

### **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.



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.

<b>BALANZA COMERCIAL</b> (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 CEESP 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.

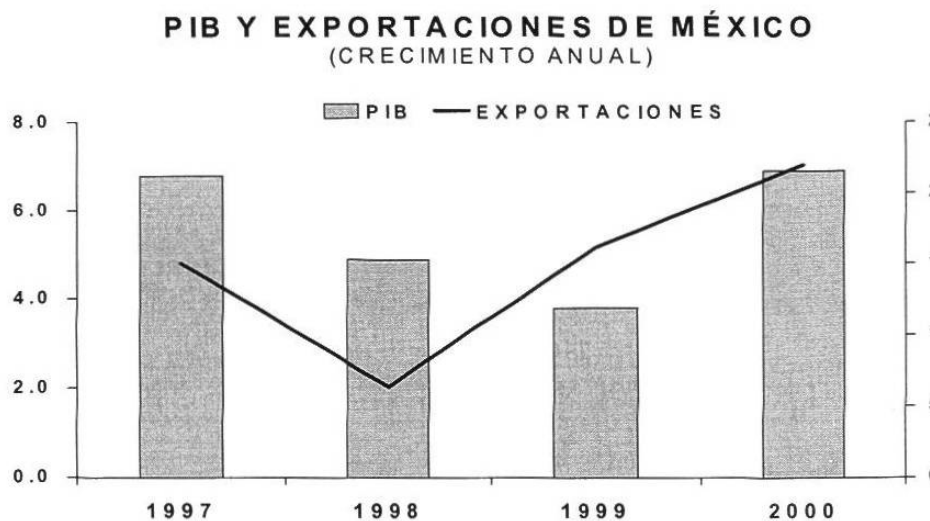
El retiro de Bonos Brady permitió el pago anticipado de obligaciones externas y el ahorro de recursos que se habrían destinado al servicio de la deuda externa. En contraste, el sector privado incluyendo al sector bancario incrementó su deuda con el exterior al pasar de 51,619 en 1997 a 64,722 millones 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).

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

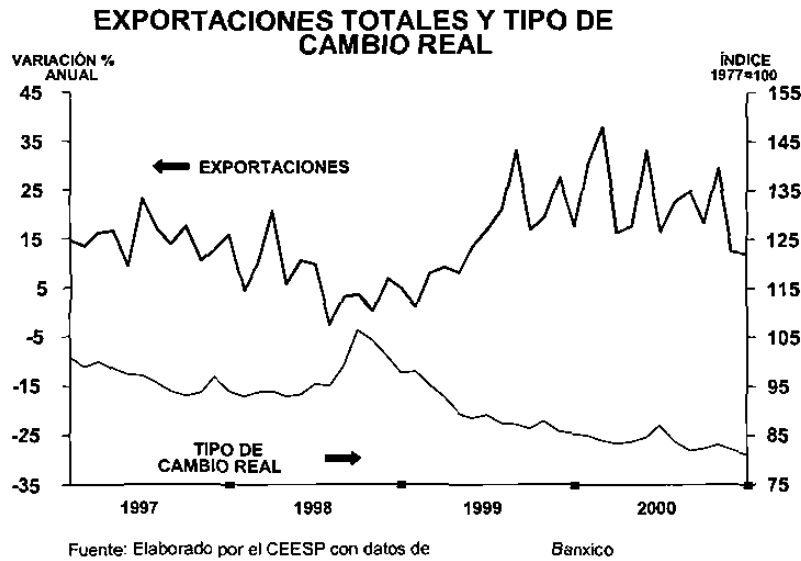
<b>INDUSTRIA DE LA TRANSFORMACIÓN TRABAJADORES AFILIADOS AL IMSS</b>			
	1997	2000	TCMA
<b>NORTE</b>			
BAJA CALIFORNIA	250,043	325,927	9.1
CHIHUAHUA	331,248	417,518	7.9
COAHUILA	191,088	248,374	9.0
NUEVO LEÓN	316,682	376,561	5.9
SONORA	112,091	136,507	6.7
TAMAULIPAS	180,025	236,546	9.4
<b>CENTRO</b>			
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
<b>SUR</b>			
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 CEESP 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).

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.

<b>BALANZA COMERCIAL</b> (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 las 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.

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.

Fundamento: Artículos 501<sup>11</sup> y 503<sup>12</sup> 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.

---

<sup>11</sup> Anexo I

<sup>12</sup> Anexo II



### 3.2.1.3 Mercado de país de origen (TLCAN)

En México se han establecido las reglas de mercado 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 mercado 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 mercado 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.

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 303.7<sup>13</sup> 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.

#### 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.

---

<sup>13</sup> 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).

**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	10,086	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 período 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.

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)

<b>IMPORTACIONES</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
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
<b>Total</b>	<b>65,367</b>	<b>79,346</b>	<b>72,453</b>	<b>89,469</b>	<b>109,808</b>	<b>125,373</b>	<b>141,975</b>	<b>174,473</b>

<b>EXPORTACIONES</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
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
<b>Total</b>	<b>51,832</b>	<b>60,817</b>	<b>79,541</b>	<b>96,004</b>	<b>110,237</b>	<b>117,46</b>	<b>136,391</b>	<b>166,424</b>

<b>COMERCIO TOTAL</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
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
<b>Total</b>	<b>117,199</b>	<b>140,163</b>	<b>151,994</b>	<b>185,473</b>	<b>220,045</b>	<b>242,833</b>	<b>278,366</b>	<b>340,897</b>

Crecimiento porcentual, 1993/2000

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

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

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.

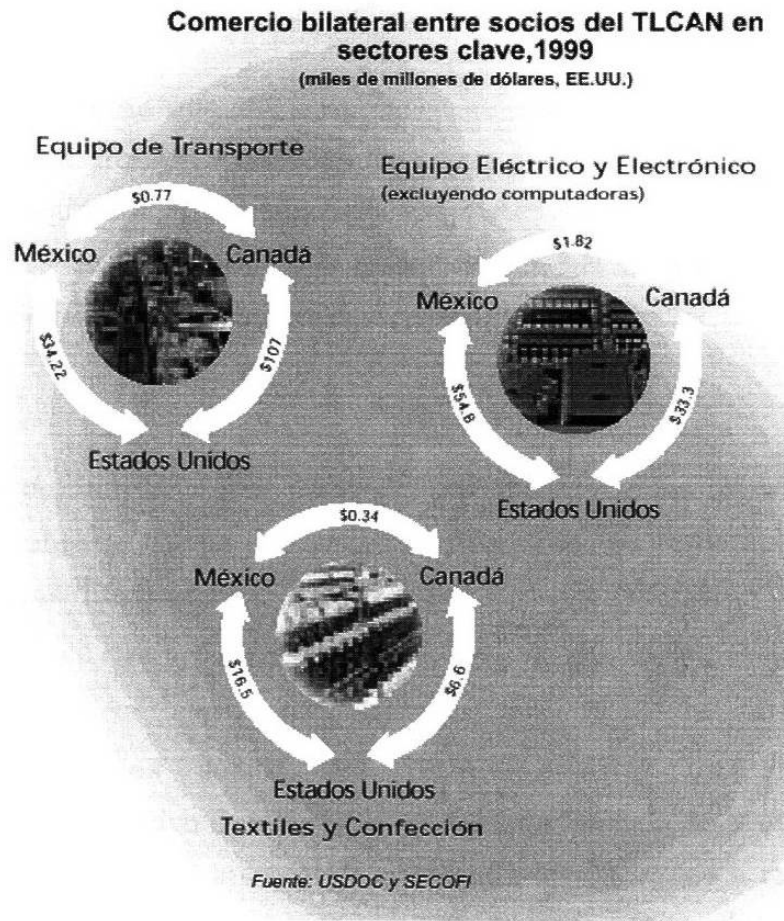
El TLCAN ha contribuido a crear un mercado norteamericano más integrado. El Tratado fortalece el comercio, al reducir barreras y garantizar el acceso a los mercados de cada país miembro. Ello permite a las empresas tomar decisiones que garanticen el uso más eficiente de sus recursos y promueve el establecimiento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



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.

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.

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 período, 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 período 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.

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.