

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMIA**



**"LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO
EN EL AMBITO DEL TLCAN"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A
OLIVER ULISES FLORES PARRA BRAVO

ASESOR: Dr. RICARDO BUZO DE LA PEÑA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A MI MADRE: BERTHA.

Por que se que donde está me ve y quiero que vea que las ganas con que lucho por estar con su familia valieron la pena y estoy muy orgulloso de ella.

A MI PADRE: SALVADOR.

Por que sin su cariño y apoyo, yo no sería ni estaría donde ahora.

A MI HERMANO: FABIAN

Por ser el mejor hermano que pude haber tenido y por todo su apoyo.

A MI NOVIA: ELSA.

Por haber aparecido en mi vida y estar a mi lado.

A ROCIO:

***Por su invaluable ayuda en la realización de esta investigación,
pero sobre todo por su amistad.***

A MANUEL y OSCAR:

Por compartir conmigo sus conocimientos, consejos y su amistad.

A TODOS MIS AMIGOS:

***Por que siempre han estado conmigo y de alguna u otra forma
siempre me han apoyado.***

*Mi agradecimiento y reconocimiento a mi Asesor,
Dr. RICARDO BUZO DE LA PEÑA, por confiar en mí,
su desinteresada ayuda y compartir sus conocimientos
conmigo.*

“LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO EN EL ÁMBITO DEL TLCAN”

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO 1: MÉXICO ANTE LA FIRMA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE	7
1.1 Los Antecedentes y la Apertura Informal	7
1.1.1 La Apertura del Sistema Financiero	14
1.2 Las Negociaciones del TLCAN	17
1.2.1 El <i>Fast Track</i>	18
1.2.2 Las negociaciones del TLCAN	21
1.3 Firma y Estructura del TLCAN	25
1.3.1 Qué es el TLCAN	26
1.3.2 Objetivos de los Firmantes del TLCAN	38
CAPITULO 2: LAS IMPLICACIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE PARA MEXICO	43
2.1 México y el Ámbito Adverso en torno al TLCAN	43
2.1.1 Las Asimetrías Económicas y los Costos de Integración para México	45
- El Papel de las Asimetrías en los Procesos de Integración.	45
- Los Costos de Integración de México al TLCAN en el Ámbito de las Asimetrías	50
2.1.2 La Crisis de 1994	55
2.2 Los Resultados del TLCAN para México	58
2.2.1 México ante el TLCAN. Una Visión Macroeconómica	58
2.2.2 Resultados del TLCAN para México	67
CAPITULO 3: LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA Y SUS RETOS PARA LA NUEVA DECADA	79
3.1 Las Regiones Económicas en México	79
3.1.1 Las Regiones Económicas en México	82
3.1.2 Análisis Regional	87
- La Frontera Norte	94

3.2 Los Sectores Económicos en México	96
3.2.1 Análisis Sectorial	97
3.2.2 Las manufacturas y la maquila	107
La Industria Automotriz	111
La Industria Textil	114
3.2.3 Sector Agropecuario	115
3.2.4 Sector Financiero	117
3.3 Retos y Oportunidades para la Nueva Década	119
3.3.1 Los Retos de México en el Ambito Mundial	120
México y una Nueva Arquitectura	120
México y la OMC	123
México y el ALCA	124
3.3.2 Los Retos de México dentro del TLCAN	127
3.3.3 La Política Económica Exterior de México para la Nueva Década	129

CONCLUSIONES	134
---------------------	------------

BIBLIOGRAFIA	151
---------------------	------------

INTRODUCCIÓN

La evolución del comercio internacional ha presentado una mayor dinámica que la de la producción, es decir, el comercio se ha convertido en la nueva base de crecimiento y desarrollo para cualquier economía, aspecto que se ha visto favorecido con las nuevas tecnologías de comunicación y producción. Esta evolución del comercio ha significado la modificación de los acuerdos comerciales entre los países; acuerdos que no son de índole comercial únicamente, sino que involucran grandes aspectos de la vida económica y social, como el flujo de factores de la producción, inversiones, mecanismos de solución de controversias, medio ambiente, aspectos laborales, etc.¹.

Se ha fortalecido la formación de regiones económicas² en los últimos años. En el caso de México, la regionalización ha representado un paso adelante a favor del libre comercio y con él se han alcanzado múltiples ventajas, pero al mismo tiempo se han incurrido en diversos costos.

Todo ello ha ocurrido dentro de un nuevo orden económico, donde el mercado es el director de las nuevas relaciones económicas, las funciones del Estado se ha desvanecido, los movimientos de capital son cada vez mayores y más importantes (dispersión de la inversión y la tecnología en busca de lugares más rentables) y donde el sistema financiero y bancario son los principales elementos de expansión del capital. Este nuevo orden, y su principal característica, la globalización, ha propiciado el surgimiento de bloques económicos como nueva y más sofisticada forma de relación económica entre países.

¹ El TLCAN ha sido ha sido pilar en la conformación de acuerdos que atiendan a toda esa gama de temas que en la actualidad requieren ser tratados en un convenio comercial. Además caracterizado por el desarrollo limitado de instituciones que a diferencia de otros acuerdos (como el europeo), un gran número de instituciones supranacionales no tiene cabida, más bien su número es limitado y son las mismas autoridades nacionales las que conjuntamente realizan las interacciones.

² -La regionalización y globalización pueden ir de la mano o resultar antagónicas, de acuerdo con las circunstancias que se rodeen- en "Globalización, Regionalización y Comercio Mundial", Emergi Louis, traducido por Apuricio Vázquez Arturo, El Economista Mexicano, octubre-diciembre 1992, Revista de Colegio Nacional de Economistas.

Los Estados Unidos de América muy probablemente mantendrán durante los próximos años el peso y el papel protagónico que tienen actualmente. De igual manera, es presumible que se produzca un fortalecimiento de la Unión Europea como resultado de la expansión y profundización de su proceso de integración. Japón seguirá siendo un actor importante, mientras es posible el surgimiento de nuevos actores (China Popular, India, Turquía, Brasil).

Debido a la ineficacia del multilateralismo y al estancamiento de las negociaciones del GATT³. Se procedió a establecer esquemas regionales bajo la aprobación del artículo XXIV de dicho acuerdo. En la economía mundial actual son tres bloques económicos que han evolucionado fuertemente⁴ de naturaleza y características muy distintas; pero que en común buscan la reestructuración de las economías mediante la práctica de un comercio más libre dentro del bloque. Se visualiza una multiplicación de acuerdos parciales y de nuevos regimenes de regulación que podrian llevar hasta un nuevo acuerdo global del tipo de Bretton Woods.

El tránsito de la liberalización se está dando, en la práctica, mediante una armonización caracterizada por la creciente transnacionalización de los aranceles y otras medidas relativas al acceso al mercado que han justificaron la existencia del GATT y hoy Organización Mundial del Comercio (OMC) y sobre todo los cambios en el contexto económico internacional. Hoy en día nos podemos dar cuenta de todo ello observando las desregulaciones de la producción, el auge del comercio intra-firmas, la compenetración de los flujos de comercio e inversión, etc.

Todos estos cambios en la estructura del comercio mundial se ven reflejados en la consolidación de bloques comerciales, entre ellos de América del Norte, donde México forma parte y por ende, cobra gran importancia para mí, realizar una evaluación de los resultados.

³ Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio, por sus siglas en inglés (General Agreement on Traffic and Trade).

⁴ En América del Norte, la Cuenca de Pacífico y en Europa.

Asimismo, la intervención de los países en vías de desarrollo en la nueva configuración económica y el intercambio desigual han sido motivo de gran interés, por lo que es importante entender en que condiciones se ha realizado las negociaciones, como es el caso de México en el bloque de América del Norte; pues los países en vías de desarrollo carecen de participación en las decisiones. Se requieren de cambios que incluyan una normativa general e incorporen las necesidades de estabilidad y financiamiento del desarrollo. La necesidad de estos cambios se incrementa a partir de la radical separación producida entre la economía financiera y la productiva, y ante la insuficiencia de los mecanismos de mercado para asignar adecuadamente los recursos.

América del Norte está constituido por tres países: Canadá, Estados Unidos y México; diferentes en tamaño geográfico y económico; en nivel de vida; dotación de recursos y actividades económicas; etc. Entre estos tres países se ha firmado un acuerdo, el Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN) que busca suprimir, gradualmente, la mayor parte y de ser posible la totalidad de los aranceles y de las restricciones sobre el comercio mutuo, es decir, sobre las transacciones de bienes y servicios. Debido a estas características, el proceso de integración que se realizó en Norteamérica se encuentra dentro de la fase denominada "Zona de Libre Comercio", donde cada país conserva sus propios aranceles sobre países terceros y cuya característica particular es que cuenta con libre movilidad de capital y no así una libre movilidad de la fuerza de trabajo.

Con el TLCAN con Estados Unidos y Canadá, pero sobre todo con el primero, México formalizó un proceso de integración económica que ya se venía realizando años atrás, en busca de acceso seguro al mercado estadounidense, y al mismo tiempo garantizar una fuente de financiamiento.

Al establecerse una relación más estrecha con sus vecinos del norte, México pretende acceder a mejoras en sus procesos productivos como consecuencia de una transferencia de tecnología mediante la Inversión Extranjera Directa (IED) —en teoría, primero a los sectores participantes en el comercio exterior y posteriormente a los otros sectores—; buscando originar un crecimiento sostenido de la economía; así, la apertura comercial y la inversión serían el remedio para crear más empleo.

El objetivo que resume la finalidad de dicho tratado y que constituye el pilar del mismo es lograr mayor competitividad internacional y mayor eficiencia en los procesos productivos, pues estos dos puntos constituyen la base para alcanzar un mejor nivel de vida.

En junio de 1991 se inician de manera oficial las conversaciones en busca de un área de libre comercio, para concluir el 7 de octubre de 1992, y en diciembre del mismo año los ejecutivos de cada país firmaron el acuerdo; al rubricarse el texto original del Tratado⁵ en una reunión celebrada en San Antonio Texas. En 1993 se realizaron las negociaciones de los acuerdos paralelos y finalmente el primero de enero de 1994 entró en vigor el TLCAN constituyéndose así la zona de libre comercio más grande del mundo.

El TLCAN como instrumento de Política Económica es uno de los pasos más importantes que ha dado México en aras de la modernización y adaptación de su economía a las nuevas reglas económicas. Cabe recordar que dicho tratado tiene que ser tan sólo un instrumento de apoyo para los planes de crecimiento económico, por lo tanto los avances y costos que se han percivido en estos últimos siete años no pueden ser únicamente resultado del tratado.

Cuando un país se inserta al proceso de globalización y regionalización tiene que contar con políticas industriales activas y sus respectivas políticas de fomento, además de los adecuados instrumentos financieros para aplicarlas; como dijera Carlos Sales Gutiérrez⁶ "No se trata de volver a épocas de subsidios enormes desproporcionados y las más de las veces injustificados, se trata de apoyos temporales, transparentes y que sean aprobados y supervisados por el Poder Legislativo". No se puede dejar a las libres fuerzas de la oferta y la demanda el desarrollo de la economía, el problema radica en que en el TLCAN hay tres países enormemente desiguales que se relacionan con un trato igual.

⁵ El cual fue la continuación y ampliación del Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá, iniciado en 1983 y que fue totalmente suscrito en 1988.

⁶ Director de Nafin, el 26 de octubre de 1999 en el discurso de clausura del seminario internacional "La Banca de Desarrollo en el Nuevo Milenio".

El objetivo de esta tesis es mencionar los beneficios y costos, así como demostrar cuan útil ha sido el TLCAN para México.

A continuación realizo una evaluación del TLCAN a siete años de su implementación; para ello explico como se llevaron acabo las negociaciones y su trascendencia, brevemente menciono en que consiste el TLCAN y sus principales apartados; realizo un análisis nacional de las principales variables económicas que me permita abordar las ventajas y desventajas que el tratado ha traído a México para, finalmente trasladar el análisis estadístico a nivel regional y sectorial, y así observar la distribución de dichas ventajas y desventajas y con ello poder concluir dicha evaluación.

La mayor parte de los trabajos realizados acerca del TLCAN han sido realizados bajo un punto de vista "oficial" o bajo puntos de vista parciales, al mismo tiempo, la mayor parte de los informes o estadísticas que se presentan, señalan los innumerables puntos a favor y logros que se han obtenido con el TLCAN, pero generalmente omiten o mencionan muy brevemente los problemas que no se han resuelto.

A lo largo de los años en que el TLCAN se ha llevado acabo, se han corroborado con hechos algunas creencias con respecto a dicho tratado, así como se han descartado algunas otras; la realidad se resumen en que a partir del TLCAN, México no pertenece al primer mundo, ni tampoco ha perdido lo poco que ha logrado en cuanto desarrollo económico. Pero también es cierto que este tratado ha ayudado en gran medida a que México resuelva ciertos problemas de índole económico, sin convertirse en la varita mágica que resolverá todos sus problemas económicos; además ni Estados Unidos ni Canadá están en peores condiciones de las que pudiesen estar antes de aceptar a México como su socio.

Lo que trataré de demostrar es que el TLCAN ha sido importante para el crecimiento económico de México y para la superación de muchos problemas coyunturales y estructurales que se venían arrastrando desde décadas anteriores, pero a la vez, el TLCAN ha significado un costo para sectores y regiones que no han sido impulsadas por las fuerzas del libre comercio y no se han visto favorecidas por los múltiples beneficios del comercio exterior.

Básicamente, el problema que enfrenta México en su economía data de muchos años atrás, y por ende el TLCAN no los puede resolver todos; pero ha ayudado en gran medida a superar algunos y ha acentuado otros, donde la falta de planeación, así como la excesiva confianza en las fuerzas del mercado por parte del gobierno mexicano no permitieron la adecuada valoración de los sectores y plazos a negociarse.

El presente trabajo consta de cuatro partes

- La primera parte (parte descriptiva) se encarga de citar brevemente la apertura económica llevada a cabo por México desde antes de la entrada en vigor del TLCAN, así como la estructura del mismo y los objetivos que los firmantes persiguieron. Así podremos entender el tratado y la finalidad que se perseguía con éste.
- La segunda parte analiza las implicaciones que el TLCAN ha tenido para México, partiendo de una descripción de las asimetrías entre México y sus socios comerciales y haciendo una breve reseña de la situación económica en el periodo de entrada en vigor; para poder plantear el ámbito en el que México se encontraba y así posteriormente hacer la evaluación correspondiente de los resultados.
- La tercera parte se centra en el análisis regional y sectorial de la actividad comercial en México, buscando plantear la distribución de los beneficios del tratado y finalmente ofrece propuestas a seguir mediante un recuento de los retos y las perspectivas a futuro.
- La cuarta y última parte es la encargada de las conclusiones del trabajo.

CAPÍTULO 1: MÉXICO ANTE LA FIRMA DEL TLCAN

1.1 LOS ANTECEDENTES Y LA APERTURA INFORMAL

El TLCAN fue consecuencia o respuesta a un grupo de hechos económicos y políticos, tanto en el ámbito nacional como en el internacional, que guiaron a México a incorporarse a un bloque comercial con sus dos vecinos del norte.

El modelo proteccionista (Sustitución de Importaciones) terminó en 1982 –con la crisis de la deuda externa–; con problemas económicos estructurales y coyunturales muy importantes resultados de aspectos nacionales e internacionales que afectaron a nuestra economía; un peso sobrevaluado, gran déficit fiscal, altas tasas de interés, caída de los precios del petróleo y otras materias primas¹, falta de liquidez de los mercados financieros internacionales, etc.

Para atender a esta serie de problemas estructurales que no permitían el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana, México optó por entablar una mejor relación con el resto del mundo, sobre todo con Estados Unidos.

La apertura comercial que se llevó a cabo en México, desde antes de la entrada en vigor del TLCAN es parte de toda una nueva reestructuración económica; en versiones oficiales, como lo mencionó el presidente Carlos Salinas: "México quería ser parte de la comunidad mundial y por eso debía cambiar, ...recuperar el crecimiento económico era una necesidad. ...una de las fórmulas principales para que nosotros llegáramos a estos resultados fue: revertir la forma tradicional de pensar y actuar en México"².

¹ hubo un fuerte decremento en el valor relativo de las materias primas y bienes de consumo directo en relación principalmente a bienes manufacturados y de capital; lo que planteó la necesidad de modernizar al sector industrial.

² Palabras del presidente de México, Carlos Salinas de Gortari al recibir el doctorado Honoris Causa en Leyes en la Universidad de Michigan, el 28 de mayo de 1993.

Esa inspiración de cambio se caracterizó por la privatización de empresas paraestatales, programas de reducción de la deuda; promoción de la recuperación económica con estabilización de precios, promoción de la inversión nacional y de los flujos de capitales del resto del mundo (inversión extranjera).

Pero la liberalización requirió de toda una gama de ajustes macroeconómicos, destacando la flexibilización de los salarios reales y por ende su contracción; la libertad del tipo de cambio, que se tradujo en la devaluación del tipo de cambio real, y toda una recomposición de las exportaciones e importaciones.

A finales de los 80 se realizaron reformas sobre el Programa de Reglamentación de la Ley de Inversiones Extranjeras y toda una serie de cambios en la política financiera y en las reglamentaciones del intercambio comercial y transporte. Se creó un nuevo Reglamento de Ley de Transferencia de Tecnología, se modificó la Ley Aduanera, la Ley Federal de Pesca, etc.

La política económica de México, consolidada por el presidente Carlos Salinas de Gortari se dirigió a una menor protección comercial que favoreciera a México en su búsqueda por introducirse a los nuevos cambios en la economía mundial, su proyecto de modernización económica se inclinaba, en gran medida, a la promoción de las exportaciones y a la consolidación de la apertura al exterior³, internacionalización de la economía y desregulación económica y privatización de empresas estatales.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) y otros organismos multinacionales advirtieron la importancia de realizar el cambio estructural que permitiera un crecimiento económico sustentado en un fuerte sector industrial exportador (crecimiento hacia fuera), basado en la inversión nacional, pero sobre todo extranjera para lograr procesos productivos de mayor eficiencia y calidad, además de llevar acabo una política que hiciera frente a los pagos de la deuda.

³ Reducción de aranceles a las exportaciones, eliminación de precios oficiales y permisos de importación, eliminación de restricciones a la inversión, a la transferencia de tecnología.

La reorientación de la política económica de México, orientándose hacia la liberalización comercial, se inicia en 1983 y se acentúa en 1987 después de haber ingresado al GATT en 1986. Al incorporarse al GATT, México goza de las ventajas de "La Nación Más Favorecida", a la vez se compromete a consolidar la Tarifa del Impuesto General de Importación, reducir, y en lo posible eliminar los permisos previos a la importación, los precios oficiales, las licencias de importación y los obstáculos técnicos al comercio, valoración aduanera y respeto a los códigos *anti dumping*.

Las negociaciones dentro de dicho Acuerdo se estancaban cada vez más, como ocurrió en la Ronda Uruguay, donde los principios básicos que se negociaban eran: contener posiciones proteccionistas, reforzar la disciplina en áreas tradicionales del comercio internacional, extender las disposiciones a nuevas áreas como propiedad intelectual y servicios, e incluir la agricultura, los textiles y otras áreas.

Al mismo tiempo se estaba realizando un cambio estructural en Europa; la URSS dejaba de existir y surgían nuevos países que abandonaban su anterior modo de producción para insertarse en la economía de mercado. Estos países representaban para las naciones en vías de desarrollo y México entre ellos un nuevo foco de competencia en busca de la atracción de la inversión y de la tecnología, ya que se abrían las posibilidades a Europa Occidental de encontrar, en la otra Europa, mano de obra calificada y más barata o mercados en procesos de privatización. Lo pertinente para México era llegar a acuerdos que garantizaran el comercio y las relaciones con distintos países y regiones.

El fin de la "Guerra Fría" le quitó a América Latina el papel y la importancia estratégica que había tenido para Estados Unidos; una vez que se derrumbó el sistema socialista y con él la amenaza del comunismo dentro de América; Estados Unidos dejó de proveer la ayuda económica y las complacencias que tenía para con los países latinoamericanos con el fin de seguirlos manteniendo en el régimen de libre mercado.

México resintió estos acontecimientos y para poder hacer frente a este fenómeno, decidió acercarse de forma bilateral con varias regiones en proceso de integración o con países en forma individual, pero sobre todo con su socio comercial más importante (Estados Unidos representaba, en ese entonces, cerca del 70% de nuestro comercio y los tres países representaban y siguen representando el mercado más grande del mundo que en aquel entonces contaba con más de 360 millones de habitantes y una demanda de casi 6 mil millones de dólares).

A partir de los primeros días de 1990 se anunció la pretensión de las autoridades mexicanas de intensificar las negociaciones comerciales con distintas regiones y países, ya que "México no puede permanecer pasivo frente a estas estrategias comerciales que se están dando en el mundo"⁴. Uno de los instrumentos más importantes la apertura de la economía fue la política comercial; pero, en ese entonces, no se anunciaba vincularse a un bloque en específico, sino más bien, bajo un espíritu comercializador, se pretendía promover las exportaciones no petroleras y buscar de manera tanto bilateral como multilateral el acceso a otros mercados que permitiera el incremento del comercio; ya posteriormente, México se dirigió a sus vecinos del norte.

La formación de un bloque económico en América del Norte está marcada por la necesidad que enfrenta E.U. de combatir su deterioro hegemónico y sus muy diversos problemas económicos estructurales caracterizados por la baja productividad; déficit en su financiamiento fiscal, problemas en su balanza de pagos, y la crisis del dólar.

México entra al TLCAN y "la intención de firmar dicho Tratado significaba una de las medidas más audaces e importantes del futuro económico de nuestro país, ya que si bien a partir de 1986, con la entrada de México al GATT y especialmente a partir de 1988 México había realizado una acelerada apertura comercial con el objetivo de modernizar la industria y combatir la inflación, la firma de un TLC, representaba una decisión política y económica fundamental ya que un convenio de esta naturaleza significaba una mayor integración con la economía más desarrollada y fuerte del mundo"⁵.

⁴ Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio, en una conferencia de prensa, 1990.

⁵ Emilio Caballero U. El Tratado de Libre Comercio México- EUA- Canadá. Beneficios y Desventajas. México 1991.

La política comercial pasaría a formar parte sumamente importante dentro del nuevo programa económico, por lo que la forma y plazos para negociar los acuerdos iban a consolidar las bases y las oportunidades de comerciar con los demás países.

América del Norte, Europa Occidental, la Asia del Pacífico y América Latina fueron las regiones de interés para México, con las cuales se intentó acrecentar las relaciones comerciales y de inversión. Con estas regiones se comenzaron a suscribir un gran número de acuerdos y convenios. Con América Latina, las posibilidades de integración eran poco claras, debido a que el comercio entre México y el resto de los países latinoamericanos era muy limitado, Asia y Europa representaban grandes fuentes de financiamiento y la posibilidad de entablar una relación más estrecha debido a la complementariedad de sus economías. Pero el norte del continente representaba para México el eje natural de su comercio y su financiamiento, era la zona estratégica tanto geopolítica como geoeconómicamente.

Aún así entre 1988 a 1991 se realizaron los siguientes:

- **Europa:** Acuerdo Marco en la Comunidad y varios acuerdos y visitas bilaterales.
- **Pacífico Asiático:** Ingreso al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC por sus siglas en inglés) y pretendía ser miembro del Consejo Económico del Pacífico Asiático (APEC por sus siglas en inglés).
- **América Latina:** Promoción de una relación con el sur, suscripción del Acuerdo General de Cooperación y de un Acuerdo de Complementación con Guatemala, Honduras, El Salvador, Costa Rica y Nicaragua; participación en la Conferencia Económica Regional del Caribe; suscripción del TLC con la República de Chile.
- **América del Norte:** Mayores relaciones con Canadá y Estados Unidos que habían pasado a formar parte de las negociaciones de un acuerdo trilateral.

Las relaciones con Europa comenzaron a intensificarse a partir de la entrada de México al la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) a partir de 1994, donde México se compromete a cumplir y a la vez se beneficia de los Códigos de Liberalización de Movimientos de Capital y de Operaciones Invisibles, es decir, todo lo referente a los servicios financieros y a la IED, garantizando el acceso a capital extranjero.

Actualmente se tiene un Acuerdo de Libre Comercio con la Unión Europea, la cual representa el segundo bloque comercial y de fuentes de capital para México, a donde se dirige un poco más del 10% de su comercio y se recibe cerca del 20% de la procedencia de la inversión extranjera.

Con la Cuenca del Pacífico, la relación ha consistido en el acercamiento y la membresía a distintos foros de liberalización y cooperación económica. Siendo miembro en distintos foros y "socio de diálogo" en otro; todos ellos, foros de consulta y cooperación económica, además que el Pacífico Asiático representa una gran fuente de comercio, inversión y tecnología de punta para México.

En América Latina se encuentra un gran mercado potencial y de complementación para la economía mexicana, región con la cual se tienen 6 tratados de libre comercio. Entramos al año 2001 con nueve acuerdos de libre comercio con distintos países y regiones; membresías en organismos económicos multilaterales; en las pláticas y negociaciones con otros países y regiones.

- **Europa:** Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea.
- **Pacífico Asiático:** "Socio de Diálogo" de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN por sus siglas en inglés, en 1988). Ingreso al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC por sus siglas en inglés, en 1989), al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC por sus siglas en inglés, en 1991) y al Consejo Económico del Pacífico Asiático (APEC por sus siglas en inglés, en 1993). La posibilidad de crear acuerdos bilaterales con países de la cuenca como Japón, los Tigres Asiáticos, etc.
- **Asia:** Tratado de Libre Comercio con Israel.
- **América Latina:** Aparte de pertenecer a la ALADI, se tienen tratados con Colombia y Venezuela ("Grupo de los 3", en 1994); con Chile (1992); con Honduras, Guatemala y El Salvador (Triángulo del Norte en 1997); con Costa Rica y con Bolivia (ambos en 1995) y con Nicaragua (1997).
- **América del Norte:** Un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

El presidente Salinas realizó una serie de viajes por todo el mundo en promoción de un posible establecimiento de acuerdos bilaterales con los grandes bloques comerciales en proceso de formación; para finalmente promover su interés de alcanzar acuerdos comerciales con Estados Unidos, que empezaría con la firma del Plan de Acción para la Instrumentación del Mandato del 3 de octubre de 1989 iniciando conversaciones en febrero de 1991 para facilitar el comercio y la inversión y cuyos temas principales eran: comercio, narcotráfico, migración y medio ambiente. Era tiempo de "aprovechar las ventajas de ser vecinos del mercado más grande del mundo y de tener una naturaleza comercial con Estados Unidos, para poder crecer y con ello generar empleo" según las versiones oficiales.

Además se empezó a llevar a cabo un nuevo Acuerdo Macro (sectorial) entre México y Estados Unidos con la finalidad de lograr una integración; posteriormente negociaciones bilaterales parecidas se realizaron con Canadá. Pero el antecedente más cercano a la integración en América del Norte fue la Asociación de libre Comercio entre E.U. y Canadá (ALC) y cuya piedra central fue el AUTOPACT de 1965 que sirvió como ejemplo y experiencia de relación bilateral. Ambos países son de tamaños económicos grandes y llevan una relación comercial muy estrecha (Canadá es el primer socio comercial de bienes e inversiones de E.U.) y entre ellos garantizan el nivel más grande de transacciones entre dos países en todo el mundo. Al haberse negociado dicho acuerdo E.U. logró introducir el comercio de servicios, la exportación de capital bajo la IED y al sector energético; mientras que Canadá pugnaba por un acceso más libre al mercado estadounidense. Es decir, se introdujeron nuevas ramas y sectores a las negociaciones, ramas y sectores que ya eran indispensables de ser negociados por su cada vez mayor importancia a nivel mundial.

Estas negociaciones bilaterales dieron paso a un acuerdo entre los tres países de la región de Norteamérica; negociaciones que fueron precedidas por el establecimiento del mecanismo del *Fast Track* como eje de negociación.

De 1985 a 1989, el gobierno de México firmó 6 acuerdos con el gobierno estadounidense:

- Dos Acuerdos de Restricción Voluntaria sobre acero.
- Dos Acuerdos Marco Legales
- Un Acuerdo Textil
- Un Acuerdo sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios.

Se sentaron las bases para las negociaciones del TLCAN, pero antes es importante hacer un pequeño apartado especial en lo que consistió en la apertura del sistema financiero, que favoreció a la apertura de las demás actividades económicas y a la reestructuración de la economía en general.

1.1.1 LA APERTURA DEL SISTEMA FINANCIERO

A finales de los 80 y como respuesta a los múltiples problemas que la economía mexicana vivía, el gobierno implementó una política de cambio estructural con un programa de liberalización y desregulación financiera cuyos principales cambios fueron:

- Eliminación de controles a las tasas de interés.
- Eliminación de restricciones cuantitativas a la emisión de aceptaciones bancarias.
- Eliminación de créditos al sector público con tasas de interés preferenciales.
- Eliminación de controles crediticios como base de la política monetaria.
- Establecimiento de un coeficiente de liquidez del 30% para las reservas de la banca comercial
- Liberalización del préstamo al sector privado.

Para la primer mitad de la década de los 90 los cambios siguieron su curso, siendo principalmente:

- Creación de grupos financieros (bancos, casas de bolsa e instituciones de seguros, etc.).
- Creación de una nueva Ley de Instituciones de Crédito.

- Ampliación de las funciones de la Comisión Nacional Bancaria.
- Reducción del coeficiente de liquidez de las reservas bancarias.
- Reprivatización de la banca comercial.
- Elaboración de modificaciones a la Ley de Mercado de Valores.
- Modificación de la Ley General de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros.

Finalmente, dentro de la misma década se terminó por adoptar las siguientes medidas importantes:

- Establecimiento de la Autonomía del Banco Central.
- Fusión de la Comisión Nacional Bancaria con la de Valores⁶.
- Reforma del Sistema de Pensiones⁷.
- Promoción de la apertura del sistema financiero al exterior⁸.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) es la que establece las reglas y los procedimientos que deben de acatar las instituciones financieras, el Banco de México (Banxico) se encarga de las políticas monetarias y finalmente las Comisiones (Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Comisión Nacional de Seguros y Fianzas, y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro) regulan y supervisan las actividades a su cargo.

Es importante mencionar que uno de los actos más importante y criticados fue el programa de apoyo a instituciones y deudores, denominado "Fondo de Protección al Ahorro" (Fobaproa) establecido como un fideicomiso en 1990, donde las aportaciones eran realizadas por las mismas instituciones.

⁶ Dando origen a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

⁷ Sustitución del esquema público del IMSS por un sistema administrado por entidades privadas de nombre Administradoras de Fondos para el Retiro (Afore).

⁸ Promoción de la participación de capitales extranjeros para su establecimiento como intermediarios.

Pero con la crisis de 1994 el fideicomiso se tuvo que completar con un programa de capitalización, pues eran evidentes problemas de insolvencia y quiebra de las instituciones financieras, al mismo tiempo se modificaron los plazos y se renegociaron los créditos a los deudores. Se elaboró un programa de intervención de los bancos por parte del gobierno con la finalidad de capitalizarlos, y finalmente en 1998 se integra el costo de este programa a la deuda pública.

En el sector financiero, la crisis de 1994 provocó que los plazos de apertura se aceleraran, pero el TLCAN ayudó a superar esa crisis, sobretodo porque ha facilitado el ingreso de capitales.

La crisis financiera de 1994 puede ser atribuida a: i) los errores de privatización de la banca comercial, ii) al gran endeudamiento de los agentes económicos que se habían generado grandes expectativas de crecimiento, iii) el incremento de los recursos monetarios, iv) la falta de autoridades supervisoras que estaban acostumbradas a los manejos gubernamentales y, v) la falta de competencia, etc.

En 1995 se tuvo que reformar el marco legal financiero a causa de la crisis antes mencionada, buscando la recapitalización del sistema financiero y principalmente de los bancos; lo cual permitió que los plazos de liberalización pactados en el TLCAN fuera aún más cortos.

Lo mismo ocurrió con la promoción de la inversión extranjera, pues para antes de 1982 se encontraba extremadamente limitada pues no se permitía la complementariedad de ésta con la inversión nacional y se excluía de determinadas áreas

La política sobre IE, pretendía lograr el crecimiento de las empresas mexicanas y la limitación de las inversiones extranjeras (cuyo papel principal consistía en proporcionar flujo de divisas e introducción de alta tecnología), intentando eliminar la dependencia de México de capitales extranjeros y fomentar la acumulación de capital y de las plantas productivas nacionales. Esta política sólo alejó a México del comercio internacional, en una época en que éste último representaba grandes opciones de crecimiento, evitando así, la modernización de la planta productiva.

Debido a todos estos problemas la inversión extranjera tomó un papel más importante, ahora su prioridad sería contribuir al crecimiento de la economía y de los empleos y participar en la modernización de la industria mexicana.

Para 1993 se reformó todo el marco normativo, eliminando los permisos previos y ofreciendo certidumbre jurídica, mediante reglas claras a la inversión extranjera procedente de cualquier punto del planeta.

1.2 LAS NEGOCIACIONES DEL TLCAN.

Desde 1989 las relaciones entre México y Estados Unidos se intensificaron cuando se empezaba a vislumbrar la necesidad de elaborar un acuerdo bilateral con este último. Para el 29 de marzo de 1990, en el marco de la VIII Reunión de Gobernadores Fronterizos México-Estados Unidos, empresarios e inversionistas decidieron llevar a cabo mecanismos de intercambio comercial y financiero que condujeran a una integración entre los dos países. Comenzó a vislumbrar la posible formación de un Área de Libre Comercio y la posibilidad de disminuir y eliminar aranceles, y barrera no arancelarias, así como buscar la complementación de las economías y el acceso al mercado estadounidense, pretensiones que se confirmaron por el Secretario de Comercio, Serra Puche, en la VIII Reunión Anual del PBEC.

Posteriormente siguieron las reuniones bilaterales abordando temas como: relaciones bilaterales, cooperación fronteriza, migración, cooperación financiera, comercio e inversión, agricultura, medio ambiente, cultura, educación e información, pesca y turismo, y asuntos jurídicos y cooperación antinarcoóticos.

Las relaciones de México con Canadá se limitaban a un Convenio Comercial, un Convenio de Cooperación Industrial y Energética, Consultas para el Comercio y la Inversión y un Memorando de Entendimiento de Comercio.

El 21 de agosto de 1990, el presidente de México, Salinas de Gortari, propuso al presidente de los E.U., George Bush, el inicio de negociaciones para lograr un ALC con la construcción, transporte y comercio -entre otros-, como sectores pioneros en las negociaciones.

Se creó la Oficina de Negociaciones del Tratado de Libre Comercio y se le asignó el cargo de Jefe de la Negociación del Tratado a Herminio Blanco Mendoza; así mismo se instituyó la Comisión Intersecretarial del TLC y el Consejo Asesor del TLC⁹ y una Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE)¹⁰. Posteriormente Canadá anunció su interés por participar en las negociaciones para un TLC que vinculara conjuntamente a estos tres países.

El 25 de septiembre de 1990, Bush respondió positivamente a la solicitud enviada por el presidente de México y solicitó al Congreso de los Estados Unidos la autorización para la negociación bajo la modalidad de *Fast Track* (solicitud que fue autorizada el 27 de febrero de 1991). Cada tema a abordar se realizó con la colaboración de un grupo empresarial adjunto, comenzando a mediados de 1991, para concluir y aceptar el acuerdo a finales de 1992, para finalmente entrar en vigor a penas comenzara 1994.

1.2.1 EL FAST TRACK

En Estados Unidos, por ley, los acuerdos económicos a que llegue el Ejecutivo pueden ser modificados o rechazados por el Congreso, aspecto que complica las negociaciones, debido a que las modificaciones implican una revisión de las partes negociadoras y otro proceso de aceptación por parte del Congreso.

⁹ Encargado de coordinar y analizar los trabajos requeridos para que la negociación aporte los máximos beneficios al país.

¹⁰ Agrupación de los miembros de los sectores productivo, comercial y de servicios para la representación de cada uno de los sectores en la negociación.

La iniciativa de *Fast Track* permite al presidente estadounidense negociar directamente acuerdos comerciales con otras naciones, que el Congreso podría posteriormente aprobar o rechazar, pero sin la posibilidad de introducir enmiendas; aspecto que le permite al Ejecutivo dar mayor velocidad a la negociación y por ende mayor facilidad, ofreciendo certidumbre a las contrapartes, pero a la vez disecciona las negociaciones y convierte a cada área o sector a negociar en un objeto independiente de los demás.

El *Fast Track* permite realizar las negociaciones a una gran velocidad, mediante la implementación de diversos grupos de trabajo para cada una de las áreas o sectores a tratar y, a la vez, es muy lejano de atender adecuadamente a las necesidades generales de dichos sectores.

El *Fast Track* implanta, bajo el supuesto de liberalización comercial recíproca, un conjunto muy complejo de fórmulas que les dan a los inversionistas norteamericanos accesos, garantías y salvaguardas jurídicas de seguridad y todo tipo de protección a sus capitales. De esta manera, Estados Unidos consigue que este arreglo económico permita que la fluidez de las transacciones financieras sean puntualmente consecuente con las necesidades de su economía y con las exigencias de su capital.

El modelo TLCAN *Fast Track* fue una fórmula perfecta para llevar a cabo la globalización a la estadounidense, cuyo resultado es un paisaje de supremacía norteamericana con rasgos de notable uniformidad. Este aleroso modelo de optimización de ventajas funcionó en México por su dependencia de capital extranjero y por su ansiedad de no estar fuera del mercado norteamericano.

México, siendo un país con requerimientos de capital y con diferencias económicas muy marcadas respecto a sus contrapartes, se sumergió al *Fast Track* por el simple hecho de fomentar la inversión estadounidense, de allí que no se haya podido diseñar alternativas *ad hoc* a las necesidades de la planta productiva y de los sectores de la economía para poder lograr el adecuado desarrollo y competitividad.

Tanto por su estructura, como por su manera de negociarse, los acuerdos elaborados bajo el régimen de *Fast Track* dentro del TLCAN; maximizaron mucho más que cualquier otra fórmula de liberalización comercial las ventajas de Estados Unidos. El gobierno estadounidense logró sacar todo el provecho de su poder y supremacía, impidiendo a sus clientes comerciales ponerse de acuerdo, enfrentando los intereses de unos sectores contra los otros.

Pero no por ello, dicha fórmula es bien recibida en los Estados Unidos, también hay sectores en su contra, donde debe de entenderse que la crítica al *Fast Track* no se inspira en una postura de principio, generosa y desinteresada; para evitar que los inversionistas norteamericanos abusen de México. Sino se da, generalmente, por el enojo de los trabajadores norteamericanos y de los ecologistas ante las exportaciones de capital que los términos de exportación fomentan y que, según su diagnóstico, se traduce en la pérdida de empleos, en la disminución del poder de negociación de los sindicatos y en el relajamiento de las normas de protección ambientales en los Estados Unidos.

Los principales grupos en contra del *Fast Track* fueron sindicatos, grupos ecologistas, derechos humanos y grupos industriales de bajos salarios; que al final de la negociación trajeron como resultado los Acuerdos Paralelos.

La principal objeción fue la brecha salarial como amenaza para el nivel de vida de los trabajadores estadounidense que se debería principalmente a la migración de las empresas norteamericanas a México en busca de mano de obra barata. Otro grupo, los ecologistas basaron sus objeciones a la reglamentación floja sobre el medio ambiente, la salud y seguridad en México, también argumentaron el traslado de empleos hacia México.

En respuesta a estos grupos opositores, el gobierno salinista suscribió un Memorándum de Entendimiento en Materia Laboral, que establecía mecanismos de cooperación y solución de conflictos, normas y estándares de calidad y productividad, y de seguridad; y decretó la nueva Ley de Protección a la Propiedad Privada, que establecía mayor protección para la transferencia de tecnología.

Al TLCAN se le agregaron Acuerdos Paralelos y se comprometió a México a cumplir con disposiciones laborales y ecológicas como requisito para poder realizar las transacciones comerciales, pero no cabe duda de que no se combate a las diferencias salariales ni se atienden los derechos de los migrantes en el ámbito laboral. Mientras que en el ecológico, sólo se le impone a México la intervención de instituciones extranjeras para juzgarlo y en todo caso sancionarlo, más no mecanismos que permitan el ajuste hacia las reglas ecológicas internacionales.

Además, la negociación via *Fast Track* no permitió a México un planteamiento adecuado que permitiera periodos correctos de adaptación para determinados sectores productivos que garantizaran la plena competitividad y un posible arrastre de otros sectores hacia el crecimiento económico derivado del comercio exterior. Estos compromisos no tomaron en cuenta las grandes brechas existentes entre las economías estadounidense y mexicana y por lo tanto los grandes costos que ello implica.

Pero a pesar de las múltiples críticas al *Fast Track* y sus posibles consecuencias, éste fue aprobado por el Congreso de los Estados Unidos y posteriormente se procedió a negociar el TLCAN.

1.2.2 LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO

Se llevó a cabo, de manera oficial, la Primer Reunión Ministerial sobre la negociación del TLC entre Canadá, Estados Unidos y México el 12 de junio de 1991, con Herminio Blanco, Julius Katz y John Weeks como jefes de negociaciones y Jaime Serra, Carla Hills y el mismo Weeks (Posteriormente Michael Wilson) como representantes de los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá respectivamente.

México pidió a sus vecinos del norte ignorar el ALC y negociar otro tratado independiente, pero tanto Canadá como Estados Unidos lograron mantener este acuerdo como la base del TLCAN.

Fueron 6 las áreas y 18 los grupos de trabajo que cubrían la agenda:

- Acceso a mercados (del grupo 1 al 6).
- Reglamentos de mercado (del grupo 7 al 9).
- Servicios (del grupo 10 al 15).
- Inversiones (grupo 16).
- Propiedad intelectual (grupo 17).
- Solución de controversias (grupo 18);

Los 18 grupos de trabajo fueron

- Grupo 1: Aranceles y barreras no arancelarias.
- Grupo 2: Reglas de origen.
- Grupo 3: Compras gubernamentales.
- Grupo 4: Agricultura
- Grupo 5: Industria automotriz.
- Grupo 6: Otras industrias.
- Grupo 7: Salvaguardias.
- Grupo 8: Prácticas desleales.
- Grupo 9: Normas
- Grupo 10: Principios generales.
- Grupo 11 y 12: Servicios financieros y seguros.
- Grupo 13: Transporte terrestre.
- Grupo 14: Telecomunicaciones.
- Grupo 15: Otros servicios.
- Grupo 16: Inversión.
- Grupo 17: Propiedad intelectual.
- Grupo 18: Solución de controversias.

Durante la Negociación, México se apoyó en las empresas privadas mediante consultorios denominados "Cuartos de Junto".

A partir del 27 de octubre de 1991 y habiendo terminado la III Reunión Ministerial del TLC se inició la segunda fase de negociaciones del tratado comercial con la finalidad de realizar la redacción del mismo. El 23 de abril de 1992 en el Foro de las Américas de Washington D.C. se informó el inicio de la última etapa.

Para el 12 de agosto, las negociaciones habían terminado (un documento de más de 400 páginas), el 7 de octubre de 1992 sería firmado por los jefes de negociación; faltando únicamente la firma de los Jefes de Estado y la revisión legal. El 17 de diciembre de 1992 los presidentes Salinas y Bush, de México y Estados Unidos respectivamente y el Primer Ministro de Canadá, Mulroney suscribieron el TLC en cada uno de sus países.

Al llegar William Clinton a la presidencia de los Estados Unidos, se planteó la necesidad de negociar por parte de su administración las inquietudes de sindicatos y ecologistas, entre otros grupos, por medio de "acuerdos paralelos" en materia ambiental y laboral (que serían firmados el 14 de septiembre de 1993). Finalmente en noviembre de ese mismo año el TLCAN fue ratificado por la Cámara de Representantes de Estados Unidos y por el Senado de la República en México y en diciembre por sus homólogos por parte de Canadá.

Así el 1º de enero de 1994, con Ernesto Zedillo (México), Clinton (EUA) y Chretien (Canadá) como Jefes de Estados, entró oficialmente en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y con ello se inició una nueva era en las relaciones comerciales y políticas de los tres países.

Pero las negociaciones del TLCAN pasaron por alto el contenido social y la falta de mecanismos compensatorios y de ajuste, necesarios por la desigualdad entre las economías; ejemplificando podemos mencionar que solo el 6% de la planta industrial mexicana tenía la capacidad para beneficiarse de la integración; en tanto que las micro, pequeñas y medianas empresas estaban expuestas ante la competencia. Simplemente el 40% de las empresas del país no tenían ni siquiera la capacidad instalada de modernización que se requería para hacer frente a la apertura comercial con Estados Unidos.

Así mismo, muy poco porcentaje de los productos agropecuarios se encontraban en condiciones de hacer frente a la competencia con los países vecinos, por lo que el sector estaba en grandes riesgos de caer ante las empresas agrícolas mundiales ya que no se contaba con infraestructura y mucho menos con recursos económicos, además los productores estadounidenses estaban sumamente apoyados por su gobierno.

Por otro lado, el sector textil mexicano se encontraba en una situación muy desventajosa por el gran proteccionismo del que había sido víctima. Las constructoras mexicanas no podían competir con las empresas estadounidenses y canadienses ya que contaban con mejores créditos, maquinaria y tecnología.

Estados Unidos estaba en posición de presionar a México en las negociaciones en ámbitos como: abastecimiento de petróleo, consolidación de aranceles a las importaciones, patentes, marcas y propiedad intelectual, e inversión extranjera, actividad financiera y bancaria; pues existía y sigue existiendo una gran dependencia alimentaria, tecnológica y financiera. México sólo podía ofrecer como ventaja competitiva a la mano de obra barata y ello representaba el gran riesgo de que México se convirtiera en un país "maquilador", pues la fuerza de trabajo mexicana está dañada con mano de obra de baja o de nula calificación.

En términos generales, el TLCAN fue precipitado, mal integrado, no atendía los problemas reales y concedía cuestiones estratégicas. Si hubiera existido la inquietud de realizar una negociación justa, que estuviera basada en la asimetría económica y en el beneficio de la industria mexicana; en teoría, el TLC traería aún más beneficios, sin olvidar que además se requiere de un apoyo permanente a las industrias y sectores que no puedan hacer frente a la competencia internacional.

Sin embargo, a pesar del conocimiento que se tenía de las asimetrías y retrasos en sectores productivos con respecto a sus contrapartes; el TLCAN se negoció bajo un modelo de *Fast Track* suponiendo que el mercado sería el encargado de resolver todos los problemas estructurales en que está inmerso la economía mexicana; implantándose periodos de desgravación para darle tiempo a las libres fuerzas del mercado para actuar.

Pero estos periodos de desgravación no fueron congruentes con las grandes desigualdades en la economía mexicana con respecto a los otros dos países, ni entre sectores. Así las negociaciones no garantizaron la competitividad en ciertos sectores a pesar de dichos periodos.

Actualmente el problema radica en que dicha integración regional se realizó en beneficio exclusivo de algunos sectores y que el mayor comercio e inversiones (logradas a partir de esta apertura) no han servido como factores de desarrollo integral, y por ende no se dirige a atender a la concentración y a las desigualdades económicas, así como al bienestar de la población en general.

Lo que pretendo hacer es una evaluación de la política comercial y los logros y fracasos que con ella ha obtenido México en el marco del TLCAN, considerando que dicho tratado no resuelve los problemas en que la economía mexicana está inmersa, pero sí es un importante instrumento de política comercial; siempre y cuando dicha política sea acompañada de otras tantas complementarias que en forma conjunta ayuden al desarrollo económico.

Es importante realizar una rápida revisión del contenido del TLCAN y de los objetivos perseguidos por cada uno de sus firmantes para así poder abordar el análisis y poder precisar porque no se ha logrado una mejor distribución de los beneficios y porque el crecimiento no ha sido equitativo al interior del país.

1.3 FIRMA Y ESTRUCTURA DEL TLCAN.

Una vez implementado del *Fast Track* en las negociaciones de México con Estados Unidos y Canadá, acordado que al ALC entre Canadá y Estados Unidos sería el pilar sobre el cual se asentarían las bases para el TLCAN, el resultado fue la conclusión de un acuerdo entre los tres países y con ello la conformación del bloque de mayor magnitud comercial en el mundo.

1.3.1 QUÉ ES EL TLCAN.

El TLCAN es un acuerdo entre México, Canadá y Estados Unidos que establece las condiciones y el calendario para la comercialización de bienes, servicios y capitales entre los tres países, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los bienes, servicios y factores para entrar a otro país, bajo ciertos principios rectores.

Según versiones oficiales, "El TLC es un acuerdo meramente comercial, para crear empleos, ... es un acuerdo para aumentar los salarios, porque ésta es la forma en la cual vamos a crecer con mayores tasas, mejorar la productividad y los salarios..."¹¹ Para México, este acuerdo es, por definición, (aunque no necesariamente en los hechos) un medio de la política comercial para elevar el nivel de vida de los mexicanos.

El TLCAN tiene disposiciones generales para que aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas sin que su uso deba de utilizarse para impedir el comercio entre los tres países; además por su gran importancia económica la industria textil, automotriz y la actividad agrícola se negociaron como capítulos especiales.

Cada uno de los temas y artículos tratados se negoció con su respectivo grupo de trabajo, la lista de dicho grupo se encuentra en el Anexo 2000-1 y en el transcurso de las negociaciones surgieron cuatro grupos más: para compras de gobierno, *antidumping* e impuestos compensatorios, inversión y servicios, y acciones de emergencia. El escrito puede resumirse en lo siguiente:

PRINCIPIOS RECTORES.

- 1 No entrarán compañías extranjeras a explotar y comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica.
- 2 No habrá inversión extranjera en petróleo, satélite, telegrafía, radiotelegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas, entre otros. Ni adquirir propiedades de tierras y

¹¹Carlos Salinas de Gortari, conferencia en la Universidad de Michigan, el 28 de mayo de 1993.

3. No será incluida dentro de los temas de negociación a la libre movilidad de la fuerza de trabajo.

DISPOSICIONES GENERALES.

MARCO INSTITUCIONAL: Fue creado para mejorar la comunicación entre los gobiernos, al mismo tiempo vigilar el adecuado cumplimiento de lo acordado en el tratado, también sirve como foro para futuras modificaciones o negociaciones. En términos generales, el TLCAN es la creación de un marco institucional que formaliza las relaciones entre los países miembros y facilita los flujos de mercancías, servicios y capitales; así como el manejo de los posibles conflictos en dichos rubros.

Hay que hacer notar que las partes estuvieron de acuerdo en limitar en lo más posible la creación de organismos supranacionales. Son 26 los órganos que conforman el marco institucional del TLCAN y el órgano de mayor autoridad es la Comisión de Libre Comercio.

NORMAS: Las normas son disposiciones gubernamentales de carácter técnico, sanitario y fitozoosanitario para proteger al consumidor y al medio ambiente. Cada país conserva su derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus normas; las cuales no se utilizarán para impedir el acceso de productos entre los tres países, estos procurarán hacer compatibles sus normas con base en las disposiciones internacionales, para lograrlo se creó el Comité de Normas y Regulaciones Técnicas de América del Norte.

COMPRAS DE GOBIERNO: Las compras de gobierno de Estados Unidos que se abrirán a concurso con el Tratado serán de 53 mil millones de dólares al año, las de Canadá de 11 mil y las de México de 8 mil. Habrá un comité especial que dará a conocer los procedimientos de compras del sector público, identificará oportunidades de asociación y promoverá el comercio entre ellas.

PRACTICAS DESLEALES: Estas prácticas están prohibidas; los países afectados por un juego sucio pueden castigar con un impuesto a los productos que son vendidos con *dumping*.

SALVAGUARDIAS: Cuando un país vea que existe una amenaza para alguna actividad productiva puede recurrir a una "salvaguardia" que es una medida de emergencia para salvar temporalmente la actividad amenazada. Su utilización debe de ser clara, transparente y deberá ser demostrada, y el país que la usa debe de otorgar otros beneficios que compensen al país exportador.

PROPIEDAD INTELECTUAL: Se protege a los descubrimientos, inventos, patente y marcas, así como al origen geográfico de un producto con la finalidad de generar confianza a las inversiones.

SOLUCION DE CONTROVERSIAS: En el TLCAN el rubro de Solución de Controversias es un conjunto de reglas, instituciones y acuerdos mediante los cuales los países miembros pretenden prevenir, atender y resolver los problemas que se pudieran generar al ser llevado a cabo el tratado, primeramente en el ámbito nacional y de no ser posible la resolución, pasar al ámbito supranacional; todo ello negociado en el Capítulo 18 de dicho tratado.

El mecanismo de solución de controversias consta de tres etapas:

- a. Consultas
- b. Intervención de la Comisión de Libre Comercio
- c. Intervención de los Paneles Arbitrales

Asimismo se pretende notificar de cualquier aspecto referente a la administración pública de alguna parte con el fin de dar certidumbre y transparencia al comercio.

Finalmente en el Capítulo 19 se atiende lo referente a solucionar controversias en cuanto a prácticas desleales, que atiende a las quejas presentadas y cuya decisión debe ser emitida dentro de los primeros 315 días a partir de la queja. El Tratado establece una lista de cinco árbitros (de México, Estados Unidos, Canadá y/o de otro país) para resolver las diferencias que pudieran existir entre los países firmantes.

COMERCIO DE BIENES.

1. REGLAS DE ORIGEN: Se aplica un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse del Tratado, denominado "Reglas de Origen". Se examina la cantidad y el valor de las partes pertenecientes a un bien para determinar la procedencia de dichas. Los bienes fabricados fuera de los tres países y que contiene un porcentaje muy reducido de aportación de valor en la región no podrá beneficiarse de las ventajas del Tratado. Con ello se evita la "Triangulación" de mercancías, es decir, que un producto cuyos insumos y valor agregado vengan en su mayoría de países no pertenecientes a la región no podrán beneficiarse de la desregulación.
2. DESGRAVACION ARANCELARIA. Se pretende eliminar las cuotas a los productos que se comercian entre los tres países. A la vez, eliminar (de manera bilateral) paulatinamente los aranceles que gravan las importaciones, bajo un calendario: inmediatamente, cinco, diez y quince años.

SECTORES ESPECIALES

EL SECTOR TEXTIL: Este sector comprende desde la fabricación del hilo y la producción de telas hasta la confección de prendas de vestir. Los temas a negociarse fueron: plazos para la eliminación de las restricciones cuantitativas (que por lógica serían menores que los del AMF¹²), plazos de desgravación arancelaria, niveles de preferencia arancelaria a bienes no originarios de la región para hacer frente a escasez temporal, reglas de origen laxas y salvaguardias.

Acordando la liberalización por parte de Estados Unidos¹³, de todas las restricciones cuantitativas hacia México y Canadá, y se relajaron las aplicadas a productos no originales. Se suprimen todas las cuotas existentes en Estados Unidos, de inmediato se quitan los impuestos para casi la mitad de los productos que México exporta a los Estados Unidos y la otra mitad tendrá aranceles de 20% como máximo.

¹² Asociación Mundial de Fibras

¹³ Único país en la región que las aplicaba.

Mientras que Canadá suprime de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones. Finalmente, México elimina inmediatamente el 20% de sus impuestos a importaciones a Estados Unidos y 4.7% a Canadá.

SECTOR AUTOMOTRIZ: Estados Unidos y Canadá ya contaban con una liberalización e integración de sus industrias (de acuerdo al Auto Pact negociado desde 1965 y que fue pilar en el Acuerdo de Libre Comercio entre estos dos países), por lo que básicamente, el Anexo 300-A se concentró en la liberalización e integración de y para México.

El TLCAN contempla la liberalización gradual de los aranceles a los productos automotores, el cual finalizaría en 2004 al llegar a una tasa cero y se podrán importar vehículos libremente de Estados Unidos y Canadá, aunque la total liberalización de este sector fue planteada para el 2018 (con la liberalización del mercado de vehículos usados). El acuerdo protege a los productores regionales mediante las reglas de origen (62.5% de contenido regional) y los costos netos (50% de valor agregado regional). Además de proteger por 10 años a las inversiones ya realizadas por empresas armadoras.

Los coches mexicanos entrarán a Estados Unidos sin aranceles de manera inmediata; los camiones ligeros tendrán aranceles de 10% y se quitarán a lo largo de cinco años, mientras que los camiones pesados entrarán sin impuesto en un periodo de diez años. Al mismo tiempo, coches y autobuses de Estados Unidos y Canadá entrarán a un arancel de 0% en un periodo de diez años y las camionetas en cinco años; mientras que los vehículos usados entrarán a México sin pagar impuesto en 26 años.

SECTOR AGRÍCOLA: La agricultura ocupa un papel muy importante dentro de la actividad económica de cualquier país y México no es la excepción, la situación precaria del campo mexicano, así como la costumbre de aplicar políticas de protección de E. U. a este sector, entre otras cosas, hicieron indispensable la negociación de este sector en términos independientes, negociación en la que México buscaría:

- la ampliación del mercado agropecuario mexicano.
- Certidumbre a las exportaciones garantizando que no se apliquen restricciones principalmente por parte de E. U.

- Acceso a insumos de calidad y a bajos precios.
- Atracción de inversión nacional, pero sobre todo extranjera.
- Poder llevar acabo mecanismos de apoyo al campo.
- Establecer plazos adecuados para la liberalización a la competencia.

Se pretendió reconocer la debilidad del sector agropecuario en México por lo que las negociaciones se rigieron bajo cierto plan de liberalización y desregulación a distintos plazos de acuerdo a productos y países¹⁴; se sustituyeron permisos previos de importación por aranceles que se irían desgravando periódicamente, dichos aranceles comenzarían siendo altos en aquellos sectores más vulnerables e incluso se podría aplicar el sistema de cupos¹⁵ o de arancel-cuota.

Además se obtuvieron acuerdos en medidas fitosanitarias y sanitarias, cuya finalidad es la calidad y no la obstrucción al comercio de los productos agrícolas; el TLCAN establece medidas que impiden el uso injustificado y que no estén respaldadas en principios científicos y en una adecuada valoración de los daños. Se permitió que cada país estableciera su propio nivel de protección, bajo supervisión y con tendencia a unificar la calificación de los productos

El TLCAN en su Artículo 704 también contempla apoyos internos y subsidios a la exportación bajo las reglas internacionales, reconociendo el derecho a emplear dichos mecanismos; como apoyos al ingreso y fomento a la productividad (como es el caso de Procampo¹⁶) y programas de subsidios en el uso de electricidad y apoyos para la comercialización (Alianza para el Campo). Se permite a cada parte aplicar impuestos compensatorios a las importaciones que se estén realizando bajo subsidios a la exportación con el fin de eliminar los subsidios en el comercio que estropeen las relaciones comerciales, negociándose mediante un Grupo de trabajo sobre subsidios agropecuarios.

¹⁴ Se planteó la eliminación inmediata en algunos productos, pero para los productos más sensibles se negociaron plazos de 10 y hasta 15 años con la posibilidad de implementar cupos a las importaciones libres de arancel. Además se negociaron salvaguardias especiales (arancel-cupo).

¹⁵ Son montos mayores a los establecidos por el TLCAN que permite importar debido a la demanda que no pudiese satisfacer con la producción nacional, con la finalidad de no afectar precios originados por la escasez.

¹⁶ Programa de Apoyos Directos al Campo.

Se establecieron como en los demás sectores, las reglas de origen estableciendo criterios para un bien originario (producido enteramente en el territorio) o que adquiriera su *status* de origen en la transformación¹⁷.

También el capítulo referente al sector agropecuario, establece la creación de instituciones que prevengan y solucionen las controversias que se pudieran presentar en este sector. Se crearon dos comités: el Comité Asesor en Materia de Controversias Comerciales Privadas (cuya función es solucionar las controversias comerciales) y el Comité de Comercio Agropecuario (cuya función es ofrecer consulta sobre el capítulo agropecuario del TLCAN).

El 61% de nuestras exportaciones agrícolas a Estados Unidos no pagará impuestos y desgravará el 36% de las importaciones estadounidenses de manera inmediata. Además se protegen productos por parte de los tres países mediante acuerdos bilaterales a cinco, diez y quince años. Por parte de México, el maíz, el frijol y la leche en polvo estarán protegidos hasta un día antes del 2009. Con Canadá se excluyeron los productos lácteos y avícolas, se desgravarán de inmediato el 4% del valor de las importaciones, en cinco años será un 5% y en diez años el 28%.

El comercio será regido por medidas sanitarias y fitosanitarias, y para que las normas sean justas existirá la intersección de organismos internacionales tales como: Oficina Internacional de Epizootias, Comisión Tripartita de Salud Animal, Convención Internacional para la Protección de las Plantas, Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas, y la Comisión del Código Alimentario.

OTROS SECTORES Y TEMAS

SISTEMA FINANCIERO Las negociaciones se centraron en establecer Tratado Nacional y de Nación más Favorecida a las instituciones financieras por parte de los países firmantes; se establecieron reglas de origen basadas en el lugar de incorporación, independientemente de la nacionalidad del capital.

¹⁷ Insumos procedentes de cualquier parte del mundo, pero procesados en la región.

El establecimiento en México de instituciones financieras extranjeras, así como su regulación, fueron tratados en el Capítulo 14 y el Anexo VII, donde los socios se comprometen a otorgar a los prestadores de estos servicios un trato nacional y un trato de nación más favorecida. La inversión extranjera podía participar con el 100% del capital en subsidiarias, mientras que 50% para almacenadoras, arrendadoras, aseguradoras y empresas de factoraje; y 30% para bancos, casas de bolsa, sociedades controladoras¹⁸.

Por otro lado, el sistema financiero estadounidense se encuentra fragmentado, es decir, cada estado prohíbe la inserción de alguna entidad bancaria proveniente de otro estado, por lo que es importante para este sistema financiero poder expandirse hacia otras regiones y poder entrar a los otros estados mediante la participación de capital en entidades canadienses y mexicanas.

Mientras tanto, Canadá regula nacionalmente su sistema bancario y provincialmente sus entidades no bancarias y el sistema financiero mexicano está regulado bajo un enfoque de banca universal, buscando rápidamente la liberalización financiera.

INVERSIÓN EXTRANJERA: Existía una excesiva regulación a la inversión extranjera, que era regida por la "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" promulgada en 1973, pero por causa de la crisis de 1982, dichas restricciones tuvieron que ser modificadas de acuerdo a las resoluciones emitidas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), pero la inversión extranjera seguía regulada; posteriormente en 1989, se buscó promover a la inversión extranjera, promulgándose así el "Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera"

En diciembre de 1993 se creó la "Ley de Inversión Extranjera", que dirige lo pactado comercialmente en TLCAN a los flujos de capital que beneficia a los inversionistas en México procedentes de cualquier lugar del mundo, más específicamente, en el ámbito del TLCAN también fue negociado el tema de los flujos de capital en el capítulo 11.

¹⁸ Muchas de estas disposiciones tuvieron que ser modificadas por los efectos de la crisis de 1994.

Dicho capítulo se divide en dos secciones:

- A. Los socios podrán realizar sus inversiones con base a los principios que serán mencionados a continuación, obligándose a otorgar a los inversionistas y a la inversión procedente de otro socio:
- Establecimiento de un marco jurídico que regulara y respetara a la inversión extranjera y le diera un *status* de instrumento motor de la economía mexicana.
 - Trato nacional: los socios se comprometen a ofrecer a los inversionistas de los demás socios un trato no menos favorable al de sus propios inversionistas.
 - Trato de nación más favorecida: cualquier país firmante se compromete a brindarle a los inversionistas de los otros firmantes un trato no menos favorable al de inversionistas procedentes de un lugar ajeno al acuerdo.
 - Trato conforme al derecho internacional: se resume en brindar un trato justo y equitativo que brinde la total protección y seguridad a los capitales de todo el mundo.
 - No obstaculizar las transferencias (las cuales se harán libremente y sin demoras) al exterior de los frutos derivados de la inversión.
 - Permitir el acceso sin restricciones a la inversión.
 - Cumplir con ciertos requisitos en cuanto a expropiación e indemnización: ninguna nación firmante podrá nacionalizar o expropiar, directa o indirectamente, una inversión; salvo el caso de utilidad pública mediante la indemnización al inversionista por el monto del valor de la expropiación, la cual será realizada bajo el principio de legalidad.
 - Prohibir en general los requisitos de desempeño, como lo son: monto de exportación e importaciones, contenido nacional, otorgar preferencias, restricción de ventas, transferencias, exclusividades o designación de puestos de alta dirección.
 - Permitir la apertura rápida a los sectores que requieran de una mayor inversión de capitales y limitar esa apertura a los sectores más débiles, e incluso prohibir la inversión extranjera en sectores que representan seguridad nacional.

- México se reserva el derecho de mantener actividades reservadas al Estado, que mediante el Anexo III establece las actividades que no podrán ser expuestas a la inversión extranjera (petróleo y petroquímica básica, electricidad, energía nuclear y minerales radioactivos, comunicaciones vía satélite, telégrafos y radiotelegrafía, servicio postal, inspección y vigilancia de puertos marítimos, terrestres, aeropuertos y helipuertos, y emisión y acuñación de moneda).
- México se reservó el derecho a limitar las inversiones extranjeras en sectores estratégicos (agricultura, ganadería y silvicultura; minería, pesca, petróleo, comunicaciones, construcción, transporte, servicios educativos, servicios profesionales, técnicos y especializados; servicios religiosos, imprentas, editoriales e industrias conexas, industria de autopartes, industria maquiladora, explosivos y armas de fuego, y sociedades cooperativas de producción).
- México se reservó el derecho de poder incrementar las restricciones en un futuro a la inversión extranjera (valores emitidos por el gobierno, radio y televisión, telecomunicaciones para servicios aeronáuticos, redes de telecomunicaciones, servicios postales, de telecomunicaciones y ferroviarios, servicios relacionados con la energía y la petroquímica básica, y servicios sociales en desventaja económica)

B. Esta sección plantea un mecanismo de solución de controversias que surjan entre los inversionistas y el país que recibe la inversión. Este anexo busca asegurar trato a los inversionistas bajo las bases legales internacionales

INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Es una actividad ensambladora de exportación, donde los insumos entran a México, libres de impuestos, con la finalidad de ser transformados y posteriormente exportados. Las maquiladoras no fueron totalmente resueltas en el TLCAN, pero deja claro que se prefiere al capital foráneo, principalmente estadounidense, para explotar la mano de obra mexicana y los productos se canalicen al mercado estadounidense. Donde esta industria maquiladora recibe un trato fiscal preferencial en Estados Unidos y en México se admite la IED, proveniente de sus socios, del 100%.

La industria maquiladora de exportación se negoció para estimular el empleo, la IED y la generación de divisas, basado en el Decreto de la industria maquiladora (1989), cuya finalidad es desregular y simplificar los procesos administrativos; y en el mejoramiento de infraestructura; mediante preferencias arancelarias y un trato favorable en el SGP¹⁹.

Encontramos dos etapas: La primera comprende de 1994 al año 2000 y la segunda del 2001 en adelante. En el primer periodo la industria maquiladora operará bajo los mecanismos antes mencionados y en el segundo, aparecerá un mecanismo de devolución de impuestos y plena liberalización.

MIGRACIÓN. La migración sólo se incluyó, en las negociaciones, bajo la forma de trabajadores calificados (capítulo relacionado a la Entrada Temporal de Hombres de Negocios); mientras que a la mano de obra de baja o nula calificación no se fue incluida.

LOS ACUERDOS PARALELOS

Dichos acuerdos surgen por las presiones realizadas por los grupos ecologistas, sindicatos laborales y aquellos grupos que estaban en contra del librecomercio, sobre todo en contra de México.

Los Acuerdos Ambiental y Laboral surgen por la necesidad de garantizar la aceptación del Congreso de Estados Unidos, dándoles cierto lugar a los grupos antes mencionados y no tanto para poder atender los problemas estructurales en dichos rubros (ello se corrobora con la limitada participación de la Comisión para la Cooperación Ambiental y la Comisión para la Cooperación Laboral). Estas comisiones deben de resguardar el sano cumplimiento de la legislación ambiental y laboral pactada en el tratado y al mismo tiempo debería promover el desarrollo de proyectos cooperativos.

¹⁹ Sistema General de Preferencias

Ambos acuerdos incluyen:

- a. Un mecanismo de solución de controversias que permite sanciones monetarias o suspensión de beneficios a aquellas partes que violen el acuerdo.
- b. La posibilidad de que individualmente cualquier persona o empresa ajena al gobierno presente su queja.
- c. Los servidores públicos encargados de dichos rubro tienen la facultad de presentar informes sobre la materia.

ACUERDO DE COOPERACIÓN AMBIENTAL EN AMÉRICA DEL NORTE: Pretende lograr la cooperación entre las partes para conservar, proteger y mejorar el medio ambiente, mediante la aplicación de la legislación ambiental de los tres países bajo supervisión y consigna; previendo la formación de la Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA) que se encarga promover las actividades cooperativas, pero sobre todo se encarga de establecer sanciones al país que no cumpla con los estándares de protección ambiental, por lo tanto funciona como órgano disciplinario y puede determinar el pago o la suspensión de los beneficios por parte de la parte infringidora.

ACUERDO DE COOPERACIÓN LABORAL EN AMÉRICA DEL NORTE: Dicho acuerdo supone el respeto a los principios laborales, a las normas mínimas sobre empleo y la eliminación de la discriminación.

Mediante el Acuerdo para la Cooperación Laboral en América del Norte (ACLAN) se creó la Comisión para la Cooperación Laboral (CCL), órgano que permite que cada país socio regule bajo su propia legislación laboral, es decir no se cede soberanía en cuanto a la legislación laboral, simplemente se fomenta la convergencia hacia un respecto del trabajo en los tres países. En caso de su incumplimiento se exigirá un pago o la suspensión de los beneficios del TLCAN a la parte que concurra en dicho ilícito.

MEMORANDUM DE ENTENDIMIENTO EN MATERIA DE SALVAGUARDIAS: Su finalidad es establecer un Grupo de Trabajo Tripartita sobre Medidas de Emergencia.

1.3.2 OBJETIVOS DE LOS FIRMANTES DEL TRATADO

Cada uno de los países entró a las negociaciones y a la firma del TLCAN buscando satisfacer objetivos primordiales para sus economías, donde existen similitudes importante como que Canadá y Estados Unidos, buscan en México colocación de capital y mano de obra barata; Canadá y México buscan en Estados Unidos acceso a su mercado.

En otras palabras, los intereses de Estados Unidos por un TLC obedece a objetivos muy distintos a los de nuestro país que se expresan básicamente en la búsqueda de una mayor liberalización comercial, reciprocidad en el trato y mayor afluencia de inversión extranjera.

ESTADOS UNIDOS.

Los objetivos de E.U. para conformar un bloque con sus vecinos son, principalmente, de características políticas; buscando hacer frente a la crisis del multilateralismo y establecer un bloque donde la hegemonía económica gire en torno a su economía y su moneda. Las perspectivas comerciales que se tienen del TLCAN no son muy grandes, sino más bien se dirigen a aspectos migratorios; de estabilidad social y política; abastecimiento de materias primas e hidrocarburos, por cuestiones de seguridad nacional; el acceso a mano de obra barata, y la protección y aseguramiento a sus inversiones garantizando espacios para su IED y para sus empresas transnacionales; el incremento de la relaciones comerciales, la protección a los derechos de propiedad y las ventajas directas para ciertos sectores productivos de gran importancia para la economía estadounidense (software, computación, transporte, telecomunicación, industria automotriz, farmacéutica, productos agrícolas, etc).

El aspecto económico radica en garantizar un mercado regional propio (en toda América) comandado por la primer potencia económica, apoyado por una de las primeras 7 economías del mundo (Canadá) y sustentado en un vasto territorio para la colocación de capitales (el principal y más grande mercado del mundo).

Los E.U. estaban interesados en constituir una zona de libre comercio, para enfrentar con mayores ventajas la formación de bloques económicos a nivel mundial y a la vez atender sus problemas de balanza comercial. Aprovechando la mano de obra barata de México, la economía estadounidense adquiere mayor competitividad, resolviendo con mano de obra mexicana joven su problema de envejecimiento poblacional y sabiendo que el incremento del comercio favorece el desarrollo de la zona fronteriza de los Estados Unidos sobre todo, aquella intensiva en mano de obra.

En 1990, Bush lanzó el proyecto de la Asociación de Libre Comercio para las Américas (ALCA) cuyos principales objetivos son: fomentar la Inversión de sus compatriotas en toda la región, acrecentar las relaciones comerciales, y disminuir la deuda externa y garantizar su oportuno pago; y el primer paso fue el TLCAN. Para E.U. el interés por extenderse a toda América Latina, no solo responde a la conformación de los bloques Europeo y Asiático, sino también a la evolución reciente de la economía norteamericana y su presencia en el mundo, donde, al interior de su economía, el sector externo ha cobrado mayor importancia y su balanza comercial había sufrido un gran deterioro. En consecuencia existía una gran necesidad por parte del Gobierno de los Estados Unidos en ampliar y asegurar sus mercados, con la intención de recuperar su equilibrio externo y su hegemonía perdida.

Las principales desventajas se refieren fundamentalmente a la reducción de la situación socioeconómica de los trabajadores estadounidenses menos calificados con la introducción de la mano de obra mexicana y reducción de salarios reales.

CANADÁ

A Canadá le interesaba entrar al TLCAN para seguir manteniendo los privilegios obtenidos con el ALC previamente firmado con E.U., pues es el principal socio comercial de este último, manteniendo un trato justo, transparente y no discriminatorio a sus negocios e inversiones.

A pesar de las desventajas que para Canadá implica la barata fuerza de trabajo mexicana (desplazamiento hacia México de importantes fuentes de financiamiento), se creyó siempre que el TLCAN trae grandes ventajas a través de una integración industrial de los tres países bajo el carácter de complementariedad.

Su característica de economía agrícola de exportación, ha sido un complemento ideal para las economías de Estados Unidos, Japón y Europa, pero para 1993 se elaboraron políticas concretas para profundizar las relaciones económicas con América Latina y el inicio de ello radicaría en el TLCAN.

Más del 90% de las exportaciones canadienses se dirigen a Estados Unidos, Japón y Europa. Donde Estados Unidos es socio comercial más importante para este país, pues destinaba el 82% de sus exportaciones para 1997, aspecto que se ha fortalecido con la firma del TLCAN. Pero este último significa un trampolín para incrementar la participación y acceso a mercados latinoamericanos, sobre todo: México, Brasil, Venezuela, Colombia, Chile y Argentina.

La política comercial canadiense promueve las relaciones del sector privado entre economías y se presta especial atención a la pequeña y mediana empresa y al establecimiento de alianzas entre dichos sectores. Además, la inversión de capitales constituye un medio fundamental para promover el apoyo técnico dentro de la región.

Su principal desventaja radica, al igual que Estados Unidos en la reducción de la situación socioeconómica de sus trabajadores menos calificados.

MEXICO.

A México le interesó un acuerdo con Estados Unidos más que con Canadá. El TLCAN es el instrumento que consolida la política de crecimiento hacia fuera, garantiza la entrada de capital y de financiamiento externo; asegura el acceso al mercado estadounidense, y permite el desarrollo de actividades y la atracción de divisas que garantizaban la oportuna atención de los compromisos de deuda con otros países.

Se pretende que este tratado sea motor de crecimiento y desarrollo económico, mediante el desarrollo de los sectores productivos y exportadores, y posteriormente impactando a los menos productivos y no exportadores. Al mismo tiempo se asegura el acceso de las exportaciones al mercado más grande del mundo, mediante el compromiso de la no adopción de medidas proteccionistas por parte de Estados Unidos.

Los objetivos que nuestro país pretendió alcanzar son

- a) Promover y garantizar el acceso de nuestros productos a EUA y Canadá, y reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- b) Garantizar el abastecimiento de insumos de calidad a precios internacionales.
- c) Permitir profundizar el cambio estructural de la economía, propiciando el crecimiento y fortalecimiento de la industria nacional, mediante un sector exportador sólido y niveles de competitividad
- d) Coadyuvar a la creación de empleos productivos que incrementen el bienestar de la población.
- e) Atraer IED con la finalidad de captar alta tecnología que fomente la productividad y el empleo.

Con ello se pretende obtener las siguientes ventajas:

- Favorecer el ingreso de sectores al mercado de los Estados Unidos.
- Productos actualmente limitados por aranceles y cuotas, se vería facilitado su acceso al mercado de EUA.
- Proveer una entrada segura al mercado, al eliminar acciones comerciales injustas, al tipificar la reglamentación sanitaria, al regular o eliminar barreras no arancelarias.
- Incrementar el empleo dada la mayor demanda externa y el flujo creciente de inversión extranjera
- Favorecer el crecimiento del empleo en regiones no fronterizas.
- Elevar la productividad y competitividad del país en el mercado mundial, favoreciendo el desarrollo de su infraestructura.
- Estimular la inversión directa en infraestructura, agricultura, computación, bancos, seguros y sector automotriz, y permitir captar divisas para hacer frente a la deuda externa, por el incremento de la actividad productiva
- Reducir la inflación debido a la competencia externa
- Mejorar la calidad de vida del mexicano.

La liberalización acarrea riesgos, por lo que se debe determinar políticas apropiadas para apoyar a la industria y campo nacionales ante eventuales afectaciones, reconociendo el menor grado de desarrollo relativo de México frente a las economías de los otros dos países y la necesidad de obtener un trato diferente y más favorable en su participación en el Tratado, objetivos que a pesar de saberse no han sido apropiadamente enfocados.

Uno de los mayores riesgos es la agudización de las desigualdades sociales y de abandonos masivos de empresas que no puedan competir, debido a sus escalas de producción pequeñas comparada con la de los Estados Unidos.

Previniendo las siguientes desventajas:

- Se perjudica a la mediana y pequeña industria.
- Impulso de la maquila con bajos salarios y sin posibilidades de desarrollo.
- Falta de nuevos empleos en cantidad suficiente para resolver el problema de desocupación.
- Desfavorecimiento de la actividad agrícola.
- No lograr la suficiente diversificación del sistema financiero que mejorara su calidad y fomentara la desconcentración

Establecidos los objetivos que se perseguían y previniendo las ventajas y desventajas, México se aventuró a quizás la más trascendental política comercial jamás realizada.

CAPITULO 2: LAS IMPLICACIONES DEL TLCAN PARA MEXICO.

Habiendo realizando una breve reseña sobre los antecedentes y la estructura del TLCAN, procedo a analizar las asimetrías y los costos para México ante su inserción en el bloque norteamericano; ya que en el papel de país sumamente rezagado en relación a sus socios comerciales, es visible que México requería de un proceso de adaptación, y de mecanismos que redujeran dicha asimetría y dichos costos de integración; procesos y mecanismos que no fueron aplicados.

2.1 MEXICO Y EL AMBITO ADVERSO EN TORNO AL TLCAN.

Las asimetrías económicas en el Bloque de América del Norte se resumen básicamente en la diferencia de tamaños de las economías y en el poder de transnacionalización de los tres países involucrados.

A pesar de los múltiples cambios estructurales llevados a cabo en México, no hay duda del bajo nivel económico que tiene con respecto a sus dos vecinos del norte y por ello existe una competencia desigual, ejemplo de ello es que el PIB per cápita de Estados Unidos es 7 veces mayor al de México; las economías de Estados Unidos y Canadá son menos dependientes del comercio exterior que la de México (por sus grandes mercados internos); además existe una gran diferencia salarial (ver cuadro 1,2 y 3) de México con respecto a sus vecinos del norte y la calidad de vida es sumamente superior en cualquiera de los otros dos países con respecto a México.

CUADRO 1

	SALARIO PROMEDIO POR HORA: ESTADOS UNIDOS			
	No agrícolas		Manufacturas	
	US dólares	Pesos	US dólares	Pesos
1990	10 01	28 41	10 83	30 74
1991	10 32	31 13	11 18	33 72
1992	10 57	32 70	11 46	35 46
1993	10 83	34 17	11 74	37 04
1994	11 12	35 87	12 07	38 93
1995	11 43	73 44	12 37	79 48
1996	11 82	89 67	12 77	96 88
1997	12 28	97 25	13 17	104 30
1998	12 78	116 98	13 49	123 98
1999	13 24	126 57	13 91	132 97
2000 /p	13 74	129 96	14 38	136 03

/p Promedio mensual

Nota: La transformación a pesos se realiza de acuerdo al tipo de cambio vigente en el periodo

Fuente: Ortiz Dietz Hugo, con datos del Dept. of Labor, Bureau of Labor Statistics.

Economic indicators January 2001 Washington

CUADRO 2

	SALARIO MÍNIMO POR HORA: CANADA	
	Canadian \$	Pesos
1990	4 00	11 35
1991	4 00	12 07
1992	4 00	12 37
1993	4 00	12 62
1994	4 00	12 90
1995	4 00	25 70
1996	5 00	37 93
1997	5 00	39 60
1998	5 00	45 77
1999	5 25	50 19
2000 /1	5 25	49 66

/1 Cifras al 1 de abril de 2000

Fuente: Ortiz Dietz Hugo, con datos de Labour Canada

Canadian Sourcebook

CUADRO 3

	SALARIO MÍNIMO: MÉXICO (promedio Nacional) /1 Pesos mexicanos por día
1989 Dic4	9 14
1990 Nov16	10 79
1991 Nov11	12 08
1993 Ene1	13 06
1994 Ene1	13 97
1995 Ene1	14 95
1995 Abr1	16 74
1995 Dic1	18 43
1996 Dic3	20 66
1998 Ene1	24 30
1998 Dic3	27 99
1999 Ene1	31 91
2000 Ene1	35 12
2001 Ene1	37 57

/1 Promedio Nacional ponderado con el número de trabajadores por zonas

FUENTE: Informe Anual del Banco de México

2.1.1 LAS ASIMETRÍAS ECONÓMICAS Y LOS COSTOS DE INTEGRACIÓN PARA MÉXICO.

En los últimos años, la economía mundial ha avanzado hacia un proceso de integración mediante un mayor número de transacciones de bienes, servicios y capitales. Desde finales de la década de los 80, el nivel de comercio internacional superó al del producto mundial y dentro de ese comercio, el de flujos de capital es mayor al de servicios y éste último, a su vez, es mayor al de bienes. A partir de los 80, se observa un cambio en la política comercial de todos los países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo. Los países en vías de desarrollo comenzaron a percibir los beneficios del libre comercio, mientras que los países desarrollados se empezaban a inclinar hacia el regionalismo, fue así como ambos optaron por la conformación de bloques alrededor de países vecinos; los cuales llevan implícito costos para los países involucrados, sobre todo para aquellos países cuyo tamaño económico es inferior con respecto a sus socios¹.

EL PAPEL DE LAS ASIMETRÍAS EN LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN

En la regionalización participan los gobiernos y un gran número de agentes al interior y exterior de cada país, y que en cada región responden a dicha integración de manera diferente e incluso persiguen objetivos diferentes; entre los agentes encontramos: bancos internacionales, empresas transnacionales, organismos multinacionales e incluso el mismo comercio internacional, entre otros.

Este proceso requiere del apoyo a los agentes, las naciones y las regiones que no puedan adaptarse rápidamente a los cambios, es decir, es necesaria la cooperación entre instituciones y países que pretenden formar un bloque para hacer de cada uno de ellos un país competitivo.

¹ Entre 1989 y 1994 (momento en el que entró en vigor el TLCAN) el GATT reconoció la firma de 33 acuerdos regionales.

La regionalización es asimilada de distinta manera por cada país que la lleva a cabo, los efectos de dicha, no son los mismos para un país que para otro; el nulo, poco o mucho beneficio que se obtenga, depende en gran medida de las condiciones económicas con que se llega al acuerdo.

En su caso, México llega después de haber fracasado en un esquema de industrialización hacia dentro, caracterizado por la sobreprotección y la falta de productividad; llega a poco tiempo de haber abierto su economía y por lo tanto sin tener la capacidad de poder ofrecer una planta productiva competitiva a las exigencias del comercio exterior y mucho menos del comercio con Estados Unidos.

Los procesos de integración en bloques comerciales han seguido distintos caminos, según la zona del mundo en donde se realizaron; un camino que se forja de acuerdo a las propias características económicas, políticas y sociales de la región.

Los procesos de integración se han dado con niveles económicos heterogéneos entre los países participantes, pero para una mejor distribución del bienestar y una mejor competitividad se requiere de un periodo de convergencia y de un apoyo a favor de aquellos países y sectores que no tengan la capacidad de adaptarse a los nuevos niveles de competitividad.

En la Unión Europea ha quedado claro, que para que la integración de los mercados tenga los resultados deseados, es necesario que los miembros tengan el mismo nivel de competitividad y poder de compra; mediante la creación de un banco de desarrollo "Banco Europeo de Inversiones" que permitiera dichos objetivos y sus funciones son:

- Elevar el desarrollo económico de las regiones menos favorecidas.
- Aumentar la infraestructura de transporte y telecomunicaciones.
- Proteger el medio ambiente y la calidad de vida.
- Elevar la competitividad internacional de la industria.
- Apoyar a la pequeña y mediana empresa.
- Modernizar y extender la infraestructura de salud y educación.

La reducción de las desigualdades entre los países se ha dado mediante la instrumentación de Fondos Estructurales, que financian conjuntamente con los Estados las medidas de desarrollo. Fondos que son utilizados para crear infraestructura, apoyar pequeñas y medianas empresas, fortalecer el capital humano, apoyar a los productos agrícolas y laborar programas de asistencia, etc.

En el caso europeo podemos ver la creación de la "Carta Social", para atender a los posibles rezagos de los países más pobres (Grecia e Irlanda) al relacionarse con los más ricos; o las exigencias acerca de adoptar cierto régimen para poder ser parte de la Unión (España, Portugal y Grecia).

En cuanto a Asia se refiere, los apoyos y periodos de acercamiento entre las economías, como en el caso de Europa, también están presentes. Donde el sector financiero japonés ha sido un pilar importante para llevar a cabo el proceso de industrialización en Asia y ello ha permitido lograr avances en su proceso de integración. La misma estructura financiera de Japón le permite que la banca gubernamental y privada opten por el financiamiento de sus proyectos dentro y fuera del país, es decir, las empresas japonesas fueron apoyadas por su banca en sus proyectos de inversión en Asia y al mismo tiempo apoyaban a los distintos gobiernos para financiar proyectos de infraestructura y desarrollo social que permitiera el amplio crecimiento de las empresas japonesas.

El gobierno japonés promueve la cooperación económica en distintos países a través de un fondo de desarrollo económico (Overseas Economic Development Fund), mediante préstamos a largo plazo y tasas de interés preferenciales en busca del desarrollo industrial y la estabilidad económica de los países en vías de desarrollo. Además, el gobierno japonés brinda apoyo financiero a países afectados por la crisis, con la finalidad de acelerar su recuperación y se ha buscado una rápida integración de la zona ASEAN de libre comercio (AFTA). En el 2000, Japón ofreció un programa de financiamiento por 600 mil millones de yenes para revitalizar las economías de los países miembros a un plazo de 40 años.

Pero no todos los procesos de integración implican dicho apoyo, un ejemplo de ello es el TLCAN, donde los agentes encargados de llevar a cabo el proceso de integración (por parte de los tres países) han asumido que las libres fuerzas son capaces de terminar con las asimetrías entre ellos y por ello no se han realizado mecanismos de compensación para ayudar al país y a los sectores atrasados, lo que ha implicado la concentración de los beneficios.

El TLCAN es un acuerdo basado en la repartición de tareas entre los tres países de acuerdo a sus ventajas competitivas. Este acuerdo no incluye ningún acuerdo de cooperación y desarrollo que atienda claramente el problema de subdesarrollo de México, a la concentración de la riqueza, la inestabilidad en la cuenta corriente, los problemas de inflación y de tipo de cambio, y la existencia de sectores y regiones excluidas del desarrollo. Simplemente la economía mexicana se caracteriza por una industria agrícola precaria y una gran concentración del ingreso, las empresas transnacionales son las únicas que han salido a flote sin el requerimiento de programas de apoyo y cooperación.

Como respuesta a las asimetrías México, pidió un trato especial y equitativo, es decir, que se le tomará en cuenta como un país en desarrollo, lo cual fructificó en el GATT, pero en el TLCAN no se realizó. La desigualdad exigía la necesidad de un periodo de adaptación, aspecto que ya se había llevado a cabo en otras regiones, incluso Estados Unidos ya lo había realizado cuando firmó el TLC con Israel; pero en el TLCAN, a pesar de la necesidad de atender las asimetrías de México, éstas no fueron atendidas.

Lo que se logró fueron plazos de desgravación arancelaria distintos para cada país, donde se le da a México la posibilidad de adaptar su industria a las necesidades competitivas de la región, pero por supuesto, ello implica la implementación de políticas sectoriales, industriales, regionales, por parte del gobierno para los sectores que lo necesiten, pues no por el simple hecho de dárles tiempo de desregulación arancelaria se garantiza la competitividad de los sectores.

Quizás, uno de los logros en este aspecto es el Banco de Desarrollo de Norteamérica (BDN) al mismo tiempo que la Comisión para la Cooperación Ambiental en la Frontera (CCAF) dentro de los estatutos del TLCAN y que por ende entrarían en funcionamiento a la misma fecha.

El BDN es una organización internacional fundada de manera bilateral entre Estados Unidos y México, los cuales participan de manera equitativa y su recinto se encuentra en San Antonio, Texas. El objetivo principal del BDN es facilitar el financiamiento para la implementación de proyectos certificados por el CCAF. Es así como el BDN provee guía financiera y administrativa para las comunidades que requieran de dicha asistencia en la planeación y desarrollo a largo plazo de infraestructura para poder atender a las condiciones ambientales que dicta el TLCAN. Como banco de inversión, el BDN coloca fondos de recursos privados y públicos y administra la Agencia Norteamericana de protección Ambiental. El capital es aportado de manera equitativa por ambos países y el 15% de dichos montos serán en capital. El 10% del capital suscrito puede ser utilizado para financiar programas de inversión para soporte ambiental. Este programa es administrado por ambos gobiernos; donde el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras) es el encargado de representar a nuestro país. En México, los proyectos sólo se han destinado a los estados de Chihuahua, Sonora, Oaxaca y Zacatecas.

A pesar de ello, el BDN a otorgado préstamos a pocos, su evolución ha sido muy lenta y sus resultados aún más. Una alternativa mas es extender su cobertura a otras regiones y sectores que también requieren de un apoyo y financiamiento para poder atender a distintas necesidades y no sólo atender a problemas ambientales y de salud (principalmente en la zona fronteriza) y extender la cobertura a otras regiones

A grandes razgos, los indices de producción (PIB), la productividad per cápita (PIB per cápita), las remuneraciones y la estructura económica e industrial (Industria Precaria) advierten para México un alto costo de integración que se ha visto reflejado principalmente en: salarios, distribución del ingreso y rezago de los sectores no involucrados en el comercio exterior.

Es necesario la introducción de un capítulo social, la exigencia de toda una reforma del Estado, toda una reforma institucional y educativa; así como el apoyo y reestructuración de ciertos sectores claves para la autoproducción y consumo como el agrario y el de bienes de capital.

LOS COSTOS DE INTEGRACIÓN DE MÉXICO AL TLCAN EN EL ÁMBITO DE LAS ASIMETRÍAS.

Si México no quiere quedarse fuera del nuevo orden económico y con ello de las grandes oportunidades de crecimiento, debe de formar parte de toda integración que pudiese darse en torno a ese país y aprender a asimilar una economía de libre mercado, basada en la competitividad y la complementariedad de la economía.

Pero los costos que ha tenido que pagar y sigue pagando como país en desarrollo vienen desde la adopción de un sistema ortodoxo de libre mercado sin la estructura económica adecuada para la asimilación y el enfrentamiento a la libre competencia. Los problemas económicos en México han obligado a buscar alternativas, sacrificando costos (bajo salario, flexibilidad laboral, precariedad sindical, etc.) para aliviar el desempleo, la falta de ahorro, baja productividad, baja calidad de la mano de obra, etc. México ve en el TLCAN la oportunidad de lograrlo mediante la IED y para ello habría que brindar un entorno atractivo, sobre todo para los capitales.

La situación de México genera un sistema de producción y mercados compartidos pero caracterizado por una industria de ensamble y por la utilización de mano de obra barata. La apertura comercial ha aniquilado a la pequeña y mediana industria las cuales estaban dirigidas al mercado interno; industrias que eran fuente de empleo y estímulo a los salarios; a cambio se ha generado otro tipo de industria, la maquila.

La baja valoración y calidad de la mano de obra mexicana propició el desarrollo de un sistema de maquilas vinculadas al sector externo y no así al mercado interno.

La maquila se ha acoplado a la baja calidad y bajo costo de la mano de obra y no precisamente transfiere tecnología ni mejora la calidad y el nivel de vida de la fuerza de trabajo mexicana; y aún más, su precariedad económica tiende a continuar; ni siquiera existe articulación de los distintos sectores económicos y por lo tanto está muy apartada y la industria y el campo mexicanos.

Esta industria se caracteriza porque se ensamblan insumos en su mayoría importados y que se convierten en mercancías para la exportación y cuyo destino principal es Estados Unidos, donde se utiliza la barata fuerza de trabajo. Las principales plazas de la actividad maquiladora se encuentran en la zona fronteriza con Estados Unidos, destacando: Tijuana, Baja California Norte, Ciudad Juárez, Chihuahua y Mexicali; y al interior de la República: Monterrey y Guadalajara.

Un costo que ha pagado México, es aceptar y mantener vivo a este sistema de maquila, como resultado de la escasa capacidad para ofrecer ventajas comparativas basadas en la productividad, manteniendo salarios bajos para desarrollar el interés de las empresas transnacionales para invertir en México. Todo esto puede darle a México un *status* de país "maquilador" de insumos importados para consumo estadounidense y muy alejado de la participación nacional, tanto en insumos, tecnología e incluso consumo.

Otro costo para México radica en las facilidades que este país tiene que otorgar a la IE²; debido a las condiciones asimétricas y de gran dependencia hacia Estados Unidos, México ha tenido que realizar actividades que garanticen el buen entendimiento con su vecino del norte, que le permitan acceder a financiamientos, ayudas, promociones, etc. y así merecer el buen trato político y económico. Muchos de estos aspectos radican en llevar a cabo políticas económicas que garanticen el oportuno pago de la deuda externa, la libre movilización de capitales, la adopción de políticas en pos de un libre comercio interregional. Otras tantas han implicado adquirir obligaciones que implican la utilización del erario público, que aunque son para atender a problemas políticos, sociales y económicos, son impuestos más allá de la frontera norte (narcotráfico, etc.).

² Por disposición oficial, con IE se pretende atender al desempleo y buscar la generación de divisas.

Dentro de este marco, se ha requerido crear certidumbre en torno a la situación económica del país, para ello y desde antes de la firma del TLCAN, México optó por garantizar finanzas públicas sanas, castigar el gasto gubernamental y los niveles de endeudamiento (alrededor del 30% del PIB durante toda la década), así como mantener determinada cantidad de reservas (en la última década se ha situado alrededor del 6% del PIB -ver cuadro 4-). Estos objetivos se han interpuesto como prioridad gubernamental, dejando en segundo término gastos que pueden ser destinados a la reactivación de la economía, educación, salud, etc.

Otro aspecto en que México se ha visto castigado es la mano de obra, pues no ha tenido la oportunidad de negociar beneficios mutuos, aunque al empleo (como a la ecología) se le trató bajo el esquema de condiciones laborales dentro de un acuerdo paralelo al TLCAN, pero otros aspectos como migración o calificación de la mano de obra, ni siquiera fueron temas de discusión. México no fue compensado recíprocamente al no incluir programas que hubieran sido de gran utilidad para aliviar en algo los grandes problemas estructurales en México.

A diferencia de México, Estados Unidos y Canadá han activado programas de ajuste laboral para atender la amenaza del empleo barato; tratando de prevenir el desplazamiento de actividades industriales intensivas en mano de obra hacia México.

México planteó en las negociaciones del TLCAN el libre flujo de mano de obra, pero su condición asimétrica y para no acceder a otros temas, le hizo abandonar su postura. Todo ello se generó bajo el supuesto de que la IED generaría los suficientes empleos y un alto nivel de ingreso que aunado al crecimiento económico que el sector externo tendría para México mantendría al trabajador mexicano en su país; pero la realidad es otra, donde el derrame de oportunidades no se ha expandido a todas las actividades económicas ni a todas las regiones del país.

La mano de obra es la ventaja comparativa que presenta México ante el TLCAN, ya que de no ser por esta ventaja y bajo los actuales términos de competencia, México no tiene la productividad para competir lealmente con E.U. y Canadá.

CUADRO 4

	PIB, DEUDA PÚBLICA, INTERESES Y RESERVAS (millones de dólares corrientes, índices y porcentajes)											
	1991 %	1992 %	1993 %	1994 %	1995 %	1996 %	1997 %	1998 %	1999 %	2000 %		
PIB	314 687.5	363 706.3	404 168.5	440 264.0	285 917.4	332 919.2	400 823.2	420 251.6	479 991.6	574 218.6		
Índice	100.0	115.6	128.4	139.9	90.9	105.8	127.4	133.5	152.5	182.5		
Deuda Pública Total	116 625.4	107 578.1	108 774.7	108 820.5	107 252.1	112 510.3	111 438.4	116 842.3	131 218.2	138 828.2		
Índice	100.0	92.2	93.3	94.2	92.0	96.5	95.6	100.2	112.5	119.0		
Deuda Pública Total Neta /1	99 232.6	89 023.9	84 237.4	100 672.6	91 511.3	95 001.3	83 436.7	86 702.4	100 486.2	106 273.2		
Índice	100.0	89.7	84.9	104.5	92.2	95.7	84.1	87.4	101.3	106.1		
Deuda Pública Externa Neta	68 006.6	68 000.3	69 362.1	76 889.9	90 316.1	89 746.2	79 286.6	82 222.1	83 398.5	78 011.4		
Índice	100.0	100.1	102.0	113.1	132.8	132.0	116.6	120.9	122.6	118.8		
Saldo de Deuda Pública Interna	48 618.8	39 517.8	39 412.6	32 930.6	16 906.0	22 764.1	32 142.8	34 620.2	47 819.7	62 816.8		
Índice	100.0	81.3	81.1	67.7	34.8	46.8	66.1	71.2	98.4	129.2		
Intereses Pagados	15 539.3	13 245.0	11 337.3	11 114.6	12 966.0	14 863.7	16 644.2	13 497.1	16 189.3	16 084.2		
Índice	100.0	85.2	73.0	71.5	83.4	95.8	107.1	86.9	104.1	103.5		
Reservas Internacionales del Banco de México	17 932.8	18 564.2	24 537.3	6 147.6	15 740.8	17 509.0	28 027.7	30 136.9	30 733.0	33 556.0		
Índice	100.0	106.7	141.1	35.3	90.5	100.7	161.0	173.3	178.7	192.9		

/1 Deuda Pública Total Neta = (Deuda Pública Total - Reservas Internacionales)

FUENTE: Ortiz Dietz Hugo, México, Barro de Datos, con datos de la SHCP, Informe Sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública

NAFIN, El Mercado de Valores, series números de 1999 a 1997, BANCO de MEXICO, Informes Anuales 1999-1996 e indicadores Económicos

Al no existir otra ventaja fuerte en México, en su afán de atender problemas económicos como el desempleo, la falta de ahorro interno, desarticulación del mercado interno, endeudamiento, insuficiencia productiva, etc., ha tenido que propiciar el desgaste del mercado laboral; sobre todo porque la gran dependencia mexicana del comercio y de la IED de Estados Unidos hace que el empleo que este último genere afecte en gran medida a la economía mexicana.

Mientras no existan políticas y programas entre gobierno e iniciativa privada para atender a estos problemas. La asimetría laboral, en productividad y calidad y sus costos tenderán a profundizarse.

Más sin embargo, estos costos no son implicación directa del TLCAN, sino de las políticas económicas proteccionistas y luego librecambistas implementadas con anterioridad y de manera extremadamente ortodoxa. México debería estar obligado a buscar políticas económicas de crecimiento basadas en la mayor competitividad y productividad que tengan como resultado un alza de los salarios y de la productividad *per cápita*, y no basar su competitividad al bajo costo de la mano de obra, porque ello convertirá al país en un eslabón intermedio para la producción de los dos vecinos del norte y no se resolverían problemas de distribución de la riqueza, ni de crecimiento económico a lo largo de todo el país y entre sectores.

La integración se dirige cada vez más a la industrialización compartida y al menos que no se replantee la condición de las fuerza de trabajo, se reestructure toda la economía mexicana (empezando por reactivar y motivar el mercado interno), el costo para México puede ser mucho más caro y nuestro país se pudiera convertir en una gran maquila tradicional, de escasa o nula transferencia tecnología, baja capacidad de la fuerza de y falta de integración entre los agentes y sectores económicos nacionales.

El TLCAN, como instrumento de política comercial, podría revertirse en contra de la economía mexicana, por falta de políticas complementarias que permitan el desarrollo de la productividad que conlleve a la justa competencia, y así salir adelante y gozar de los múltiples beneficios del comercio exterior.

Antes de entrar en detalle con los alcances, logros y problemas que ha tenido la economía mexicana desde la entrada en vigor del TLCAN, hago una breve reseña de lo que fue la crisis de 1994, pues dicha crisis fue de grandes dimensiones e implicó que las autoridades mexicanas tuvieran que aplicar acciones de recuperación inmediatas y a la vez, vieran en el tratado una instrumento que ofrecía la posibilidad de resolver algunos problemas y que como veremos a lo largo del trabajo, fue de gran ayuda sobre todo para el sector financiero y motivo la recuperación productiva a través del sector exportador.

2.1.2 LA CRISIS DE 1994

El ámbito en torno a la crisis de 1994 se resume diciendo que existía una entrada importante de capitales del exterior, pero a la vez la regulación era muy precaria y México ofrecía un paraíso para los capitales destinados a inversiones en valores. La economía se caracterizaba por una gran expansión de los agregados monetarios. Todo ello reflejaba un ambiente de éxito económico y por ende la banca comercial veía muy propicio el financiamiento de las actividades privadas y concediendo enormes créditos; aunado a esto, la entrada en vigor del TLCAN y con ello la consolidación de la política liberal dio mayor confianza a los agentes económicos

Posteriormente, la situación en el ámbito internacional y nacional cambio, flujos de capitales dejaron de dirigirse a México, en el ámbito internacional tuvo mucho que ver la restricción monetaria llevada a cabo por el gobierno estadounidense que impulsó a las tasas de interés internacionales a la baja, mientras que en el nacional, los acontecimientos que derramaron el agua del vaso fue tanto el asesinato del candidato a la presidencia de la República por parte del Partido Revolucionario Institucional (PRI), Luis Donald Colosio, como los conflictos en Chiapas. Dichos acontecimientos cambiaron el panorama de México como paraíso para las inversiones procedentes de exterior³, pudieron ser retiradas en periodos muy cortos, además, la política cambiaria llevada a cabo en ese periodo (tipo de cambio semifijo) y los grandes compromisos de pagos y amortizaciones que se tenían a plazos relativamente cortos, provocaron el debilitamiento de las reservas internacionales del país.

³ Colocadas en valores y no como IED

Esto propició una crisis productiva del país y por ende la desaceleración de la actividad económica, el aumento de la cartera vencida y la descapitalización de los bancos.

Conjuntamente a dicha situación (asignación deficiente del crédito, gran déficit en cuenta corriente, paridad nominal del peso con el dólar, ahuyentación de los flujos de capitales externos) existía la duda de que México pudiera atender a los compromisos de deudas y amortizaciones y por lo tanto los créditos al país eran considerados de alto riesgo y por lo tanto, prácticamente nulos.

Una de las primeras opciones a seguir era corregir inmediatamente los problemas en la cuenta corriente mediante la devaluación del peso, pero el gobierno mexicano había basado la confianza de los inversionistas extranjeros a la estabilidad cambiaria, pero si los capitales ya se estaban retirando, con la devaluación se retirarían con mayor velocidad. Dicha situación no se pudo mantener por el agotamiento de las reservas del país, finalmente se recurrió a la devaluación del peso y se terminó ahuyentando a los pocos capitales que todavía permanecían.

Se tuvo que recurrir, por un lado, a tomar acciones por parte del gobierno mexicano dirigidas a lograr una restricción fiscal y monetaria y a promover otro tipo de política cambiaria, y por otro a reestructurar el sistema financiero altamente dañado.

En cuanto al ámbito fiscal destaca el programa de austeridad del gobierno mexicano y el fortalecimiento de los ingresos del sector público⁴. En lo que se refiere a la política monetaria, las acciones se basaron en propiciar un aumento de las tasas de interés que dieran rentabilidad a los capitales e compensaran el riesgo a la inversión. En la política cambiaria, destaca el hecho de que se optará por un tipo de cambio totalmente flexible que respondiera a la situación económica del país y a las libres fuerzas de la oferta la demanda.

⁴ Un ejemplo de ello fue el aumento del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 10 a 15 por ciento.

La existencia de grandes cantidades de montos de cartera vencida hizo que se tomaran medidas para apoyar al sistema financiero, mediante la intervención de instituciones financieras, estímulos para la capitalización de los bancos, facilidades para la participación de capitales financieros en el sector. La mayor parte de este programa de apoyo y reestructuración se financió mediante la emisión de títulos que adquirió la misma banca comercial, en otras palabras, mediante la emisión de deuda interna, a través de la creación de un Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA).

Estas acciones tomadas por el gobierno, sin duda alguna contribuyeron a la recuperación de los mercados financieros y con ello de la actividad productiva. Sin embargo, la salida de capitales en tales dimensiones no hubiera podido ser combatida sin los apoyos financieros del exterior, estos apoyos se consiguieron como un paquete de alrededor de 50 mil millones de dólares proporcionados principalmente por el gobierno estadounidense y el FMI.

El TLCAN contribuyó en gran medida a revitalizar el gasto privado y así la economía mexicana empezaría a resurgir de las cenizas, en primer instancia al influir en la obtención del paquete antes mencionado y posteriormente al atraer de nuevo capitales a México y al rehabilitar la actividad productiva basada en el mercado externo.

Destacando la recuperación rápida de los sectores dedicados a las actividades exportadoras, que encontraron en el TLCAN una gran oportunidad de alejarse del sistema financiero nacional y que por ende no dependían de él. Es decir, las empresas transnacionales y de capital extranjero fueron las de más rápida recuperación. Mientras que sectores y empresas altamente dependientes de créditos como las actividades primarias y las pequeñas y medianas industrias son la que tuvieron que pagar el costo de dicha crisis, la mayoría de las cuales tuvieron que desaparecer, al mismo tiempo, otro costo tiene que ser pagado por todos los mexicanos al tener una mayor carga de deuda que se materializa en la disminución de la disponibilidad de dinero por parte del gobierno para ser destinados a la misma sociedad.

Muchos problemas económicos a los que México se ha expuesto, datan de la apertura comercial y la adopción del librecambismo sin tener la suficiente madurez productiva ni los apoyos gubernamentales necesario. Pero realizadas las reformas, el TLCAN es un instrumento de política comercial de gran utilidad para alcanzar los beneficios de un comercio libre; más no la panacea del crecimiento y desarrollo económico.

Hay que tener presente que el TLCAN por sí sólo no funciona como política sectorial, salarial, para mejorar la productividad, etc., y ello lo corroboraremos al visualizar los resultados de dicho tratado.

2.2 LOS RESULTADOS DEL TLCAN PARA MÉXICO.

Los resultados del TLCAN para México, a lo largo de los siete años en que se ha llevado han sido muy diversos; resultados que en términos generales han beneficiado la situación económica de nuestro país y que analizaré mediante la evaluación de las variables macroeconómicas para México.

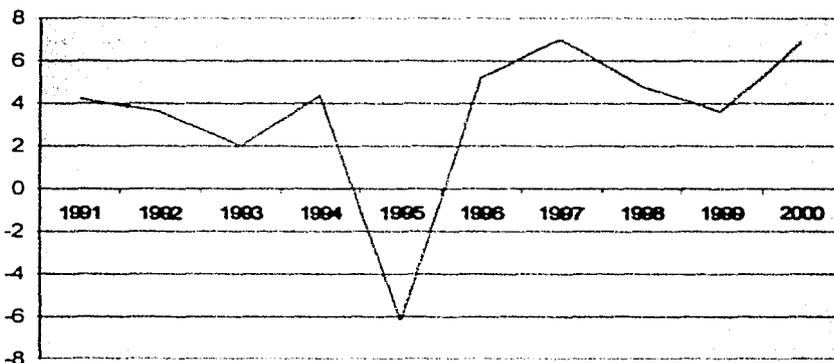
2.2.1 MÉXICO ANTE EL TLCAN. UNA VISIÓN MACROECONÓMICA.

En los primeros siete años del TLCAN, los resultados macroeconómicos de México, han girado en torno a un nuevo pilar, la inversión extranjera y al comercio exterior, partiendo de una crisis económica y financiera en 1994, es decir, "el sector externo ha tenido un papel protagónico: en términos del desempeño macroeconómico, el único elemento que ha prevalecido a lo largo de la vigencia del tratado ha sido un desarrollo muy favorable del sector exportador".³

³ Beatriz Leyeagui, TLCAN ¿Socios Naturales? Cinco Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Introducción, ¿Socios Naturales? Una Visión General.

El crecimiento económico de 1990 a 1993 fue de 3.7% en promedio anual, a partir de la entrada en vigor del TLCAN el promedio anual fue el mismo, tomando en cuenta que hubo en 1995 una caída de 6.2%; lo que hay que destacar es que a excepción de 1990, todos los años a partir de la entrada del TLCAN (sin tomar en cuenta 1995) han significado las tasas de crecimiento más elevadas de la década (ver gráfica 1); mientras que la población ha crecido a una tasa promedio anual de 1.8 para el periodo 1990-2000.

GRAFICA 1
TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB



En 1984 el comercio exterior representó el 20% del PIB y en 1994 era del 32%, mientras que para 1997 se incrementó a 55% llegando a 59% en 2000. De los cuales más del 80% se realiza con América del Norte y en su inmensa mayoría con Estados Unidos. El comercio exterior creció de 1994 a 2000 en 143.2% y desde luego Estados Unidos y Canadá tuvieron de las mayores tasas de crecimiento, 158.6% y 137.5% respectivamente. Esta concentración del comercio cada vez mayor con Norteamérica se ha dado en detrimento de las relaciones comerciales con Latinoamérica, Europa y Japón principalmente (ver cuadro 5).

CUADRO 5

Comercio total de México.
Millones de dólares y porcentajes
Periodo: anual

País	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
TOTAL	117,188.60	100.00	140,183.10	100.00	161,993.60	100.00	188,472.60	100.00	220,048.00	100.00	242,832.60	100.00	278,787.30	100.00	340,896.94	100.00
NORTE AMERICA	90,829.60	77.58	109,839.10	78.18	123,482.90	81.23	162,026.70	81.97	180,311.20	81.94	199,991.50	82.36	231,226.30	82.94	282,589.60	82.90
Estados Unidos	68,145.50	75.21	106,435.90	75.94	120,101.20	79.02	148,110.10	79.96	178,187.00	80.07	196,182.30	80.79	225,966.10	81.06	275,219.90	80.74
Canadá	2,744.00	2.34	3,103.50	2.21	3,361.70	2.21	3,915.60	2.11	4,124.20	1.87	3,809.20	1.57	5,260.20	1.88	7,369.70	2.16
ALADI 1/	3,767.50	3.21	4,186.00	2.99	4,267.80	2.81	5,189.50	2.80	6,009.60	2.73	5,552.70	2.29	5,008.00	1.80	6,670.72	1.96
CENTROAMERICA 2/	621.5	0.53	710.5	0.51	810.4	0.53	1,061.20	0.57	1,348.80	0.61	1,542.50	0.63	1,610.90	0.58	1,740.10	0.51
UNION EUROPEA 3/	10,587.40	9.03	11,864.10	8.48	10,085.70	6.03	11,250.40	6.06	13,904.90	6.32	15,588.50	6.42	18,047.40	6.47	20,642.90	6.06
A.E. de L.C. 4/	682.4	0.58	700.1	0.50	1,039.10	0.68	883.3	0.48	975.2	0.44	924	0.38	1,233.80	0.44	1,236.60	0.36
NECS 5/	2,478.90	2.11	3,120.20	2.22	2,952.10	1.94	3,488.60	1.88	4,364.00	1.98	4,978.90	2.05	6,218.10	2.23	7,627.50	2.24
JAPON	4,615.20	3.93	5,777.00	4.12	4,931.40	3.24	5,525.50	2.98	5,490.00	2.49	5,388.30	2.22	5,860.10	2.10	7,396.20	2.17
PANAMA	207.7	0.17	148.2	0.10	233	0.15	287.3	0.15	353.4	0.16	367.1	0.15	329	0.12	402.4	0.12
REP. DE CHINA POPULAR	431.2	0.36	541.8	0.38	557.6	0.37	798	0.43	1,293.30	0.59	1,722.50	0.71	2,047.40	0.73	3,083.20	0.90
RESTO DEL MUNDO	2,917.20	2.49	3,576.00	2.55	3,653.70	2.40	4,963.00	2.67	5,994.80	2.72	6,778.80	2.79	7,188.30	2.54	9,507.72	2.79

1/ Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

2/ Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua

3/ Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, y a partir de 1997 Austria, Finlandia y Suecia

4/ Asociación Europea de Libre Comercio, Islandia, Noruega y Suiza

5/ Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur

Nota 1. Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal

Nota 2. Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3. Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

Nota 4. Los porcentajes son de elaboración propia y pueden no sumar 100% debido al redondeo

Fuente: SECOFI con datos de Banco de México, INEGI. Estadísticas de Comercio Exterior de México

En la última década, las exportaciones con América del Norte se han incrementado del 80% del total en 1990 a alrededor del 90% en 2000 (ver cuadro 6). Mientras que la tasa de crecimiento promedio anual de éstas para el periodo 1994-2000 fue de 18.3 y el papel de Norteamérica fue superior (19.2), destacando por supuesto las cantidades exportadas a Estados Unidos y las tasas de crecimiento de las exportaciones con Canadá (ver cuadro 7).

Para el periodo 1990-2000 las importaciones a Norteamérica pasaron del 70% del total al 76% (ver cuadro 8) y la tasa de crecimiento promedio de 1994 a 2000 fue de 15.6 donde las tasas con Estados Unidos y Canadá fueron del 16.2 y 20.6 respectivamente (ver cuadro 9).

El comercio exterior ha cobrado mayor importancia para la economía mexicana, sin embargo, la dependencia hacia Estados Unidos se ha incrementado, lo que se ha reflejado en la disminución del comercio con otros países y regiones del planeta.

La inversión ha reasignado los recursos a sectores y regiones que antes no los tenían como lo son las manufacturas y la región del norte de la República Mexicana, ha contribuido indudablemente a la generación de empleos sobre todo por parte del sector exportador, donde cerca de la mitad de los 1.7 millones de empleos creados en 1999 se relacionan con la actividad exportadora.

Del primero de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2000, México recibió 67.9 mil millones de dólares, colocándose como el segundo país en desarrollo receptor de IED, solamente superado por China; la gran mayoría de esta inversión es de origen estadounidense, que para el mismo periodo representó alrededor del 60% del total, Canadá representó 4.3%, mientras que la inversión europea representó cerca de 20%. Estados Unidos es el principal proveedor de capitales a través de IED y con el TLCAN su participación porcentual ha aumentado, pasando del 46% en 1994 a 86% en 2000 (ver cuadro 10).

CUADRO 6

Exportaciones totales de México (Fob)
Millones de dólares
Periodo: anual

País	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
TOTAL	81,832.00	100.00	60,617.20	100.00	79,560.00	100.00	96,063.70	100.00	110,236.00	100.00	117,459.00	100.00	136,703.40	100.00	168,424.00	100
NORTE AMÉRICA	46,419.00	88.70	33,177.00	87.36	46,269.10	85.93	62,748.00	86.18	86,340.90	87.38	104,462.90	88.92	122,029.00	89.92	151,028.00	90.78
Estados Unidos	42,852.00	82.67	51,645.10	84.92	69,272.70	83.32	83,574.00	83.03	94,184.80	85.44	102,923.90	87.62	122,809.80	89.23	147,885.50	88.74
Canadá	1,568.70	3.03	1,482.85	2.44	1,987.40	2.50	2,172.00	2.26	2,156.10	1.95	1,518.00	1.30	2,311.30	1.69	3,353.10	2.01
AMÉRICA	1,621.60	3.08	1,588.20	2.83	2,853.30	3.59	3,457.30	3.60	3,737.20	3.39	2,892.20	2.55	2,173.00	1.59	2,681.21	1.61
CENTROAMÉRICA 2	552.30	0.97	562.20	0.92	721.90	0.91	889.00	0.93	1,147.00	1.04	1,321.10	1.12	1,284.30	0.95	1,407.00	0.95
UNIÓN EUROPEA 3	2,788.60	5.38	2,825.90	4.81	3,353.50	4.22	3,508.80	3.85	3,967.60	3.82	3,889.20	3.31	5,304.70	3.88	5,810.20	3.37
A. F. de la C. 4	151.70	0.28	169.70	0.28	824.80	0.78	389.20	0.41	358.50	0.32	275.80	0.23	458.70	0.33	585.80	0.35
OCDE 5	277.30	0.53	305.20	0.50	813.20	1.02	807.90	0.84	781.40	0.71	789.80	0.67	902.30	0.66	718.20	0.43
JAPÓN	688.40	1.32	697.00	1.64	879.30	1.23	1,383.4	1.45	1,158.3	1.05	851.30	0.72	777.00	0.57	830.50	0.55
PANAMÁ	147.10	0.28	123.70	0.20	224.10	0.28	280.70	0.29	334.30	0.30	351.10	0.30	303.40	0.22	282.80	0.17
REP. DE CHINA POPULAR	44.80	0.08	42.20	0.07	37.00	0.05	38.30	0.03	45.80	0.04	108.00	0.09	128.30	0.09	203.80	0.12
RESTO DEL MUNDO	1,312.8	2.34	1,088.5	1.79	1,873.5	2.10	2,382	2.48	2,347.8	2.13	2,440.4	2.08	2,444.6	1.79	2,967.98	1.78

1/ Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

2/ Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua

3/ Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia

Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y apartes de 1997: Austria, Finlandia y Suecia

4/ Islandia, Noruega y Suiza

5/ Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur

Nota 1: Las exportaciones incluyen ferros más seguros y las importaciones son valor aduanal

Nota 2: Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3: Las cifras por los procedimientos de elaboración están sujetas a cambios ulteriores

Nota 4: Los porcentajes son de elaboración propia y pueden no sumar 100% debido al redondeo

Fuente: SECOFI con datos de Banco de México, INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México

CUADRO 7

EXPORTACIONES DE MEXICO
(Millones de Dólares)
Tasa de Crecimiento

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	17.3	30.8	20.7	14.8	6.5	16.4	21.7
Norteamérica	19.8	28.5	21.2	16.4	8.4	17.7	22.9
Estados Unidos	20.5	28.3	21.6	16.9	9.2	17.2	22.5
Canadá	-5.5	34.0	9.3	-0.7	-29.5	52.2	45.6
América	-0.2	78.5	21.2	8.1	-19.9	-27.4	23.4
Centroamérica 2/	11.53	38.3	23.7	29	15.1	-2.0	8.7
Unión Europea 3/	0.6	19.5	4.7	13.6	-2.0	36.4	5.8
A E De L C 4/	11.9	288.1	-36.1	-10.2	-22.6	65.7	28.3
NICS 5/	10.1	186.4	11.7	-13.9	1.0	14.2	-20.6
Japón	45.2	-1.8	42.3	-17	-26	-8.7	19.6
Panamá	-15.9	81.2	25.2	19.1	5.0	-13.6	-8.8
Rep. Pop. China	-5.8	-12.2	3.4	19.9	130.9	19.1	61.2
Resto del Mundo	-10.4	54	42.3	-1.4	4.3	0.2	21.4

1/ Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

2/ Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá

3/ Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y a partir de 1997 Austria, Finlandia y Suecia

4/ Asociación Europea de Libre Comercio Islandia, Noruega y Suiza

5/ Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur

Nota 1. Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2. Las cifras totales y subtotales pueden no coincidir debido al redondeo

FUENTE: SECOFI con datos del Banco de México, INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México.

CUADRO 8

Importaciones totales de México (Cif)
Millones de dólares
Periodo: anual

País	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%
TOTAL	85,368.50	100.00	79,345.90	100.00	72,453.10	100.00	89,468.80	100.00	109,808.20	100.00	125,373.10	100.00	142,083.90	100.00	174,472.94	100.00
NORTEAMERICA	46,670.00	71.09	56,411.20	71.09	55,202.80	76.19	69,278.70	77.43	83,970.30	76.47	95,548.60	76.21	108,305.40	76.24	131,551.00	75.40
Estados Unidos	45,294.70	69.29	54,790.50	69.05	53,828.50	74.29	67,536.10	75.48	82,062.20	74.68	93,258.40	74.38	105,356.50	74.16	127,534.40	73.10
Canadá	1,375.30	1.80	1,620.60	2.04	1,374.30	1.90	1,743.60	1.95	1,908.00	1.79	2,290.20	1.83	2,948.90	2.08	4,016.60	2.30
ALADI 1/	2,165.90	3.31	2,587.20	3.26	1,414.50	1.95	1,732.20	1.94	2,272.50	2.07	2,580.50	2.04	2,834.90	1.99	3,989.51	2.29
CENTROAMERICA 2/	119.20	0.18	150.30	0.19	86.60	0.12	172.20	0.19	201.80	0.18	221.60	0.18	316.60	0.22	33.10	0.02
UNION EUROPEA 3/	7,798.70	11.93	9,058.20	11.42	6,732.20	9.29	7,740.60	8.65	9,917.30	9.03	11,699.30	9.33	12,742.80	8.97	15,032.70	8.62
A. E. de L. C. 4/	530.70	0.81	530.40	0.67	414.30	0.57	484.20	0.54	618.80	0.56	648.30	0.52	777.00	0.55	850.70	0.37
NICS 5/	2,201.80	3.31	2,815.00	3.55	2,139.00	2.95	2,580.60	2.88	3,582.60	3.26	4,187.00	3.34	5,313.80	3.74	6,911.30	3.96
JAPON	3,928.70	6.01	4,780.00	6.02	3,952.10	5.45	4,132.10	4.62	4,333.60	3.95	4,537.00	3.62	5,083.10	3.58	6,465.70	3.70
PANAMA	60.70	0.09	24.50	0.03	8.90	0.01	6.60	0.00	19.20	0.01	16.00	0.01	25.60	0.01	119.60	0.07
REP. DE CHINA POP.	386.40	0.59	499.70	0.63	520.60	0.72	759.70	0.85	1,247.40	1.13	1,616.50	1.29	1,921.10	1.35	2,879.60	1.65
RESTO DEL MUNDO	1,704.60	2.81	2,489.50	3.14	1,980.20	2.73	2,581.00	2.88	3,646.80	3.32	4,338.20	3.46	4,743.70	3.34	6,539.73	3.75

1/ Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

2/ Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

3/ Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia,

Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, y a partir de 1997 Austria, Finlandia y Suecia.

