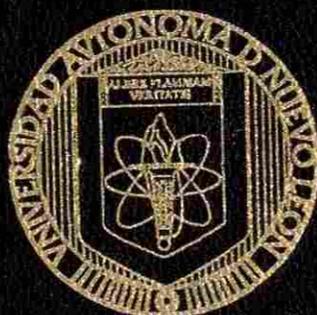


UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE ADMINISTRACION Y CONTADURIA
PUBLICA



LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO:
¿FUENTE DE CRECIMIENTO ECONOMICO?

POR

RADJA MARDAYE

COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CON ESPECIALIDAD EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES

JULIO 2002

2002

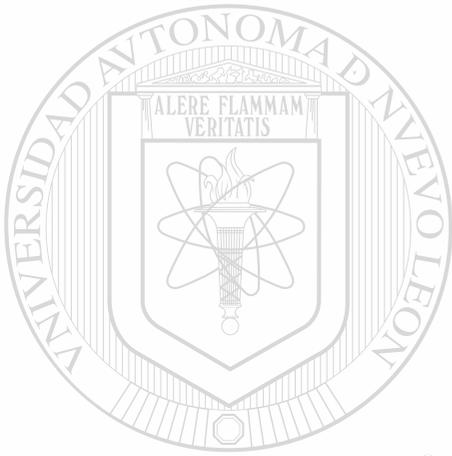
TM
Z7164
.C8
FCPYA
2002
R3

LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO:
FUENTE DE CRECIMIENTO ECONOMICO?

R. M. :



1020147976



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE ADMINISTRACION Y CONTADURIA
PUBLICA



LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO:
FUENTE DE CRECIMIENTO ECONOMICO?

POR

RADJA MARDAYE

UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

CON ESPECIALIDAD EN NEGOCIOS

INTERNACIONALES

JULIO 2002

972364

TM

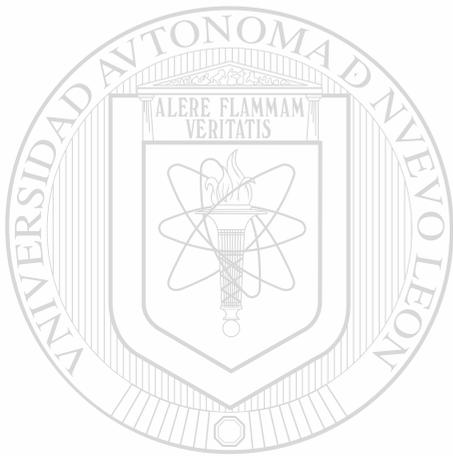
27164

.C8

FC24A

2002

.R3.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

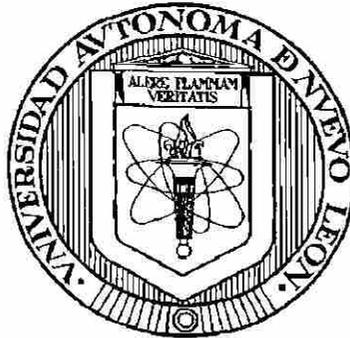
®

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



FONDO
TESIS

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y DE CONTADURÍA
PÚBLICA



**LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MÉXICO: ¿FUENTE DE
CRECIMIENTO ECONÓMICO?**

Por

UANL

RADJA MARDAYE

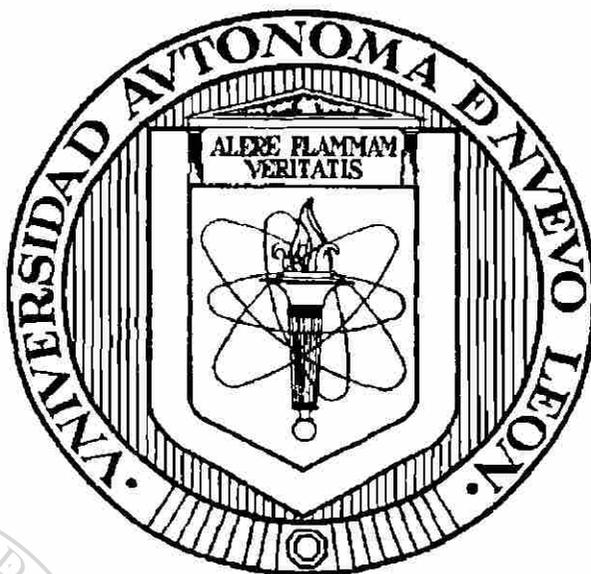
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

**Como requisito para obtener el Grado de
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS con Especialidad en
Negocios internacionales**

Julio, 2002



**RECTOR
DR. LUIS GALAN WONG**

**SECRETARIO GENERAL
M.C. JOSE ANTONIO GONZALEZ TREVIÑO**

**SECRETARIO ACADEMICO
DRA. ELIZABETH CARDENAS CERDA**

**SUBDIRECTOR DE ESTUDIOS DE POSTGRADO
M.A.P. FRANCISCO JAVIER JARDINES GARZA**

**LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO: ¿FUENTE DE
CRECIMIENTO?**

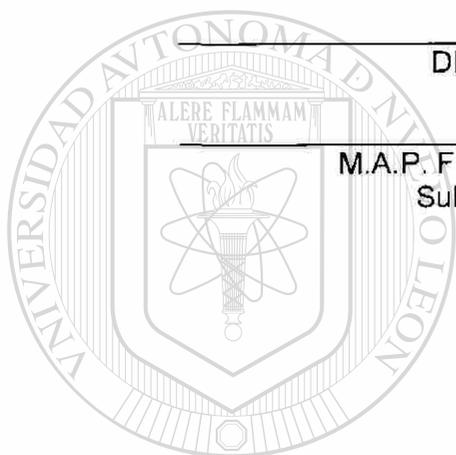
Aprobación de la Tesina:

M.B.A. ULISES DE LA GARZA VALDES
Director de la Tesina

M.A. FERNANDO GUTIERREZ PEON
Secretario

DRA. MONICA BLANCO JIMENEZ
Vocal

M.A.P. FRANCISCO JAVIER JARDINES GARZA
Subdirector de Estudios de Postgrado



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



AGRADECIMIENTOS

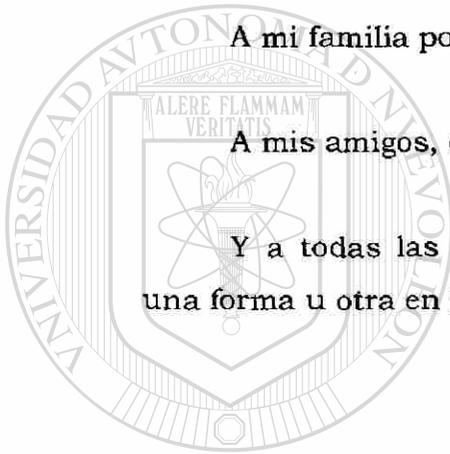
Quiero expresar mi más sincero agradecimiento al M.B.A. ULISES DE LA GARZA Asesor de mi tesina por sus valiosas sugerencias e interés.

Así como a la Doctora MONICA BLANCO y al M.A. FERNANDO GUTIERREZ PEON por formar parte del Comité de Tesis, por sus valiosas sugerencias e interés, en la revisión del presente trabajo.

A mi familia por el apoyo moral que siempre me ha brindado.

A mis amigos, con quienes he aprendido a crecer en la vida.

Y a todas las personas que creyeron en mi y contribuyen de una forma u otra en la realización de éste trabajo.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

TABLA DE CONTENIDO

TABLA DE CONTENIDO	5
INTRODUCCIÓN	7
1. EL CONTEXTO ECONÓMICO MUNDIAL : PROCESO DE GLOBALIZACIÓN, Y DESARROLLO.	11
1.1 La globalización como estrategia de desarrollo	11
1.1.1 ¿Qué es la globalización?	12
1.1.2 ¿Qué es el Comercio Global?	16
1.1.3 ¿Qué es la Producción Global?	18
1.1.4 ¿Qué son las Finanzas Globales?	19
1.1.5 Los Efectos de la globalización	21
1.2 Teorías del comercio internacional	24
1.2.1 El Mercantilismo	24
1.2.2 El modelo neoclásico	26
1.2.2.1 La ventaja natural	27
1.2.2.2 Ventaja adquirida	28
1.2.2.3 Ventaja comparativa	28
1.2.3 Teoría de proporciones de los factores:	29
1.2.4 Teoría de la semejanza de los países	30
1.2.5 Independencia, interdependencia y dependencia	31
1.2.5.1 Independencia	31
1.2.5.2 Interdependencia	32
1.2.5.3 Dependencia	33
1.2.6 Comercio, distribución y bienestar	34
1.3 Los beneficios y costos del libre comercio	34
1.3.1 ¿Que es el Crecimiento económico?	34
1.3.2 Los beneficios del libre comercio	35
1.3.2.1 El libre comercio promueve la innovación y la competencia.	36
1.3.2.2 El libre comercio difunde los valores democráticos.	36
1.3.2.3 El libre comercio fomenta la libertad económica.	37
1.3.2.4 El libre comercio genera crecimiento económico.	38
1.3.3 Los costos del libre comercio	38
2. MÉXICO Y LA GLOBALIZACIÓN	41
2.1 México hacia el siglo XXI	41
2.1.1 Crisis Inevitable	43
2.1.2 Los Acuerdos Comerciales	44
2.2 Organización Mundial del Comercio (OMC) antes GATT	45
2.2.1 México en la OMC	47
2.3 México: emergente centro mundial de comercio	50
2.3.1 México como promotor del libre comercio	50
2.3.2 Desempeño comercial de México e IED	56
2.3.2.1 Exportaciones	57
2.3.2.2 Importaciones	58
2.3.2.3 Inversión extranjera directa	59
2.4 Los tratados de libre comercio de México.	61
2.4.1 Análisis de los tratados de libre comercio de México	65
2.4.1.1 Análisis de cada tratado	65
2.4.2 Análisis general	96
2.4.2.1 La política comercial mexicana en el comienzo del nuevo milenio	96
2.4.2.2 La liberalización comercial mexicana 1980-2000	99

3. ¿LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO: FUENTE DE CRECIMIENTO?	110
3.1 El sector externo mexicano : evolución y perspectivas.	110
3.1.1 Análisis del sector externo mexicano	110
3.1.2 Evolución del Comercio Exterior	111
3.1.2.1 Hacia dónde van las exportaciones	113
3.1.3 Inversión Extranjera Directa	114
3.1.3.1 Inversión Extranjera Directa por Sector	115
3.1.4 Endeudamiento Externo	116
3.1.5 Exportación y Crecimiento	117
3.1.6 Tipo de Cambio y Exportaciones	119
3.1.7 Perspectivas del Sector Externo	120
3.2 Análisis del TLCAN : fuente de crecimiento o no ? A quien beneficia el TLCAN?	122
3.2.1 Características del TLCAN	122
3.2.1.1 Importaciones bajo trato arancelario preferencial (TLCAN)	122
3.2.1.2 Certificado de origen (TLCAN)	123
3.2.1.3 Mercado de país de origen (TLCAN)	126
3.2.1.4 Industria Maquiladora de Exportación (TLCAN)	128
3.2.2 La estrategia de México frente al TLCAN	129
3.2.2.1 Un balance del camino recorrido	137
3.3 El tratado de libre comercio con América del norte y su impacto en la economía mexicana	139
3.3.1 El TLCAN y la Economía de México	139
3.3.2 Efectos positivos del TLCAN	140
3.3.3 Los efectos negativos del TLCAN	149
3.3.4 Las consecuencias sociales del TLC	154
CONCLUSIÓN	158
BIBLIOGRAFÍA	161
ANEXO	165
Anexo I:	165
Anexo II:	166
Anexo III:	167

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

INTRODUCCIÓN

A pesar de las historias recientes acerca de la Globalización, en las cuales ésta puede ser la panacea para curar todos los males o el villano favorito que las causa, sabemos que estas historias no son nuevas, pues la Globalización es quizás tan vieja como la creación de los primeros estados en el mundo. El intercambio comercial, cultural e incluso financiero entre regiones se puede ver en la literatura más antigua; en esos tiempos posiblemente hubo también eventos como los de Davos, los de Seattle, los de Genes y aún como los de Chiapas, en los cuales grupos importantes de la sociedad protestaron contra alguna característica de la apertura.

En esta nueva ola de apertura comercial que se inició en el mundo a principios de los años ochenta, y específicamente en América del Norte en 1994, sólo la teoría y la experiencia de otras regiones podían predecir en aquellos años las consecuencias de dicha apertura. La teoría económica ortodoxa predecía y lo sigue haciendo que habrá mayor bienestar en dos sociedades si ambas se avocan a un tránsito comercial sin barreras, aprovechando las mutuas ventajas comparativas. Por otro lado, otras teorías apuntan a que, por seguridad nacional, es indispensable producir para el mercado interno y no estar atentos a los vaivenes del mundo exterior.

Las teorías, afortunadamente, pueden y deben confrontarse constantemente con la realidad para objetivamente poder ser evaluadas y tomar las decisiones correctas de política económica.

La literatura reciente muestra sin contradicciones que la variable que mejor predice el nivel de vida de una sociedad en el largo plazo es el crecimiento de la productividad. Los países que hoy disfrutan de un elevado nivel de vida han tenido un importante crecimiento de la productividad durante varios años. El crecimiento de la productividad es por tanto el motor del crecimiento económico y éste a su vez determina el nivel de ingreso de un país a nivel agregado.

Japón, Corea, Singapur y Estados Unidos son ejemplos de países en los que el ingreso per capita pudo ser duplicado en pocos años debido al incremento sostenido de la productividad. Por otro lado, Venezuela, Chad y otros países africanos son desafortunadamente muestra de que la relación también es cierta en sentido contrario. Menor productividad lleva consigo menor nivel de vida. México, como en el fútbol, está a media tabla.

México nunca ha afirmado que los acuerdos de libre comercio son "la solución" a sus problemas económicos, pero sí sostiene la tesis que son un importante factor que complementa la estrategia global del Gobierno Mexicano de inducir el crecimiento económico y la estabilidad.

Hoy, México es el país que tiene los más acuerdos de comercio en el mundo.

Un tratado de libre comercio es un instrumento jurídico que contempla la eliminación gradual de barreras arancelarias y no

arancelarias al comercio de bienes y servicios, encaminada a la formación de una zona de libre comercio. En él se establecen reglas claras y transparentes acordadas por las dos partes y de beneficio mutuo. El tratado ofrece certidumbre a los sectores económicos garantizando un acceso amplio y seguro a ambos mercados. Además, incorpora disciplinas en materia de inversión, compras del sector público y propiedad intelectual, entre otros.

México representa un mercado potencial de más de 95 millones de consumidores que en 1997 compraron al mundo 110 mil millones US\$, monto superior a las compras realizadas al exterior en su conjunto por Chile, Brasil y Argentina.

Hoy, México es la décima potencia comercial a nivel mundial y la primera en América Latina, con una participación del 39% en las exportaciones totales de la región y 33% del total de las importaciones.

Así, en mi estudio voy a tratar de entender el porque de esta estrategia y ver gracias a los resultados del TLCAN si los TLC son una fuente de crecimiento para México.

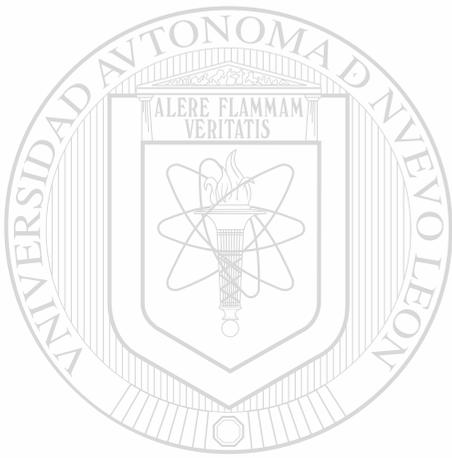
Para resolver esta problemática, voy a tratar de contestar a estas preguntas:

¿A quien beneficia los tratados de libre comercio?

¿Son fuentes de crecimiento?

¿A cual sector de la economía beneficia los tratados de libre comercio?

Así, veremos en un primer lugar el proceso de la globalización y después en una segunda parte estudiaremos el papel que tiene México en este contexto; y finalmente analizaremos si los tratados de libre comercio son fuentes de crecimiento o no.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

1. EL CONTEXTO ECONÓMICO MUNDIAL : PROCESO DE GLOBALIZACIÓN, Y DESARROLLO.

1.1 La globalización como estrategia de desarrollo

Vivimos en un mundo cada vez más globalizado. En términos prácticos, esto significa que si usted es presidente de una empresa cementera, deberá considerar tanto a Singapur como a EE.UU. a la hora de decidir donde emplazar una nueva planta de 700 millones de dólares.

O si es presidente de una empresa automotriz incursionará a mercados emergentes como China o México con versiones modificadas de sus modelos, en vez de diseñar un auto totalmente nuevo.

O si usted es un gerente de alguna empresa transnacional, no tendrá prácticamente ninguna posibilidad de lograr ascender a los niveles más altos de la organización a menos que logre combinar un excelente desempeño con una amplia experiencia internacional.

Estos son sólo algunos ejemplos de la forma de vivir en la aldea global. El entorno económico ha estado cambiando radicalmente en los últimos años y no se espera que esta tendencia cambie en el futuro, al contrario, se espera que los cambios se aceleren cada vez más vertiginosamente.

Año tras año el entorno internacional se transforma dando paso a nuevos fenómenos y procesos a veces difíciles de explicar o predecir. En consecuencia, las empresas, los gobiernos y las

personas debemos entender cabalmente ¿qué es la globalización?, ¿qué la genera? y qué efectos se derivan para nosotros?

1.1.1 ¿Qué es la globalización?

La globalización puede definirse de muchas maneras, dependiendo de que nivel se desee analizar; puede hablarse de la globalización del mundo entero, de un país, de una industria específica, de una empresa, hasta de un modelo económico y político.

A escala mundial, la globalización se refiere a la creciente interdependencia entre los países, tal como se refleja en los crecientes flujos internacionales de bienes, servicios, capitales y conocimientos. Ejemplos de estas tendencias podemos mencionar:

- Entre 1989 y 1996, el comercio de bienes y servicios entre naciones creció a una tasa promedio anual de 6,2%, lo que prácticamente duplica el ritmo de crecimiento de 3,2% que registró el PIB mundial en el mismo periodo.

- Desde 1989 y hasta 1994, la inversión extranjera creció de 4,8% a 9,6% del PIB mundial.

- En 1970, las transacciones de bonos y acciones entre naciones en términos de porcentaje del PIB permanecieron debajo del 5% en EEUU, Alemania y Japón. En 1996, las cifras respectivas de estos países subieron a 152%, 197% y 83%.

A escala nacional, la globalización se refiere a la magnitud de las relaciones entre la economía de una nación y el resto del planeta.

A pesar del creciente mundo globalizado, no todos los países se han integrado de la misma manera a la economía global. Algunos indicadores clave para medir la integración de la economía de cualquier nación son las exportaciones y las importaciones en términos del porcentaje del PIB, los flujos de inversión extranjera

directa y de inversión en los mercados financieros, así como los flujos de pagos por regalías asociadas a la transferencia de tecnología.

Un ejemplo de esto se puede encontrar al analizar la integración global de países como China e India basándose en algunos indicadores de 1980 y 1994, a partir de grados similares de aislamiento económico en 1980, la economía china se globalizó más rápidamente en el mismo período que la economía hindú.

Aunado a lo anterior, al final del siglo XX, el mundo se ve invadido por nuevas formas de producción y consumo, una preocupación por el deterioro de los recursos naturales, el avance de la pobreza, etc.; sin embargo, constantemente se hace referencia a este nuevo fenómeno que ha llegado a convertirse en un paradigma para los países en desarrollo como el nuestro y que les plantea nuevos retos.

La globalización es un proceso económico, político y social que si bien es cierto no es nuevo, ha sido retomado con mayor énfasis en los países en desarrollo como premisa específica para lograr un crecimiento económico y erradicar la pobreza. Pero este fenómeno en ningún momento fue concebido como modelo de desarrollo económico, sino más bien como un marco regulatorio de las relaciones económicas internacionales entre los países industrializados.

En su definición más amplia, el término engloba un proceso de creciente internacionalización o mundialización del capital financiero, industrial y comercial, nuevas relaciones políticas internacionales y el surgimiento de la Empresa Transnacional que a su vez produjo como respuesta a las constantes necesidades de reacomodo del sistema capitalista de producción, nuevos procesos productivos, distributivos y de consumo sin una localización

geográfica definida, una expansión y uso intensivo de la tecnología sin precedentes.

Los orígenes del fenómeno se remontan a las dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en las cuales los países industrializados de Norteamérica, Europa y Asia alcanzan una tasa de crecimiento del PIB tres veces superiores a la de los 130 años precedentes, lo que a su vez provocó una gran expansión en el ámbito mundial de las transacciones comerciales de dichos países.

Con el fin de regular las crecientes relaciones comerciales, los países en cuestión generaron una estrategia económica y política de liberar todas las barreras al libre comercio, implantadas por la Estrategia de Substitución de Importaciones. Producto de ello son las negociaciones del GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) , la creación del FMI (Fondo Monetario Internacional) y el Banco Mundial, las áreas de libre comercio regionales, etc.

Este proceso se vio acelerado por las diferentes crisis en que se vio inmerso el entorno internacional en los años 1971 (crisis del dólar), 1973 y 1979 (crisis del petróleo) y en 1982 (crisis de la deuda) un reflejo de ello es la caída de los porcentajes de los flujos de inversión directa procedente de los países ricos hacia los países en desarrollo.

Del total registrado en las dos décadas anteriores, éstos descendieron a una tercera parte en la década de 1970 y al 25% en el período comprendido entre 1980 y 1984; sin embargo, otro elemento que ayudó al avance vertiginoso del mismo fue el surgimiento de una teoría económica a tono con los requerimientos del fenómeno: la contrarrevolución neoclásica o neoliberalismo.

Este es un programa económico ideado originalmente en la Escuela de Chicago, siendo Chile el primer país de América latina que implementó este programa en el ámbito macroeconómico.

Con el paso del tiempo, el programa neoliberal acuñó sus propios postulados y se convirtió en un modelo económico, político y social; cuya base teórica la componen tres grandes premisas:

- La producción y el crecimiento de los bienes y servicios producidos van acompañados de un proceso de destrucción de las fuentes de producción de toda la riqueza.
- Concibe al mercado como el centro de la actividad económica y acepta la existencia de fuerzas autorregulatorias hacia la armonía del interés de todos.
- Los desequilibrios económicos son causas de la intervención en el mercado; por tanto, debe eliminarse la posición suprema del Estado respecto de éste y hacerlo un garante de la acción irrestricta de la oferta y la demanda.

Así las cosas, la globalización es un fenómeno de carácter internacional: su acción consiste principalmente en lograr una penetración mundial de capitales (financieros, comerciales e industriales), que se desarrolla de forma multipolar. Es precisamente esa penetración, que conlleva hacia una competencia internacional de acceso a mercados, lo que permitió el desarrollo y expansión de las Empresas Transnacionales por todo el mundo.

En la economía mundial moderna, las relaciones entre las personas, las regiones y los países no son, no accidentales, ni pasivas, sino que son mecanismos de integración activos que intensifican y cambian la vida económica internacional.

Existen tres importantes mecanismos que integran la economía mundial: el comercio, la producción y las finanzas.

1.1.2 ¿Qué es el Comercio Global?

El comercio internacional se mide con las exportaciones e importaciones de bienes y servicios. Al crecimiento de la producción y la renta mundial se ha unido un crecimiento del comercio internacional desde principios del siglo XIX, por lo que se considera que el comercio internacional es un motor de crecimiento económico, ya sea como una causa de este crecimiento o como factor favorecedor del mismo. La relación entre comercio y crecimiento se descubre al analizar los modernos ciclos económicos.

En todo el mundo capitalista la producción y la renta cayeron de forma drástica durante la Gran Depresión de la década de 1930, al igual que el volumen de bienes comercializados a escala mundial. En los últimos decenios, desde finales de la Segunda Guerra Mundial, se ha producido un rápido crecimiento económico con el consiguiente aumento del comercio internacional en todo el mundo. De hecho, el comercio ha crecido a tasas más altas que la producción, sobre todo desde 1983, por el porcentaje de bienes y servicios exportados por cada país ha experimentado un aumento paulatino.

Si hay algo por lo que se destaca el comercio internacional es por su dinamismo. Aunque el crecimiento de este tipo de comercio ha creado una nueva economía mundial, los patrones de comercio y los bienes intercambiados han cambiado mucho a lo largo del tiempo.

Desde la década de los setentas se ha producido un cambio importante en la cantidad de bienes manufacturados provenientes de los países del Sudeste asiático: Japón y los nuevos países industrializados de Asia. Las exportaciones de esa región representaban en 1992, el 13% del comercio mundial, lo que significa que casi duplicaron su participación desde 1980¹.

¹ <http://www.wto.org>

Los denominados "cuatro dragones", Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong, además de China y los "nuevos dragones" como Tailandia, Malasia y Vietnam, constituyen lo que se consideraba ser el futuro centro del poder económico mundial. Estos nuevos países industrializados demuestran que lo que se entendía como países menos industrializados, del Tercer Mundo o del Sur ya no dependen tanto de las exportaciones de productos básicos o primarios, sino que cada vez más exportan bienes manufacturados o industriales.

En 1950 sólo el 5% de las exportaciones del sur al norte eran productos industriales; en 1989 los bienes manufacturados representaban el 53% de las exportaciones de estos países y el porcentaje cada vez más se incrementa.

El dinamismo del comercio es un elemento esencial del crecimiento económico; la principal característica del actual comercio internacional es la multilateralidad, que contrasta con los acuerdos bilaterales entre los países. Esta característica es la que confiere al comercio internacional su carácter de fenómeno global. El comercio multilateral requiere la eliminación de los acuerdos bilaterales entre las naciones.

El periodo transcurrido desde 1945 hasta la fecha se ha caracterizado por los intentos para eliminar dichos acuerdos y las restricciones comerciales. La institución clave en el proceso de creación de un libre intercambio multilateral a escala mundial ha sido el GATT que permitía que los países negociaran reducciones arancelarias y la eliminación de barreras no arancelarias al comercio.

La Ronda de Uruguay iniciada en 1986 y finalizada en 1993 aportó una serie de acciones, entre las más destacadas fue la creación de una nueva institución internacional, la Organización

Mundial del Comercio (OMC), quien es la responsable de vigilar el cumplimiento de acuerdos alcanzados en materia de comercio internacional, así las cosas, este tipo de comercio creció 12% en 1994, cuando alcanzó la cifra récord de cuatro billones de dólares, lo que representa el mayor crecimiento en las últimas dos décadas.

1.1.3 ¿Qué es la Producción Global?

Es muy común pensar que el comercio internacional se reduce al intercambio de bienes finales, pero lo cierto es que un porcentaje elevado de las transacciones se produce intercambiando bienes producidos en varios países y ensamblados en otro, que a su vez, exportará el bien final a otros. Este proceso refleja la globalización del proceso de producción, y se debe a la planificación de ésta por parte de las grandes corporaciones multinacionales que producen cada componente del bien final en el país que mejores condiciones reúne para su fabricación.

Esta división empezó a tener importancia en la década de los setenta y se ha generalizado desde entonces, al implantar un nuevo sistema productivo mundial que constituye la base de la economía. Su relevancia y alcance puede entenderse mejor comparando las modernas fábricas de automóviles, que ensamblan componentes fabricados en distintos países. Otro ejemplo relevante es el de la industria textil, reestructurada durante las últimas décadas, de forma que un proceso se realiza en un país, el siguiente en otro distinto y el vestido final se cose en un tercero.

Esta división productiva ha sido motor importante de los cambios generados en la división internacional del trabajo, ya que la mano de obra de cada país, se ha especializado en la realización de componentes y piezas de un determinado producto.

La globalización de la producción se ha conseguido gracias a la inversión en otros países (inversión extranjera directa) realizada por las multinacionales que poseen y gestionan fábricas e instalaciones productivas en varias naciones. Estas multinacionales constituyen la empresa-tipo de la actual economía mundial. Como producen a escala internacional, venden productos en todo el mundo, e invierten en muchos países, se puede decir que no tienen país de origen, el hecho de que su residencia fiscal esté en un país u otro es un mero formalismo.

1.1.4 ¿Qué son las Finanzas Globales?

Las finanzas son con seguridad la fuerza vinculante más poderosa de la economía mundial, pero también la más volátil, ya que los flujos financieros se desplazan y varían más rápido que los bienes manufacturados o las instalaciones productivas. La operación financiera internacional más sencilla es la compraventa de divisas, que se estima implica un intercambio de un billón de dólares diarios.

Este movimiento de divisas es mucho mayor que el generado por los importadores y exportadores de todo el orbe.

La mayor parte de estas transacciones las realizan los bancos, las grandes corporaciones y las personas que intercambian activos financieros en unidades monetarias de un país para comprar activos de otro, en función de los tipos de interés esperados y de los diversos tipos de cambio. Los tipos de interés de un país ya no dependen sólo de las condiciones económicas que imperan en cada país, sino de la confrontación de todas las fuerzas económicas que determinan la economía mundial.

En los últimos años los gobiernos han eliminado los controles y restricciones a los movimientos de capital entre países, liberalizando los mercados financieros mundiales.

La creación de un mercado financiero mundial desde principios de los setentas se ha visto acompañada de una mayor volatilidad de los tipos de cambio, de los tipos de interés y de los precios de los activos financieros. En algunos casos las fluctuaciones financieras en un mercado han contagiado al resto de los mercados financieros del mundo la caída en la Bolsa de Nueva York, conocida como el lunes negro de octubre de 1987, repercutió en todos los mercados. En menor medida, la rápida caída de precios en el Mercado de Valores de México a principios de 1995 provocó un descenso en los mercados emergentes del resto de Latinoamérica y de algunos países asiáticos.

