Clusters, Networks and Innovation*, Oxford.
- UNCTAD (2015). *Clasificación internacional de medidas no arancelarias 2012*, UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), julio 2018, [unctad.org/es/publicationsLibrary/ditctab20122\\_es.pdf?user=46](http://unctad.org/es/publicationsLibrary/ditctab20122_es.pdf?user=46).
- UNCTAD (2005). *Methodologies, classifications, quantification and development impacts of non-tariff barriers*. New york, United Nations.
- UNCTAD (2018). *UNCTAD TRAINS: The Global Database on Non-Tariff Measures User Guide*, United Nations, New York.
- UNCTAD, TRAINS NTMS database though Integrated Trade Intelligence Portal (I-TIP). *Portal Integrado de Inteligencia Comercial sobre Medidas no Arancelarias, del Sistema de Análisis Comercial y de Información, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo*, julio 2018, [trains.unctad.org/Forms/TableView.aspx?mode=modify&action=search](http://trains.unctad.org/Forms/TableView.aspx?mode=modify&action=search).
- WTO, World Trade Report 2012. Trade and public policies: A closer look at non-tariff measures in the 21<sup>st</sup> century, WTO (*Organización Mundial del Comercio*), julio 2018, [www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/world\\_trade\\_report12\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf).