

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 período), 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**

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.

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 período 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)

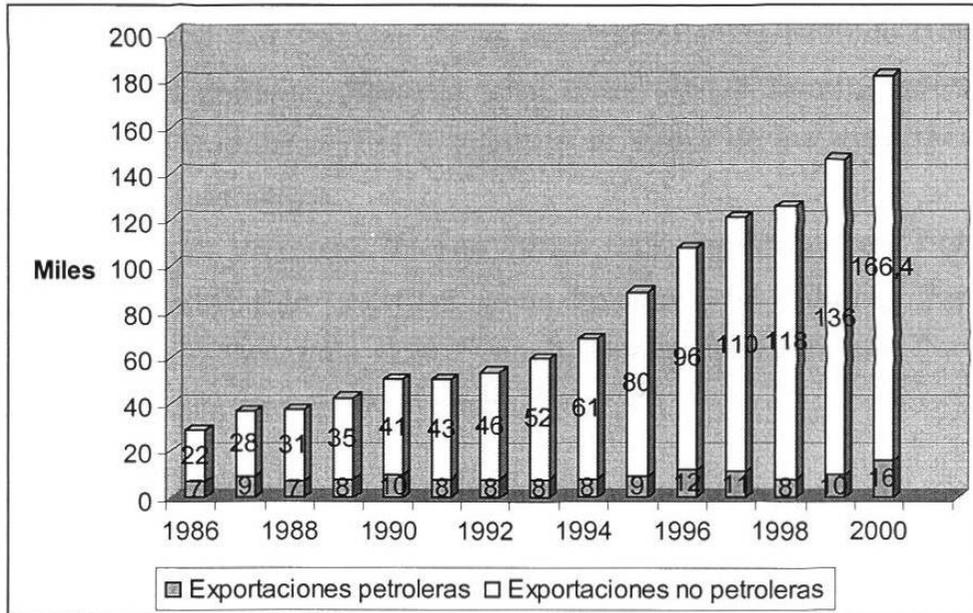
Cuadro 2: Comercio exterior.

	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.

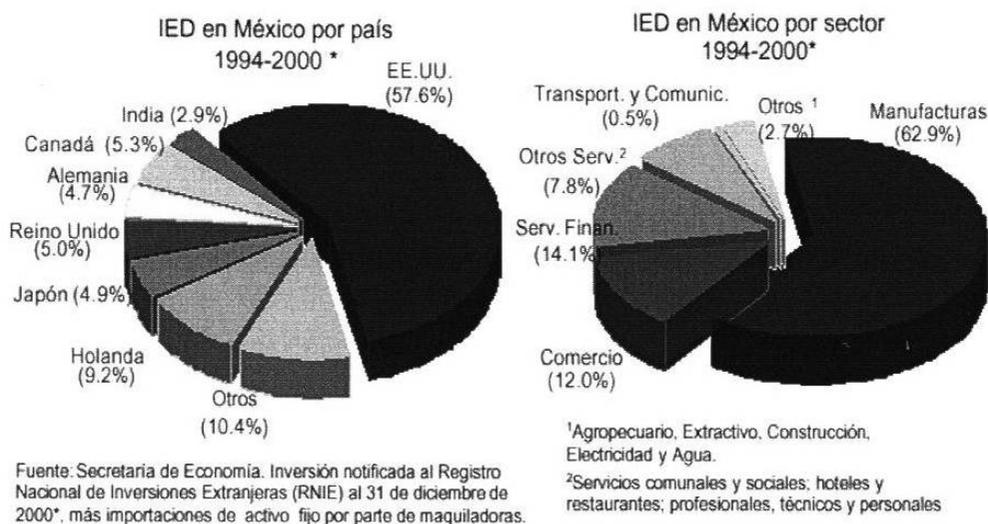
En 1999, 706 mil puestos de trabajo fueron creados en el sector formal de la economía, y los salarios reales en el sector manufacturero experimentaron un crecimiento anual de 1.8 por ciento y en la industria maquiladora 2.95 por ciento.

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.

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, entretros) 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.

Comercio trilateral*
(miles de millones de dólares)

	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%

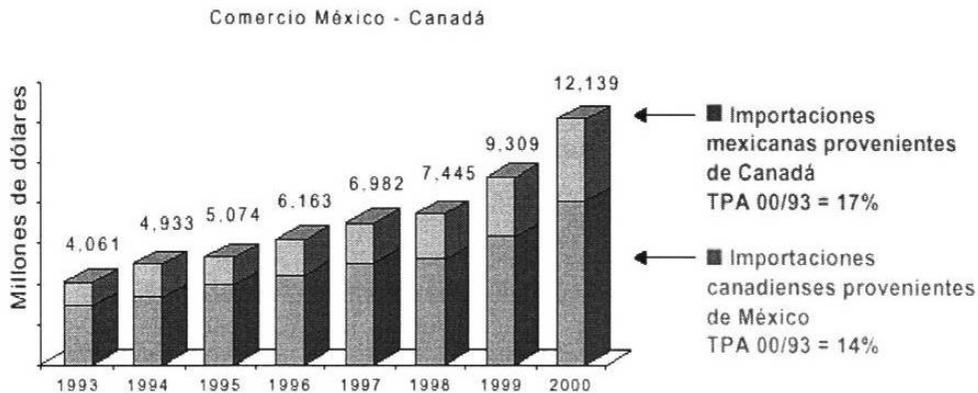
* Fuente: *Banxico*, *USDOC* y *Statistics Canada*, utilizando las cifras del país importador

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.



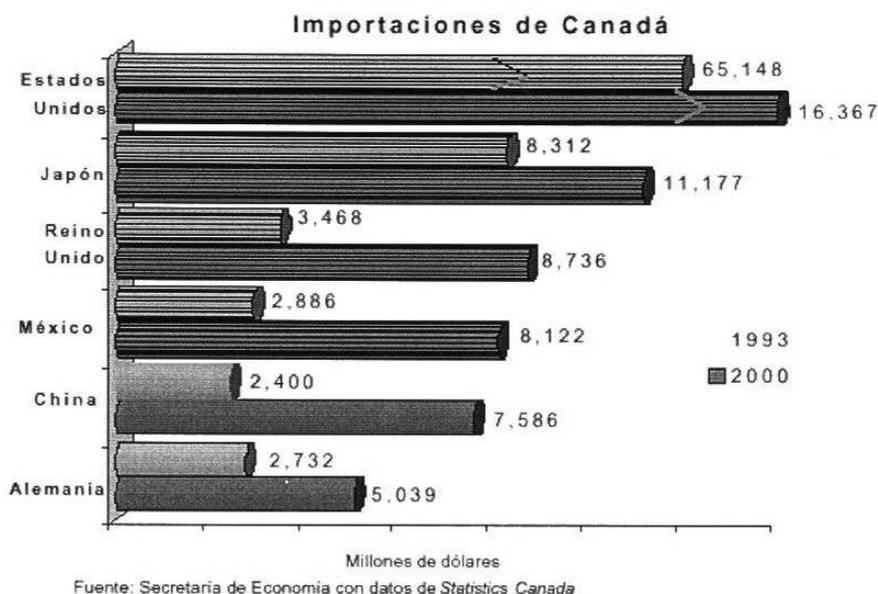
Fuente: Secretaría de Economía, con datos de *BANXICO* y *Statistics Canada* utilizando cifras del país importador

TPA= Tasa Promedio Anual

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.



2.4.1.1.1.2 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.

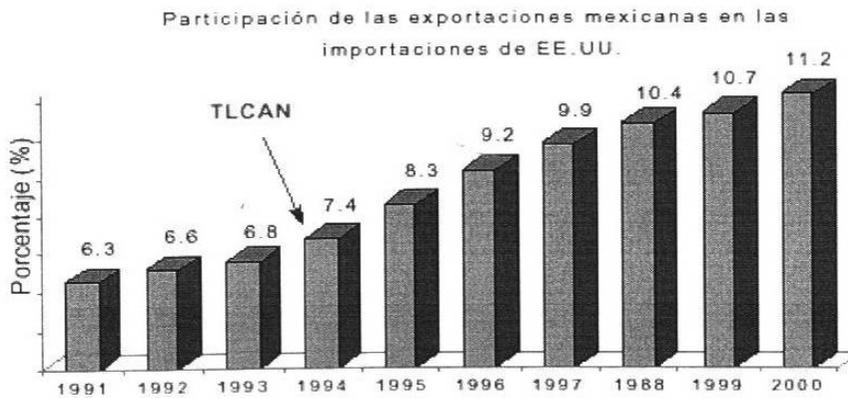
Importaciones de Estados Unidos
(incremento porcentual anual)

	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

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.

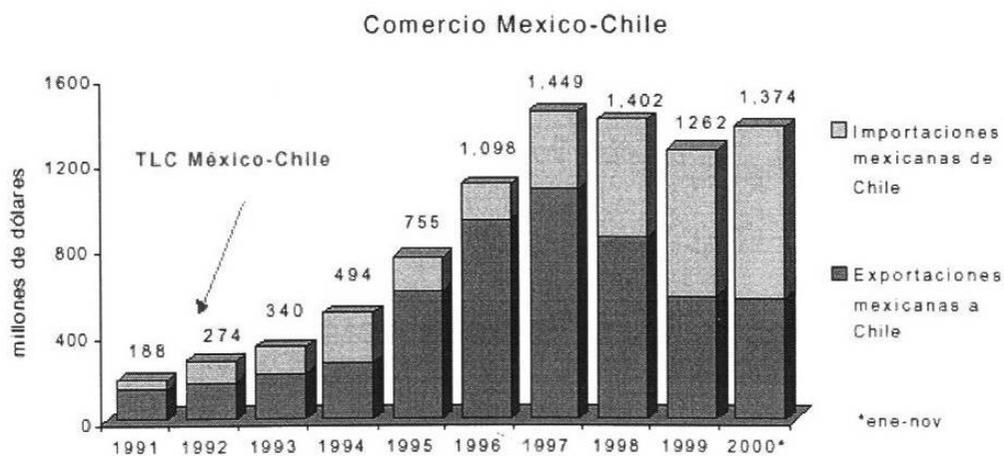
Comercio Mexico-Chile
(millones de dólares)

	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*							
<i>(millones de dólares -mdd)</i>							
	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

2.4.1.1.2.4 *Tratado de Libre Comercio México - Bolivia*

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

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 del 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-á-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

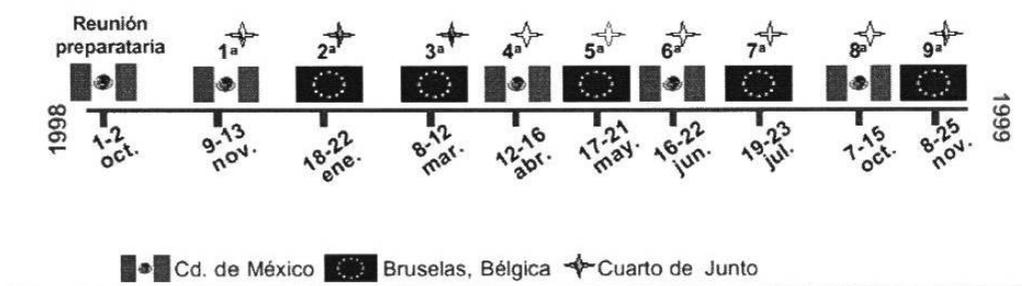
Las relaciones comerciales con la UE se rigen por el acuerdo marco de cooperación (de tercera generación) firmado el 26 de abril de 1991. Para profundizar relaciones económicas, políticas y de cooperación, el 2 de mayo de 1995, México firmó la *Declaración Conjunta Solemne* en la cual se estableció el 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 1° 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