Aunque existen argumentos para defender que el crecimiento de las finanzas internacionales igualará los tipos de interés y los precios de los activos financieros de muchos países, como es el caso del Euro en la unión Europea, la complejidad de los mecanismos financieros ha impedido que se creen relaciones estables, por lo que algunos consideran que los mercados financieros internacionales actúan en forma irracional.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Entre tanto, las condiciones económicas que predominan en cada país dependen gran medida de lo que ocurra en la economía mundial globalizada, estas se materializan en comercio, la producción y las finanzas globales, otros vínculos que hacen que la economía se globalice son las migraciones laborales y la difusión de la tecnología.

1.1.5 Los Efectos de la globalización

Entre los efectos más importantes del proceso de globalización se encuentran la estandarización de productos y servicios, la reducción de barreras arancelarias y las economías de escala.

La estandarización de productos significa que éstos tienen poca o nula variación entre los distintos países o regiones donde se distribuye. Si un producto es necesario modificarlo de manera significativa para introducirlo en otra región, éste ya no es un producto estándar.

La reducción de las barreras arancelarias ha introducido el llamado consumo de productos masivos, permitiendo que muchos países tengan acceso a éstos.

Las economías a escala pueden hacer a los productos más competitivos con una estrategia de bajos costos, utilizando la capacidad de plantas ociosas, aumentando la producción y distribuyendo los costos fijos entre un mayor número de unidades.

La globalización ha provocado la creación de grandes corporaciones en ciertos sectores industriales, haciendo que las pequeñas y medianas empresas sean vendidas a esas corporaciones.

La integración de las empresas es otro de los fenómenos que tiene su origen en la globalización. Se trata de empresas que se desarrollan exitosamente en mercados importantes y cuentan con recursos para invertir en otras empresas mediante un proceso de integración hacia delante (hacia los clientes), o hacia atrás (hacia los proveedores).

La razón para esta integración es la de evitar que las grandes corporaciones se apoderen de los mercados o que éstos sean comprados a costos muy bajos.

La integración aumenta el valor de las empresas, porque, de esta manera, se controla el mercado y una corporación estaría mas interesada en comprar esa empresa que en competir abiertamente con ella.

Entre las razones para integrarse están, por ejemplo, cuando existe un solo proveedor en el mercado y se desea garantizar la oferta o asegurarse la demanda, desestimular a futuros competidores, elevando las barreras de entrada al mercado o cuando la integración significa trasladarse a otro mercado en una forma ordenada.

En las postrimerías del siglo XX la globalización de la economía mundial, la movilidad las personas y capital, y la penetración mundial de los medios de comunicación se han combinado con el propósito de limitar la libertad de acción de los estados. Estas tendencias han estimulado un vivo debate sobre si el Estado puede retener algo de esa libertad de acción que se asociaba en otros tiempos a la soberanía.

Estas limitaciones informales a la independencia vienen acompañadas en algunos casos, como la Unión Europea, de proyectos de integración interestatal, considerado por algunos como una alternativa al Estado nacional y por otros como la evolución de nuevos y mayores Estados. Sea cual sea el efecto de este proceso, el concepto clásico de Estado como entidad en cierto modo cerrada, cuyas transacciones internas son mucho más intensas que sus actividades interestatales, ha pasado a la historia conforme han surgido nuevas formas de colaboración e integración interestatal más flexibles.

Ante la caída del comunismo y la voracidad del capitalismo, las nuevas corrientes de pensamiento plantean un diferente y nuevo aporte para el siglo XXI, Aquí se señala la necesidad de una forma de organización más completa e integral, que supere a todas las

anteriores, como una plataforma apropiada al nivel de evolución social que la humanidad haya alcanzado para ese entonces.

En la administración de fines de siglo, el centro de atención es ahora lograr los mayores niveles de competitividad, realizar planeación estratégica y valerse de herramientas de avanzada, como Reingeniería y Benchmarking, Calidad Total y Justo a Tiempo. La gestión del mercado nunca antes tuvo mejores retos y posibilidades.

Para tener una mejor comprensión de este fenómeno, necesitamos de ver las teorías del comercio internacional.

Si consideramos cuáles son los factores que determinan el desarrollo de largo plazo de un país, de manera tal que éste tenga capacidad de integrarse eficientemente a la globalización, el concepto más importante que aparece es el referente a la competitividad. Este aspecto ha estado presente hace más de 200 años en el pensamiento económico, el buscar la explicación de por qué un país es más competitivo que otros.

La explicación del porqué un país es más competitivo que otros toma una forma más clara con las aportaciones de los economistas mercantilistas, clásicos Adam Smith y David Ricardo, quienes argumentan que un país sería más competitivo si destina recursos a la producción de bienes en los cuales posee una ventaja.

1.2 Teorías del comercio internacional

1.2.1 El Mercantilismo

Esta teoría constituyó el fundamento del pensamiento económico de 1500 a 1800. Esta teoría sostenía que la riqueza de un país se mide por los caudales que posee, por lo común en forma de oro. De acuerdo con la teoría mercantilista, los países debían exportar más de lo que importaban y, de lograrlo, recibir el valor de su superávit comercial en forma de oro de parte del país o países con déficit. En el periodo de 1500-1800 surgieron los Estados nacionales, de manera que el oro servía para consolidar el poder de los gobiernos centrales. Se le invertía en ejércitos e instituciones nacionales útiles para afianzar la lealtad básica del pueblo para con la nueva nación al tiempo que menguaban los lazos con unidades tradicionales como los Estados-ciudades, las religiones y los gremios.

Para poder exportar más de lo que importaban, los gobiernos establecieron monopolios en el comercio de sus países. Se impusieron restricciones a la mayoría de las importaciones, en tanto que muchas exportaciones recibieron subsidios. Las posesiones coloniales servían de apoyo a este objetivo comercial. En primer lugar, suministraban muchas materias primas que de otro modo la metrópoli debía comprar a países con los que no estaba asociada. En segundo, las potencias coloniales perseguían la obtención de superávit comerciales con sus colonias como medio adicional para la reunión de ingresos. Conseguían esto no sólo mediante la monopolización del comercio colonial, sino también impidiendo a las colonias la intervención en la manufactura. Así, estas tenían que exportar materias primas escasamente valuadas e importar productos manufacturados altamente valuados. La teoría mercantilista obraba en beneficio de las potencias coloniales, de modo que la imposición

de reglamentos basadas en ella genero enorme descontento en las colonias inglesas y fue una de las causas de fondo de la independencia estadounidense.

Al debilitarse, después de 1800, la influencia de la filosofía mercantilista, las potencias coloniales dejaron de limitar, salvo ciertas excepciones, el desarrollo de la capacidad industrial de sus colonias. Sin embargo, las disposiciones institucionales y legales entonces vigentes aseguraban la dependencia de las colonias respecto de la producción de materias primas y mantenían atado su comercio a las metrópolis industrializadas.

Parte de la terminología de la época mercantilista perdura hasta la fecha. La balanza comercial favorable, por ejemplo, sigue indicando que un país exporta más de lo que importa. Una balanza comercial desfavorable indica la existencia de un déficit comercial.

No obstante, muchos de estos términos son incorrectos; por ejemplo, la palabra favorable implica beneficio, en tanto que desfavorable da a entender desventaja. Lo cierto es que disponer de superávit comercial no es necesariamente beneficio, como tampoco es en realidad desventajoso contar con un déficit comercial. Un país con superávit, o balanza comercial favorable, importa en un momento dado bienes y servicios de menor valor que los que exporta. En el periodo mercantilista, la diferencia se compensaba con la transferencia de oro, pero en la actualidad se le compensa manteniendo la denominación de la moneda o inversiones del país deficitario en esa moneda. En realidad, el país superavitario otorga crédito al deficitario. Si con ese crédito no es posible adquirir finalmente bienes y servicios suficientes, la así llamada "balanza comercial favorable" puede resultar desventajosa para el país con superávit.

Hace poco se acuñó el término neomercantilismo para describir los métodos de países interesados en contar con balanzas comerciales favorables con la intención de cumplir algún objetivo político o social. Por ejemplo, un país puede pretender el logro del pleno empleo mediante el recurso de producir por encima de la demanda interna y de enviar el excedente al exterior. O bien, puede intentar la preservación de su influencia política en una región destinando a la zona más mercancías de las que recibe de ella.

1.2.2 El modelo neoclásico

En su libro La riqueza de las naciones, publicado en 1776, Adam Smith cuestionó el supuesto de los mercantilistas de que la riqueza de un país depende de los caudales que posee. Aseguró en cambio que la verdadera riqueza de un país estriba en los bienes y servicios a disposición de sus ciudadanos. Creó así la teoría de la ventaja absoluta, que sostiene que diferentes países producen con mayor eficiencia ciertos bienes que otros; por tanto, la eficiencia global llega a aumentarse a través del libre comercio. Con base en esta teoría, Smith preguntó por qué los ciudadanos de cualquier país debían comprar bienes producidos en éste cuando tales bienes podían adquirirse a menor costo procedentes del exterior.

Smith razonó que en condiciones de comercio irrestricto, cada país se especializaría en los productos que le representaran una ventaja competitiva. Destinaría así sus recursos a industrias eficientes, dada la imposibilidad de competir en las ineficientes. A través de la especialización, los países podrían elevar su eficiencia, por tres razones:

- La fuerza laboral se volvería más calificada por la repetición de las mismas tareas.

- La mano de obra no perdería tiempo en el cambio de un tipo de producción a otro.
- Las prolongadas corridas de producción ofrecerían incentivos para generar métodos de trabajo más eficaces.

Un país podría servirse entonces de su producción especializada excedente para realizar más importaciones de las que de otro modo habría tenido que producir. Pero, en qué determinación correspondía hacerla al mercado, también pensaba que la ventaja de un país podría ser natural o adquirida.

1.2.2.1 La ventaja natural

Un país suele gozar de ventaja natural en la elaboración de un producto en razón de sus condiciones climáticas, su acceso a ciertos recursos naturales o su abundante fuerza laboral. El clima puede determinar, por ejemplo, qué cultivos agrícolas es posible producir con eficiencia.

La mayoría de los países deben importar minerales, metales y combustibles de naciones con abundantes recursos naturales.

Ningún país es tan grande o tan rico en recursos físicos como para ser independiente del resto del mundo, salvo por breves periodos.

Las variantes en las ventajas naturales también permiten explicar por qué en ciertos lugares es posible producir mejor que en otros ciertos productos manufacturados o procesados, en particular si los costos del transporte disminuyen mediante el procesamiento de un producto agrícola o recurso natural antes de exportarlo.

1.2.2.2 Ventaja adquirida

La mayor parte del comercio mundial implica en la actualidad productos manufacturados y servicios más que productos agrícolas y recursos naturales. El sitio de producción de estos bienes está determinado en esencia por una ventaja adquirida, en tecnología, comúnmente, ya sea de producción o de procesamiento. Una ventaja tecnológica de producción se refiere a la capacidad para producir un bien diferente o diferenciado. Una ventaja de procesamiento se refiere a la capacidad para producir con mayor eficiencia un producto homogéneo.

La rapidez de los cambios tecnológicos ha provocado la creación de productos nuevos, el desplazamiento de bienes caducos y la alteración de las posiciones relativas de los países en el comercio mundial. Los ejemplos más obvios a este respecto son los nuevos productos que, como los aviones y las computadoras, integran una de las porciones mayores de los negocios internacionales.

1.2.2.3 Ventaja comparativa

¿Qué ocurre cuando un país puede producirlo todo en condiciones de ventaja absoluta?

En 1817, David Ricardo analizó esta pregunta y enriqueció la teoría de la ventaja absoluta de Adam Smith con la creación de la teoría de la ventaja comparativa. Ricardo dedujo que si, excluyendo toda consideración de la ventaja absoluta, un país se especializa en los bienes que puede producir con mayor eficacia, es probable que el comercio ofrezca de cualquier modo incrementos en la eficiencia global. Aunque en un principio esta teoría puede parecer incongruente, basta con una simple analogía para dilucidar la lógica en la que se basa. Supongamos que el mejor médico de una ciudad es

causalmente al mismo tiempo el mejor secretario de consultorios médicos. ¿Tendría sentido económico que este doctor se ocupara por ese motivo de todos los deberes administrativos de su consultorio? Por supuesto que no. Este doctor ganaría más dedicando todas sus energías profesionales a su desempeño como médico, aunque esto implique la contratación de un secretario o secretaria menos hábil para la administración del consultorio. De la misma manera, un país obtendrá más ganancias si concentra sus recursos en la producción de las mercancías que puede producir más eficientemente. Comprará luego a países con menores recursos naturales o adquiridos las mercancías a las que renunció.

1.2.3 Teoría de proporciones de los factores:

Las teorías de Smith y de Ricardo no contribuyeron a identificar los tipos de productos con mayores posibilidades de ofrecer una ventaja a un país. En ellas se partió del supuesto de que la operación misma del libre mercado indicaría a los productores de bienes que podrían producir con mayor eficiencia y los que no.

Alrededor de un siglo y cuarto después, dos economistas suecos, Eli Hecksher y Bertil Ohlin, idearon la teoría de proporciones de los factores, que sostiene que las diferencias en la dotación de trabajo de los países en relación con su dotación de tierra o capital explican las diferencias de costos de los factores. Estos economistas plantearon que si el trabajo era abundante en relación con la tierra y el capital, los costos laborales serían bajos y los costos de tierra y de capital altos. Si el trabajo era escaso, los costos laborales serían altos en relación con los costos de la tierra y el capital. Estos costos relativos de los factores inducirían a los países a sobresalir en la producción y exportación de los productos en los que hicieran uso de sus factores de producción más abundantes, y por lo tanto menos costosos.

1.2.4 Teoría de la semejanza de los países

La observación de los patrones comerciales reales revela que la mayor parte del comercio mundial ocurre entre países de características similares, específicamente entre países industriales o desarrollados, con una población de alto nivel de estudios y situados en las zonas templadas del planeta. En términos globales, los diez mayores importadores y exportadores tanto de mercancías como de servicios son países industrializados o de industrialización reciente. Así pues, todo indica que los patrones comerciales generales no concuerdan con las teorías tradicionales que subrayan las diferencias entre un país y otro.

El hecho de que tan gran proporción tenga lugar entre países industriales se debe a la creciente importancia de la ventaja adquirida (tecnología de productos) sobre la ventaja natural (productos agrícolas y materias primas) en el comercio mundial. La teoría de la semejanza de países sostiene que una vez un productor ha desarrollado un nuevo producto en respuesta a las condiciones del mercado observadas en el mercado interno, se volvería hacia los mercados percibidos como más semejantes al propio. En otras palabras, los consumidores de los países industriales tendrán una propensión más alta a comprar productos de alta calidad y de lujo, mientras que los consumidores de países de menor nivel de ingresos comprarán pocos de esos productos.

Aunque es probable que la demanda de los mercados de los países industriales sea similar en general, los países también se especializan para procurarse ventajas adquiridas.

La importancia relativa de los países desarrollados en el comercio mundial se debe, además de a la especialización a la magnitud de su economía. En otras palabras, donde el valor de la producción es alto, se dispone de más que vender, tanto dentro como

fuera. Asimismo, donde los ingresos son altos, la gente compra más, de fuentes tanto internas como externas. En los últimos años, las economías asiáticas han crecido mucho más rápidamente que las economías mundiales en conjunto, con lo que también se ha incrementado su importación en las importaciones y exportaciones globales. Sus importaciones pueden explicarse en gran medida con la teoría de la semejanza de países. En otras palabras, el crecimiento ha provocado el surgimiento de un gran segmento de consumo muy semejante al de los países desarrollados. Así, los productores de los países desarrollados extienden sus ventas a ese segmento. No obstante, las exportaciones de las economías asiáticas en desarrollo no se explican del todo con esa teoría, dado que gran parte de su nueva producción ha respondido a necesidades observadas en el exterior, no en sus mercados internos.

1.2.5 Independencia, interdependencia y dependencia

Los conceptos de independencia, interdependencia y dependencia contribuyen a explicar los patrones comerciales mundiales y las políticas comerciales de los países. Estos conceptos componen un continuo, en uno de cuyos extremos se ubica la independencia, en el otro la dependencia y la interdependencia en la sección intermedia. Ningún país ocupa ninguno de los extremos de este continuo, pero algunos de ellos tienden a acercarse más a uno u otro.

1.2.5.1 Independencia

En una situación de independencia, un país no se vería obligado a recurrir a los demás en busca de mercancías, servicios o tecnologías de ninguna especie. Y dado que todos los países

intervienen en el comercio, ninguno de ellos es de todo independiente de los demás en términos económicos.

Los casos más recientes de casi independencia económica se han detectado en la tribu Liawep de Papua Nueva Guinea en 1993 y en el Bután actual. El aislamiento respecto de otras sociedades representaba para los Liawep –y representa para los Butaneses– ciertas ventajas: no tienen que preocuparse de que, por ejemplo, otra sociedad obstruya su abasto de alimentos y herramientas esenciales. El precio que ambas sociedades pagan por su independencia es, desde luego, tener que prescindir de bienes que no pueden producir. Otra desventaja de la independencia es que impide a un país adoptar y adaptar tecnologías ya existentes, las que podrían elevar significativamente su índice de crecimiento económico. Los gobiernos de la mayoría de los países han concentrado sus políticas en la obtención de las ventajas de la independencia sin el alto precio de la privación del consumo. Esto se consigue creando patrones comerciales minimamente vulnerables al control extranjero de la oferta y la demanda.

1.2.5.2 Interdependencia

Uno de los medios para limitar la vulnerabilidad de un país a cambios con el exterior es la interdependencia, o desarrollo de relaciones comerciales con base en las necesidades mutuas. La interdependencia resulta a veces en presiones de compañías internacionales sobre el gobierno de su país de origen a favor de la preservación de relaciones comerciales. Por ejemplo, alrededor de la tercera parte del comercio mundial es de carácter intraempresarial², la exportación de exponentes y productos terminados entre las instalaciones de una compañía en el extranjero y en su país de

² <http://www.wto.org>

origen-, de manera que toda interrupción del comercio afectaría adversamente a las compañías involucradas.

1.2.5.3 Dependencia

Muchos países en desarrollo lamentan su dependencia, pues saben que dependen en exceso de la venta de una materia prima y/o de un país como cliente y proveedor. Más del 25 por ciento de los ingresos de exportación de la mayoría de los PMD depende de una sola mercancía. Asimismo, en tanto que más de la mitad de los ingresos de exportación de alrededor de la cuarta parte de los PMD depende de un solo país (casi siempre industrial), Canadá es el único país industrializado con este mismo alto grado de dependencia (respecto de Estados Unidos). Dadas las reducidas dimensiones de las economías de los PMD, éstos tienden a depender mucho más de un país industrial determinado de lo que éste depende de ellos. Más del 80 por ciento de las importaciones y exportaciones de México³, por ejemplo, dependen de Estados Unidos, en tanto que menos de 10 por ciento de las importaciones y exportaciones de Estados Unidos dependen de México. En consecuencia, éste podría verse mucho más afectado por las políticas estadounidenses que Estados Unidos por las mexicanas. Además, el tipo de producción de la que dependen los PMD compite con base en insumos de bajo nivel salarial. Es creencia muy difundida que este género de dependencia de aminorar retardará el desarrollo de los PMD.

Aunque teóricos y políticos deseosos de aminorar la dependencia han propuesto con esa intención métodos muy diversos, lo cierto es que todos ellos reconocen que los PMD intervienen en los mercados del comercio exterior. Sin embargo, algunos PMD perciben escasas oportunidades de diversificar su producción más allá de una materia prima respecto de la cual impera ya una sobreoferta global.

³ | <http://www.secofi.gob.mx>

1.2.6 Comercio, distribución y bienestar

Según la OMC, existen estudios empíricos que indican que la inversión extranjera contribuye a mejorar los resultados de exportación de los países en desarrollo. Esta contribución puede ser:

- *directa*: a través de las actividades de exportación de las empresas multinacionales
- *indirecta*: al reducir los costos y los obstáculos con los que desde el punto de vista de información se enfrentan las empresas nacionales para comenzar a exportar o ampliar sus exportaciones.

Estos estudios concluyen que existe una correlación global positiva entre la inversión extranjera y las exportaciones de los países en vías de desarrollo. De lo anterior se desprende que una apertura comercial exitosa es posible si va acompañada de una apertura a los flujos de capital productivos que generen recursos frescos, mayor transferencia de tecnología, intercambio de mejores prácticas administrativas y, consecuentemente, más y mejores empleos.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

1.3 Los beneficios y costos del libre comercio

1.3.1 ¿Que es el Crecimiento económico?

Cambio cuantitativo o expansión de la economía de un país. Según los usos convencionales, el crecimiento económico se mide como el aumento porcentual del *producto interno bruto (PIB)* o el *producto nacional bruto (PNB)* en un año. Puede ocurrir de dos maneras: una economía puede crecer de manera "extensiva" utilizando más recursos (como el *capital físico, humano o natural*) o bien de manera "intensiva", usando la misma cantidad de recursos

con mayor eficiencia (en forma más productiva). Cuando el crecimiento económico se produce utilizando más mano de obra, no trae como resultado el aumento del ingreso por habitante cuando se logra mediante un uso más productivo de todos los recursos, incluida la mano de obra, trae aparejado un incremento del ingreso por habitante y la mejora del *nivel de vida*, como promedio, de la población. El crecimiento económico intensivo es condición del *desarrollo económico*.

1.3.2 Los beneficios del libre comercio

Para los países participantes, los principales beneficios del comercio exterior irrestricto surgen del acceso de los productores a mercados internacionales más grandes. Para una economía nacional, ese acceso implica la oportunidad de beneficiarse de la división internacional del trabajo, por un lado, y la necesidad de enfrentar una competencia más fuerte en los mercados mundiales, por el otro. Los productores del país trabajan con más eficiencia gracias a su especialización internacional y la presión de la competencia extranjera, y los consumidores disfrutan de una variedad más amplia de productos nacionales e importados a precios más bajos.

Asimismo, un país de intensa actividad comercial se beneficia de las nuevas tecnologías que le llegan indirectamente de los países con los que mantiene relaciones comerciales, así como de los conocimientos que se pueden extraer de los equipos importados para la producción. Estos beneficios tecnológicos indirectos son particularmente importantes para los países en desarrollo porque les brindan la oportunidad de aumentar más rápidamente su productividad para ponerse a la altura de los países desarrollados. Las antiguas economías de planificación centralizada, que no pudieron aprovechar muchas de las ventajas del comercio mundial

debido al aislamiento de las economías de mercado que se les impuso por razones políticas, tratan actualmente de sacar partido de esas ventajas reintegrándose en el sistema de comercio internacional.

El comercio internacional impulsa la prosperidad. En muchas partes del mundo, las políticas de libre comercio han creado un nivel de competencia dentro del mercado abierto actual que origina una constante innovación y da lugar a productos de calidad superior, empleos mejor remunerados, nuevos mercados y mayor volumen de ahorro e inversión. El libre comercio favorece la divulgación del valor de la libertad, la consolidación del estado de derecho y la promoción del desarrollo económico en los países pobres.

1.3.2.1 El libre comercio promueve la innovación y la competencia.

El libre comercio ofrece a los consumidores la mayor cantidad de opciones y las mejores oportunidades para perfeccionar su nivel de vida. Fomenta la competencia alentando a las empresas hacia la innovación y el desarrollo de productos superiores. También lo hace instándolas a que introduzcan en el mercado mayor cantidad de bienes y servicios, manteniendo los bajos precios y la alta calidad, para beneficio de los consumidores.

1.3.2.2 El libre comercio difunde los valores democráticos.

El libre comercio fomenta, y al mismo tiempo es fortalecido por, el estado de derecho y elimina los estímulos para la corrupción. También transmite ideas y valores, anticipando así una cultura basada en la libertad que puede convertirse en principio y fin de la prosperidad económica.

El éxito experimentado por Taiwán al alcanzar la libertad económica, y por consiguiente política, demuestra que si China abre su mercado, la libertad política y económica tendrá posibilidades ciertas de desarrollarse. Mediante de la aprobación de las relaciones comerciales normales permanentes (PNTR) con China, medida que se convirtió en ley el 11 de Octubre de 2000, los miembros del Congreso de EE.UU. demostraron su confianza en la libertad económica al votar por la asistencia de EE.UU. a este emprendimiento a través de un intercambio económico más libre.

1.3.2.3 El libre comercio fomenta la libertad económica.

El índice de Libertad Económica que se publica anualmente demuestra que las políticas de libre comercio estimulan el desarrollo, elevan el nivel de libertad económica, aumentan la prosperidad y fortalecen las libertades políticas. Diariamente, en el mercado de los países libres, los individuos realizan elecciones y ejercen un control directo sobre sus propias vidas. La implementación del sostén principal del estado de derecho, que incluye derechos de propiedad y políticas de mercado libre, es un paso esencial para la creación del tipo de estabilidad en el mercado que buscan los inversores extranjeros.

Las sociedades que instituyen políticas de libre comercio crean su propio dinamismo económico y propician una fuente de libertad, oportunidad y prosperidad que beneficia a todos los ciudadanos. Estados Unidos demuestra adecuadamente este principio. No obstante, los norteamericanos no son los únicos que se benefician con estas políticas. Al interrumpir el ciclo de la pobreza, las políticas de libre comercio de Estados Unidos permiten que incluso los países más empobrecidos comiencen a forjar su propia dinámica hacia la prosperidad.

1.3.2.4 El libre comercio genera crecimiento económico.

El libre comercio propicia las oportunidades para las empresas y, de esta manera, recompensa la toma de riesgos permitiendo un incremento en las ventas, en los márgenes de ganancias y en la participación en el mercado. Las empresas pueden decidir que esas ganancias se generen a partir de la expansión de sus operaciones, del ingreso a nuevos sectores del mercado y de la creación de empleos mejor remunerados.

1.3.3 Los costos del libre comercio

Sin embargo, la participación activa en el comercio internacional también conlleva riesgos, en particular los relacionados con la fuerte competencia existente en los mercados mundiales. Por ejemplo, un país corre el riesgo de que algunas de sus industrias -las menos competitivas y adaptables- desaparezcan. Al mismo tiempo, la dependencia de proveedores extranjeros puede considerarse inaceptable cuando se trata de industrias importantes para la seguridad nacional. Por ejemplo, muchos gobiernos quieren garantizar la denominada "seguridad alimentaria" de sus países, ante la posibilidad de que las importaciones de alimentos se interrumpan en caso de guerra.

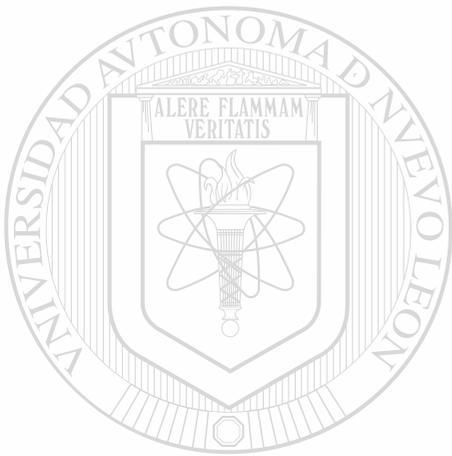
Asimismo, los gobiernos de algunos países en desarrollo suelen sostener que las industrias nuevas necesitan protección hasta que sean más competitivas y menos vulnerables a la competencia extranjera. Por ello, en muchos casos, las autoridades prohíben o reducen algunas importaciones fijando cupos, o encarecen las

importaciones y les restan competitividad mediante la imposición de aranceles. Estas políticas proteccionistas pueden resultar peligrosas desde el punto de vista económico pues permiten que los productores nacionales continúen trabajando con escasa eficiencia, lo que puede llegar a desembocar en el estancamiento de la economía. Siempre que sea posible, en lugar de aplicar políticas proteccionistas se debe considerar la posibilidad de mejorar la eficiencia económica y la competitividad internacional de las industrias clave.

Un país que intente producir prácticamente todo lo que necesita se priva de los enormes beneficios económicos de la especialización internacional. Pero una especialización internacional demasiado limitada, que lleve al país a ser dependiente de la exportación de un solo producto o de unos pocos, también puede tener sus riesgos, debido a la posibilidad de algún cambio repentino desfavorable en la demanda de los mercados mundiales. Esos cambios pueden empeorar considerablemente la relación de intercambio de un país; de allí que quizá sea prudente alcanzar cierto grado de diversificación de la producción y las exportaciones, aun si ello implica una disminución temporaria del comercio. Cada país tiene que encontrar un lugar apropiado en la división internacional del trabajo, según sus ventajas comparativas.

Los costos y beneficios del comercio internacional también dependen de factores como el tamaño del mercado interno, los recursos naturales y la ubicación de un país. Por ejemplo, el volumen comercial internacional de los países con un gran mercado interno por lo general es reducido. Al mismo tiempo, los países que disponen en abundancia de algunos recursos naturales, como el petróleo, suelen comerciar más. Pensemos en ejemplos de países cuya

ubicación geográfica sea particularmente favorable o desfavorable para la participación en el comercio mundial.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

2. MÉXICO Y LA GLOBALIZACIÓN

2.1 México hacia el siglo XXI

La economía mexicana, al final del siglo XX, es totalmente distinta de la que conocimos hace apenas veinte o treinta años. Incluso quienes apenas inician su desarrollo profesional alcanzaron a nacer durante los tiempos en los que la economía mexicana funcionaba de manera muy diferente a la actual. El proceso de cambio estructural, iniciado ya seriamente en 1986, deja como resultado un sistema divergente, que ha tenido ya una crisis intermedia en 1994 y 1995 y que no muestra todavía señales claras de consolidación.

La economía mexicana del desarrollo estabilizador (1946-1971) y su etapa posterior, el populismo (1971-1985), era un sistema en el que el mercado interno tenía un papel relevante, casi único, y en donde por consecuencia el gobierno se convertía en el agente más importante: como comprador y proveedor, pero también como regulador. Su papel como impulsor de la economía, a través de programas de apoyo, de manejo de gasto, de permisos, era central.

Durante todo este tiempo, el sector externo de la economía era pequeño (del orden del 5 % de la demanda u oferta agregadas). Incluso durante la primera etapa (1946-1971) este sector fue perdiendo espacio conforme las exportaciones agrícolas tradicionales se reducían. Esto fue el talón de Aquiles de dicho esquema de

desarrollo, puesto que en una época de tipos de cambio fijos y muy bajo flujo internacional de capitales, mantener un déficit externo elevado era imposible. Al reducirse las exportaciones, era imprescindible reducir las importaciones, so pena de no tener divisas para cerrar el año.

A grandes rasgos, el sistema económico en esa época funcionaba desplazando excedentes del campo a la ciudad. Las exportaciones agrícolas permitían importaciones para la industria, los campesinos se convertían en obreros, los precios de los bienes del campo se mantenían bajos para que los salarios igualmente bajos permitiesen un nivel de vida razonable en las ciudades. Por estas tres vías: divisas, mano de obra, salarios, el campo fue financiando el crecimiento de las zonas urbanas industriales. Sin embargo, estos tres caminos se convierten en las tres fallas del esquema hacia mediados de los años sesenta y, de manera definitiva, en 1971.

Las exportaciones agrícolas se reducen año tras año desde 1946 por dos razones: un lento crecimiento de la producción y un elevado crecimiento de la demanda interna. Los excedentes son cada vez menores. El desplazamiento de los campesinos a las ciudades se convierte en un problema serio en las mismas fechas: crecimiento lento en ellos.

Finalmente, mantener precios bajos en los productos agrícolas lleva a una menor inversión en el campo, lo que significa un agotamiento de los suelos. Estos tres factores se alimentan entre sí: la menor inversión, menor oferta, implica menores exportaciones, pero también mayor expulsión de mano de obra. El sistema está en

grave riesgo, en 1971, cuando Estados Unidos decide cambiar su política monetaria. Empiezan las crisis modernas del sistema económico mexicano.

2.1.1 Crisis Inevitable

Durante la “docena trágica”, el gobierno lleva a extremos impensables (absurdos) la política que se había agotado ya en 1971: un gobierno con mayor gasto, unas fronteras más cerradas, una mayor explotación del campo. El descubrimiento de yacimientos petroleros en el Golfo, y el elevado precio del crudo que se alcanza en 1975, van a permitir el financiamiento de estos absurdos por seis años más, hasta que en 1982 la crisis es inevitable, y mucho más profunda de lo debido.

Desde septiembre de 1983 hasta mediados de 1985, México vive la peor situación económica en la historia moderna. El modelo había hecho crisis por completo, con un rezago de diez años, o lo que es lo mismo, con costos acumulados en esa década que hicieron mucho más profundo de golpe. En esos tres años, lo único que se podía hacer era evitar la quiebra nacional, y eso fue lo que se estuvo haciendo.

Cuando ya todo parecía bajo control, el terremoto en la Ciudad de México en septiembre de 1985 y la abrupta caída en el precio del petróleo de los seis meses siguientes (pasó de 24 a 6 dólares el barril de crudo en ese periodo), hicieron evidente al gobierno que esto no podía tratarse con políticas restrictivas

simplemente. Hacia marzo de 1986 se abandona toda idea de control, se acelera el gasto, entramos en inflación galopante y se empieza el proceso de cambio estructural.

La economía que hoy tenemos es resultado del proceso iniciado en esa fecha. Hoy, una tercera parte de toda la demanda u oferta agregadas va o viene del exterior. O dicho de otra manera, la tercera parte de la economía mexicana no es nacional, sino internacional. La industria más claramente dedicada al sector externo, la industria maquiladora, ha sido durante los últimos veinte años la mayor generadora de empleos, un millón de puestos de trabajo. Vivimos en una economía totalmente distinta a la que conocimos incluso en los años setenta.

2.1.2 Los Acuerdos Comerciales

México tiene hoy acuerdos comerciales con casi todos los países centroamericanos, con cuatro países sudamericanos, con Estados Unidos y Canadá, con Europa, con Israel, y se está negociando un acuerdo con Japón. En 1982, México no formaba parte de casi ningún organismo de carácter económico global. Hoy, México es miembro de la Cuenca del Pacífico (APEC), de la Organización Mundial de Comercio (OMC, del GATT desde 1985 hasta su desaparición) y, sobre todo, de la organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), que agrupa a los 25 países más importantes en esta materia. (En realidad, ni son todos los que están, ni están todos los que son, pero es una referencia importante de cualquier manera).

Este giro, de una economía cerrada con una importante presencia del gobierno, hacia una economía muy abierta con una presencia más importante del sector externo, cambia por completo las relaciones entre los agentes económicos. La apertura económica y la apertura política no pueden apearse por mucho tiempo.

Esta nueva economía tuvo su primera crisis en 1994. El origen de esta crisis es el mismo de las vividas en 1976 y 1981; una gran sobrevaluación del peso acompañada de un déficit en cuenta corriente inmanejable. Estas dos variables: el valor de la moneda y el saldo de las relaciones con el exterior, son precisamente muestra de que la economía internacional se ha movido hacia un sistema de economías nacionales abiertas, y en lugar de que las fallas económicas se reflejan únicamente en empleo a precios, como ocurría antes, se pueden reflejar ahora en variables de índole externa.

2.2 Organización Mundial del Comercio (OMC)

antes GATT

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

La Organización Mundial de Comercio (OMC) sustituye, a partir el 1 de enero de 1995, al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), como organismo rector del comercio mundial

Los principales objetivos de la OMC son administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales; ser foro de negociaciones comerciales multilaterales y servir de marco para la aplicación de sus resultados; administrar los procedimientos de solución de diferencias comerciales; supervisar las políticas

comerciales; y cooperar con el FMI y el Banco Mundial para lograr una mayor coherencia en la formulación de la política económica a escala mundial.

Como resultado de la Ronda Uruguay, por la que se establece la OMC, se adopta un sistema integrado de solución de diferencias que unifica los distintos procedimientos existentes hasta entonces, lo cual permite que la solución de las disputas comerciales sea más ágil y eficaz.

El logro más significativo es que las decisiones de los paneles arbitrales sólo podrán ser rechazadas si existe consenso de los países miembros. Esta medida contrasta con las prácticas seguidas dentro del GATT, en la cual un país podía bloquear los resultados de los paneles.

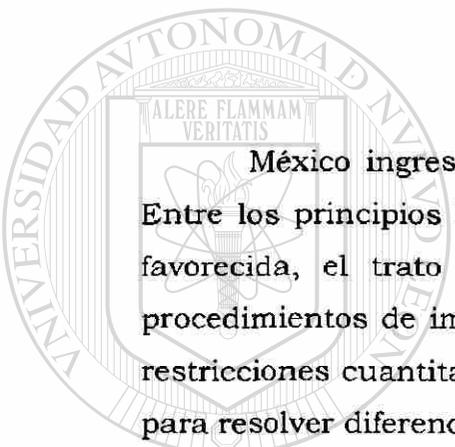
También se incluyó en la OMC el avance registrado en la elaboración de reglas en sectores como la agricultura y los textiles (que habían quedado fuera de los principios generales del GATT), así como en la elaboración de disciplinas más estrictas en materia de subvenciones, normas técnicas y procedimientos de obtención de licencias de importación, entre otras. La OMC contiene además, disposiciones sobre el comercio de servicios y sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Los principios de la OMC son:

- Implementar un sistema basado en normas justas, equitativo y más abierto
- Liberalizar y suprimir progresivamente los obstáculos arancelarios y no arancelarios

- Rechazar el proteccionismo
- Suprimir el trato discriminatorio en las relaciones comerciales internacionales
- Buscar la integración de los países en desarrollo, los países menos adelantados y las economías en transición en el sistema multilateral
- Obtener el nivel de transparencia máximo posible

2.2.1 México en la OMC



México ingresó formalmente al GATT en noviembre de 1986. Entre los principios básicos del GATT están el trato de nación más favorecida, el trato nacional, la equidad y transparencia de los procedimientos de importación, la aplicación de aranceles en vez de restricciones cuantitativas y el recurso a las consultas y negociación para resolver diferencias.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

Como miembro de la OMC y en su carácter de país en desarrollo, México goza del trato de nación más favorecida, el cual consiste en la flexibilidad en la determinación de los períodos que le permiten aplazar o ampliar la aplicación de algunas disposiciones de los acuerdos o instrumentos jurídicos derivados de los resultados de la ronda Uruguay, así como de un trato diferenciado en diversos acuerdos.

Como resultado de la Ronda Uruguay, en materia de acceso a mercados los países participantes acordaron reducir sus aranceles

comprometidos en el GATT en un promedio de 40%. México se beneficia de importantes reducciones arancelarias.

Cuadro 1: reducciones arancelarias promedio.

País	Industrial %	Agrícolas %
Australia	44	32
Austria	45	39
Unión Europea	43	38
Finlandia	45	40
Japón	44	67
Noruega	16	43
Nueva Zelanda	66	49
Suiza	37	33
Suecia	22	31

*Reducciones arancelarias promedio ponderadas por las exportaciones de México a dichos países.

Los principales productos de interés para México que se benefician de las reducciones acordadas en la Ronda son: miel, limones, ron, acero, flores frescas, café crudo, tequila, motores y partes, aguacate, cerveza, computadoras, chasis para vehículos, mangos, jugo de naranja y vidrio.

México no tuvo la obligación de reducir sus aranceles aplicados, ya que son congruentes con los compromisos adoptados en la Ronda Uruguay y actualmente continúan por debajo de los aranceles consolidados. De esta forma, México obtiene reciprocidad a la liberalización comercial de los últimos años y consolida sus esfuerzos de diversificación de mercados.

La participación de México en la OMC facilita las iniciativas de diversificación comercial que ha emprendido y garantiza que sus esfuerzos por incrementar su participación en el comercio mundial no se vean obstaculizados de manera arbitraria.

Entre las actividades de México en la OMC, destacan las siguientes:

- Defender la compatibilidad de los acuerdos de libre comercio con las reglas de la OMC
- Evitar que se utilicen medidas ambientales con fines proteccionistas
- Defender las exportaciones mexicanas contra prácticas desleales de comercio
- Buscar reciprocidad a nuestro proceso de apertura comercial
- Apoyar la diversificación del comercio exterior de México
- Aprovechar las oportunidades de acceso en los mercados de Europa, Japón y el Sudeste Asiático, a través de una difusión apropiada ante cámaras y asociaciones de exportadores nacionales de las concesiones otorgadas en esos mercados
- Finalizar negociaciones para lograr un mayor acceso a los mercados de China, Taiwán, Arabia Saudita y Rusia, así como de otros países que se encuentran en proceso de adhesión
 - Notificar leyes y reglamentos nacionales a la OMC
 - Dar seguimiento a los comités y grupos de trabajo de la OMC para defender los intereses comerciales de México
 - Evitar el uso de medidas unilaterales
 - Lograr una mayor participación de la pequeña y mediana empresa en el comercio internacional
 - Analizar las políticas comerciales de los miembros de la OMC y cuidar que sean compatibles con las reglas de la organización

- Coordinar la posición de México tanto en la OMC como en la OCDE en temas complementarios
- Proseguir el análisis para la agenda futura de la OMC, a fin de cubrir los intereses de México en la Reunión Ministerial de Singapur, en diciembre de 1996
- Preparar el examen de la política comercial de México, que será revisado por el mecanismo de examen de las políticas comerciales en 1997.

2.3 México: emergente centro mundial de comercio

2.3.1 México como promotor del libre comercio

A mediados de la década de los 80 la política comercial de México se reorientó dramáticamente. Anteriormente, como seguidor de la estrategia de sustitución de importaciones para lograr su industrialización, México mantuvo cerrado su mercado doméstico y no era miembro de la institución mundial de comercio multilateral, el GATT.

A mediados de la década de los 80 los límites del desarrollo hacia adentro eran claros, y México buscó promover sus industrias exportadoras uniéndose al GATT en 1986, y firmando tratados preferenciales de comercio con varios socios comerciales clave durante la década de los 90.

El primer TLC se firmó con Chile en 1992. Con este tratado, Chile y México acordaron liberalizar el comercio de la mayoría de sus productos para 1996, y de todos los productos para 1998. Ambos países acordaron eliminar las barreras no arancelarias y evitar prácticas comerciales desleales, como: “dumping” o subsidios a la exportación

México ha firmado tratados de libre comercio con otros países latinoamericanos. El Grupo de los Tres (México, Venezuela, y Colombia) se formó en 1990 y cinco años después se concretó un tratado de libre comercio. Para el comercio entre México y Colombia, se estableció la liberalización del 40% de las exportaciones mexicanas y el 63% de las exportaciones Colombianas a partir de enero de 1995. México acordó con Venezuela abrir gradualmente sus mercados de tal forma que para el año 2004 todos los productos quedaran libres de impuestos⁴. En 1995, se concluyeron también tratados de libre comercio con Costa Rica y Bolivia, y en 1998 con Nicaragua.

Desde 1995, el 70% de las exportaciones mexicanas no agrícolas entran a Costa Rica libres de impuestos, otro 20% fue liberalizado en enero de este año, y el 10% restante será liberalizado en el año 2004. El TLC con Bolivia abrió enormemente el acceso al mercado de ambos países ya que, actualmente, el 97% de las exportaciones mexicanas a Bolivia entran libres de impuestos y el 99% de las exportaciones bolivianas a México tampoco tienen que pagar aranceles. Además del reciente TLC celebrado con Nicaragua, actualmente México está negociando acuerdos de libre comercio con El Salvador, Guatemala, Honduras, y Panamá.

⁴ <http://www.secofi.gob.mx>

De esta manera, México ha construido una impresionante red de tratados de libre comercio con Latinoamérica.

El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, (TLCAN) en vigor desde 1994, liberalizará las relaciones comerciales y de inversión con dos de los mercados más grandes del mundo: los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá. El TLCAN es un elaborado tratado de libre comercio que comprende un programa de reducción de aranceles, eliminación de barreras no arancelarias, liberalización del régimen de inversión, mecanismos para la solución de controversias, y protección de la propiedad intelectual y el medio ambiente. Quince años después de la promulgación del TLCAN, todo el comercio entre México, los Estados Unidos y Canadá será libre.

Fuera del Continente Americano, las iniciativas comerciales de México incluyen la membresía en el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) y los TLC con la Unión Europea e Israel. México se unió al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC, por sus siglas en inglés) en 1989 y a APEC en 1993. Un año después, en Bogor, los miembros de APEC acordaron liberalizar el comercio y la inversión para el año 2020 (los países industrializados abrirán sus economías antes, en el año 2010).

Actualmente, México ha concluido con éxito las negociaciones para la liberalización del comercio bilateral con Europa e Israel. De ahora en adelante las exportaciones mexicanas tendrán acceso preferencial a mercados de dimensiones considerables (los 15 miembros de la UE importaron del mundo \$2,163 miles de millones

de dólares en 1998 y las importaciones totales de Israel ascendieron a \$29.3 miles de millones de dólares en 1998⁵.

La estrategia de México de promover el crecimiento sobre la base de las exportaciones y la concertación de los TLC con sus principales socios comerciales ha dado resultados importantes.

El país ha emergido como un participante clave en el comercio internacional.

Medido por el valor de sus exportaciones (\$117.5 miles de millones de dólares en 1998 y 136.7 miles de millones de dólares en 1999), en 1998, México estuvo clasificado como el octavo país entre los principales países exportadores del mundo. La década de los 90 ha sido un período de gran dinamismo para las exportaciones mexicanas, dado que en promedio crecieron 14.8% entre 1990-y 1998, rebasando el crecimiento de las exportaciones de otros países latinoamericanos (de 4.8% durante estos años)⁶.

Igualmente importante es que, en la actualidad, México básicamente exporta productos manufacturados, dejando en el pasado su fuerte dependencia del petróleo para sus ventas de exportación. En 1999, las exportaciones de manufacturas representaron el 89.4% del total, el petróleo sólo el 7.3% y los productos agrícolas 3%.

⁵ <http://www.wto.org>

⁶ <http://www.secofi.gob.mx>

El comercio de México está fuertemente concentrado en Norteamérica (el 89.9% de las exportaciones totales y 76.2% de las importaciones totales, en1999). Otras áreas importantes para el comercio de México son la Unión Europea (3.9% del total de exportaciones y 9% de las importaciones totales en1999), Asia Pacífico (el 1.3% de las exportaciones totales y 8.6% de las importaciones totales en1999), y Centroamérica (0.9% de las exportaciones totales y 0.2% de las importaciones totales en1999). En1999, México registró un superávit comercial con Norteamérica (\$14,615 millones de dólares) y Centroamérica (\$1,255 millones de dólares). Se registró un déficit comercial con Asia Pacífico (\$10,512 millones de dólares), ALADI (\$661 millones de dólares) y la Unión Europea (\$7,438 millones de dólares).

El comercio de México con los países con los que ha suscrito TLC ha crecido de manera sobresaliente durante los últimos años. El comercio entre México y Estados Unidos se incrementó 156.3% durante los primeros seis años del TLCAN, y el comercio con Canadá se incrementó91.6%. Especialmente dinámicas han sido las exportaciones de México a Estados Unidos, las cuales se incrementaron 181.3% durante este periodo mientras que las importaciones de los Estados Unidos se incrementaron 132.6%. México exporta a los Estados Unidos y a Canadá básicamente productos manufacturados (el 91% de las exportaciones a Estados Unidos y 92.7% de las exportaciones a Canadá, en1999).

El comercio con América Latina también se incrementó rápidamente en la década de los noventas. El comercio con Chile se multiplicó 6 veces a partir de 1991, llegando a \$366.4 millones de dólares en exportaciones y \$683.5 millones de dólares en

importaciones durante 1999. Nuevamente, las exportaciones de México a Chile fueron, casi en su totalidad, productos manufacturados (96.5% del total de exportaciones). A partir de la firma del TLC entre México y Costa Rica, el comercio bilateral ha crecido 261.5%, siendo las exportaciones mexicanas de \$250.5 millones de dólares (de las cuales \$243.3 millones de dólares son exportaciones de productos manufacturados) y \$191.4 millones de dólares de importaciones de Costa Rica. El TLC del Grupo de los Tres ha implicado un incremento del 37.6% en el comercio entre México y Colombia, y del 55.6% con Venezuela. De los \$367.7 millones de dólares que México exportó a Colombia en 1999, el 97.7% fueron productos manufacturados. De igual manera, las manufacturas representaron el 96% de los \$436.2 millones de dólares exportados a Venezuela en 1999.

Las exportaciones mexicanas a Bolivia se incrementaron 135.8% a partir de la firma del TLC, y 99.4% de las exportaciones mexicanas a este país son productos manufacturados⁷.

Esta revisión de las iniciativas de México sobre los TLC y los resultados obtenidos en el incremento de flujos comerciales, confirma que México está emergiendo como un importante centro mundial de comercio. Ya se ha asegurado el acceso preferencial para los productos mexicanos en Norteamérica y gran parte de Latinoamérica, y se han concluido las negociaciones para la liberalización del comercio con la Unión Europea e Israel. Por lo tanto, México debería de ser un socio comercial muy atractivo para Japón, no sólo por el tamaño de su mercado nacional, sino también debido a que esta amplia red de TLC ubica a México como una plataforma de exportación clave para el comercio mundial.

⁷ <http://www.secofi.gob.mx>

2.3.2 Desempeño comercial de México e IED

En los últimos años, México se ha convertido en una potencia comercial mundial y la primera en América Latina, con una participación del 46 por ciento en las exportaciones totales de la región y del 44 por ciento del total de las importaciones.

En sólo diez años, México ha:

- Más que cuadruplicado sus exportaciones (de 41 mil millones de dólares a 166 mil millones de dólares entre 1990 y 2000)
- Incrementado sus importaciones en más de 310 por ciento (de 42 a 174 mil millones de dólares entre 1990 y 2000)

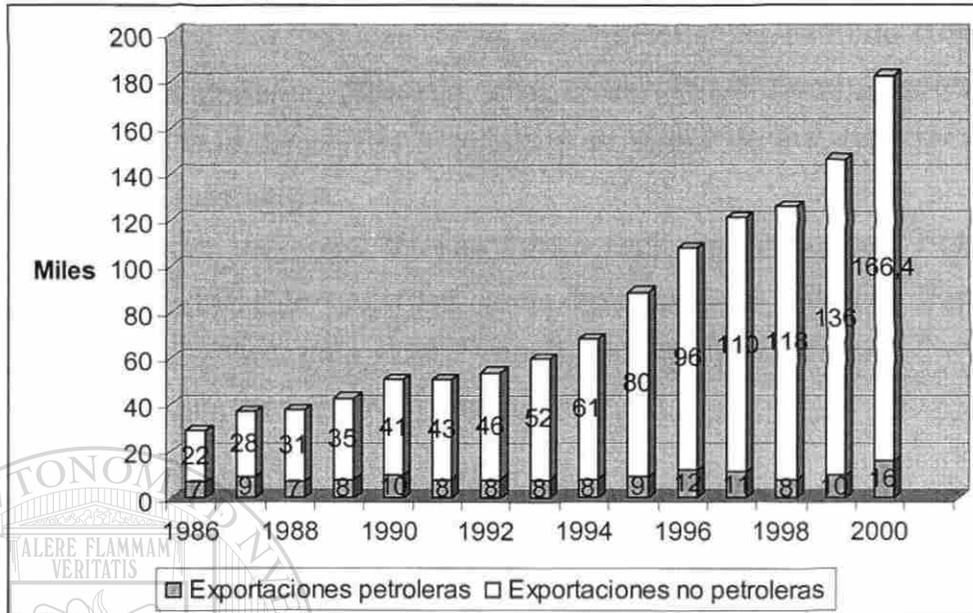
Cuadro 2: Comercio exterior.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var 00/93	Var 99/00
Exportaciones	51,8	60,8	79,5	96	110,2	117,5	136,4	166,4	221%	22%
Importaciones	65,4	79,3	72,4	89,4	109,8	125,2	142	174,5	167%	22,90%
Comercio total	117,2	140,1	151,9	185,4	220	242,7	278	340,9	191%	22,60%

⁸Fuente: Secretaría de Economía

⁸ Fuente: Secretaría de Economía, con datos de *Banxico*

Cuadro 3: Dinamismo exportador de México.⁹



TPA: Pre TLCAN: 93/86 = 13%

TPA: TLVAN: 00/93 = 18% *TPA = Tasa promedio anual

2.3.2.1 Exportaciones

En 2000, las exportaciones totales de bienes mexicanos sumaron 166 mil millones de dólares (mmd), 22 por ciento más que las exportaciones realizadas en 1999, y más del triple de las registradas en 1993 (52 mmd).

- las exportaciones no petroleras se incrementaron 18.6 por ciento respecto al año anterior: las manufacturas encabezaron este crecimiento al registrar ventas al exterior por 145 mmd, un

⁹ Fuente: Secretaria de Economía con datos de *BANXICO*

incremento de 19 por ciento respecto a 1999 y 3.5 veces las ventas de 1993. El monto de las exportaciones mexicanas es mayor que:

- La combinación de las exportaciones de 1999 de Turquía, Rep. Checa, Polonia, Noruega y la India (161.8 mmd); Indonesia, Australia y Sudáfrica (131.5 mmd); o la suma de las exportaciones totales de Sudamérica.
- El Producto Interno Bruto (PIB) registrado en 1999 de países miembros de la OCDE como Polonia (152.7 mmd), Noruega (151.3 mmd), Finlandia (128.7 mmd), Grecia (124.7 mmd), Portugal (110.7 mmd) y Irlanda (90.7 mmd).

2.3.2.2 Importaciones

En 2000, los más de 174 mil millones de dólares de compras totales que México realizó al resto del mundo representan un aumento del 22.9 por ciento en comparación con 1999, y 2.7 veces las registradas en 1993.

Las importaciones mexicanas de 2000, son mayores que las compras al exterior de 1999, realizadas por:

- Los cuatro países miembros de Mercosur en conjunto más Chile
- Noruega, Irlanda y Dinamarca
- Tailandia, Malasia y Nueva Zelanda

México cuenta con acceso seguro y preferencial a los mercados de 32 países en tres continentes. Estos nos permiten continuar con un crecimiento de dos dígitos en las exportaciones

manufactureras, y contribuyen a mantener el crecimiento en la producción y el empleo.

En 1999, 706 mil puestos de trabajo fueron creados en el sector formal de la economía, y los salarios reales en el sector manufacturero experimentaron un crecimiento anual de 1.8 por ciento y en la industria maquiladora 2.95 por ciento.

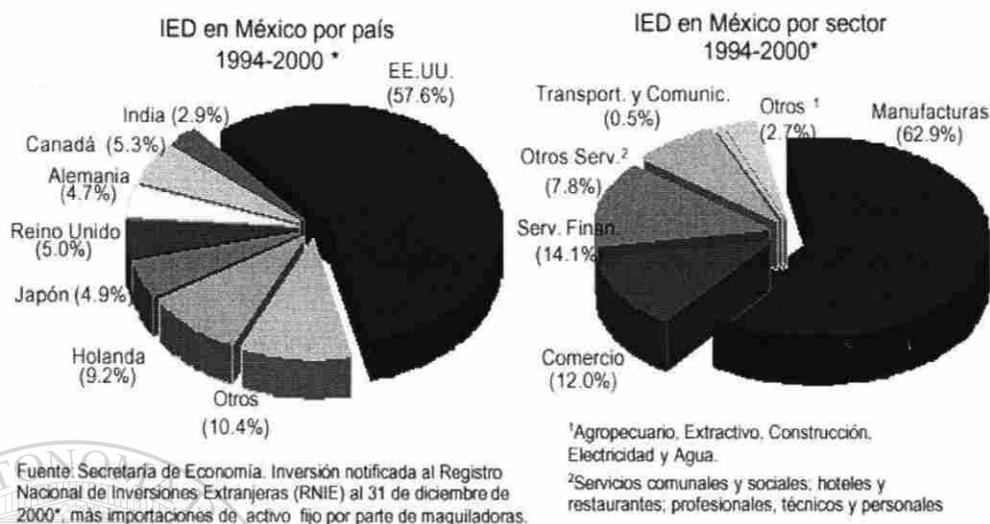
2.3.2.3 Inversión extranjera directa

En los últimos años, México ha reformado su Ley de Inversión Extranjera (LIE) y suscrito diversos tratados de libre comercio y de inversión para abrir nuevas oportunidades de inversión y otorgar mayor certidumbre y seguridad jurídica a los inversionistas nacionales y extranjeros. Estas medidas han aumentado significativamente al atractivo de invertir en el país.

Entre 1994 y 2000, México recibió 84.9 mil millones de dólares en IED, manteniéndose como uno de los principales países receptores de inversión extranjera entre los países en desarrollo.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Grafico 1: IED en México por país y por sector.



En los últimos años, México ha mantenido una ambiciosa agenda de negociación de Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI). El Senado de la República ha aprobado los APPRI firmados con:

- Argentina y Uruguay en América Latina.
- Suiza y 12 de los 15 Estados Miembros de la UE (Alemania, Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Italia, Portugal, Suecia, la Unión Económica Belga-Luxemburguesa).
- Recientemente concluimos negociaciones con Grecia y Corea del Sur.
- Actualmente se están negociando APPRI con Reino Unido, Israel y Japón.

2.4 Los tratados de libre comercio de México.

Las negociaciones comerciales internacionales de México son fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante en la estrategia de crecimiento y modernización del país.

México ha suscrito los siguientes Tratados de Libre Comercio:

- **Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de diciembre de 1993.
- **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la República de Colombia y la República de Venezuela (TLC G3)**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 9 de enero de 1995.
- **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Costa Rica**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 10 de enero de 1995.
- **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la República de Bolivia**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 11 de enero de 1995.
- **Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de la República de Nicaragua**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de julio de 1998.
- **Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y los Estados Unidos Mexicanos**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de julio de 1992.
- **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y la Unión Europea**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 26 de junio de 2000.

- **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y el Estado de Israel**, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de junio de 2000.

- **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y Guatemala, el Salvador y Honduras (Triángulo del Norte)**, Decreto Promulgatorio publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 marzo de 2001.

- **Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio**, Decreto Promulgatorio publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de junio de 2001.

Con estos países se tienen negociadas tasas arancelarias preferenciales (desgravadas con relación a trato de “Nación más Favorecida”), lo cual debe ser considerado por todo importador que desee pagar un arancel menor.