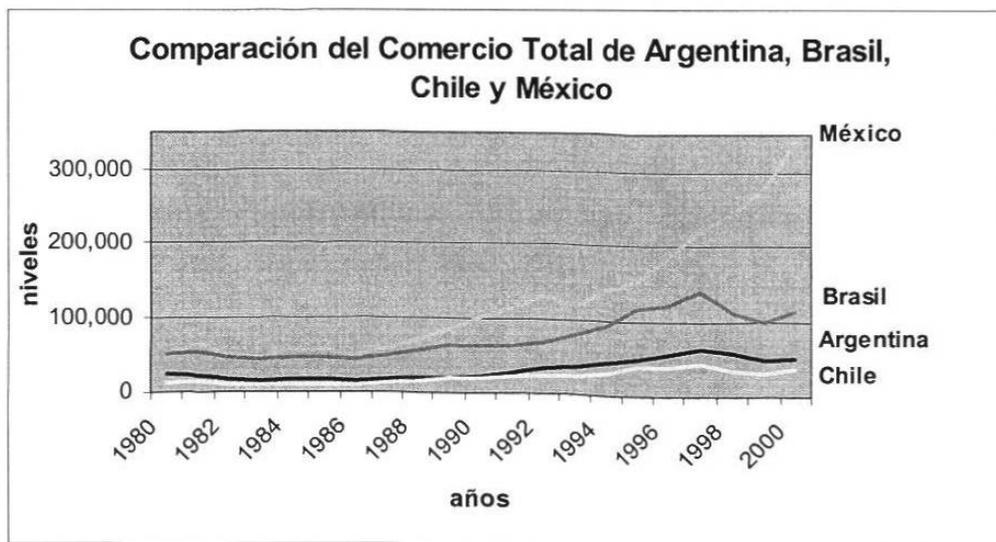
México destaca como el único país latinoamericano que tiene TLC con los dos mercados más grandes del mundo: Estados Unidos y la Unión Europea. También tiene un TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), un TLC con Israel y TLC con los siguientes países latinoamericanos: Bolivia, Colombia,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

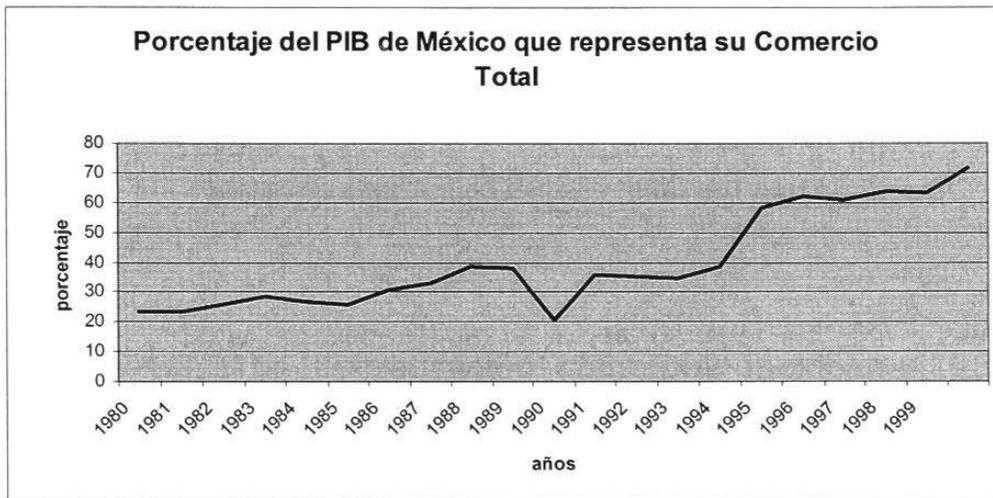
Gráfico 7: Comparación del comercio total de Argentina, Brasil, Chile y México.



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

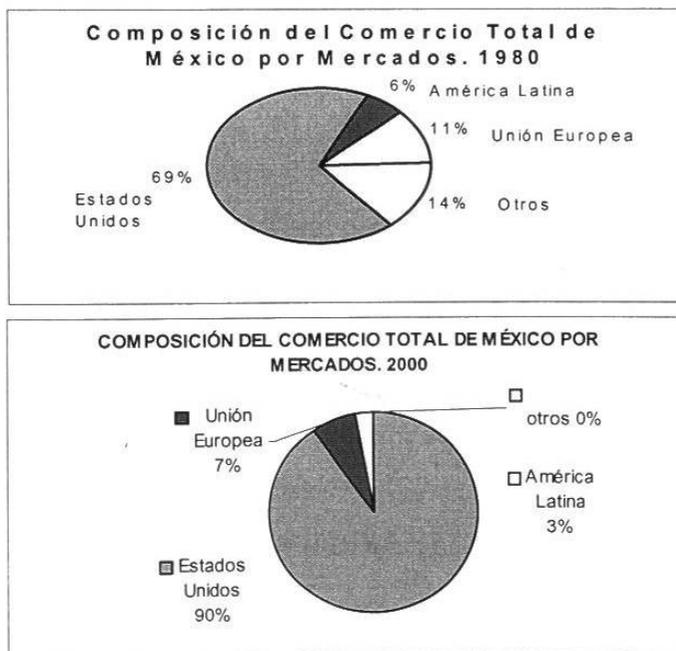
Además de su despegue comercial a principios de los noventa, otro gran cambio ha sido la relevancia del comercio para la economía del país. En la época del auge del petróleo a finales de los setenta y principios de los ochenta, los ingresos por concepto del comercio tan sólo representaban cerca del 25% 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 sorprendente, 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.

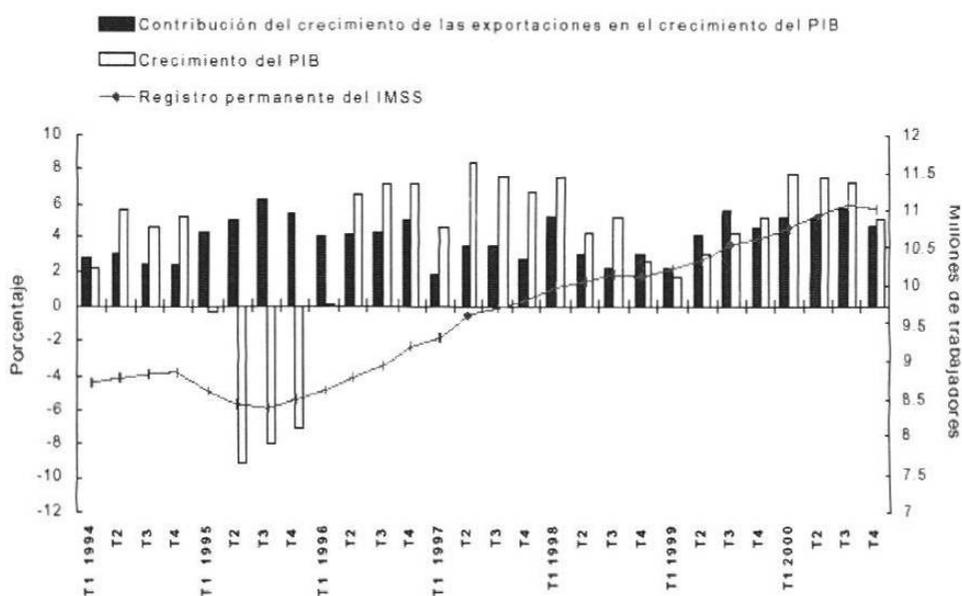
Durante 1999, en el sector maquilador los salarios en promedio fueron 4 veces más altos que el salario mínimo general.

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 Secretaria 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.