TRATADO	ENTRADA EN VIGOR	PLAZOS DE DESGRAVACION
Tratado de Libre Comercio de América del Norte	01 de enero de 1994	La eliminación de aranceles inició de inmediato con la desgravación de productos tales como esponjas de origen animal, marfil, bombas para hormigón, entre otros. Ahora bien, la desgravación arancelaria total concluirá el 01 de enero de 2008.
Tratado de Libre Comercio con Costa Rica	01 de enero de 1995	Actualmente se encuentran libres de impuesto de importación gran parte de los productos originarios de México y Costa Rica; sin embargo, será hasta el año 2009 cuando se eliminen todos los aranceles.
Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela	01 de enero de 1995	Su calendario de reducción arancelaria contempla de manera genérica la eliminación total de aranceles a partir del 01 de enero de 2004; no obstante, todos los productos quedarán libres de

		arancel hasta el 2007.
Tratado de Libre Comercio con Bolivia	01 de enero de 1995	<p>El 97% de las exportaciones mexicanas quedaron libres de arancel a partir de la entrada en vigor del Tratado, incluyendo productos tales como equipo de computo, televisores, acero y petroquímicos, entre otros.</p> <p>En esa misma fecha, se eliminó el arancel al 99% de las exportaciones Bolivianas que se realicen a México.</p> <p>Ahora bien, el resto de los productos incluyendo los productos agropecuarios, entre otros, quedarán libres de arancel a partir del 01 de enero de 2009.</p>
Tratado de Libre Comercio con Nicaragua	01 de julio de 1998	Este Tratado establece una desgravación progresiva de aranceles que finalizará el 01 de enero de 2012.
Tratado de Libre Comercio con Chile	01 de agosto de 1999	Desde su entrada en vigor, se eliminó el arancel aplicable a la gran mayoría de bienes originarios, salvo tratándose de manzanas las cuales se desgravarán totalmente el 01 de enero 2006
Tratado de Libre Comercio con la Comunidad Europea (Decisión 2/2000)	01 de julio de 2000	<p>Nuestro país y la comunidad Europea comenzaron a eliminar sus aranceles desde la entrada en vigor del Tratado; no obstante, los productos industriales mexicanos quedarán libres de arancel a partir del 01 de enero de 2003, mientras que los productos de la Comunidad Europea lo estarán totalmente hasta el año 2007.</p> <p>En lo tocante a productos agrícolas y pesqueros, ambas partes se comprometieron a desgravarlos en su totalidad hasta el 01 de enero de 2010.</p>
Tratado de Libre Comercio con Israel	01 de julio de 2000	A la entrada en vigor el 50% de los productos mexicanos (café, tequila y cerveza, entre otros) quedaron libres de arancel, el 25% se sujetó a una cuota de arancel y un 12% [vgr.

		<p>fruta en almíbar) se le aplicó reducciones dearancel de entre el 25% y 50%.</p> <p>En el año 2005 quedarán totalmente desgravados los productos mexicanos; no obstante, productos como muebles de madera, ceras artificiales y motores de diesel, entre otros, tendrán libre acceso a Israel en el año de 2003.</p>
Tratado de Libre Comercio con Honduras, El Salvador y Guatemala (Triángulo del Norte)	15 de marzo de 2001	Su programa de desgravación prevé una eliminación progresiva de aranceles que terminará el 01 de enero de 2012.
Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (TLC-AELC)	01 de julio de 2001	<p>Desde el pasado 01 de julio, se desgravaron todas las importaciones de pescado y otros productos marinos mexicanos. Por otro lado, las importaciones a México de carne y despojos comestibles, pescados, grasa y aceites vegetales, entre otros, quedarán totalmente libres de arancel hasta el 2010.</p> <p>Los aranceles aplicables a la importación a México de productos distintos a los mencionados, se someterán a una eliminación progresiva que concluirá 01 de enero de 2007.</p>

2.4.1 Análisis de los tratados de libre comercio de México

2.4.1.1 Análisis de cada tratado

2.4.1.1.1 América del norte

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido un instrumento clave para incrementar los flujos de comercio e inversión entre México, Estados Unidos y Canadá. Hoy, Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente una tercera parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.

Entre 1994 y 2000, el crecimiento promedio anual del comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá ha sido de 12 por ciento, por arriba del crecimiento en el comercio mundial de bienes (7 por ciento). En sólo siete años, el comercio total entre México, Estados Unidos y Canadá aumentó 128 por ciento (cerca de 370 mmd) para superar los 659 mil millones de dólares en 2000.

Cuadro 4: Comercio trilateral.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var. 00/93	Var. 00/99
Comercio trilateral	288.8	338.9	375.9	418.6	475.4	511.9	567.8	659.2	128%	16%
México-EE.UU.	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	187.9	214.9	263.5	209%	23%
México-Canadá	4.0	4.9	5.3	6.2	7.0	7.6	9.4	12.1	199%	29%

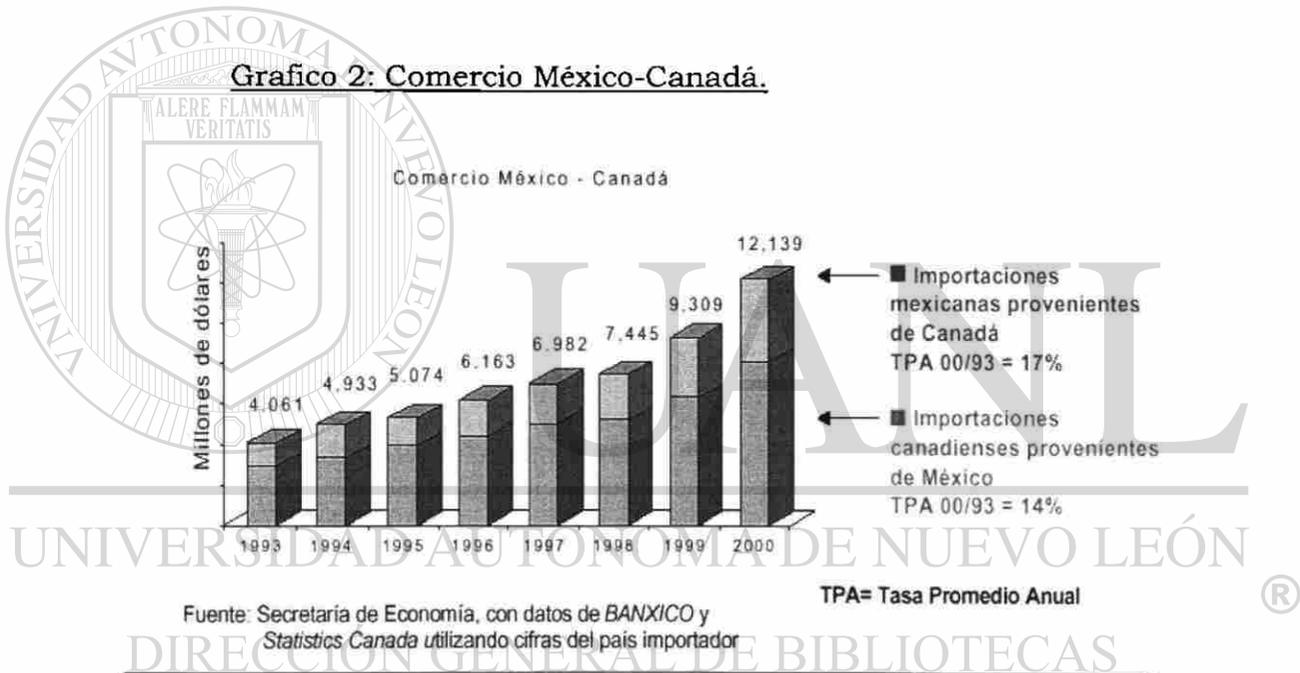
* Fuente: Banxico, USDOC y Statistics Canada, utilizando las cifras del país importador

2.4.1.1.1.1 Comercio México-Canadá

Con la entrada en vigor del TLCAN, Canadá se convirtió en el segundo mercado para los productos mexicanos y México se ha convertido en cuarto socio comercial de Canadá.

Entre 1994 y 2000, el intercambio de bienes entre México y Canadá creció casi 199 por ciento.

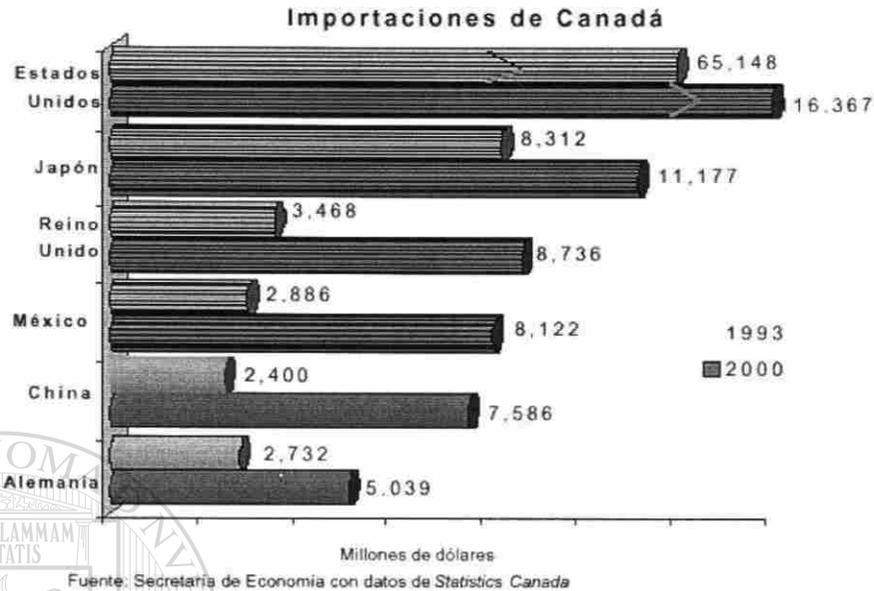
Grafico 2: Comercio México-Canadá.



2.4.1.1.1.1.1 Exportaciones

En 2000, las ventas de productos mexicanos a Canadá sumaron 8.1 mmd, 181.4 por ciento más que en 1993. y 26.3 por ciento superior al total registrado el año anterior. Este monto supera la suma de las importaciones canadiense provenientes de:

Grafico 3: Importaciones de Canadá.



El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Canadá ha sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo.

Cuadro 5: Importaciones de Canadá.

Importaciones de Canadá
(incremento porcentual anual)

	México	Resto del mundo
1994	15	11
1995	18	10
1996	13	4
1997	13	15
1998	3	2
1999	23	6
2000	26.3	10.8

Fuente: Secretaría de Economía con datos del Statistics Canada

Como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones canadienses de 2.1 por ciento en 1993 a 3.4 por ciento en 2000.

Grafico 4: participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones de Canadá.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Statistics Canada

2.4.1.1.1.1.2 Importaciones

En 2000, las importaciones mexicanas procedentes de Canadá sumaron más de 4 mil millones de dólares (mmd), 3.4 veces la cantidad registrada en 1993, y cifra mayor que la suma de las compras de productos canadienses de:

- Alemania, Italia y España 3.7 mmd
- Francia, Bélgica y Noruega 3.1 mmd
- Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong 3.2 mmd

2.4.1.1.1.2 Comercio México - Estados Unidos

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el comercio bilateral entre México y EE.UU. se ha más que triplicado, creciendo a una tasa promedio anual de 15 por ciento.

Como resultado, hoy México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses, y uno de los socios comerciales más dinámicos de EE.UU.

En 2000, el comercio bilateral excedió los 263 mil millones de dólares, un incremento de 209.2 por ciento desde 1993 y .22.6 por ciento respecto al año anterior.

2.4.1.1.1.2.1 Exportaciones

En 2000, las ventas de productos mexicanos a EE.UU. sumaron casi 136 mil millones de dólares y superaron a la suma de las exportaciones de:

- China y Singapur 119.3 mmd
- Alemania y Reino Unido 102.2 mmd
- Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong 92.3 mmd
- Resto de América Latina 62.7 mmd

El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ha sido superior al promedio de las procedentes del resto del mundo.

Cuadro 6: Importaciones de Estados Unidos.

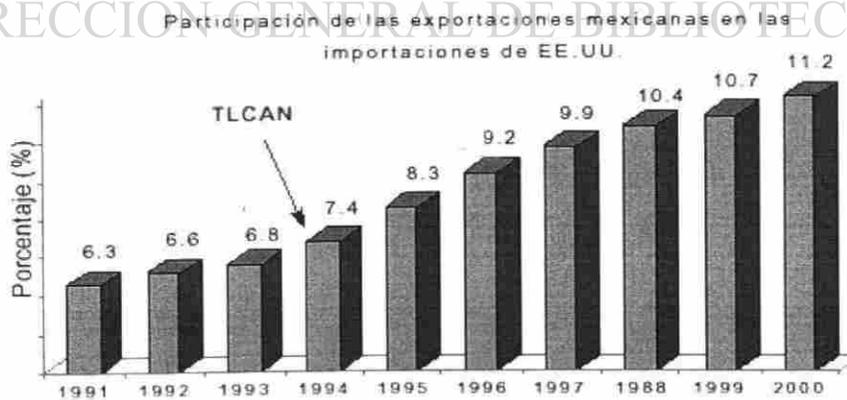
Importaciones de Estados Unidos
(incremento porcentual anual)

	México	Resto del mundo
1994	24	14
1995	25	11
1996	18	5
1997	18	9
1998	10	4
1999	16	12
2000	23.9	18.1

Fuente: Secretaría de Economía con datos del *USDOC*

Como resultado de este crecimiento, México ha incrementado su participación en el total de las importaciones estadounidenses de 6.9 por ciento en 1993 a 11.2 en 2000. Así, más de uno de cada diez dólares que EE.UU. gasta en el exterior lo hace comprando productos mexicanos.

Grafico 5: Participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones de EE.UU..



Fuente: Secretaría de Economía con datos de *USDOC*

2.4.1.1.1.2.2 Importaciones

En 2000, las importaciones mexicanas procedentes de EE.UU. superaron los 127 mil millones de dólares, 2.8 veces la cantidad registrada en 1993, y cifra mayor que la suma de las compras de productos estadounidenses de:

- Reino Unido, Francia, Bélgica, Italia, Dinamarca y Holanda 110.3 mmd
- Hong Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán 84.7 mmd
- Más del cuádruple de las alemanas 29.3 mmd
- 8 veces las de Brasil 15.4 mmd

2.4.1.1.1.3 Inversión extranjera directa (IED)- TLCAN

La certidumbre en el acceso a los mercados de EE.UU. y Canadá que brinda el TLCAN ha incrementado el comercio y las oportunidades de inversión para las empresas mexicanas y las extranjeras en México.

Hoy, el 50 por ciento de su inversión extranjera directa (IED) en América del Norte es intra-regional.

EE.UU. es la principal fuente de IED para México. Entre 1994 y 2000, las 12,355 empresas con capital estadounidense invirtieron más de 43 mil millones de dólares; alrededor del 59.7 por ciento se ubica en el sector manufacturero, 20.9 por ciento en servicios, 13.9

por ciento en comercio, 3.8 por ciento en transporte y comunicaciones; y el 1.7 por ciento a otros sectores.

Canadá es la cuarta fuente de IED para México. Entre 1994 y 2000, las 1,233 empresas con capital canadiense invirtieron más de 2.9 mil millones de dólares; alrededor del 5.4 por ciento se ubica en el sector manufacturero, 27.4 por ciento en servicios, 12.9 por ciento en minería y extracción y 4.9 % a comercio.

El TLCAN ha generado los incentivos para que empresas estadounidenses y canadienses con operaciones en otras regiones del mundo reubiquen sus centros de producción en Norteamérica.

Hoy, las más importantes empresas de la industria electrónica están produciendo computadoras y sus componentes en Guadalajara, y la industria textil y de la confección se ha convertido en una de las más integradas en Norteamérica.

2.4.1.1.2 América Latina

2.4.1.1.2.1 Tratado de libre comercio México – Chile

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

A ocho años de la entrada en vigor del tratado de libre comercio, el intercambio bilateral se ha multiplicado por siete.

México se ha convertido en uno de los socios más importantes y dinámicos de Chile. En 1999, las exportaciones mexicanas a Chile crecieron 207 por ciento, respecto al mismo período de 1991, superando los 578 millones de dólares. Con ello, México pasó del decimosexto al séptimo lugar como proveedor de Chile desplazando a Francia, España y el Reino Unido, entre otros países. (Fuente: U.N. Statistics Division).

Cuadro 7: Comercio México-Chile.

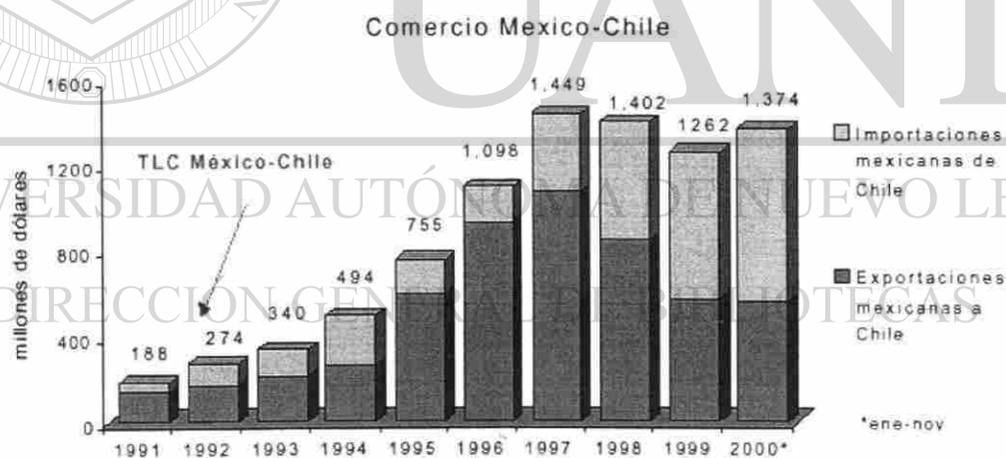
Comercio Mexico-Chile
(millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Var. 99/91	ene-nov 1999	ene-nov 2000	Var. ene-nov 00/99
Exportaciones	138.2	178.3	209.6	263.7	600.6	927.2	1,076	849.9	578.8	319%	530.7	567.6	6.9%
Importaciones	49.8	95.5	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552	683.5	1,272%	603.6	806.7	33.7%
Comercio total	188	273.8	339.7	493.8	754.9	1098	1,448.6	1,401.9	1,262.3	571%	1,134.3	1,374.3	21.2%

*Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO, U.N. Statistics Division "COMETRADE DATABASE" y gobierno de Chile, utilizando los datos del país importador.

En 1999, las ventas de productos chilenos a México aumentaron 23.8 por ciento respecto al año anterior, al sumar más de 683 millones de dólares.

Grafico 6: Comercio México-Chile.



Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO, y U.N. Statistics Division "COMETRADE DATABASE" y gobierno de Chile

El favorable desempeño comercial entre México y Chile propició la negociación para ampliar y profundizar la cobertura del Acuerdo de Complementación Económica suscrito en 1991, ya que éste sólo consideraba la liberalización del comercio de bienes. Entre los temas que se incluyeron en el nuevo acuerdo se encuentran:

servicios, inversión, solución de controversias, compras gubernamentales y propiedad intelectual.

En marzo de 1998, concluyó la negociación y, en abril, los presidentes de ambos países suscribieron el TLC México - Chile, mismo que fue aprobado por el Senado de la República Mexicana en noviembre de 1998 y por el senado chileno en junio de 1999. Las nuevas disposiciones entraron en vigor el 1 de agosto de 1999. Con ello, México y Chile cuentan ya con un TLC similar a los que México ha suscrito con otros países del continente.

2.4.1.1.2.2 Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres (TLC-G3)

Durante los primeros cuatro años de operación del TLC-G3, el comercio trilateral entre México, Colombia y Venezuela sumó casi 4 mil millones de dólares, 14% más que el registrado en 1994, año previo a la entrada en vigor de este tratado.

Cuadro 8: Comercio trilateral.

Comercio trilateral*
(millones de dólares -mdd)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Var % 98/94
Comercio trilateral	2,494	3,371	3,194	4,130	3,878	2,951	18.3
México - Colombia	463	603	611	718	771	625	34.9
México - Venezuela	479	566	591	950	914	754	57.4

* Fuente: Para calcular el comercio total se utilizaron las cifras del país importador: para México, se utilizó datos de Banxico; para Colombia y Venezuela, se utilizaron datos de la fuente oficial de cada país recopilados por U.N. Statistics Division "COMETRADE DATABASE".

2.4.1.1.2.2.1 Comercio México-Venezuela

En 1999, el comercio bilateral alcanzó 754 millones de dólares, 57 por ciento más que en el mismo periodo de 1994:

- las exportaciones de productos mexicanos a Venezuela sumaron 457 mdd, 151 por ciento más que en el mismo periodo de 1994, mientras que
- las importaciones mexicanas de productos venezolanos sumaron más de 297 millones de dólares

2.4.1.1.2.2.2 Comercio México-Colombia

A cinco años de la entrada en vigor del TLC-G3, el intercambio comercial entre México y Colombia superó los 625 mdd, 35 por ciento superior a lo registrado en 1994:

- las exportaciones de productos mexicanos a Colombia aumentaron 18.4 por ciento respecto al mismo periodo de 1994, al sumar los 405 millones de dólares,
- las importaciones mexicanas de bienes colombianos sumaron 220 millones de dólares, 81.8 por ciento más que en el mismo periodo de 1994.

2.4.1.1.2.3 Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica

Cuadro 9: Comercio México-Costa Rica.

Comercio México-Costa Rica
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var. 00/94
Exportaciones	137	177	252	280	328	345	393	187%
Importaciones	28	16	58	77	87	191	180	543%
Comercio total	165	193	310	357	415	536	573	247%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, *UN Statistics Division "COMETRADE DATABASE"* y gobierno de Costa Rica, utilizando cifras del país importador.

En 2000, el comercio bilateral sumó 573 millones de dólares, 247 por ciento más que el registrado en 1994:

- Las exportaciones mexicanas a Costa Rica sumaron 393 millones de dólares
- Las importaciones mexicanas procedentes de Costa Rica fueron 180 millones de dólares

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

2.4.1.1.2.4 Tratado de Libre Comercio México - Bolivia

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Cuadro 10: Comercio México-Bolivia.

Comercio México-Bolivia
(million dollars)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	ene-sep 2000	Var. 99/94	Var. 99/98
Exportaciones	16.7	19.5	25.6	36.3	37.9	34.6	28.6	107%	-8.7%
Importaciones	19.1	5.1	8.0	10.3	7	7.8	12.2	-59%	11.4%
Comercio total	35.8	24.6	33.6	46.6	44.9	42.4	40.8	18.4%	-5.6%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, *UN Statistics Division "COMETRADE DATABASE"* y el Centro Nacional de Estadísticas de Bolivia, usando cifras del país importador.

A partir de la entrada en vigor del acuerdo, el comercio bilateral se ha incrementado en 107 por ciento. En 1999, intercambio comercial superó los 42 millones de dólares:

- Las exportaciones mexicanas a Bolivia registraron un incremento del 107 por ciento respecto al registrado en 1994, superando los 34 millones de dólares
- Las compras mexicanas de productos bolivianos sumaron 7.8 millones de dólares, cifra 59 por ciento menos que las compras registradas en 1994.

2.4.1.1.2.5 Tratado de Libre Comercio México - Nicaragua

En diciembre de 1997, se firmó el Tratado de Libre Comercio México - Nicaragua. Este tratado entró en vigor el primero de julio de 1998 y es el segundo tratado de libre comercio de México con un país de Centroamérica. A partir de esa fecha, el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato.

Cuadro 11: Comercio México-Nicaragua.

Comercio México-Nicaragua (million dollars)

	1997	1998	1999	ene-jun 1999	ene-jun 2000	Var. 99/97	Var. 99/98
Exportaciones	83.0	70.0	77.2	40.9	35.9	-6.9%	10.2%
Importaciones	11.5	13.6	14.8	9.1	13.6	28.7%	8.8%
Comercio total	94.5	83.6	92.0	50.0	49.5	-2.6%	10%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de *BANXICO*, *UN Statistics Division "COMETRADE DATABASE"* y el Centro Nacional de Estadísticas de Bolivia, usando cifras del país importador.

En 1999, el comercio bilateral casi sumó 92 millones de dólares, 10 por ciento más que en 1998:

- Las ventas de productos mexicanos a Nicaragua sumaron 77.2 millones de dólares,
- Las compras mexicanas de productos nicaragüenses fueron de 14.8 millones de dólares.

Durante el primer semestre de 2000, el comercio México-Nicaragua sumó 49.5 millones de dólares

- Las exportaciones mexicanas a Nicaragua sumaron 35.9 millones de dólares
- Las compras mexicanas de productos nicaragüenses fueron de 13.6 millones de dólares.

2.4.1.1.2.6 Acuerdo de Complementación Económica México-Uruguay

El 29 de diciembre de 1999 se firmó la ampliación del Acuerdo de Complementación Económica N. 5, mediante la profundización de las preferencias arancelarias, así como el establecimiento de normas y disciplinas en materia de acceso a mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, cláusulas de salvaguarda, prácticas desleales de comercio, normas técnicas, normas fitosanitarias, un mecanismo de solución de controversias y, en materia de inversión, se acordó incorporar el Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI). El nuevo acuerdo estará vigente hasta que sea sustituido por el que llegase a suscribirse entre México y Mercosur y permite otorgar a los exportadores, importadores e inversionistas de ambos países, mayor certidumbre, con reglas claras y transparentes, lo que favorecerá un incremento de las relaciones económicas entre México y Uruguay.

2.4.1.1.2.7 Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)

Los países del Triángulo Norte se han convertido en el principal mercado de México en América Latina. En 1999:

- Los países que conforman el Triángulo del Norte importaron 943.7 mdd, 20% de las exportaciones mexicanas a la región latinoamericana (4,700 mdd)
- Las exportaciones de productos mexicanos a estos países representaron el 8 por ciento (850 mdd) del total importado por el Triángulo del Norte (9,500 mdd).
- Las ventas de México a esta región se comparan con la suma de las exportaciones de productos mexicanos a Brasil, Argentina y Chile.
- El monto registrado por las exportaciones no petroleras mexicanas al Triángulo Norte (940 mdd) fue 8 veces mayor a las importaciones provenientes de estos países y 160% superior al monto registrado en 1993.

2.4.1.1.2.7.1 Racionalidad de un TLC

El Tratado de Libre Comercio entre México y el Triángulo del Norte es un instrumento que otorga transparencia y certidumbre a los agentes económicos de los cuatro países. El tratado contempla compromisos en materia de: desgravación arancelaria, reglas de origen, disciplinas en materias de normas técnicas, fito y zoonosanitarias, prácticas desleales de comercio, servicios, propiedad intelectual, inversión, servicios y solución de controversias, mismas que permitirán desarrollar mayores corrientes de comercio y flujos de inversión entre las partes.

Asimismo, este tratado de libre comercio constituye una de las etapas fundamentales en el cumplimiento de los mandatos emanados del Mecanismo de Diálogo y Concertación de Tuxtla, ya que junto con los Tratados suscritos con Costa Rica y Nicaragua, permitirán avanzar en el fortalecimiento de la integración, mediante la constitución de una Zona de Libre Comercio entre México y Centroamérica.

2.4.1.1.2.7.2 Resultados de la negociación

El tratado establece la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias entre las partes. Debido al gran desbalance comercial a favor de México. La apertura mexicana será asimétrica tanto en tasas base como en plazos de desgravación, para que el sector productivo del Triángulo del Norte tenga la posibilidad de ajustarse a la apertura.

Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo Norte quedan libres de arancel a la entrada en vigor del tratado y hay diversos plazos para la desgravación del resto de nuestras exportaciones, que van de 3 a 11 años:

Productos industriales:

- Alrededor del 65% de las exportaciones de México al Triángulo del Norte quedarán libres de arancel de inmediato o en un plazo máximo de 4 años. Por su parte, México desgravará el 80% de las exportaciones del Triángulo del Norte a México.
- En el sector industrial, el Triángulo del Norte otorgó a México acceso inmediato en productos de interés para México, como

es el caso de productos químicos, autopartes, vehículos pesados y ciertas herramientas.

Productos agropecuarios:

- Los productos sensibles para el Sudeste de México como azúcar, café y plátano, quedaron excluidos de la negociación.
- El 30% de las exportaciones mexicanas quedarán libres de arancel a la entrada en vigor del tratado de libre comercio; poco más del 12% a mediano plazo y 41% a largo plazo.
- Para algunos productos agropecuarios sensibles se estableció una salvaguarda especial, la cual impedirá que se afecte la producción nacional con importaciones repentinas.
- El tratado otorga reconocimiento al tequila y al mezcal como productos distintivos de México.

Asimismo, la aplicación de principios y reglas transparentes en medidas sanitarias y fitosanitarias, facilitarán el comercio agropecuario con los países del Triángulo del Norte.

El 11 de mayo concluyó la negociación del TLC entre México y el grupo formado por El Salvador, Guatemala y Honduras. Los representantes de las cuatro naciones se reunieron el pasado 29 de mayo en la Ciudad de México para firmar el tratado. El TLC entre México y Triángulo del Norte entró en vigor el 15 de marzo del 2001.

2.4.1.1.2.8 Negociaciones comerciales en curso

Los tratados de libre comercio (TLC) son un importante pilar dentro de la estrategia económica de México que permiten enfrentar

con éxito la creciente competitividad en el entorno mundial y asegurar un crecimiento económico sostenido en el corto y largo plazo.

Los TLC que México ha implementado en combinación con su estratégica posición geográfica han incrementado las oportunidades de inversión en México.

Estas oportunidades se hacen aún más evidentes por la perspectiva del establecimiento de un nuevo acuerdo de liberalización comercial con la Unión Europea.

La privilegiada ubicación de México en el centro del continente americano con litorales en los océanos Atlántico y Pacífico, lo convierten en una puerta de entrada natural hacia los mercados tanto del Norte y Sur como del Este y Oeste.

Además de participar en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), México continúa negociando TLC con Panamá

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

2.4.1.1.2.9 Panamá

Se continuó con la negociación del tratado de libre comercio con Panamá. A la fecha, se han realizado reuniones de alto nivel que han permitido concluir los textos correspondientes a los capítulos de normas fito y zoonosanitarias, salvaguardias y agricultura.

2.4.1.1.3 Europa

2.4.1.1.3.1 Unión Europea

La Unión Europea (UE) está integrada por 15 Estados Miembros (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia) (en un futuro, se esperaría la adhesión de 12 países más), con una población de 375 millones de habitantes y un PIB que superó 8.4 billones de dólares en 1999.

La UE es la primera potencia comercial; concentra alrededor de la quinta parte del comercio mundial. En 1999, el intercambio de bienes de la UE sumó 1.7 billones de dólares (excluye comercio intra-comunitario):

- exportaciones 798.6 mil millones de dólares
- importaciones 851.2 mil millones de dólares

Los cinco países miembros de la UE con mayor intercambio comercial (incluye comercio intra-comunitario) son: Alemania con 1,013.1 mmd; Reino Unido con 589.1 mmd; Francia con 585.1 mmd; Italia con 446.8 mmd y Holanda con 393 mmd.

2.4.1.1.3.1.1 Comercio México - UE

La UE es el segundo socio comercial y la segunda fuente de inversión extranjera directa de México. En 2000, el comercio total de México con la UE ascendió a 14.7 mmd 10.2 por ciento más que en el mismo periodo de 1999. En este mismo periodo, el 79 por ciento del

intercambio comercial que México realizó con la UE, fue con: Alemania (7.3 mmd), España (2.9 mmd), Francia (1.8 mmd), Italia (2 mmd) y Reino Unido (1.9 mmd)

Cuadro 12: Comercio México-Unión Europea.

Comercio México – Unión Europea

(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Var 00/93	Var 00/99
Exportaciones	2.7	2.8	3.3	3.5	3.9	3.9	5.2	5.6	107.4%	7.7%
Importaciones	7.8	9.0	6.7	7.7	9.9	11.7	12.7	14.7	88.5%	15.7%
Comercio total	10.6	11.9	10.1	11.2	13.9	15.6	17.9	20.3	91.5%	13.4%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

En años previos a 1995, México representó el principal mercado para la UE en América Latina. Sin embargo, en años recientes, México ha ido perdiendo su posición como primer comprador en América Latina de productos comunitarios, a pesar del significativo crecimiento de las importaciones mexicanas.

Asimismo, el dinamismo del intercambio comercial entre México y la UE se ha debilitado en relación con otros socios comerciales:

- La contribución de la UE en el comercio total de México se redujo considerablemente de 11.4 por ciento en 1990, a sólo 6.0 por ciento en 2000.

La causa más importante de este comportamiento se debe a que tanto México como la UE han negociado tratados de libre comercio u otros acuerdos preferenciales que ponen en desventaja a los exportadores mexicanos en el mercado comunitario y viceversa.

2.4.1.1.3.1.2 Composición del comercio México - UE

La composición de las exportaciones de México a la UE ha cambiado: la participación de las manufacturas ha aumentado con relación a los productos primarios. Ello ha significado una mayor incorporación de valor agregado mexicano en sus exportaciones. Sin embargo, este porcentaje se encuentra por abajo del observado por las exportaciones de México al resto del mundo (87 por ciento).

La composición de las exportaciones de México a la UE ha cambiado. Durante 2000, la participación de las manufacturas (73.9 por ciento) aumentó con relación a los productos primarios. Ello ha significado una mayor incorporación de valor agregado mexicano en sus exportaciones. Sin embargo, este porcentaje se encuentra por abajo del observado por las exportaciones de México al resto del mundo (87% por ciento).

En 1999, el comercio México-UE de productos agropecuarios representó 5.1 por ciento del comercio bilateral y se caracterizó por ser un comercio complementario debido al tipo de producto comercializado y a la estacionalidad:

- México importó de la UE, principalmente: lácteos y sus derivados, bebidas alcohólicas, semillas y alimentos preparados.
- Las exportaciones mexicanas de productos agropecuarios a la UE fueron: café, azúcar, garbanzos, cerveza, cigarros, miel, tequila y materias pécticas, entre otros.

2.4.1.1.3.1.3 Inversión de la UE en México

Entre 1994 y 2000, la UE invirtió más de 13 mmd, 19.2 por ciento del total de la IED en México. Los principales países inversionistas fueron: Holanda (40%), Reino Unido (21.8%), España (21.5%), Alemania (20.1%), Suecia (4.4%) y Dinamarca (2.5%).

A diciembre de 2000, se localizaron en México 4,593 mil empresas con capital europeo, que representan el 23 por ciento de las 20,199 sociedades de IED en el país.

La inversión proveniente de la UE se ha canalizado principalmente hacia los sectores manufacturero (64 por ciento), servicios (32.5 por ciento), comercio (13.3 por ciento), y en otros sectores (3.7 por ciento).

2.4.1.1.3.1.4 Racionalidad de un TLC

En los últimos años, la evolución del comercio de México-UE ha sido poco dinámica. De hecho, de haber llegado a representar hasta el 21% del total de las exportaciones mexicanas en 1982 y el 13% hace una década, las ventas a la UE a diciembre de 1999 apenas contribuyeron con el 4.0% de las ventas externas totales de México y el 3.4% los nueve primeros meses de 2000.

Las ventas de productos mexicanos a la UE enfrentan aranceles superiores a los pagados por los exportadores de países a los que la UE otorga un trato comercial más favorable que el proporcionado a México, como los pertenecientes al Espacio Económico Europeo (EEE), los países de Europa Central y Oriental o los países de la Convención de Lomé o ACP (ex colonias europeas en

África, el Caribe y el Pacífico), los cuales prácticamente no pagan arancel alguno.

La desaceleración del intercambio comercial entre México y la UE se profundizaría conforme se consoliden las reducciones arancelarias pactadas en acuerdos comerciales preferenciales con sus respectivos socios comerciales.

Para superar este reto y equilibrar las condiciones de competencia vis-à-vis otros socios comerciales, las dos partes decidieron negociar un nuevo acuerdo, que profundice el intercambio de bienes y servicios, los flujos de inversión, el diálogo político y la cooperación en diversos ámbitos. El TLC México-UE eliminará las desventajas de acceso a los mercados que enfrentan los exportadores de ambas Partes, equilibrando sus condiciones de competencia con otros socios comerciales.

Para México, el fortalecimiento de sus relaciones con la UE tiene una importancia estratégica. En particular, el tratado de libre comercio con la UE (TLCUEM) permitirá diversificar el mercado de sus productos, ampliar la oferta disponible de bienes y servicios y equilibrar sus relaciones internacionales.

Esto se traducirá en un mayor crecimiento de nuestras exportaciones, una mayor transferencia de tecnologías, fuentes alternativas de insumos, estímulos a la competitividad y la eficiencia empresarial, y en la generación de más y mejores empleos.

Asimismo, establecerá un marco legal que brindará certidumbre a empresarios e inversionistas de ambas partes, que estimulará la formación de alianzas estratégicas y co-inversiones entre empresas mexicanas y europeas para aprovechar las ventajas competitivas que ofrece el acceso a otros países con los que tenemos TLC en vigor.

Para la UE, México representa un socio estratégico, por el potencial de su mercado interno y por su posición comercial privilegiada -al centro del continente americano y con litorales hacia el Océano Pacífico y Atlántico- con acceso preferencial a los mercados de Norte, Centro y Sudamérica, que ofrecen grandes oportunidades de comercio, inversión y producción conjunta.

2.4.1.1.3.1.5 Cronología de la negociación

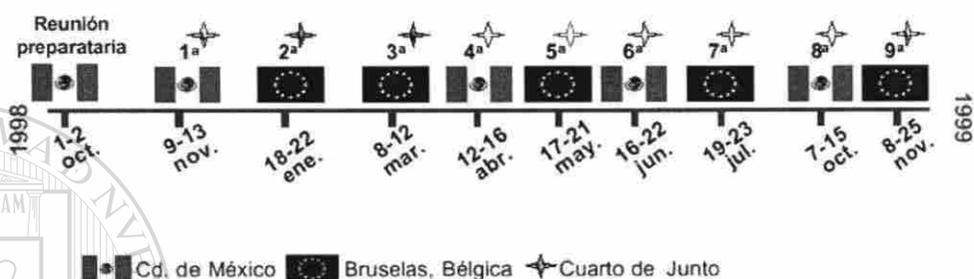
Las relaciones comerciales con la UE se rigen por el acuerdo marco de cooperación (de tercera generación) firmado el 26 de abril de 1991. Para profundizar relaciones económicas, políticas y de cooperación, el 2 de mayo de 1995, México firmó la *Declaración Conjunta Solemne* en la cual se estableció el compromiso de negociar un nuevo acuerdo que promueva el intercambio comercial, incluso mediante la liberalización bilateral progresiva y recíproca de bienes y servicios.

El 8 de diciembre de 1997, firmamos con la UE tres instrumentos jurídicos que permiten cumplir con los objetivos de la *Declaración Conjunta Solemne*:

- Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros (EM) también llamado Acuerdo Global
- Acuerdo Interino: Aprobado por el Senado de la República en abril 23, 1998 y por el parlamento europeo en mayo 13, 1998. Establece las bases para iniciar la negociación de una liberalización comercial amplia y con disciplinas.
- Declaración Conjunta: Sienta los fundamentos para la negociación de servicios, movimientos de capital y pagos y propiedad intelectual.

El 14 de julio de 1998 inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. Del 30 de septiembre al 2 de octubre se realizó una reunión preparatoria en México, para acordar el programa de trabajo y estructura de la negociación.

Se llevaron a cabo 9 rondas de negociación. El 25 de noviembre de 1999 concluyó la negociación del TLCUEM.



El TLCUEM fue enviado por el Ejecutivo Federal a la consideración del H. Senado de la República el 29 de febrero de 2000 como parte integrante del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la UE. El acuerdo fue aprobado el 20 de marzo de 2000.

En la Unión Europea, el Acuerdo Global ha sido aprobado por el Parlamento Europeo y las instancias legislativas de los 15 Estados miembro. Asimismo, el 20 de marzo de 2000, el Consejo de Ministros de la UE aprobó los resultados de las negociaciones en el marco del Acuerdo Interino.

La instalación del Consejo Conjunto México - Unión Europea y la firma de la Declaración de Lisboa se llevó a cabo el 23 de marzo de 2000.

El Tratado de Libre Comercio entre México y la UE entró en vigor el 1º julio de 2000.

2.4.1.1.3.2 Asociación Europea de Libre Comercio

La Asociación Económica de Libre Comercio está integrada por la República de Islandia, el Reino de Noruega, el Principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza.

En 1999, su PIB ascendió a 419 mil millones de dólares (mmd) y su ingreso per cápita promedio a 35 mil dólares.

En 1999, su comercio total fue de 240 mmd de los cuales 116 mmd fueron de importaciones. El comercio México-AELC fue de 1.2 mmd en ese mismo año.

2.4.1.1.3.2.1 Racionalidad de un TLC

Con este tratado, México tendría un acceso preferencial al Espacio Económico Europeo (El Espacio Económico Europeo está integrado por los 15 Estados Miembro de la UE más Islandia, Liechtenstein y Noruega.) y Suiza, cubriendo prácticamente toda Europa Occidental, con lo que se diversificarán los mercados de destino y la composición de las exportaciones mexicanas.

Los productos mexicanos ingresarían de manera preferencial a un mercado de otros 11.81 millones de personas, además de los 860 millones actualmente cubiertos por sus TLC. Se estimulará la IED de los países de la AELC en México que, en 1998, fue su décimo destino de inversión con 455 mdd.

2.4.1.1.3.2.2 Cronología y resultados de la negociación

La negociación se llevó a cabo después de tres años de consultas y, a lo largo de cuatro rondas de negociaciones, mismas que dieron comienzo en julio de 2000.

Estas se organizaron en cuatro grupos técnicos: comercio de bienes; servicios e inversión; aspectos legales e institucionales, y otros temas.

La base de negociación de este nuevo acuerdo fue el tratado de libre comercio celebrado entre México y la Unión Europea (TLCUEM), en vigor desde el 1 de julio pasado. Esta base facilitó, de manera importante, la negociación y el proceso de consulta con el sector privado mexicano.

La cuarta y última ronda tuvo lugar del 30 de octubre al 3 de noviembre, en Ginebra. SE tiene previsto que este tratado entre en vigor el 1 de julio del 2001.

Los resultados de la negociación más importantes son los siguientes:

- Acceso a mercados: El tratado establecería una liberalización gradual y recíproca de los mercados de ambas Partes, reconociendo el diferente grado de desarrollo en México frente a la AELC, al establecer una apertura de productos favorable para nuestro país.
- Productos industriales: Por parte de México se obtendría la apertura total para el 100 por ciento de las exportaciones mexicanas de productos industriales hacia AELC, a partir de la entrada en vigor del tratado.

México, por su parte, proporcionaría a los países de AELC el mismo tratamiento que el otorgado a los Estados miembros de la UE en materia de:

- Productos industriales, es decir, una desgravación gradual de los aranceles entre la entrada en vigor del TLC y el 2007.
- Productos agrícolas: Se negociaron tres acuerdos bilaterales para el sector agrícola (con Islandia, Noruega y Suiza-Liechtenstein), por lo que el acceso y las reglas de origen acordadas serán diferentes para cada caso.

El acceso que México otorga a los países de AELC mantendría la protección para sectores sensibles en el país, como por ejemplo: cereales, productos cárnicos, productos lácteos y azúcar (excluidos dulces y chocolates).

Por su parte, México obtendría un acceso preferencial para una gran variedad de productos que son de su interés exportador, por ejemplo: plátano, jugo de naranja, jugos de otros cítricos y frutas tropicales, uva de mesa, miel para uso industrial, café verde, cerveza y tequila, así como una preferencia importante para el azúcar.

Productos pesqueros: Los aranceles a los productos pesqueros originarios de

México serían eliminados de forma inmediata.

Los aranceles aduaneros a los productos pesqueros originarios de los países

miembros de AELC serían eliminados de acuerdo con un calendario de desgravación, similar al negociado con la Unión Europea. Incluye categorías que van desde la liberalización

inmediata, hasta la apertura en diez años. El atún y sardina quedaron excluidos.

Reglas de Origen: México y los países de AELC establecerían reglas de origen, procesos de verificación y certificación similares a los acordados en el TLCUEM.

Se lograron reglas de origen flexibles para ciertos sectores entre los que sobresalen el químico, automotor, eléctrico y electrónico. Con las reglas acordadas, los productores mexicanos lograrán un acceso efectivo al mercado de AELC.

Antidumping y subsidios: Las Partes mantendría sus derechos y obligaciones

para aplicar su legislación antidumping y antisubvenciones, conforme a lo dispuesto en la OMC.

A fin de promover soluciones constructivas en la materia, acordaron establecer un breve período de consultas de carácter gubernamental una vez que se presente la denuncia correspondiente y antes de que se de inicio, de manera formal, la investigación.

Competencia: El capítulo establecería el compromiso de las Partes para aplicar sus respectivas legislaciones de competencia a fin de proscribir conductas contrarias a la competencia.

Contiene disposiciones generales en materia de cooperación y un mecanismo de consultas entre las autoridades de competencia de las Partes. Así mismo,

considera el intercambio de información con relación a sus políticas y actos de aplicación en sus respectivas legislaciones.

Compras del sector público: El capítulo tiene como base esencial los principios y la estructura del TLCUEM. La estructura básica del texto se fundamenta en principios tales como trato nacional, denegación de beneficios e impugnación. En lo relativo a procedimientos de compra y rectificaciones o modificaciones a las listas de entidades cubiertas por este capítulo, México y AELC aplicarían los procedimientos establecidos en el TLCAN y el Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC (GPA), respectivamente.

En lo referente a la cobertura, comprendería al gobierno central o federal y

empresas gubernamentales. En el caso de México, se incorporaron las mismas entidades compradoras que en el TCLUEM, y la AELC incorporó aquellas bajo el GPA.

México mantendría sus reservas transitorias para las compras efectuadas por PEMEX, CFE, construcción del sector no energético y medicamentos no patentados, así como las reservas permanentes que se establecieron en el TLCUEM.

Servicios: El capítulo contiene reglas y disciplinas apegadas a las disposiciones del artículo V del GATS. Al igual que el TLCUEM, este capítulo cubre las disposiciones en materia de inversión en servicios.

Se adoptaría el compromiso de que a la entrada en vigor del acuerdo las Partes no establecieran nuevas medidas discriminatorias. En los mismos términos que con la UE, al tercer año de la entrada en

vigor del acuerdo se establecería la lista de reservas que refleje el nivel de apertura otorgado entre las Partes, y se buscará eliminar las barreras remanentes al comercio de servicios, de conformidad con los procedimientos legales aplicables en cada Parte.

En servicios financieros, se otorgaría a los países de la AELC el mismo tratamiento respecto al establecimiento de instituciones financieras que el otorgado a los países de la Unión Europea.

Inversión: Las Partes adoptarían una definición de inversión acotada a la inversión extranjera directa y asumirían la obligación de garantizar la libre transferencia de los pagos relacionados con la inversión. Así mismo, ratificarían sus compromisos internacionales en materia de inversión.

Se establecería una cláusula de revisión del marco legal aplicable y del clima de inversión dentro de los tres años siguientes a la entrada en vigor del presente tratado.

Propiedad intelectual: En este capítulo se reafirmarían las obligaciones de las partes establecidas en diversas convenciones y tratados internacionales, de conformidad a sus respectivas legislaciones vigentes en materia de propiedad intelectual.

Las partes acordaron dar protección efectiva a los derechos de autor, incluidos los programas de cómputo, las compilaciones de datos, las marcas, las indicaciones geográficas, los diseños industriales, las patentes, las variedades de vegetales, los esquemas de circuitos integrados. Así mismo, se establecería un mecanismo de consultas sobre asuntos relativos a la propiedad intelectual.

Solución de controversias: Se acordó un mecanismo de consulta y solución de controversias con procedimientos claros y expeditos (conciliación y p nel arbitral).

Se daría prioridad a la conciliación como forma de resolver controversias. En caso de acudir al procedimiento arbitral, el p nel emitiría informes y decisiones sobre la controversia.

México, como en otros tratados, preservaría su derecho de apelar al mecanismo previsto en la OMC.

2.4.2 Análisis general

México es la mayor potencia comercial en América Latina. En el 2000, su comercio sobrepasó al de Argentina, Brasil y Chile juntos. Ha sido miembro del GATT desde 1986, fue uno de los fundadores de la OMC y tiene tratados de libre comercio con países por toda América, Europa y Medio Oriente.

2.4.2.1 La política comercial mexicana en el comienzo del nuevo milenio

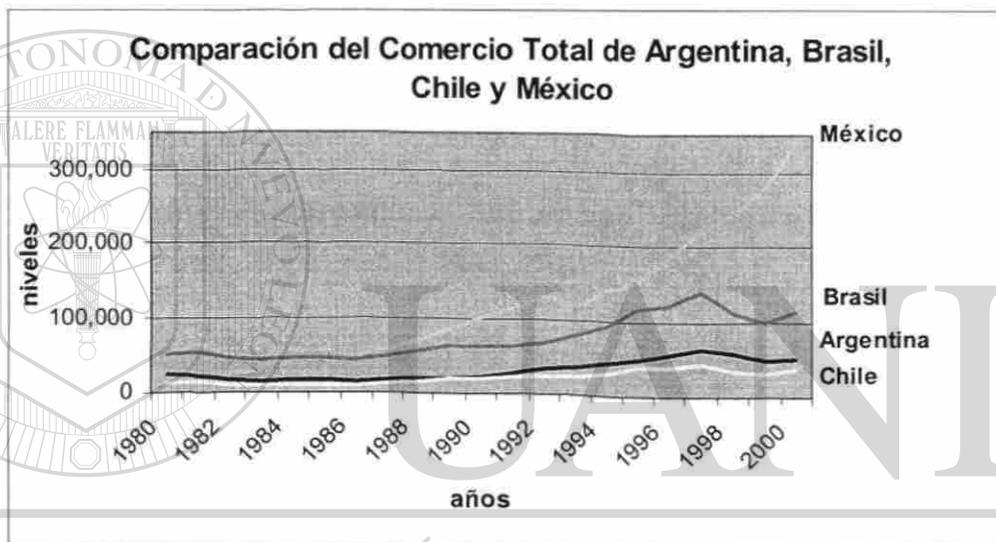
México destaca como el único país latinoamericano que tiene TLC con los dos mercados más grandes del mundo: Estados Unidos y la Unión Europea. También tiene un TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), un TLC con Israel y TLC con los siguientes países latinoamericanos: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Venezuela. Actualmente se est n llevando a cabo negociaciones con Ecuador y Panamá.

A través de liberalizaciones unilaterales y la entrada al GATT en los años ochenta y con la aproximación regional en los noventa,

México se ha convertido en una de las principales potencias comerciales en el mundo.

Como puede verse en la Gráfico 7, sus volúmenes comerciales fácilmente superan a los de Argentina, Brasil y Chile.

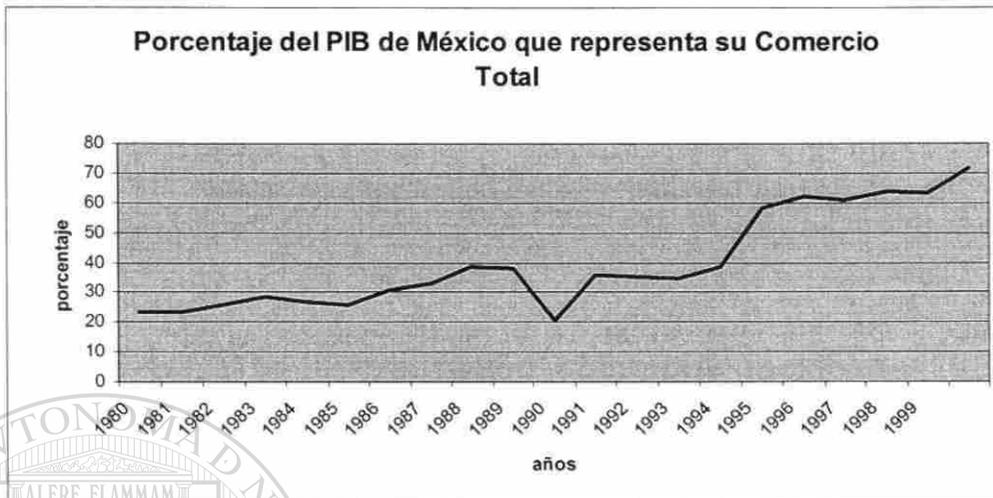
Gráfico 7: Comparación del comercio total de Argentina, Brasil, Chile y México.



Fuente: World Development Indicators 2001. World Bank. Washington, D.C. 2001.

Además de su despegue comercial a principios de los noventa, otro gran cambio ha sido la relevancia del comercio para la economía del país. En la época del auge del petróleo a finales de los setenta y principios de los ochenta, los ingresos por concepto del comercio tan sólo representaban cerca del 25% del PIB, mientras que actualmente éstos representan entre el 60% y el 70% del PIB (Gráficos 8 y 9).

Gráfico 8: Porcentaje de PIB de México que representa su comercio total.



Fuente: International Financial Statistics. International Monetary Fund. Washington, D.C. 2001.

Gráfico 9: Composición del comercio total de México.



Fuente: Secretaría de Economía. Subsecretaría de Negociaciones Internacionales. México. 2001

Como podrá suponerse, no todos los TLC tienen la misma importancia para México. Actualmente el 91% del comercio de México se realiza con países con los que tiene un TLC, de este total el 80% se lleva a cabo con Estados Unidos. Así, en poco tiempo México se ha convertido en una de las principales potencias comerciales a nivel mundial, pero cuya economía a la vez ha acrecentado su dependencia en torno al desempeño económico de su vecino del norte.

2.4.2.2 La liberalización comercial mexicana 1980-2000

2.4.2.2.1 Los Ochenta: Unilateralidad y la entrada al GATT

A finales de los setenta y principios de los ochenta México fue uno de los mayores exportadores de petróleo, en la época que los precios iban en aumento. Para 1980 estaba exportando sobre 10 mil millones de dólares en petróleo y el petróleo formó las tres cuartas partes del total de las exportaciones.

Entonces el presidente José López Portillo (1976-1982) anunció a todos los mexicanos, en un famoso discurso, que tenían que estar preparados para la administración de la abundancia. El pequeño lapso de éxito vivido por la estrategia de las exportaciones basadas en el petróleo dentro de una economía cerrada terminó con una severa crisis económica. Durante los ochenta, México, en lugar de administrar la abundancia, sufrió una crisis macroeconómica de grandes proporciones.

Fue precisamente la crisis económica y la necesidad de controlar la inflación y asegurar el ingreso de divisas para pagar la deuda externa lo que llevó a un cambio drástico en la política comercial. Se redujeron aranceles y se eliminaron muchos permisos de importación con la intención de controlar la inflación vía mayor

competencia en el mercado interno. La diversificación de las exportaciones (en composición más que en mercados) se favoreció con la intención de encontrar un nuevo motor para la economía, dado el deprimido mercado interno.

Así, el cambio en la política comercial de México fue más bien obligado por una crisis y no resultado de una “gran estrategia”. Los primeros cambios implicaron una apertura unilateral de la economía; para 1986 el gobierno mexicano finalmente decidió incorporarse al GATT durante los primeros días de la Ronda de Uruguay del GATT (1986-1994).

Cuando México finalmente ingresó al GATT, los términos del protocolo de adhesión seguían permitiendo un amplio margen de maniobra; el país fue considerado como país en vías de desarrollo y, por lo tanto, sujeto a un trato especial por los otros miembros del GATT; también logró establecer los aranceles consolidados en niveles relativamente altos. La entrada al GATT no tuvo efectos que inmediatamente se pudieran sentir, pues éstos habían llegado con la apertura unilateral.

De cualquier modo, aun después de abrir su economía, México sigue enfrentando dos grandes problemas: el costo del servicio de la deuda externa y las bajas tasas de crecimiento de su economía (el promedio de crecimiento del PIB durante la administración de De la Madrid estuvo cercano al cero). Los ochenta han sido llamados con gran acierto “la década perdida.”

En este contexto, Salinas le dio instrucciones a su secretario de Hacienda, Pedro Aspe, para renegociar la deuda externa. Una vez que se logró una renegociación adecuada (Aspe, 1993), concentró su atención en el otro gran asunto: buscar un renovado crecimiento económico.

Durante su campaña, Salinas mencionó la necesidad de recuperar el crecimiento pero no contempló un tratado de libre comercio con Estados Unidos. Cuando un reportero le preguntó si esa estrategia estaba dentro de sus planes, él argumentó que la idea era “prematura”. En cambio, Salinas se dirigió a Europa en busca de recursos frescos. Si el crecimiento no podía estar basado en préstamos públicos o privados del extranjero, entonces tenía que lograrse el ingreso de cantidades significativas de inversión extranjera.

El viaje a Europa en búsqueda de recursos no fue tan sorpresiva, pues ello encajaba con el antiguo deseo por parte de la cancillería de diversificar las relaciones económicas. En la práctica, esto significaba una distante relación con Estados Unidos y un aumento de la interacción económica con Europa.

Sin embargo, cambios en Europa impidieron que fructificara esta opción. En 1989, el muro de Berlín había caído y los países de Europa occidental estaban interesados en la transformación tanto política como económica del este de Europa. Su atención y, más importante aún, sus recursos, estaban concentrados en esa región.

Cuando Salinas y su secretario de Comercio, Jaime Serra, asistieron al foro Económico Mundial en Davos en 1989, ellos fueron prácticamente ignorados por los europeos. Fue sólo entonces cuando Salinas decidió proponer un tratado de libre comercio a Estados Unidos. Serra se acercó a la entonces representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills, para que le transmitiera la propuesta mexicana al presidente Bush (Salinas, 2000).

Hills no estaba entusiasmada con la idea, queriendo concentrar todas sus energías en la Ronda de Uruguay (Cameron y

Tomlin 2000), pero Salinas estaba dispuesto a cabildear al presidente Bush y convencerlo de la idea.¹⁰

De este modo, México decidió negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos solamente después de que el ingreso al GATT no generó un aumento significativo en los flujos de inversión extranjera y un crecimiento económico renovado, y después de que su propuesta había sido desdeñada por Europa.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) representó un cambio significativo en la política comercial de México, y tendría efectos duraderos en todas las áreas de la política comercial.

Primero, hay que señalar que por lo menos en el mediano y corto plazo México no tuvo otra opción que la de concentrarse en Estados Unidos como su principal mercado de exportaciones, importaciones, fuente de inversión y tecnología. Junto con la gran importancia del comercio extranjero como fuente de crecimiento económico, esto significa que no sólo el comercio adquiere gran relevancia para la economía en su conjunto, sino sobre todo el convenio bilateral con el vecino del Norte.

Segundo, bajo el TLCAN México tuvo que ir más allá de los compromisos de liberalización hechos en la Ronda de Uruguay, así que los costos del ajuste por la liberalización multilateral fueron relativamente bajos.

Tercero, los cercanos lazos con Estados Unidos --tanto en términos legales como en términos de comercio y de flujos de inversión-- sirvieron para que México cuidara esmeradamente su inigualable acceso al mercado de Estados Unidos en comparación con otro país en vías de desarrollo. México vería con recelo los esfuerzos

¹⁰ Revista Ejecutivos de finanzas Agosto 2000: "globalización y desarrollo de México":

de liberalización comercial ya sea multilateral (OMC) o regional (Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA), si ello pudiera minar su privilegiada posición.

Cuarto, México recibió fuertes presiones por parte de los miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) durante las negociaciones del TLCAN. Ellos discutían que, de conformidad con los artículos 5, 44 y 48, México tenía que concederles el trato de la nación más favorecida, en otras palabras, las mismas concesiones que le había dado a Canadá y a Estados Unidos. México estuvo renuente a hacer esto y en cambio optó por seguir la política de “divide y vencerás” negociando TLC con los países por separado.

Quinto, además de la red de tratados comerciales que México suscribió con países de América Latina, logró concluir otros con países de fuera de la región. Por mucho, el más importante de estos TLC fue con la Unión Europea (UE).

Subsecuentemente firmó un tratado con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) e insistió por varios años en firmar un tratado de libre comercio con Japón (hasta ahora sin lograrlo). También firmó un TLC con Israel.

2.4.2.2.2 Formulación de la política comercial en México

Desde la época de López Portillo hasta el fin de la administración de Zedillo (1994-2000), la política comercial la condujo el jefe del Ejecutivo con muy poca oposición, ya sea desde la legislatura o por grupos sociales. Así como López Portillo decidió no entrar al GATT, De la Madrid decidió hacerlo, pero en circunstancias económicas difíciles.

Salinas se las arregló para negociar el TLCAN, pese al rechazo de esa estrategia por parte de diversos grupos dentro de México. La Secretaría de Relaciones Exteriores estuvo en contra de éste, pero toda la autoridad fue concedida a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), que siguió muy de cerca las instrucciones presidenciales, por lo que el tratado fue aprobado por el Senado mexicano sin mayor dificultad.

De este modo, el sistema político y el dominio del PRI durante los ochenta y noventa fueron ingredientes claves en la aprobación de los cambios radicales de la política comercial observada durante ese período.

2.4.2.2.3 La política comercial de México en la próxima década

Para el año 2000 ningún país en vías de desarrollo tenía una red de tratados comerciales tan bien desarrollada como México, sobre todo por el acceso preferencial que tenía al mercado de Estados Unidos y de la Unión Europea.

Ningún país en vías de desarrollo podía competir con esto.

Varios autores (Wonnacott 1991, Krueger 1995, Haggard 1998, Milner 1998) han señalado las razones de porqué países que, como México, han logrado establecer una amplia red de tratados comerciales, tienden a favorecer el status quo y se muestran reticentes ante la liberalización del comercio en el ámbito multilateral. Si México lograra un acceso privilegiado al mercado japonés, esto solamente exacerbará las dificultades de tener a México apoyando de manera real las futuras negociaciones comerciales multilaterales.

México probablemente buscará que los principales tratados (aquéllos con Estados Unidos y la Unión Europea) funcionen correctamente y se aprovechen de manera cabal. Hasta el momento, el TLCAN ha tenido un buen desempeño, si bien se presentan tensiones, como en el caso del azúcar y el transporte de carga, que no han sido resueltos de manera satisfactoria por los mecanismos de solución de controversias.

El tratado con la U.E. es relativamente joven, pero la actual desaceleración de las economías europeas harán más difícil que tenga un rápido y fuerte impacto positivo en la economía mexicana.

Otro reto que enfrentará México no proviene del exterior, sino de asuntos internos. Se trata de las presiones generadas por años de apertura comercial, la cual no se ha traducido a una mejora en la distribución del ingreso, y en ciertas ocasiones se ha visto como la culpable de muchos de los males económicos nacionales. El gobierno tendrá que trabajar con cuidado para establecer un sistema verdaderamente efectivo de seguridad social, sin el cual va a ser cada vez más difícil mantener una economía abierta .

Tendrá, asimismo, que fijar políticas para apoyar de manera real y no de manera discursiva a las Pequeñas y Medianas empresas (Pymes), fuente muy importante de empleo en nuestro país. Será imposible lograr que los beneficios del libre comercio se repartan de manera más equitativa si esto no se hace a través de las Pymes.

En esta época de mayor pluralidad política es difícil -y a la vez más necesario que nunca- lograr amplios acuerdos entre gobierno y sociedad que permitan mantener una economía abierta y a la vez lograr que los beneficios se repartan de una manera más equitativa. De lo contrario, crecerán las presiones para cerrar la economía, y con ello todos perderemos.

2.4.2.2.4 Resultados de la apertura en el comercio, la inversión y el empleo

Actualmente, más del 65% de la inversión extranjera directa que México recibe proviene de Estados Unidos y Canadá. Estas inversiones se traducen en empleos, transferencia de tecnología, oportunidades de exportación indirecta a través de cadenas de proveedores y en capacitación para trabajadores y ejecutivos.

La IED y las exportaciones constituyen un pilar fundamental del crecimiento económico y la generación de empleo:

- Las empresas con IED emplean a cerca del 20% del total de los trabajadores en el sector formal del país. En promedio, los trabajadores en empresas con IED reciben un salario 48% superior al salario promedio nacional.

- En los últimos seis años el ritmo de crecimiento del empleo en empresas con IED ha sido dos veces superior al registrado por el empleo total y entre 1994 y 1998, estas empresas crearon 1 de cada 4 empleos generados en México.

Las exportaciones son el sector más dinámico de la economía mexicana y el primer generador de empleos.

- De agosto de 1995 a diciembre de 2000, se crearon más de 3.5 millones de empleos lo que representa más de 3 veces el número de empleos perdidos después de la crisis de 1995. La mitad de estos trabajos están relacionados con la actividad exportadora.

- En los últimos dos años, el crecimiento de las exportaciones ha contribuido con más de la mitad del crecimiento del PIB.

Los empleos en el sector exportador tienden a ser mejor remunerados. En 1999, las empresas que exportaron el 80% o más de sus ventas pagaron salarios 64% más altos a los del resto de la industria. Para aquellas empresas que exportaron más de 60% de su producción, los salarios fueron 39% superiores a los del resto de la industria.

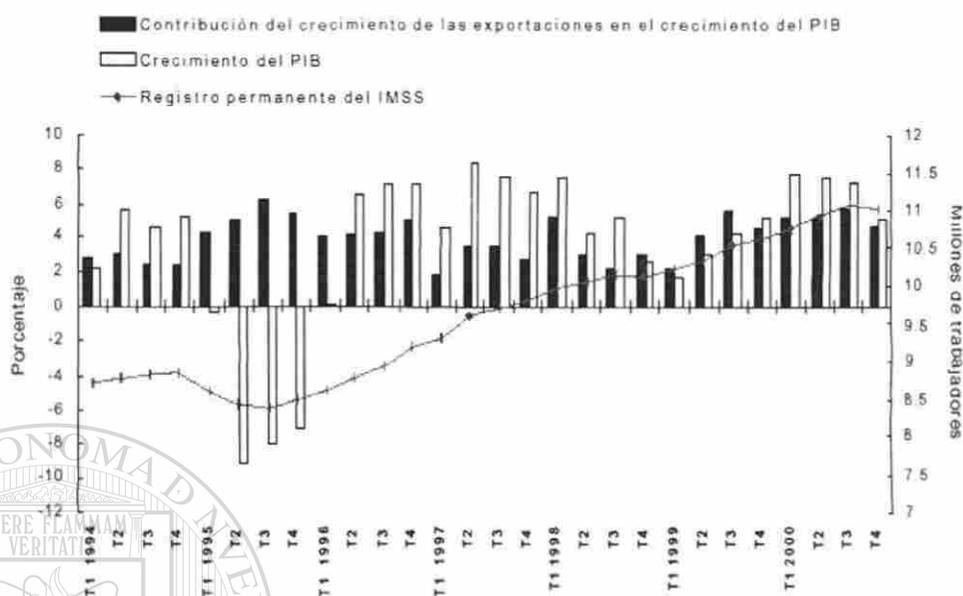
Durante 1999, en el sector maquilador los salarios en promedio fueron 4 veces más altos que el salario mínimo general.

El número de exportadores se ha incrementado. Actualmente, más empresas mexicanas, en su mayoría de menor tamaño, están vendiendo sus productos en el exterior; contribuyendo con ello a la creación de empleos, así como al desarrollo y fortalecimiento del mercado interno.

México también ha diversificado sectorialmente sus exportaciones. En 1982, los hidrocarburos representaban más del 67% de las ventas al exterior. En 2000, 87% de las exportaciones fueron manufacturas. (Grafica 10).

Los beneficios del comercio también se reflejan a nivel regional, sectorial y por tipo de empresa.

Grafico 10: Relaciones Exportaciones-PIB.



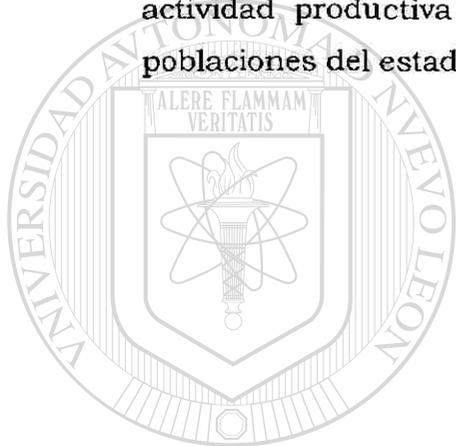
Fuente Secretaría de Economía con datos de SHCP e IMSS

Hasta hace pocos años, la actividad exportadora se concentraba en unas cuantas grandes ciudades y en la frontera norte del país. Hoy, prácticamente todas las regiones de nuestro país tienen empresarios y trabajadores que participan en esta actividad. De hecho, más de la mitad de las 2,977 nuevas maquiladoras que iniciaron operaciones a partir de 1994 se establecieron fuera de la franja fronteriza.

Los Estados de Aguascalientes y Yucatán son ejemplos claros de la importancia de las exportaciones como detonador del desarrollo económico regional.

- A partir de la apertura comercial, Aguascalientes incrementó sustancialmente sus exportaciones. Gracias a ello, las manufacturas duplicaron su participación en el PIB estatal, y este estado se ha consolidado en un importante polo de desarrollo industrial y de generación de empleo. Más de la mitad del empleo manufacturero en Aguascalientes se debe a las 278 empresas exportadoras establecidas en la entidad.

- En 1999, Yucatán registró operaciones de 177 maquiladoras, 121 empresas más que las registradas en 1993. Estas empresas emplean a más de 31 mil trabajadores y han impulsado la actividad productiva en la ciudad de Mérida y muchas pequeñas poblaciones del estado.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

3. ¿LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO: FUENTE DE CRECIMIENTO?

3.1 El sector externo mexicano: evolución y perspectivas.

3.1.1 Análisis del sector externo mexicano

Uno de los sectores que demostró una gran debilidad a lo largo de diversas etapas del desarrollo de México es el sector externo. Se dice que la industrialización y el crecimiento sólo han sido posibles a costa de un elevado déficit en la cuenta corriente, aun y cuando se acepte sin cuestionar esta aseveración en el pasado, existe evidencia suficiente de que esta situación está cambiando en el presente.

La evolución del comercio internacional presentó aspectos favorables para el desarrollo de las relaciones comerciales de nuestro país con el resto del mundo. Principalmente, el auge prolongado de la economía de Estados Unidos incidió en el desempeño del comercio exterior y en los flujos de capital hacia México (Gráfica 11).

Gráfica 11: Exportaciones de México y producción industrial en EUA.



* / Promedio móvil de 2 meses.

La política de apertura comercial seguida por México a partir de 1994 es otro factor que ha incidido favorablemente en el intercambio internacional. Actualmente se tienen firmados 10 tratados comerciales con aproximadamente 30 países participantes.

En la actualidad, es cada vez más claro que tanto la inversión extranjera como el comercio son complementarios, debido al fenómeno de la globalización y a la creciente importancia que ha cobrado el comercio entre empresas filiales y matrices dentro del comercio internacional.

3.1.2 Evolución del Comercio Exterior

Con la apertura comercial el sector exportador inició un proceso de rápido crecimiento. Se abrió la oportunidad para las empresas mexicanas, por lo menos las más competitivas, de incrementar su comercio con el resto del mundo, pero principalmente con Estados Unidos.

Durante el periodo 1997-2000 las exportaciones totales tuvieron una tasa media de crecimiento de 14.8% anual; destacando el sector maquilador con 21.1% y las no petroleras con 10.5% (Cuadro 13).

Cuadro 13: Balanza comercial de Mexico.

BALANZA COMERCIAL (MILLONES DE DÓLARES)					
	1997	%	2000	%	TCMA 97-00
Exportaciones	110,431	100.0	166,455	100.0	14.8
Petroleras	11,323	10.3	16,383	9.9	8.9
No Petroleras	53,943	48.8	70,605	42.4	10.5
Maquiladoras	45,166	40.9	79,467	47.7	21.1
Importaciones	109,808	100.0	174,458	100.0	18.2
B.de Consumo	9,326	8.5	16,691	9.6	25.8
B. Intermedios	49,034	44.6	71,929	41.2	14.8
Maquiladoras	36,332	33.1	61,709	35.4	19.3
B.de Capital	15,116	13.8	24,130	13.8	21.9
Saldo	624	----	-8,003	----	----

FUENTE: Elaborado por el CEEESP con datos de BANXICO..

*Tasa Compuesta Anual Media 1997-2000.

Asimismo, cabe destacar que la apertura de las relaciones comerciales también influyó para que la participación de las maquiladoras fuera en ascenso; de representar el 40.9% de las exportaciones totales en 1997 paso a 47.7% al cierre del 2000. En tanto, las ventas al exterior del sector petrolero si bien generaron un monto elevado de ingresos, la volatilidad de los precios internacionales del crudo limitaron su avance, provocando que su participación en el sector exportador se redujera hasta llegar a representar el 9.9% del total.

Dentro del comercio mundial, el sector de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones fueron uno de los sectores más dinámicos del comercio durante los últimos años y México no fue la

excepción, ya que de las ramas exportadoras que cobraron mayor relevancia destaca la industria de automotores, informática y la de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos.

Tanto las empresas exportadoras como las que orientan su producción al mercado interno necesitan una gran cantidad de materias primas, insumos intermedios y bienes de capital para atender una demanda creciente de productos, por lo que las importaciones responden más bien al dinamismo que tenga el sector industrial.

La evolución de las importaciones en el periodo 1997-2000 fue de constante crecimiento, alcanzando una Tasa Media Compuesta (TMC) de 18.2 por ciento, en donde los bienes intermedios - incluyendo maquiladoras- se incrementaron en 16.8% y representaron el 77 por ciento del total importado. Asimismo, sobresale el dinamismo de los bienes de consumo con una TMC de crecimiento de 25.8%, lo que de alguna manera refleja la fortaleza de la demanda interna.

3.1.2.1 Hacia dónde van las exportaciones

De 1997 al año 2000, el comercio de México con el resto del mundo no varió significativamente, ya que el principal socio comercial de México siguió siendo Estados Unidos, ya sea que se considere tanto el destino de las exportaciones como el de las importaciones. El intercambio se concentró en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que cumplió 7 años de su entrada en vigor, en donde Estados Unidos absorbió el 88 por ciento de las exportaciones de México y el 73% de sus importaciones en el 2000 (Cuadro 14).

Cuadro 14: México: destino de las exportaciones.

MÉXICO: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES
(Estructura Porcentual)

	1997	2000
Total	100.0	100.0
Estados Unidos	85.4	88.7
Canadá	2.0	2.0
Alemania	0.7	0.9
España	0.9	0.9
Japón	1.0	0.6
Reino Unido	0.6	0.5
Resto	9.5	6.9

FUENTE: Elaborado por el CEESP con datos de BANXICO..

3.1.3 Inversión Extranjera Directa

La inversión es un factor relevante para el crecimiento económico de cualquier país, y la inversión extranjera ha sido particularmente importante en el desenvolvimiento del mundo en desarrollo.

La inversión extranjera directa es importante para el crecimiento de las economías no solo porque ayuda a adquirir planta y equipo indispensables para el desarrollo del sector privado, sino también porque fomenta la transferencia de tecnología y mejores prácticas en el manejo y organización de empresas de esas economías.

En los últimos años la inversión directa de las empresas, mucha de ella realizada por empresas multinacionales estadounidenses, empezó a dirigirse aceleradamente al mundo en desarrollo (Cuadro 15).

Cuadro 15: México: origen de la IED.

MÉXICO: ORIGEN DE LA IED
(Estructura Porcentual)

	1997	2000
Total	100.0	100.0
Estados Unidos	61.3	79.1
Holanda	2.6	13.7
España	2.6	13.5
Canadá	1.9	4.8
Japón	3.0	3.2
Reino Unido	15.5	2.1
Resto	13.1	-16.5

FUENTE: Elaborado por el CEESP con datos de SECOFI.

Dentro de los países de América Latina, México ocupa el segundo lugar como receptor de inversión extranjera directa, únicamente detrás de Brasil. El principal país proveedor de dicha inversión ha sido tradicionalmente Estados Unidos, el cual elevó su participación de 61.3% en 1997 a 79.1% al cierre del año 2000. Asimismo, sobresale la tendencia negativa que ha tenido la inversión por parte del Reino Unido en nuestro país, que de representar el 15.5% en 1997 paso a 2.1% a fines del año pasado, ocupando su lugar Holanda y España con participaciones de 13.7 y 13.5 respectivamente.

3.1.3.1 Inversión Extranjera Directa por Sector

En el periodo de referencia a nivel de sectores, la mayor parte de IED se concentró en el manufacturero (64.8%), dentro del cual sobresalió la inversión canalizada a los productos metálicos,

maquinaria y equipo, específicamente la industria automotriz y electrónica.

Asimismo, el sector servicios tuvo una reorientación en la participación dentro de la inversión total, ya que de representar el 15.1% en 1997 ascendió a 43.2% al cierre del año 2000, en donde el sector financiero mantuvo un papel muy importante, esto, como consecuencia de la participación de la banca internacional en los bancos mexicanos.

A lo largo del periodo, la balanza de servicios mostró resultados deficitarios de manera constante, los cuales fueron originados principalmente por el elevado monto de intereses de la deuda externa. De esta forma, el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos reportó crecientes déficit hasta llegar en el año 2000 con un saldo negativo de 18,079 millones de dólares.

Sin embargo, un factor esencial que ha contrarrestado el desequilibrio de la cuenta corriente durante estos años, es que la cuenta de capital ha generado los recursos suficientes para financiarla; resultado de una combinación de cuantiosas entradas de recursos de largo plazo canalizados al sector privado a través de inversión extranjera directa y créditos externos obtenidos por las empresas privadas. A excepción de 1997, cuando la IED financió en su totalidad el déficit externo, en los siguientes años aproximadamente las tres cuartas partes fueron financiadas con esta inversión.

3.1.4 Endeudamiento Externo

Otra fuente externa para allegarse de recursos del exterior es la deuda externa. La deuda externa total ha mostrado una constante mejora, ya que de representar el 37.1% del PIB en 1997 la tendencia se redujo a niveles de 25.8% en el año 2000. Dentro de este contexto,

caber destacar el desendeudamiento del sector público y el mayor endeudamiento del sector privado.

El programa de refinanciamiento de la deuda externa pública contribuyó a la disminución de su saldo, que se ubicó en términos brutos en 84,058 millones de dólares al término del año 2000. En ese año se pagaron 21,008 millones de dólares por concepto de amortización, en donde alrededor del 50% correspondió a pagos anticipados de deuda; principalmente Bonos Brady, Recursos Frescos, Club de París y deuda asumida y 7,695 md por concepto de intereses.

El retiro de Bonos Brady permitió el pago anticipado de obligaciones externas y el ahorro de recursos que se habrían destinado al servicio de la deuda externa. En contraste, el sector privado incluyendo al sector bancario incrementó su deuda con el exterior al pasar de 51,619 en 1997 a 64,722 millones de dólares a fines del año pasado. Esto de alguna manera se atribuye a la estabilidad de las tasas de interés externas y a la confianza de los sectores productivos en el dinamismo de la economía mexicana.

3.1.5 Exportación y Crecimiento

En el periodo 1997-2000 las exportaciones totales de México registraron una tasa de crecimiento de 14.8% promedio anual. En el mismo periodo el PIB avanzó a una tasa de 5.6% anual, lo que permitió elevar el ingreso per cápita de 4,290 dólares por año en 1997, a 5,909 dólares en el 2000 (Gráfica 12).

Gráfica 12: PIB y exportaciones de México.



FUENTE: Elaborado por el CEESP con datos de INEGI y BANXICO.

Asimismo, el número de empleos formales generados, según datos de registros en IMSS, aumentó de 10.8 millones en 1997 a 12.7 millones en el 2000. La mayoría de estos nuevos empleos fueron generados en los estados fronterizos del norte y los del centro del país, que tienen una clara orientación exportadora (Cuadro 16).

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Cuadro 16: Industria de la transformación trabajadores afiliados al IMSS.

INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN TRABAJADORES AFILIADOS AL IMSS			
	1997	2000	TCMA
NORTE			
BAJA CALIFORNIA	250,043	325,927	9.1
CHIHUAHUA	331,248	417,518	7.9
COAHUILA	191,088	248,374	9.0
NUEVO LEÓN	316,682	376,561	5.9
SONORA	112,091	136,507	6.7
TAMAULIPAS	180,025	236,546	9.4
CENTRO			
AGUASCALIENTES	62,945	81,004	8.7
GUANAJUATO	178,602	218,803	6.9
JALISCO	275,019	340,965	7.4
QUERÉTARO	79,188	99,436	7.8
SUR			
CHIAPAS	10,936	13,715	7.8
GUERRERO	13,700	14,969	3.0
OAXACA	17,436	19,515	3.8

FUENTE: Elaborado por el CEEESP con datos del IMSS

3.1.6 Tipo de Cambio y Exportaciones

La paridad de la moneda no es factor determinante en la evolución del sector exportador, ya que por experiencias anteriores se puede afirmar que las exportaciones crecen en mayor proporción cuando el tipo de cambio ha tenido una apreciación o una leve depreciación (Gráfica 13).

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Gráfica 13: Exportaciones totales y tipo de cambio real.



3.1.7 Perspectivas del Sector Externo

Durante el año 2001 y debido al periodo de fuerte desaceleración por el cual está atravesando la economía norteamericana, el comercio exterior mexicano también se ha debilitado. Es importante destacar que así como se contrajeron las exportaciones, las importaciones de mercancías también disminuyeron, debido a que gran parte de ellas se destina a la producción de bienes que se exportan.

La recesión de la economía mexicana puede explicarse, en parte, por el impacto que ha tenido el sector exportador debido a la menor actividad estadounidense. El comercio exterior mexicano está ligado enormemente a los vecinos del Norte, ya que con Estados Unidos y Canadá se lleva a cabo el 92% del comercio exterior mexicano. A pesar de ello, la situación de la balanza comercial no se ha vuelto preocupante. Esto debido a que, por un lado, las ventas de

bienes al exterior se redujeron fuertemente pero, al mismo tiempo, la importación disminuyó en una proporción similar. Es por ello que el déficit de la balanza comercial no se haya deteriorado a niveles inmanejables (Cuadro 17) .

Otro aspecto relevante dentro del comercio exterior es que las exportaciones petroleras han dejado de ser la fuente principal de las exportaciones. Si bien se han dejado de recibir ingresos, se elimina la dependencia de un precio petrolero fluctuante. El supuesto, en cuanto al precio del barril de crudo, es que éste se va a mantener en niveles de 20 dólares por barril durante el 2001.

Cuadro 17: Balanza comercial.

BALANZA COMERCIAL (MILLONES DE DÓLARES)			
	2001e/	2002e/	Crec.% Anual
Exportaciones	171,310	184,832	7.9
Petroleras	14,149	14,284	1.0
No. Petroleras	74,281	79,629	7.2
Maquiladoras	82,880	90,919	9.7
Importaciones	179,777	194,692	8.3
B.de Consumo	19,257	21,369	11.0
B. Intermedios	72,594	78,184	7.7
Maquiladoras	63,066	68,995	9.4
B.de Capital	24,859	26,145	5.2
Saldo	-8,468	-9,861	16.5

e/ - estimado

FUENTE. Elaborado por el CEESP con datos de BANXICO.

3.2 Análisis del TLCAN : fuente de crecimiento o no ? A quien beneficia el TLCAN?

3.2.1 Características del TLCAN

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El TLCAN, firmado por los gobiernos de México, Estados Unidos de América y Canadá, entró en vigor a partir del 1 de enero de 1994, con objeto de establecer una zona de libre comercio en la región para beneficiar el libre comercio de bienes y Servicios.

3.2.1.1 Importaciones bajo trato arancelario preferencial (TLCAN)

Uno de los principales beneficios que genera cualquier tratado de libre comercio es que las mercancías gocen de un trato arancelario preferencial, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos en el propio tratado; esto se refleja en una reducción progresiva de aranceles aplicada a bienes originarios, según se establezcan en los listas acordadas por cada una de las partes.

Con la entrada en vigor del TLCAN, se adicionó un apéndice a la TIGI, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 28 de diciembre de 1993, que se ha venido actualizando anualmente, respetando los niveles de desgravación negociados. El último apéndice fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1999 y fue modificado el 28 de abril de 2000.

3.2.1.2 Certificado de origen (TLCAN)

Con objeto de asegurar que los beneficios acordados en el Tratado no se extiendan a los bienes de terceros países y que los controles sobre las operaciones efectuadas bajo el Tratado no representen un obstáculo al comercio, las partes acordaron establecer un proceso de certificación de origen uniforme.

Dentro de dicho proceso de certificación se acordó adoptar un formato uniforme de Certificado de Origen (CO), en idiomas inglés, francés y español, documento que servirá para certificar que un bien, importado a cualquiera de las partes bajo el Tratado, califica como originario.

Los formatos oficiales de CO son de libre reproducción, siempre y cuando contengan las mismas características de diseño e información que los establecidos.

El certificado deberá ser llenado y firmado por el exportador o productor de los bienes, o por una persona en representación del exportador.

Los certificados son válidos siempre y cuando se hayan llenado, firmado y fechado debidamente. Pueden llenarse en español, inglés o francés, aunque la autoridad aduanera podrá solicitar la traducción al español de la información contenida en los mismos; dicha traducción podrá ir firmada por el productor o exportador o por el propio importador, pudiéndose realizar en el propio cuerpo del CO.

Cada importación requiere un CO que ampara solamente los bienes especificados en el mismo. Se puede usar un certificado para lo siguiente:

- Un solo envío de bienes que resulta en la presentación de uno o más pedimentos de importación por la introducción de los bienes a nuestro país.
- Más de un envío de bienes que resulta en la presentación de un solo pedimento de importación por la introducción de los bienes a nuestro país.
- Los Certificados de origen pueden amparar múltiples importaciones de la misma mercancía hechas durante un período que no exceda de un año.

El Certificado de origen sólo tiene que presentarse a solicitud de la autoridad aduanera, quien lo requerirá cuando lo juzgue pertinente para la documentación de solicitudes de trato preferencial del Tratado, otorgando un plazo razonable para que el importador presente el certificado.

El importador tendrá al menos cinco días hábiles a partir de la fecha de envío del aviso para presentar un CO corregido.

Los Certificados son válidos por cuatro años a partir de la fecha en que se firmen.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

No se requiere CO en los siguientes casos:

- En la importación comercial de un bien cuyo valor no exceda mil dólares estadounidenses o su equivalente en la moneda de la Parte o una cantidad mayor que ésta establezca, pero podrá exigir que la factura que acompañe tal importación contenga una declaración que certifique que el bien califica como originario, siempre que dicha importación no forme parte de una serie de importaciones que se efectúen o se planeen con el propósito de evadir

los requisitos de certificación del Tratado. En este caso basta la presentación de una declaración bajo protesta de decir verdad de que el bien califica como originario, firmada por el exportador, productor, importador o sus representantes legales. La declaración puede realizarse en la factura.

- En la importación de un bien con fines no comerciales cuyo valor no exceda la cantidad de mil dólares estadounidenses o su equivalente en la moneda de la Parte o una cantidad mayor que ésta establezca.
- En la importación de un bien para el cual la Parte a cuyo territorio se importa haya dispensado el requisito de presentación de un certificado de origen.

Tampoco se requiere el CO para la importación de muestras comerciales de valor insignificante, es decir, que tengan valor de un dólar estadounidense o su equivalente en la moneda de otra parte, o estén marcadas, rotas, perforadas o tratadas de modo que las descalifique para su venta o para cualquier uso que no sea el de muestras.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Fundamento: Artículos 501¹¹ y 503¹² del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y reglas 19 a 24 y 31 de la Resolución por la que se establecen las reglas de carácter general relativas a la aplicación de las disposiciones en materia aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

¹¹ Anexo I

¹² Anexo II

3.2.1.3 Mercado de país de origen (TLCAN)

En México se han establecido las reglas de marcado de país de origen, que son las disposiciones legales utilizadas para determinar cuando una mercancía importada a territorio mexicano se puede considerar estadounidense o canadiense conforme al TLCAN. De este modo, una mercancía debe ostentar etiqueta, marbete o señalamiento similar del país de origen (fuente geográfica) que indique el nombre de éste al comprador final del bien. Dicha marca podrá estar indicada en español, francés o inglés.

El cumplimiento de las reglas de marcado de país de origen permite al importador recibir trato arancelario preferencial distinto de las mercancías importadas de los Estados Unidos de América o de Canadá, pues no basta que la mercancía califique como originaria de la región, sino que es necesario precisar de cuál país es originaria, a fin de aplicar el arancel que corresponda a uno de los dos países.

De esta manera, se establecen las disposiciones generales relativas al mercado de país de origen, entre las cuales sobresalen: el que las mercancías ostenten una marca de país de origen que indique el nombre del mismo al comprador final debe reducir al mínimo las dificultades, costos e inconvenientes que el mercado pueda causar al comercio y la industria de las Partes que han suscrito el Tratado.

Así, las Partes se comprometen a aceptar cualquier método razonable de marcado de otra Parte, siempre y cuando se asegure que la marca sea claramente visible, legible y de permanencia suficiente.

Existe la posibilidad de eximir de este requisito a algunas mercancías que no sean susceptibles de ser marcadas, no puedan ser marcadas sino a un costo que sea sustancial con relación a su valor en aduana, se trate de materiales en bruto, se hayan producido más de veinte años antes de su importación, sea obra de arte original, etc. Sin embargo, en algunos de estos casos se podrá disponer que el contenedor común exterior esté marcado de manera que se indique el país de origen de las mercancías que contiene.

Cada uno de los países Parte del Tratado puede permitir al importador marcar un bien después de importarlo, pero antes de su despacho ante la aduana sin aplicar sanción alguna.

La aplicación de las disposiciones relativas a las reglas de marcado de país de origen se realiza sin perjuicio de las demás disposiciones aplicables a la forma y otros requisitos de marcado o etiquetado de las mercancías.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Fundamento: Artículo 311 y Anexo 311 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y “Acuerdo por el que se establecen reglas de marcado de país de origen para determinar cuando una mercancía importada a territorio nacional se puede considerar una mercancía estadounidense o canadiense de conformidad con el TLCAN”.

3.2.1.4 Industria Maquiladora de Exportación (TLCAN)

El TLCAN establece, en su Artículo 303 (1), “Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros”, una modificación en el esquema de importación temporal para las empresas maquiladoras. En el caso de México, dicha modificación entró en vigor el 1 de enero de 2001, de conformidad con el Anexo 303.7¹³ del TLCAN.

La modificación a que se refiere el párrafo anterior se explica de la siguiente forma: a partir de la fecha citada se modifica el esquema de importación temporal para las empresas maquiladoras que se encuentren ubicadas en México y que importen componentes de un tercer país y los incorporen a un bien que se va a exportar a un país miembro del Tratado. En este caso, los insumos van a tener que pagar el arancel de importación como si el bien se hubiera destinado a la importación definitiva para su consumo dentro del país.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS
Legislación Nacional Aplicable Actualmente

A la fecha se encuentran en vigor el “Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación”, publicado el 1 de junio de 1998 en el Diario Oficial de la Federación, reformado el 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre de 2000 y 31 de diciembre de 2000 en el mismo órgano informativo.

¹³ Anexo III

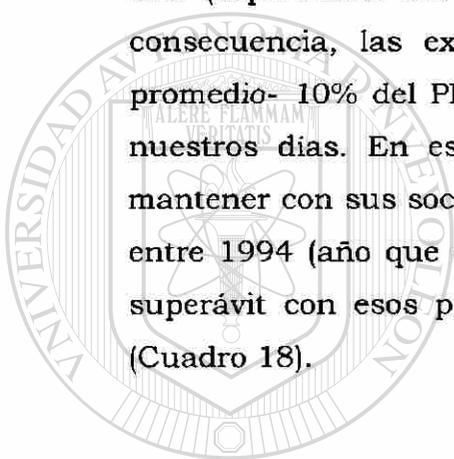
El Decreto que reforma al diverso, de fecha 31 de diciembre de 2000, incluye modificaciones a los artículos 8A, 8B, 8C y 22, que hacen referencia al procedimiento que se debe observar para el pago de los aranceles que correspondan a los insumos no originarios, incorporados en una mercancía exportada a uno de los países miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, cuando se efectúe una importación temporal de mercancías.

3.2.2 La estrategia de México frente al TLCAN

Desde mediados de los noventa, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido estrategia económica fundamental del país. El argumento relevante que condujo al Tratado fue la convicción de que incrementaría la eficiencia productiva de sus miembros aprovechando complementariedades económicas (destacadamente entre México y Estados Unidos. Con esta premisa se consideraba previsible que, a mediano y largo plazos, los tres países de América del Norte se encausarían en un proceso de convergencia con favorables consecuencias para México en el ámbito de las exportaciones, inversión extranjera, generación de empleo y nivel de salarios esto último, además, con positivos efectos para reducir la migración mexicana a Estados Unidos. Como contraparte se expresaban reservas sobre la baja productividad y desventajas tecnológicas de México; así mismo, en lo que concierne a la desproporción económica entre los tres países. El dato (por no decir el argumento) era innegable: a principios de los años noventa, el producto nacional bruto de México representaba sólo 4% del de Estados Unidos. En este entorno (con alguna exageración), se comentaba el riesgo de que el TLCAN pudiera generar en México un oneroso proceso de desindustrialización.

Algunos analistas consideraban que la creciente competencia generalizada, y los efectos de la reducción arancelaria en el mercado interno provocarían quiebra de empresas, mayor desempleo, e incluso, reducción de los salarios reales.

Sin embargo, ya se puede hacer alguna evaluación objetiva al respecto. En primer lugar -cabe reiterar- es un hecho que en los últimos siete años el comercio exterior de México se multiplicó por tres (experiencia sin precedente histórico en América Latina). En consecuencia, las exportaciones del país, que representaban -en promedio- 10% del PIB a principios de los 80, ascienden a 30% en nuestros días. En ese lapso, de manera consistente México logró mantener con sus socios del TLCAN una favorable balanza comercial: entre 1994 (año que entró en vigencia el Tratado) y el año 2000, el superávit con esos países totalizó casi 80.400 millones de dólares (Cuadro 18).



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Cuadro 18: México: Intercambio Comercial a través de los tratados de integración en los que participa 1993/2000(Millones de dólares).

IMPORTACIONES	Año de Entrada	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Crecimiento porcentual (*)
Chile	1993	130	230	154	171	372	552	684	894	944%
TLCAN	1994	46,47	56,411	55,203	69,28	83,97	95,549	108,216	131,582	183%
G-3	1995	311	418	312	331	545	455	518	696	66%
Costa Rica	1995	22	28	16	58	77	87	191	180	553%
Bolivia	1995	16	19	5	8	10	7	8	13	-30%
Nicaragua	1998	11	11	8	12	11	14	15	27	136%
Triángulo Norte/CA	2000	83	106	63	101	111	119	109	124	—
Unión Europea	2000	7,799	9,058	6,732	7,741	9,917	11,699	12,743	14,745	—
Israel	2000	45	85	47	79	112	137	173	297	—
Total (**)	2000	65,367	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,473	167%
EXPORTACIONES	Año de Entrada	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Crecimiento porcentual (*)
Chile	1993	200	204	490	689	842	625	366	431	179%
TLCAN	1994	44,42	53,128	68,26	82,746	96,341	104,443	122,784	150,994	240%
G-3	1995	467	480	833	862	1,188	995	804	981	105%
Costa Rica	1995	100	95	142	188	221	282	251	286	203%
Bolivia	1995	17	13	24	30	32	35	32	27	99%
Nicaragua	1998	21	21	31	53	64	58	65	93	45%
Triángulo Norte/CA	2000	355	417	527	615	829	944	944	984	—
Unión Europea	2000	2,789	2,806	3,354	3,51	3,988	3,889	5,203	5,621	—
Israel	2000	104	3	11	10	30	18	38	55	—
Total (**)	2000	518,32	60,817	79,541	96,004	110,237	117,46	136,391	166,424	221%
COMERCIO TOTAL	Año de Entrada	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Crecimiento porcentual (*)
Chile	1993	330	435	644	860	1,215	1,177	1,05	1,325	429%
TLCAN	1994	90,89	109,539	123,463	152,026	180,311	199,992	231	282,576	211%
G-3	1995	778	592	691	755	1,22	1,001	954	1,215	105%
Costa Rica	1995	121	122	158	246	299	370	442	466	282%
Bolivia	1995	33	33	29	38	42	42	39	40	23%
Nicaragua	1998	32	32	40	65	76	71	79	120	59%
Triángulo Norte/CA	2000	438	523	589	716	940	1,062	1,053	1,108	—
Unión Europea	2000	10,587	11,864	10,088	11,25	13,905	15,589	17,946	20,366	—
Israel	2000	149	89	57	89	143	155	211	351	—
Total (**)	2000	117,199	140,163	151,994	185,473	220,045	242,833	278,366	340,897	191%

(*) En el periodo que va del año anterior a la entrada en vigencia de cada Tratado, hasta el año 2000.
(**) Incluye el intercambio con otros países con los que México no tiene Tratado de Libre Comercio.
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI); Secretaría de Economía/México.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Sin embargo, a pesar del ambicioso proceso de integración con que México despidió el siglo XX, su balance externo global exhibe aspectos desfavorables; destacadamente, que en el lapso 1994/2000 el intercambio comercial con el exterior le dejó al país un déficit acumulado total de casi 26.000 millones de dólares (Cuadro 19).

Pero este es un dato menor; lo importante es que en esos años el saldo de balanza de pagos en cuenta corriente -incluidos el servicio de la deuda externa, y remisión de utilidades al exterior- registró un

déficit de 90.000 millones de dólares, el cual se pudo financiar con entradas de capital que en ese lapso representaron inversiones directas de 80.000 millones de dólares, a las cuales se sumaron créditos del exterior y entradas de capital de corto plazo, todo lo cual -sumado- arrojó un saldo superavitario en cuenta de capital que, en el lapso 1994-2000, sumó 133.000 millones de dólares (cuadros 20 y 21).

Cuadro 19: México: Comercio Exterior por Regiones, 1993/2000

(Millones de dólares)

IMPORTACIONES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	45,295	54,791	53,829	67,536	82,002	93,258	105,267	127,566
Unión Europea	7,799	9,058	6,732	7,741	9,917	11,699	12,743	14,745
Latinoamérica	2,285	2,738	1,503	1,904	2,474	2,782	3,152	4,323
Resto del Mundo	9,988	12,76	10,389	12,288	15,414	17,633	20,813	27,84
Total	65,367	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,473

EXPORTACIONES	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	42,851	51,645	66,273	80,574	94,185	102,924	120,393	147,64
Unión Europea	2,789	2,806	3,354	3,51	3,988	3,889	5,203	5,621
Latinoamérica	2,104	2,159	3,575	4,346	4,884	4,313	3,47	4,088
Resto del Mundo	4,089	4,207	6,339	7,574	7,18	6,333	7,326	9,075
Total	51,832	60,817	79,541	96,004	110,237	117,46	136,391	166,424

COMERCIO TOTAL	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	88,146	106,436	120,101	148,11	176,187	196,182	225,66	275,206
Unión Europea	10,587	11,864	10,086	11,25	13,905	15,589	17,946	20,366
Latinoamérica	4,389	4,897	5,078	6,251	7,359	7,095	6,621	8,411
Resto del Mundo	14,077	16,967	16,729	19,861	22,595	23,967	28,139	36,915
Total	117,199	140,163	151,994	185,473	220,045	242,833	278,366	340,897

Crecimiento porcentual, 1993/2000

País	Importaciones	Exportaciones	Comercio Total
Estados Unidos	182	245	212
Unión Europea	89	102	92
Latinoamérica	89	94	92
Resto del Mundo	179	122	162
Total	167	221	191

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Secretaría de Economía

Cuadro 20: México: Balanza de Pagos, 1990/2000.

(Millones de dólares)

Año	Cuenta Corriente			Cuenta de Capital		Saldo en Cuenta de Capital
	Exportación de Mercancías y Servicios (a)	Importación de Mercancías y Servicios (b)	Saldo en Cuenta Corriente	Inversión Extranjera Directa	Inversión Extranjera De Cartera (c)	
1990	56,071	63,522	-7,451	2,633	3,37	8,297
1991	58,087	72,734	-14,647	4,761	12,753	24,507
1992	61,669	86,107	-24,438	4,393	18,041	26,419
1993	67,752	91,151	-23,399	4,389	28,919	32,482
1994	78,372	108,034	-29,662	10,973	8,182	14,584
1995	97,029	98,606	-1,577	9,526	-9,715	15,406
1996	115,493	117,824	-2,33	9,185	13,418	4,069
1997	131,535	138,983	-7,448	12,83	5,037	15,763
1998	140,069	156,159	-16,09	11,602	-5,79	17,652
1999	158,94	173,336	-14,396	12,129	10,965	14,55
2000	193,281	211,725	-18,444	13,526	-2,225	18,284

Fuente: Instituto Nacional de estadística, geografía e informática (INEGI) "Anuario Estadístico 2000".

(a) Incluye ingresos por servicios no factoriales (turismo y otros), y servicios factoriales (transferencias del exterior)

(b) Incluye egresos por servicios no factoriales (turismo y otros), y servicios factoriales (transferencias del exterior)

(c) Incluye inversiones en los mercados accionario y de dinero; asimismo, valores -públicos y privados- colocados en el exterior.

Cuadro 21: México: Déficit en cuenta corriente, y superávit en cuenta de capital, 1993/2000 (millones de dólares).

Año	Déficit en cuenta corriente		Superávit en cuenta de capital	
	Anual	Acumulado	Anual	Acumulado
1990	7,451	----	8,297	----
1991	14,647	----	24,507	----
1992	24,438	----	26,419	----
1993	23,399	23,399	32,482	32,482
1994	29,662	29,662	14,584	47,066
1995	1,577	31,239	15,406	62,472
1996	2,33	33,569	4,069	66,541
1997	7,448	41,017	15,763	82,304
1998	16,09	57,107	17,652	99,956
1999	14,396	71,503	14,55	114,506
2000	18,444	89,947	18,284	132,79

Fuente: Cuadro 20

Virtudes y defectos del proceso: Estados Unidos es -con mucho- el principal destino de las ventas mexicanas en el exterior, de las cuales casi 90% se coloca en ese mercado, que se ha convertido en factor esencial del crecimiento económico del país (Cuadro 19). En este entorno México es ya el segundo proveedor comercial de Estados Unidos, superado solamente por Canadá.

La capacidad competitiva de México para exportar se afianza, de manera substantiva, en la inversión extranjera directa: un promedio de casi 12.000 millones de dólares anuales que logró captar en el curso del último lustro; de más está decir que el grueso de dicha inversión -60% aproximadamente- procede de Estados Unidos (Cuadro 20).

México es ya el primer proveedor de su vecino del norte en renglones específicos como ropa para hombre (camisas y pantalones de algodón); camiones de carga y vehículos familiares; televisores; autopartes y accesorios para automóvil (aparatos de radio, cinturones de seguridad, volantes, columnas y cajas de dirección, bolsas de aire, etc.). México es, también, principal proveedor de Estados Unidos en café; igualmente en tomate y otros vegetales frescos y congelados, con un monto que se acerca a los 2.000 millones de dólares anuales (dato interesante: el país exporta, anualmente, casi 700.000 toneladas de tomate). En algunos rubros específicos los datos son impresionantes: hace dos décadas la industria automotriz de México prácticamente no vendía en el exterior, actualmente exporta más de un millón de automóviles y camiones por año (las exportaciones totales en el ramo automotriz -vehículos terminados, autopartes y accesorios- se acerca a los 30.000 millones de dólares anuales: más de tres veces las exportaciones petroleras del país).

Sin embargo, según algunos analistas, no todos los aspectos del TLCAN serían favorables, sobre todo porque la mayor integración económica con Estados Unidos implica una creciente dependencia de oscilaciones coyunturales para la economía mexicana, la cual se está dejando sentir severamente, con la desaceleración económica que este año enfrenta el vecino país del norte.

Por otra parte, la actividad exportadora de México está concentrada en muy pocas empresas, principalmente extranjeras (un solo dato es revelador: a fines de la década pasada un reducido grupo de empresas -poco más de 3.400- generaba 94% de las exportaciones del país y participaba, apenas, con 6% del empleo nacional de mano de obra). Además, algunos analistas afirman que el auge exportador de México no se asocia, necesariamente, con aumentos significativos del empleo y de los salarios reales en el conjunto de la economía. Según esto, después de la severa crisis de los años 1994-95, el PIB por habitante y los salarios reales (promedio) prácticamente no se han recuperado. Sin embargo, considerando los datos hasta el año 2000 esta aseveración, en términos globales, no corresponde a la realidad. De hecho, la información disponible indica que el PIB per cápita de México, en los últimos siete años, creció 15% en términos reales... lo cual, por modesto que sea es crecimiento, y no sería ajeno al TLCAN (Cuadro 22).

Cuadro 22: México: PIB real per cápita, 1985/2000.

(Millones de pesos)

Año	PIB (millones de pesos de 1993)	Población (millones de habitantes) *	PIB per cápita (pesos de 1993)	PIB per Crecimiento anual (%)
1985	1 044,49	77,9	13,401	-
1990	1 142,00	81,2	14,064	-
1991	1 190,13	83,1	14,322	1,83
1992	1 232,28	85,1	14,48	1,11
1993	1 256,20	87,2	14,406	-0,51
1994	1 312,20	89,3	14,694	2
1995	1 230,61	91,2	13,494	-8,17
1996	1 293,86	92,4	14,003	3,77
1997	1 381,53	93,6	14,76	5,41
1998	1 449,31	94,8	15,288	3,58
1999	1 504,97	96	15,677	2,54
2000	1 609,14	97,4	16,521	5,38

Fuente: FMI; Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática/México (INEGI)

* Cifras Interpoladas a partir de datos censales (INEGI)

En este entorno, el problema del empleo en México no concierne, solamente, al número de plazas de trabajo que demanda el

crecimiento demográfico de un país con 100 millones de habitantes, tiene que ver también con la creación de empleos adecuadamente remunerados. Al respecto, se estima que 70% de las nuevas ocupaciones que se crearon en el país, en el curso de la década pasada, corresponden al empleo de no asalariados y a ocupaciones en establecimientos muy pequeños o de baja productividad. En consecuencia, dos terceras partes de la población económicamente activa -asalariada y no asalariada- recibe como máximo dos salarios mínimos (poco más de doscientos dólares mensuales) o no percibe ingreso.

Por último, algo revelante: las exportaciones mexicanas demandan un alto y creciente contenido de insumos importados, lo cual es un obstáculo para sustentar el crecimiento económico sobre la base del mercado externo. En otras palabras, la elevada elasticidad de las importaciones respecto del crecimiento del PIB implica dificultades para que el país crezca "hacia adentro", considerando los requerimientos del aparato productivo y del consumo directo. Al respecto, dos datos son elocuentes: en los últimos siete años (1993-2000) el PIB de México creció 28% en términos reales; en tanto, la importación de mercancías creció 167% (consúltense los cuadros 19, y 23).

Cuadro 23: México: Producto Interno Bruto, e importación de Mercancías, 1993-2000.

(1993=100)

Año	Producto Interno Bruto (PIB)	Importación de Mercancías
1993	100	100
1994	104	121
1995	98	111
1996	103	137
1997	110	168
1998	115	192
1999	120	217
2000	128	267

Fuente: Cuadros 19 y 22

Esto plantea un importante desafío para México: la necesidad de que la actividad exportadora genere encadenamientos crecientes con el resto de la economía. Según diversas estimaciones, la producción mexicana aporta entre 2% y 4% de los insumos totales requeridos por la industria exportadora (a lo cual, se añadiría el valor agregado por la mano de obra).

3.2.2.1 Un balance del camino recorrido

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Con todo, evaluaciones y análisis autorizados permiten concluir que en términos generales, atendiendo a las premisas y propuestas que le dieron origen, el TLCAN ha sido exitoso para la economía mexicana –incluso–, por encima de lo que hubieran previsto los pronósticos más optimistas.

Sin embargo, una incógnita elemental es si las exportaciones mexicanas podrán mantener un acelerado ritmo de crecimiento, y duplicar su participación en el PIB cada cinco o seis años, como

prácticamente sucedió en el curso de la década pasada; pero aunque esto ocurriera, el problema es que las exportaciones -su dinámica y monto- le permitan al país adquirir las importaciones requeridas a través del tiempo, cubrir los altos costos de la deuda externa -pública y privada-, y remitir utilidades al exterior.

En este entorno, y de manera calificada, se ha afirmado que "el Tratado no resolverá por sí mismo los problemas estructurales de la economía mexicana" cabe añadir que, muy probablemente, sin el Tratado México tendría mayores dificultades para resolver esos problemas. Corolario elemental: en el siglo XXI, el desarrollo económico y social del país hace más que necesario mantener la dinámica exportadora; pero al mismo tiempo, diversificar sus mercados internacionales y fomentar el mercado interno con una actualizada estrategia competitiva de sustitución de importaciones (sobre todo en lo que concierne a insumos y materias primas industriales).

Ciertamente, plantea problemas que el avance económico del país dependa significativamente de variables externas. Después de todo, si bien es cierto que las ventas al exterior representan 30% del PIB del país, el valor agregado respectivo -descontando insumos importados, y considerando el costo de mano de obra- se podría estimar (orden de magnitud) en 15%, o poco más. Sin embargo -ahora como nunca- las divisas que generan las exportaciones tienen un alto costo de oportunidad... tan alto, que sin ellas no sería viable el crecimiento de la economía en su conjunto.

3.3 El tratado de libre comercio con América del norte y su impacto en la economía mexicana

3.3.1 El TLCAN y la Economía de México

México se ha convertido en el octavo exportador mundial y en el segundo país que recibe mayor inversión extranjera directa (IED) las economías emergentes. En el año 2000 México recibió 13 mmd en IED. En el año 2001 la inversión extranjera directa ascendió a 24,730.4 millones de dólares, cantidad superior en 87.9 por ciento a la reportada en 2000. Este indicador es un signo de la confianza de los inversionistas en nuestro país.

A casi ocho años de haber entrado en vigor, el dinamismo comercial y la integración del mercado TLCAN se refleja en el hecho de que el comercio trilateral crezca a una tasa promedio de 13% cada año, y que México haya desplazado a Japón como segundo socio comercial de EEUU.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Canadá y Estados Unidos es de particular relevancia debido a que ha permitido a México integrarse y competir exitosamente en el mercado norteamericano. Cada vez más compañías alrededor del mundo ven a México como parte del mercado de Norteamérica, de aquí que sus inversiones sean similares a aquellas que tienen lugar en Canadá o EEUU.

Hoy, Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo; aproximadamente una tercera parte del comercio total de la región se realiza entre los países socios del TLCAN.

La integración propiciada por el TLCAN ha formado cadenas productivas sólidas y eficientes, que vinculan productores de la

región TLCAN con proveedores y consumidores de diversos sectores dentro y fuera de la región. La formación de más cadenas productivas que vinculen a productores de principio a fin es uno de los retos de la actual administración.

Desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994, el comercio bilateral entre México y EE.UU. se ha más que triplicado, creciendo a una tasa promedio anual de 16.7 por ciento. Como resultado, hoy México es el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses, y uno de los socios comerciales más dinámicos de EE.UU.

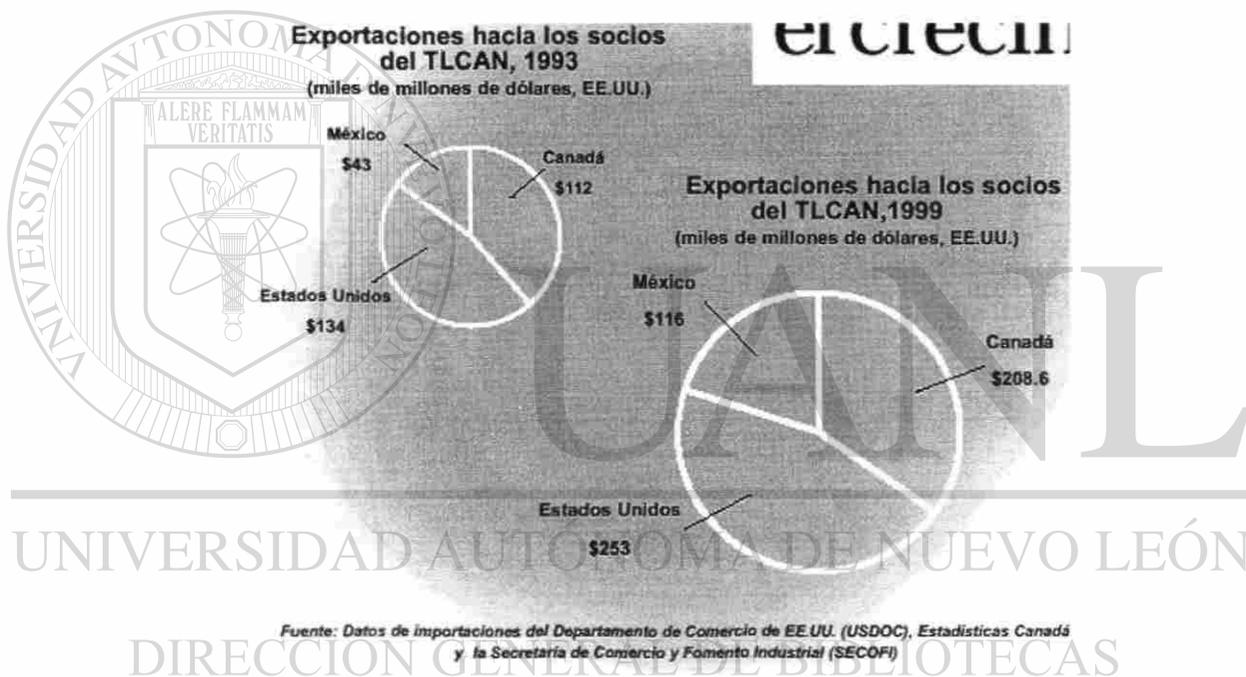
3.3.2 Efectos positivos del TLCAN

En el pasado, la ausencia de apertura en los mercados entorpecía el intercambio comercial y aumentaba costos para consumidores y gobiernos. Sin embargo, los tiempos cambian. Los mercados se han abierto, las barreras arancelarias se han reducido y el libre flujo de bienes, servicios, inversión e ideas muestran que nuestras economías se están integrando como nunca antes. Hoy en día, las empresas tienen su mercado en el mundo entero y las oportunidades para inversionistas, empresarios, trabajadores y consumidores son mejores que nunca.

En 1994, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y así Canadá, Estados Unidos y México constituyeron el área de libre comercio más grande del mundo.

La decisión de abrir puertas y derribar barreras está generando una relación próspera entre las tres naciones, lo que ha resultado en un sólido crecimiento económico regional, y en años recientes ha contribuido a impulsar el crecimiento económico mundial. Entre 1994 y 1999, la economía canadiense creció en promedio 3.3 por ciento, mientras que las economías estadounidense y mexicana crecieron en promedio 3.9 y 3.1 por ciento, respectivamente. (Gráfica 14)

Gráfico 14: Exportaciones hacia los socios del TLCAN, 1993.



A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el comercio en América del Norte ha crecido alrededor de 97 por ciento. Hoy en día, los tres socios del TLCAN gozan de una mayor participación en un mercado más amplio y los empleos y oportunidades económicas que éste genera son fundamentales para nuestro continuo bienestar. El comercio de bienes entre los socios del TLCAN alcanzó 570 mil millones de dólares (mmd) en 1999, un incremento de 281 mmd en sólo seis años.

El TLCAN ha redundado en un crecimiento sólido y estable en el intercambio de bienes y ha estimulado el comercio de servicios, sector que se espera continúe creciendo en el futuro. El TLCAN ha beneficiado a sus tres socios y ha coadyuvado a que América del Norte se convierta en una región comercial más próspera.

Grafico 15: Comercio bilateral entre socios del TLCAN, 1999.



- Estados Unidos se mantiene como el principal socio comercial de México y Canadá.
- Canadá es el principal socio comercial de Estados Unidos.
- México es el segundo socio comercial de Estados Unidos.
- Canadá representa el segundo mercado para las exportaciones mexicanas.

En los primeros siete años del TLCAN:

- el comercio México-Estados Unidos se ha incrementado en más de 150 por ciento, y creció a una tasa promedio anual de 17 por ciento;
- Canadá y Estados Unidos han aumentado su comercio, ya de por sí sustancial, a una tasa promedio anual superior a 10 por ciento; y
- el comercio México-Canadá ha aumentado 15 por ciento en promedio anualmente.

El TLCAN ha incrementado las oportunidades de negocio para los inversionistas. Desde 1994, la inversión en Canadá, Estados Unidos y México ha sido dinámica y creciente.

- De 1994 a 1999, los socios del TLCAN invirtieron 247 mmd en las economías de la región, mientras que el total de la inversión extranjera directa (IED) en los países miembros del Tratado alcanzó 1.22 billones de dólares.

- En 1999, la IED total en Canadá sumó 162 mmd, de la cual más de 72 por ciento provino de Estados Unidos (116.4 mmd) y México (336.5 md). (Grafica 15).

Desde la entrada en vigor del TLCAN, las inversiones estadounidenses y mexicanas han aumentado más de 69 por ciento.

- Entre 1994 y 1999, el flujo de IED a México alcanzó 71 mmd, de los cuales más de 67 por ciento fue de origen canadiense y estadounidense (48 mmd).
- En 1999, el total de la IED en Estados Unidos alcanzó cerca de 987 mmd; de ésta 8.4 por ciento provino de Canadá y

México. Desde la entrada en vigor del TLCAN, las inversiones de Canadá y México se han incrementado 100 por ciento.

Si bien el éxito del TLCAN generalmente se vincula con la apertura de mercados a bienes y servicios, su capacidad para atraer inversión extranjera en la región puede convertirse en uno de los legados de mayor relevancia del Tratado.

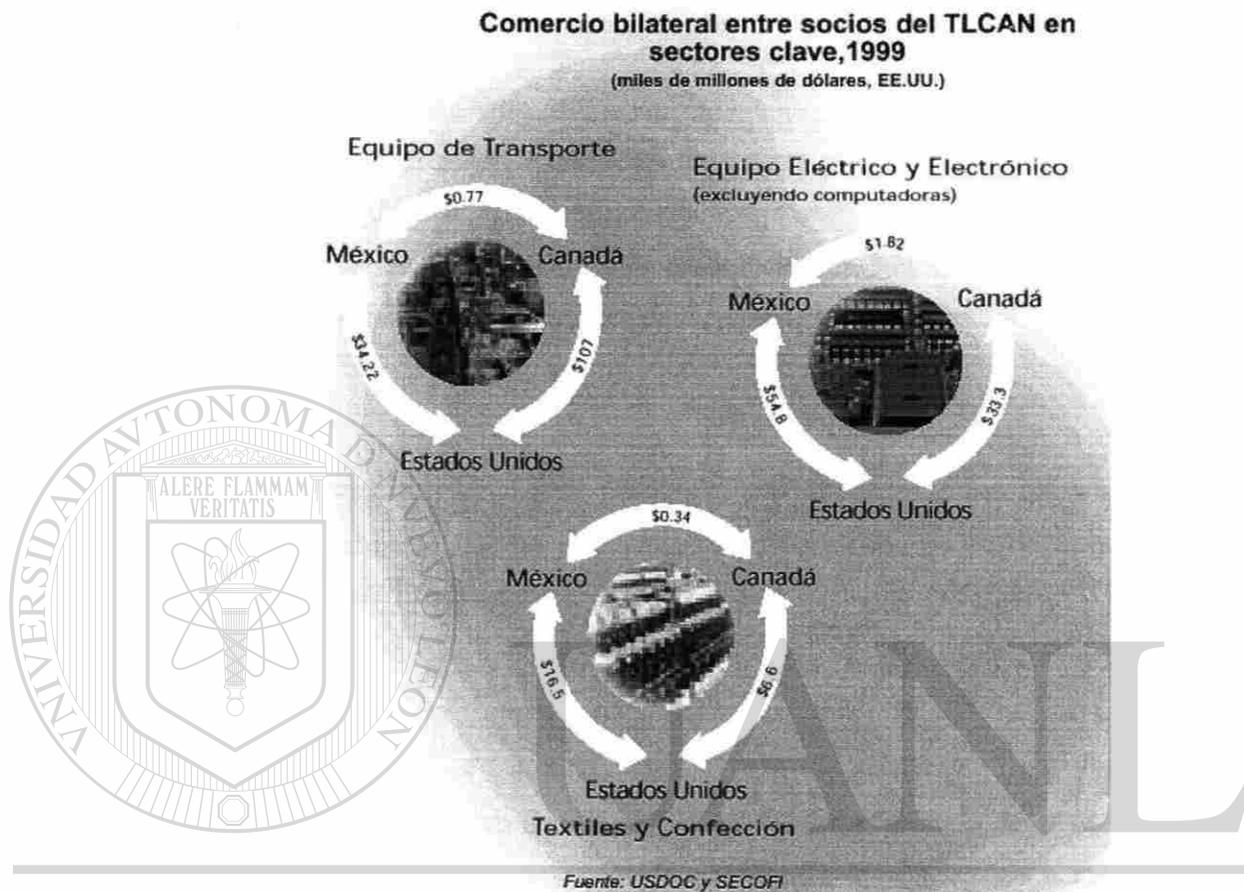
El TLCAN ha contribuido a crear un mercado norteamericano más integrado. El Tratado fortalece el comercio, al reducir barreras y garantizar el acceso a los mercados de cada país miembro. Ello permite a las empresas tomar decisiones que garanticen el uso más eficiente de sus recursos y promueve el establecimiento de alianzas estratégicas y de producción

conjunta por las cuales diversas partes del proceso de producción se realizan en la región.

En un mercado integrado, una empresa puede diseñar un producto en un país miembro del TLCAN, fabricarlo en otro país socio, ensamblarlo en el tercer país socio, y vender el producto terminado tanto en la región como en el resto del mundo. Las alianzas de producción conjunta en las industrias electrónica, automotriz y textil han contribuido a estimular

un fuerte crecimiento en estos sectores, incrementando las exportaciones de productos hechos en América del Norte al mercado mundial.

Grafico 16: Comercio bilateral entre socios del TLCAN en sectores clave, 1999.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

El comercio involucra a empresas grandes y pequeñas, y contribuye a crear empleos.

Las pequeñas y medianas empresas representan un motor de oportunidades económicas y de crecimiento del empleo. Dichas empresas son el factor de mayor dinamismo en nuestras economías. Su tamaño les confiere flexibilidad, sus productos las hacen competitivas y su vigor les garantiza el éxito. Estudios recientes muestran que las pequeñas y medianas empresas constituyen 97 por

ciento de los exportadores canadienses, 96 por ciento de los estadounidenses y 95 de los mexicanos.

Al considerar que las empresas de menor tamaño crean la mayoría de los nuevos empleos, es claro que debemos alentar a nuestras pequeñas y medianas empresas a buscar nuevas oportunidades en el exterior y a cosechar los beneficios de formar parte del dinámico sector exportador de América del Norte.

Aun cuando la mayor parte del comercio y de las inversiones fluye libremente a través de nuestras fronteras, es inevitable que surjan algunas diferencias.

Por ello los socios del TLCAN crearon un sistema independiente y efectivo que se basa en reglas. Cuando se presentan controversias, el TLCAN insta a los gobiernos involucrados a resolver sus diferencias en forma amistosa a través de los comités y grupos de trabajo del TLCAN u otros mecanismos de consulta. El TLCAN también establece paneles que proporcionan procedimientos expeditos y efectivos para la solución de disputas.

Hemos visto cómo funciona este sistema, hemos experimentado su efectividad y comprendemos su valor.

Los socios del TLCAN reconocen la importancia de mejorar la protección del medio ambiente y la necesidad de cooperar para fortalecer la aplicación de la legislación ambiental. Para alcanzar estos objetivos, los socios del TLCAN han establecido diversas

instituciones a través del Acuerdo para la Cooperación Ambiental de América del Norte.

En la frontera México-Estados Unidos, el Banco de Desarrollo de América del Norte y la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza trabajan en el desarrollo y financiamiento de proyectos de infraestructura ambiental. A la fecha, se han certificado 40 proyectos.

La Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA) promueve la protección y conservación del medio ambiente mediante proyectos para prevención de la contaminación, manejo de aguas residuales y protección de la fauna y la flora silvestres, entre otros.

A través del Fondo de América del Norte para la Cooperación Ambiental, la CCA ha financiado más de 127 proyectos comunitarios ambientales en Canadá, Estados Unidos y México.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

El TLCAN rinde beneficios reales para los trabajadores y sus familias. Para asegurar estos beneficios se ha dado un proceso de desarrollo de instituciones. A través del Acuerdo para la Cooperación Laboral de América del Norte y su Comisión, cada socio del TLCAN se compromete a la aplicación de sus leyes laborales y a cooperar en áreas relativas a relaciones

industriales, estándares de empleo, seguridad ocupacional y salud, así como al desarrollo de recursos humanos, entre otros.

Desde la entrada en vigor del TLCAN, el empleo ha crecido en los tres países.

Durante los primeros siete años del TLCAN:

- el empleo en Canadá creció 11 por ciento y se generaron 1.8 millones de trabajos;
- el empleo en México creció 22 por ciento y se crearon 2.2 millones de trabajos;
- el empleo en Estados Unidos creció más de 16.3 por ciento, y se generaron 18.1 millones de trabajos.

Claramente, el comercio ha contribuido a la generación de empleo en los tres países. Las nuevas exportaciones crean más y mejores empleos en el mercado nacional. Desde la entrada en vigor del Tratado, los tres países han registrado un aumento sustancial en sus exportaciones, y una porción significativa del crecimiento total del empleo se vincula al sector exportador.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Los ocho años de éxitos del TLCAN son sólo el comienzo. En los años venideros, las oportunidades irán en aumento a medida que las barreras comerciales disminuyan, las alianzas de producción conjunta continúen floreciendo y nuestra competitividad global se consolide.

La calidad de vida mejorará cada vez más a medida que los consumidores en América del Norte incrementen su acceso a mejores productos a precios competitivos. Seis años, tres países y un mercado

en el marco del TLCAN son una buena fórmula para lograr el éxito económico y social hoy, y en los años por venir.

3.3.3 Los efectos negativos del TLCAN

La entrada en vigor del TLC, coincidió con esa expansión económica, lo que permitió la penetración de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos sin generar mayores problemas políticos y económicos en este último país, aunque no dejaron de oírse las quejas del sector laboral que vio amenazadas algunas de sus fuentes de empleo.

Ese escenario externo favorable ha permitido, hasta el presente, el crecimiento de la economía mexicana. Esto es importante para comprender el impacto del TLC, ya que las exportaciones se han convertido en uno de los segmentos más dinámicos de la economía, desde finales de la década de los ochenta, tal como lo refleja su participación relativamente alta y creciente en el PIB.

Sin embargo, también es importante señalar que la economía mexicana ha tenido fuertes oscilaciones que no le han permitido recuperarse en términos de PIB por habitante, ni superar los niveles de inicios de la década de los ochenta. En otro escenario, con una eventual recesión económica en los Estados Unidos, la relación comercial entre los dos países, con seguridad hubiera sido mucho más tortuosa y compleja políticamente.

En términos generales el TLC ha sido exitoso (incluso mucho más de lo estimado), pero solamente para el capital financiero internacional y un sector de la economía mexicana. El crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos es, en promedio, de una tasa anual de 19 por ciento y la IED aumentó mucho más de lo esperado: acumuló 58 mil 979 millones de dólares durante el periodo 1994-

1998, con una participación promedio de los Estados Unidos del 54.36 por ciento.

El TLC ha sido fundamental para la nueva dinámica exportadora de México y para el creciente grado de integración de la economía mexicana a la estadounidense. Prueba de ello, es que las industrias automotriz y electrónica, ambas en manos del capital extranjero, son las que han permitido el crecimiento exportador y de la economía en su conjunto, lo que se ha reflejado en el superávit comercial que ha obtenido nuestro país desde 1995. Pero también, son las que le han permitido aumentar, a la economía norteamericana, su grado de competitividad frente a las economías asiáticas.

Las 5 empresas que más exportan en la actualidad (28 mil millones de dólares en 1999), son: la paraestatal Pemex con casi 10 mil millones, seguida de las empresas extranjeras de la rama automotriz, General Motors, Chrysler y Volkswagen, con 5 cada una, y la IBM con 3.

Además, la crisis de 1994, que se generó cuando apenas se iniciaba el TLC, provocó la contracción de la economía y una brusca devaluación del peso que dificulta el análisis objetivo, del impacto del TLC en la economía de México.

No obstante lo anterior, sí podemos afirmar que el TLC es parte de la estrategia económica neoliberal y que existen tendencias, macroeconómicas y sectoriales suficientes, para presentar conclusiones preliminares sobre sus efectos en la economía mexicana, a más de siete años de su entrada en vigor.

En términos generales, las principales tendencias de la economía, a partir de 1990 y, sobre todo, a partir de 1994, son las siguientes:

Las exportaciones mexicanas se han convertido en el componente más dinámico del PIB durante la década de los 90 y, sobre todo, desde 1995. En este aspecto, no se puede ignorar que la brusca devaluación del peso en 1994 y la política cambiaria que propicia su paulatina y permanente devaluación, han sido de las principales causas de esta dinámica.

La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones es de un 15 por ciento, 10.5 para 1990-1993 y 18 para 1994-1998. Destaca, asimismo, que las manufacturas se han convertido en el rubro más dinámico de las exportaciones y que han aumentado su participación en forma significativa. Las actividades, relacionadas con la industria automotriz, electrónica y de confecciones, acaparan la mayor parte de las exportaciones mexicanas. La concentración, en estas actividades, ha ido en constante ascenso durante la década de los 90 y particularmente a partir de la entrada en vigor del TLC.

También las importaciones mexicanas han tenido una dinámica relevante. En consecuencia, la balanza comercial de bienes -sin incluir a la maquila-, y particularmente el sector manufacturero, han reflejado un déficit constante. Por lo tanto, una de las principales características de este sector es su alta dependencia de importaciones para crecer en términos económicos y para llevar a cabo las exportaciones, incluso antes del TLC. Esta tendencia refleja

la falta de vinculación del sector manufacturero con el resto de la economía.

Por su parte, la balanza comercial total acumulada ha sido positiva durante algunos años del periodo, sobre todo, como resultado de la relación comercial con los Estados Unidos. Sin embargo, el que las importaciones también presenten una fuerte aceleración, de 12.1 por ciento, propició que en 6 de los 8 años, la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones fuera superior a la de las exportaciones; sin embargo, para el periodo en su conjunto es inferior, como resultado del desplome de las importaciones en 1995.

Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas.

Un pequeño grupo de empresas -entre 264 y 312-, sobre todo extranjeras -entre 54 y 78-, concentra el 51.86 por ciento de las exportaciones mexicanas. Si se incluyen las de maquila -3 mil 130 empresas-, que representan el 41.49 de las exportaciones totales, resulta que el resto de la economía participa con apenas 6.65.

Son entonces, empresas extranjeras y de capital mayoritario extranjero, las que permiten el aumento de las exportaciones en su conjunto. Ese pequeño grupo incrementa su participación en las exportaciones totales de 14.36 por ciento en 1993 a 19.15 en 1998, mientras que las nacionales reducen su participación de 35.76 por ciento en 1993 a 24.33 en 1998.

El comercio de México con los Estados Unidos Desde la entrada en vigor del TLC, las exportaciones mexicanas aumentan la dinámica de crecimiento que mantenían desde inicios de la década. Las exportaciones a los Estados Unidos continúan creciendo con tasas de dos dígitos desde 1994, con excepción de 1998, año en el que aun para una serie de países, incluyendo a Canadá y Japón, estas tasas son negativas. Desde esta perspectiva, los Estados Unidos no son sólo el principal destino de las exportaciones mexicanas, sino también el mercado que absorbe el 91.19 por ciento del aumento de éstas, a partir de 1994.

El TLC y la relación bilateral con los Estados Unidos también han sido significativos desde otra perspectiva. Históricamente, la economía mexicana ha tenido altos déficit comerciales, pero éstos se han logrado reducir notablemente como resultado de los altos y crecientes superávit comerciales con los Estados Unidos.

Los Estados Unidos, también aumentan su participación en las importaciones mexicanas de 69.06 por ciento en 1994 a 74.34 en 1998, y absorben 83.45 del aumento de las importaciones para 1994-1998.

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Estas tendencias, combinadas con la recuperación de la economía mexicana en su conjunto y con el aumento de las importaciones, han vuelto a generar un déficit comercial desde 1998. Las tendencias anteriores reflejan que los Estados Unidos se han consolidado como el principal destino de las exportaciones mexicanas y han absorbido la mayor parte de su reciente aumento durante la década de los 90 y particularmente desde 1994, a tal grado, que México se ha convertido en el tercer exportador a los Estados Unidos y el primero en cuanto a electrónica y confecciones.

Frente al incremento de las importaciones y exportaciones entre los Estados Unidos y México, es importante destacar el tipo de comercio que ha aumentado durante el periodo, y en especial, desde la entrada en vigor del TLC. Una de sus características esenciales es su modalidad de comercio intra-industria e incluso intra-firma, particularmente en sectores con una alta participación de empresas transnacionales, como la industria automotriz y la de partes para automóviles, la electrónica y la de confección, entre otros. Las tendencias señaladas son relevantes en el sentido de que señalan el comercio intra-industria y probablemente intra-firma, como una de las principales fuentes del aumento del comercio de México con el mundo y particularmente con los Estados Unidos.

3.3.4 Las consecuencias sociales del TLC

La creciente y profunda integración de un segmento de la economía mexicana a la estadounidense, implica una creciente dependencia de la primera respecto de las oscilaciones coyunturales y de largo plazo de la segunda. Particularmente sensible es el sector de maquila, pero también el comercio intra-industria e intra-firma, lo que en situaciones críticas de la economía norteamericana se reflejará con singular dramatismo en la economía de nuestro país y, consecuentemente, en las condiciones de vida de los mexicanos.

Al respecto, en el debate sobre el TLC se generaron una serie de expectativas, particularmente en torno a la generación de empleos, el aumento de salarios reales y, en general, en lo que respecta al aumento del nivel de vida en México, que rebasaban con mucho las estimaciones más positivas. El contraste de estas expectativas con las

tendencias actuales que han limitado la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales al proyecto, ha generado desencanto en un importante segmento de la población mexicana y un impacto negativo en alrededor de 18 millones de personas.

Mientras tanto, el ya mencionado y relativamente pequeño segmento exportador de la economía mexicana, ha crecido en forma importante.

Por ello, en primer lugar, debe quedar claro que el TLC no resolverá los problemas estructurales de la economía mexicana, como la generación de empleos, el encadenamiento de las actividades exportadoras con el resto de la economía y el aumento de los salarios reales, en forma significativa. Por el contrario, el TLC, agrava la polarización de la economía mexicana que se había iniciado a finales de la década de los 80.

Las empresas exportadoras, particularmente las extranjeras, realizan, en el contexto de la economía mexicana, fuertes inversiones de capital. Esto explica su discreta participación en el empleo. En promedio, aportaron 3.41 por ciento del empleo nacional durante 1993-1998. Las empresas que concentran 93.35 por ciento de las exportaciones -alrededor de 3 mil 400 incluyendo maquiladoras- sólo participan con 5.65 por ciento del empleo nacional. Para el mismo periodo la población ocupada en México aumentó en 8.5 millones de personas, mientras que las principales empresas exportadoras, incluyendo las maquiladoras, sólo crearon 822 mil empleos. Como resultado, 90.36 por ciento del empleo generado durante 1993-1998 estuvo a cargo de empresas desvinculadas, o con muy poco vínculos, con el comercio exterior.

También es relevante señalar algunas tendencias en torno a los salarios reales. Desde 1980 han descendido constantemente - tanto los mínimos como los de la industria manufacturera-, y esta tendencia no se ha revertido con la entrada en vigor del TLC. Es significativo, que en ambos casos, se encuentren en la actualidad, muy por debajo de sus niveles de principios de la década de los ochenta.

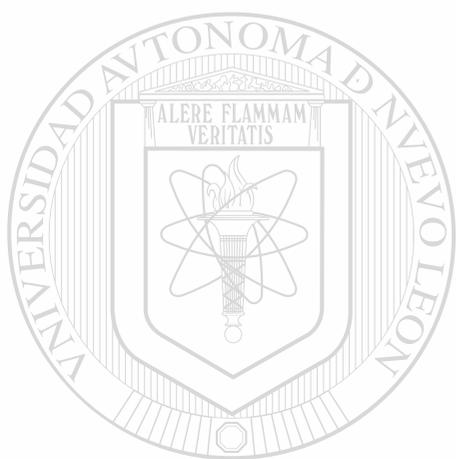
Los salarios reales de empresas como la electrónica, son, en términos absolutos, superiores a los de la media de la economía mexicana. Sin embargo, considerando su limitada participación en el conjunto de la economía, no son suficientes para elevar los salarios en general. Es más, los salarios reales en estas actividades han disminuido desde 1994. De hecho, la economía mexicana, desde 1994, no se ha recuperado en forma significativa con respecto al PIB por habitante y a los salarios reales.

Además, el estudio de las empresas electrónicas y de computación, refleja que operan con porcentajes muy altos de insumos importados, lo que no contribuye a su integración con las empresas nacionales e impide el proceso de difusión tecnológica, de conocimientos y de aprendizaje.

La polarización de la economía también se refleja en el sector agrícola, en el cual, un grupo de productos, particularmente frutas y hortalizas, se han beneficiado con el TLC, mientras que la mayor parte del sector, todavía no se ha ajustado a las nuevas condiciones e incluso tiene pocas posibilidades de hacerlo.

Por otra parte, todavía persisten otros importantes rezagos como la fragilidad de la economía, un sector financiero incapaz de brindar financiamiento al sector productivo y crecientes limitaciones para vincular los sectores dinámicos y exportadores de la economía

con el resto de la misma, particularmente con las empresas y sectores orientados hacia el mercado nacional.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

CONCLUSIÓN

Desde mediados de los noventa, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha sido estrategia económica fundamental de México. El argumento relevante que condujo al Tratado fue la convicción de que incrementaría la eficiencia productiva de sus miembros aprovechando complementariedades económicas (destacadamente entre México y Estados Unidos).

Aun cuando para algunos la apertura comercial no ha sido favorable, los beneficios para la economía mexicana en su conjunto saltan a la vista. Ya que el comercio en 1994 fue de 140,000 millones de dólares y para el año 2000 pasó a 341,000 millones de dólares. Esto representa un crecimiento de 144% en solamente siete años.

En el periodo 1997-2000 las exportaciones totales de México registraron una tasa de crecimiento de 14.8% promedio anual. En el mismo periodo el PIB avanzó a una tasa de 5.6% anual, lo que permitió elevar el ingreso per cápita de 4,290 dólares por año en 1997, a 5,909 dólares en el 2000 (Gráfica 13)

Además de un fuerte crecimiento de las exportaciones mexicanas, éstas dejaron de alimentarse primordialmente de las ventas de crudo al exterior. Actualmente, las exportaciones petroleras representan menos del 10% de las exportaciones totales.

Y por último, se subraya que la paridad de la moneda no es un factor determinante en la evolución de sector exportador. Baste recordar que a lo largo del periodo 1994-2001 las exportaciones crecieron a una mayor proporción precisamente cuando el tipo de cambio registró una depreciación pequeña o hasta una apreciación.

Recordemos que la actividad comercial externa de México (exportaciones de mercancías más importaciones de mercancías) ya representa el 60% de nuestro Producto Interno Bruto, actividad que

tiene la capacidad de acelerar o desacelerar la actividad económica mexicana.

Sin embargo, algo revelante: las exportaciones mexicanas demandan un alto y creciente contenido de insumos importados, lo cual es un obstáculo para sustentar el crecimiento económico sobre la base del mercado externo. En otras palabras, la elevada elasticidad de las importaciones respecto del crecimiento del PIB implica dificultades para que el país crezca "hacia adentro", considerando los requerimientos del aparato productivo y del consumo directo. Al respecto, dos datos son elocuentes: en los últimos siete años (1993-2000) el PIB de México creció 28% en términos reales; en tanto, la importación de mercancías creció 167%

El crecimiento económico de México descansa en ámbitos de producción atados al exterior, en los cuales se genera -solamente- una sexta parte del PIB. Esto es importante porque en el curso de los últimos años el mercado interno del país ha estado sujeto a severas condicionantes de política económica -entre otras, muy escaso financiamiento con elevadas tasas de interés- cuya preocupación esencial es mantener bajo control las variables macroeconómicas fundamentales: destacadamente, el comportamiento general de los precios y el tipo de cambio. Dicha política expresa la convicción de que, sin equilibrio macro, la viabilidad económica del país estaría negada. Sin embargo se debe considerar que ese equilibrio es, apenas, precondition del crecimiento económico, de la creación de empleo, y del bienestar social, lo cual no ocurrirá de manera sostenida si no se fomenta el mercado interno.

La evidencia es clara: a pesar de su innegable dinamismo, el modelo exportador de México no ha sido capaz de generar un crecimiento económico de pleno empleo, como lo hizo el modelo industrial de sustitución de importaciones en las décadas 1950-80.

De conformidad con una calificada consideración -lacónica y concluyente- el actual "modelo industrial exportador" de México es "dinámico", pero tiene "bajo poder de arrastre" y "lento motor de crecimiento interno", lo cual es consecuencia de "la desarticulación productiva" y de la "desustitución ineficiente de importaciones".

En consecuencia, urge articular competitivamente los eslabones de las cadenas productivas porque sólo así, en el mediano plazo, se podría cerrar la brecha comercial del país, sólo así se podrían superar las debilidades de una "liberalización comercial acelerada", pero "ineficiente", que caracterizó a México en las postrimerías del siglo XX.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

BIBLIOGRAFÍA

TEXTOS:

Negaciones Internacionales, John D. Daniels y Lee H. Radebaugh;
Octava edición, edición Pearson Educación.

Parte 3: Pagina 188 a 371.

Marketing Internacional, Michael R. Czinkota, y Ikka A. Ronkainen,
cuarta edición, Edición Mc Graw Hill.

Parte 3: Pagina 438 a 464.

Administración financiera internacional, Jeff Madura, sexta
edición; edición Thomson editores.

Parte 4: Pagina 360 a 408.

International Management, Helen Deresky; third edition; Edition
Prentice may.

Parte 3: Pagina 217 a 286.

Negocios internacionales, John D. Daniels; Lee H. Radebaugh.
Edición: Pearson Educación; Octava edición.

Macro economía con aplicaciones a México. Paul A. Samuelson;

Economía: Enfoque América latina. Noris C. Clement;

The Making of NAFTA: How the Deal Was Done: Cameron, Maxwell
A. and Brian Tomlin. 2000.. Ithaca: Cornell University Press.

LECTURAS

IMF. 2001. **International Financial Statistics**. Washington, D.C.: IMF.

"Mexico and the WTO: A Regional Player in Multilateral Trade Negotiations," CIDE Working Paper EI-74 Ortiz Mena L.N., Antonio. 2001..

Secretaria de Economía 2001. Estadísticas comerciales de México. México City: Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Revistas **"Ejecutivos de finanzas":**

Agosto 2000: **"globalización y desarrollo de México"**, Pagina 12 a 18.

Agosto 2000: **"El TLC con la Unión Europea"**, Pagina 20 a 32.

Noviembre 2000: **"Acuerdo de libre comercio de las Americas"**, Pagina 26 a 30.

Noviembre 2000: **"Nuevos esquemas comerciales en Latinoamérica"**, Pagina 20 a 24.

Octubre 2001: **"Evolución y perspectivas del sector externo mexicano"**, Pagina 12 a 18

Octubre 2001: **"Tratados de libre comercio de México"**, Pagina 34 a 38.

Enero 2002: "La **economía mexicana: Nuevos retos o viejas historias**", Pagina 7 a 10.

Enero 2002: "La economía mexicana en el 2002", Pagina 17 a 21.

SITIOS INTERNET:

<http://www.schp.gob.mx>

<http://www.nafta-sec-alena.org/spanish/index.htm>

<http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/chapter12.html>

<http://lanic.utexas.edu/~sela/AA2K1/ESP/cap/N63/cap63-10.htm>

http://www.iiec.unam.mx/Boletin_electronico/2000/v606/secext.html#tlc

<http://www.dfait-maeci.gc.ca>

<http://www.ustr.gov>

<http://www.economia.gob.mx>

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

<http://www.economia-snci.gob.mx>

INEGI:<http://www.inegi.gob.mx/estadistica/espanol/economia/feconomia.html>

REVISTAS Y PERIÓDICOS:

Le Monde. (periódico francés)

Les dossier du Monde (revista mensual)

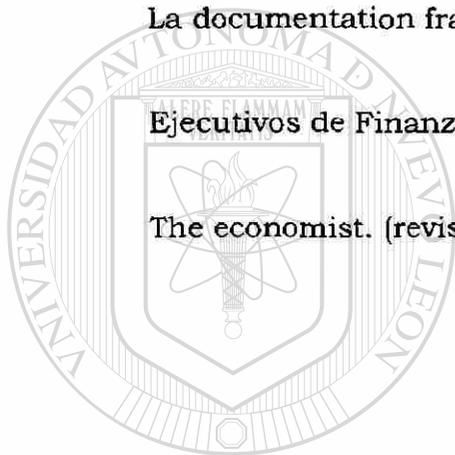
Le Monde diplomatique (revista semanal)

Alternatives économiques. (revista francesa mensual)

La documentation française. (revista francesa mensual)

Ejecutivos de Finanzas. (revista mexicana mensual)

The economist. (revista norteamericana semanal)



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

ANEXO

Anexo I:

Artículo 501: Certificado de origen

1. Las Partes establecerán un certificado de origen que servirá para confirmar que un bien que se exporte de territorio de una Parte a territorio de otra Parte, califica como originario. Posteriormente, las Partes podrán modificar el certificado previo acuerdo entre ellas.

2. Cada una de las Partes podrá exigir que el certificado de origen que ampare un bien importado a su territorio se llene en el idioma que determine su legislación.

3. Cada una de las Partes:

a) exigirá al exportador en su territorio, que llene y firme un certificado de origen respecto de la exportación de un bien para el cual un importador pudiera solicitar trato arancelario preferencial en el momento de introducirlo en territorio de otra Parte; y

b) dispondrá que, en caso de que no sea el productor del bien, el exportador pueda llenar y firmar el certificado de origen con fundamento en:

i) su conocimiento respecto de si el bien califica como originario;

ii) la confianza razonable en la declaración escrita del productor de que el bien califica como originario; o

iii) un certificado que ampare el bien, llenado y firmado por el productor y proporcionado voluntariamente al exportador.

4. Ninguna de las disposiciones del párrafo 3 se interpretará como obligación del productor de proporcionar un certificado de origen al exportador.

5. Cada una de las Partes dispondrá que el certificado de origen llenado y firmado por el exportador o por el productor en territorio de otra Parte y que ampare:

a) una sola importación de un bien a su territorio; o

b) varias importaciones de bienes idénticos a su territorio, a realizarse en un plazo que no excederá doce meses, establecido por el exportador o productor en el certificado;

sea aceptado por su autoridad aduanera por cuatro años a partir de la fecha de su firma.

Anexo II:

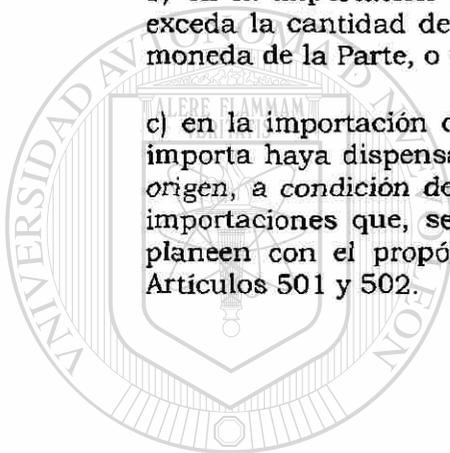
Artículo 503: Excepciones

Cada una de las Partes dispondrá que el certificado de origen no sea requerido en los siguientes casos:

a) en la importación comercial de un bien cuyo valor no exceda mil dólares estadounidenses o su equivalente en la moneda de la Parte o una cantidad mayor que ésta establezca, pero podrá exigir que la factura que acompañe tal importación contenga una declaración que certifique que el bien califica como originario;

b) en la importación de un bien con fines no comerciales cuyo valor no exceda la cantidad de mil dólares estadounidenses o su equivalente en la moneda de la Parte, o una cantidad mayor que ésta establezca; o

c) en la importación de un bien para el cual la Parte a cuyo territorio se importa haya dispensado el requisito de presentación de un certificado de origen, a condición de que la importación no forme parte de una serie de importaciones que, según una consideración razonable, se efectúen o se planeen con el propósito de evadir los requisitos de certificación de los Artículos 501 y 502.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

Anexo II:

Artículo 307: Bienes reimportados después de haber sido reparados o alterados

1. Salvo por lo dispuesto en el Anexo 307.1 ¹² ninguna de las Partes podrá aplicar un arancel aduanero a un bien, independientemente de su origen, que sea reimportado a su territorio, después de haber sido exportado a territorio de otra Parte para ser reparado o alterado, sin importar si dichas reparaciones o alteraciones pudieron efectuarse en su territorio.

2. No obstante lo dispuesto en el Artículo 303, ninguna de las Partes aplicará aranceles aduaneros a los bienes que, independientemente de su origen, sean importados temporalmente de territorio de otra Parte para ser reparados o alterados.

3. El Anexo 307.3 se aplicará a cada una de las Partes especificadas en dicho anexo, en lo relativo a la reparación y reconstrucción de embarcaciones.



UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