4/ Islandia, Noruega y Suiza.

5/ Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur.

Nota 1. Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2. Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila.

Nota 3. Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores.

Nota 4. Los porcentajes son de elaboración propia y pueden no sumar 100% debido al redondeo.

Fuente: SECOFI con datos de Banco de México, INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México.

CUADRO 9

IMPORTACIONES DE MEXICO
(Millones de Dólares)
Tasa de Crecimiento

Pais	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	21.4	-8.7	23.6	22.7	14.1	13.3	22.8
Norteamérica	21.4	-2.1	25.5	21.2	13.6	13.3	21.5
Estados Unidos	21.0	-1.8	25.5	21.4	13.5	13.0	21.0
Canadá	37.9	-15.2	26.9	12.9	16.5	28.8	36.2
Aladi 1/	19.4	-45.3	22.5	31.2	12.7	10.7	40.7
Centroamérica 2/	26.1	-44.3	83.5	17.2	9.8	42.9	5.21
Unión Europea 3/	16.1	-25.7	15	28.1	18.1	8.9	18.0
AELC 4/	0	-21.9	16.9	27.4	5.1	19.8	-16.3
NICS 5/	27.9	-24	20.6	38.8	16.9	26.9	30.1
Japón	21.7	-17.3	4.6	4.9	5.1	12.0	27.2
Panamá	-59.6	-63.7	-25.8	190.9	-16.7	60.0	367.2
Rep. Pop. China	29.3	4.2	45.9	64.2	29.6	18.8	49.8
Resto del Mundo	46.0	-20.5	30.3	41.3	19	9.3	37.7

1/ Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

2/ Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá

3/ Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, y a partir de 1997 Austria, Finlandia y Suecia

4/ Asociación Europea de Libre Comercio, Islandia, Noruega y Suiza

5/ Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur

Nota 1. Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal.

Nota 2. Las cifras subtotales y totales pueden no coincidir debido al redondeo.

FUENTE: SECOFI con datos del Banco de México, INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México.

CUADRO 10

	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS /I (millones de dólares)												Acumulado *			
	1994	%	1995	%	1998	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	1994-2000	%
América del Norte	1 613.8	83.2	1 843.4	87.8	1 678.6	74.1	1 748.9	83.2	1 178.2	88.4	1 068.8	80.2	1 438.7	81.1	11 888.8	87.7
Canadá	740.5	7.0	1 170.1	2.1	515.5	6.7	224.1	1.9	181.0	2.4	631.9	5.1	497.2	4.8	2 930.3	4.3
E.U.	4 873.0	46.2	5 373.3	65.5	5 163.1	67.4	7 236.8	61.3	4 997.2	66.0	6 453.6	55.1	8 938.5	86.3	43 035.5	63.4
Unión Europea	1 932.4	18.3	1 824.6	22.2	1 120.7	14.6	3 089.4	28.2	1 938.6	28.8	2 991.6	28.6	168.7	1.6	13 063.8	19.2
Holanda	755.7		742.6		487.0		327.4		1 056.7		897.5		979.6		5 226.5	
Reino Unido	593.4		213.8		78.7		1 829.8		184.0		210.8		153.6		2 842.5	
España	144.2		47.1		70.7		312.1		263.7		404.8		1 570.2		2 812.6	
Alemania	307.5		548.5		196.2		480.2		130.6		779.2		181.4		2 629.8	
Suecia	9.3		61.1		98.6		7.2		59.7		688.2		-348.0		574.1	
Dinamarca	14.5		19.0		17.6		18.5		47.4		173.6		40.1		330.7	
Finlandia	4.6		0.0		-1.0		1.0		1.6		28.2		218.0		251.3	
Bélgica	-7.2		54.2		1.5		46.2		33.7		7.4		5.2		138.0	
Italia	2.7		10.5		18.3		29.0		18.4		48.0		6.7		131.6	
Luxemburgo	10.4		7.2		14.8		-6.5		7.8		10.2		28.9		72.8	
Irlanda	4.4		0.3		19.6		3.7		-2.3		0.8		2.7		29.2	
Austria	2.3		-0.2		0.4		0.6		5.9		1.8		0.1		10.9	
Portugal	0.1		0.0		0.1		0.6		3.4		4.2		1.7		10.1	
Grecia	0.0		0.0		0.0		0.0		0.0		0.2		0.0		0.2	
Francia	90.5		120.5		119.3		59.6		127.9		158.2		(2 862.3)		(2 008.3)	
Países Seleccionados	2 961.3	28.0	791.8	9.7	786.1	10.3	1 189.2	10.2	427.8	6.6	1 600.3	13.7	742.4	7.2	8 488.9	12.8
Japón	631.0		155.7		139.3		350.4		98.9		1 226.8		387.8		2 989.9	
India	1 218.7		50.5		285.7		28.7		0.0		0.0		0.1		1 583.7	
Islas Caimán	93.0		28.6		48.6		329.9		93.4		98.5		82.3		772.5	
Antillas Holandesas	468.5		70.3		62.8		9.1		5.7		3.2		9.4		629.0	
Suiza	53.9		200.2		77.1		28.6		18.2		101.5		105.9		585.4	
Corea del Sur	15.1		103.7		65.8		190.4		49.9		44.4		18.9		506.2	
Panamá	338.2		57.7		18.8		18.4		17.9		-17.3		0.9		432.6	
Singapur	0.0		12.3		28.6		20.2		40.9		65.7		90.0		257.5	
Bahamas	89.7		53.5		5.1		0.0		28.2		12.7		15.3		202.5	
Islas Virgenes	28.6		19.8		12.1		65.4		11.4		25.6		24.3		167.2	
Bermudas	2.0		1.8		5.9		93.3		11.6		6.3		1.4		122.5	
Taiwan	2.5		2.7		2.6		7.2		27.2		18.5		4.6		65.3	
Chile	2.6		8.0		2.8		40.3		4.2		5.8		1.0		64.7	
Uruguay	8.0		15.5		0.7		10.6		17.9		10.6		0.2		61.5	
China	1.5		5.4		10.0		4.9		10.7		3.2		2.2		37.9	
Filipinas	0.0		6.1		0.0		4.0		-6.5		-3.2		0.1		0.5	
Otros países	61.8	0.4	42.0	0.1	76.9	1.0	67.7	0.6	28.0	0.4	67.3	0.6	24.6	0.2	348.2	0.8
Total	19 649.8	100.0	2 201.8	100.0	7 862.3	100.0	11 897.2	100.0	7 873.6	100.0	11 714.6	100.0	10 368.3	100.0	67 886.7	100.0

* Para el periodo 1994-1998 la IED se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre de 2000 y materializados en el año de referencia más en importaciones de activo fijo por parte de maquineros. A partir de 1999 se incluye además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, re-inversión de utilidades, y cuentas entre compañías que se han notificado ante el RNIE.

* Acumulado del 10 de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2000.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía

Hay que destacar que cerca del 57% de la IED es inversión nueva (ver cuadro 11), mientras que las maquiladoras han representado el 15.6%, de los cuales alrededor del 90% se ha realizado por parte de los socios comerciales (ver cuadro 12). Lo que ratifica la gran captación de inversión, pero a la vez la creciente dependencia a los capitales norteamericanos.

Finalmente, la apertura comercial y aún más, el TLCAN no son suficientes para corregir las deficiencias del aparato productivo mexicano y su escasa capacidad de autosuficiencia, por lo que es vidente que en épocas de crecimiento económico, las importaciones se incrementen en gran medida (ver grafica 1 y cuadro 13), pero sin embargo, el comercio con Estados Unidos y Canadá ha ayudado a mantener un menor déficit en la balanza comercial (ver cuadro 14).

Cabe destacar que las maquilas han dado a la contabilidad nacional del comercio cifras positivas, es decir, han ayudado al saneamiento de dicha balanza (ver cuadro 15 y 16) pues en la última década, las exportaciones de maquila pasaron del 37% del total en 1991 al 48% en 2000 y para el mismo periodo, las importaciones de maquila representaron el 24% y 35% del total respectivamente; hecho que refleja la tendencia de México a la maquilación.

El TLCAN ha permitido lograr una balanza de pagos saludable y suficientes reservas debido a la gran atracción de capitales (ver cuadro 17).

2.2.2 RESULTADOS DEL TLCAN PARA MÉXICO.

En teoría, la ventaja más importante del comercio internacional, cuando un país tiene grandes desequilibrios sociales, gran desigualdad en la distribución del ingreso y un mercado interno reducido, al abrir una economía significa una asignación de los recursos más eficiente, sobre todo una forma de crecimiento que absorbe fuerza de trabajo a mucha mayor velocidad.

CUADRO 11

	IED (millones de dólares)							Acumulado* 1994-2000
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Nueva	9 661.1	6 816.0	6 175.2	10 027.0	5 268.5	4 448.4	5 338.6	47 734.8
Intercambio entre compañías	2 038.8	-250.4	-350.2	-116.1	1 178.7	2 428.7	1 900.8	6 830.3
Subtotal	11 699.9	6 565.6	5 825.0	9 910.9	6 447.2	6 877.1	7 239.4	54 565.1
Reinversión	2 366.6	1 572	2 599.7	2 510.0	2 864.0	2 572.2	2 939.1	17 053.6
Suma	14 066.5	8 137.6	8 414.7	12 060.9	9 311.2	9 449.3	10 178.5	71 618.7
Maquiladoras	894.8	1 366.3	1 416.5	1 680.3	2 110.5	2 778.0	2 983.0	13 229.4
Total	14 961.3	9 503.9	9 831.2	13 741.2	11 421.7	12 227.3	13 161.5	84 848.1

* Acumulado del 1o de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2000.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía

CUADRO 12

	IMPORTACION DE ACTIVO FIJO REALIZADO POR MAQUILADORA POR PAIS (millones de dólares)										Acumulado*				
	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	1994-2000
América del Norte	830.5	92.8	1 196.1	87.5	1 223.3	86.4	1 408.2	83.8	1 915.3	90.8	2 470.7	88.9	2 587.7	86.7	11 630.8
Canada	37	0.4	41	0.3	40	0.3	54	0.3	50	0.3	26.3	0.9	48	0.1	53.3
E.U.	826.8	92.4	1 191.0	87.2	1 219.3	86.1	1 402.8	83.5	1 910.3	90.5	2 444.4	88.0	2 582.9	86.6	11 577.5
Unión Europea	28.7	3.2	47.0	3.4	55.8	3.9	54.6	3.2	70.1	3.3	140.9	5.1	134.7	4.6	531.5
Principales países inv															
Holanda	110	1.2	228	1.7	228	1.6	261	1.6	296	1.4	558	2.0	491	1.6	217.2
Reino Unido	106	1.1	118	0.8	160	1.1	164	0.9	159	0.8	149	0.5	226	0.7	108.2
Alemania	25	0.3	60	0.4	67	0.5	67	0.4	32	0.1	150	0.5	47	0.1	44.8
Francia	28	0.3	59	0.4	32	0.2	34	0.2	32	0.1	144	0.5	121	0.4	45.0
Finlandia	00	0.0	00	0.0	00	0.0	00	0.0	10	0.0	20.3	0.7	190	0.6	40.3
España	01	0.0	02	0.0	04	0.0	04	0.0	7.9	0.4	150	0.5	13.3	0.4	37.3
Corea del Sur	72	0.8	59.6	4.3	55.5	3.9	144.9	8.6	219	1.0	216	0.7	22.5	0.7	333.4
Japón	22.6	2.5	44.8	3.3	66.4	4.6	46.9	2.8	40.4	1.9	31.7	1.0	66.7	2.2	317.5
China	00	0.0	5.3	0.3	0.6	0.0	1.9	0.1	6.3	0.3	2.2	0.0	1.3	0.0	17.6
Total	894.8	100.0	1 366.3	100.0	1 416.5	100.0	1 680.3	100.0	2 110.5	100.0	2 778.0	100.0	2 983.0	100.0	13 229.4

* Acumulado del 1o de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2000

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía

CUADRO 13

BALANZA COMERCIALmillones de dólares ^{1/}

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones sin maq.	26 951.1	27 120.2	27 515.5	30 032.3	34 613.0	48 438.6	59 079.2	65 265.4	64 376.4	72 537.6	87 037.2
Petróleos	10 104.3	8 166.5	8 306.7	7 418.0	7 444.9	8 422.6	11 653.8	11 323.0	7 134.3	9 928.2	16 379.9
No petroleras	16 846.8	18 953.7	19 208.8	22 614.3	27 168.1	40 016.0	47 425.4	53 942.4	57 242.1	62 609.4	70 657.3
Importaciones sin maq.	31 090.3	38 184.0	48 192.7	48 923.6	58 879.9	46 274.1	58 964.1	73 473.0	82 816.4	91 565.4	112 764.1
Balanza Comercial	(4 139.2)	(11 063.8)	(20 677.2)	(18 891.3)	(24 266.9)	2 164.5	115.1	(8 210.6)	(18 440.0)	(19 027.8)	(25 726.9)
Maquiladoras											
Mercancías maquiladas	n.a.	n.a.	18 680.1	21 853.0	26 269.2	31 103.2	36 920.2	45 165.7	53 083.1	63 853.6	79 386.8
Bienes a maquilar	n.a.	n.a.	13 936.7	16 443.0	20 466.2	26 178.8	30 504.9	36 332.1	42 556.7	50 409.3	61 708.8
Valor agregado de maq.	3 638.4	4 133.9	4 743.4	5 410.0	5 803.0	4 924.4	6 415.3	8 833.6	10 526.4	13 444.3	17 678.0
Balanza Com. con maq.	-503.8	(6 929.9)	(15 933.8)	(13 481.3)	(18 463.9)	7 088.9	6 530.4	623.0	(7 913.6)	(5 583.5)	(8 048.9)

^{1/} Cantidades redondeadas

(-) Significa egresos de divisas

FUENTE: Ortiz Díaz Hugo, México Banco de Datos, con datos de Sector Externo de Indicadores Económicos del Banco de México

CUADRO 14

Balanza comercial de México.
Millones de dólares
Periodo: anual

País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
TOTAL	-13,481.30	-18,463.90	7,088.90	6,530.40	623.00	-7,913.60	-5,583.50	-8,048.90
NORTE AMERICA	-2,050.50	-3,283.20	13,057.40	13,466.40	12,370.60	8,894.30	14,615.60	19,487.62
Estados Unidos	-2,443.80	-3,145.40	12,444.20	13,037.90	12,182.60	9,665.60	15,253.10	20,151.09
Canadá	393.30	-137.80	613.10	428.40	188.10	-771.30	-637.60	-663.47
ALADI 1/	-564.20	-988.30	1,438.80	1,725.20	1,464.70	431.60	-661.90	-1,308.30
CENTROAMERICA 2/	383.10	409.90	633.30	716.80	945.20	1,099.60	977.70	1,073.90
UNION EUROPEA 3/	-5,010.10	-6,252.20	-3,378.70	-4,230.70	-5,929.70	-7,810.10	-7,438.10	-9,422.47
A E de L C 4/	-378.90	-360.70	210.60	-85.00	-258.30	-372.70	-320.30	-84.80
NICS 5/	-1,924.30	-2,509.90	-1,326.00	-1,672.70	-2,801.20	-3,397.10	-4,411.40	-6,195.10
JAPON	-3,242.30	-3,783.00	-2,972.80	-2,738.70	-3,177.30	-3,685.80	-4,306.10	-5,535.15
PANAMA	86.40	99.10	215.20	274.20	315.10	335.10	277.80	163.16
REP POP CHINA	-341.70	-457.50	-483.60	-721.40	-1,201.50	-1,510.50	-1,794.70	-2,676.03
RESTO DEL MUNDO	-492.00	-1,402.90	-306.80	-199.00	-1,299.00	-1,897.90	-2,299.10	-3,551.73

1/ Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

2/ Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua

3/ Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia,

Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, y a partir de 1997 Austria, Finlandia y Suecia

4/ Asociación Europea de Libre Comercio, Islandia, Noruega y Suiza

5/ Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur

Nota 1. Las exportaciones incluyen fletes más seguros y las importaciones son valor aduanal

Nota 2. Los datos incluyen cifras definitivas, temporales y maquila

Nota 3. Las cifras por los procedimientos de elaboración, están sujetas a cambios ulteriores

Nota 4. Los porcentajes son de elaboración propia y pueden no sumar 100% debido al redondeo.

Fuente: SECOFI con datos de Banco de México, INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México.

CUADRO 15

	TRANSACCIONES FRONTERIZAS Y MAQUILADORAS (millones de dólares)*				
	Entradas A	Salidas B	Saldo C = A - B	Ind. Maquiladoras D	Total T = C + D
1990	2 066.1	3 582.2	(1 516.1)	3 551.2	2 035.1
1991	1 619.8	3 663.1	(2 043.1)	4 050.5	2 007.2
1992	1 613.7	3 565.8	(1 952.1)	4 743.4	2 791.3
1993	1 602.9	3 145.2	(1 542.3)	5 410.1	3 867.8
1994	1 508.9	2 893.5	(1 384.6)	5 803.1	4 418.5
1995	1 490.8	1 930.1	-439.3	4 924.5	4 485.2
1996	1 646.0	1 850.8	-204.8	6 415.6	6 210.8
1997	1 845.0	2 070.7	-225.7	8 833.5	8 607.8
1998	1 859.8	2 207.2	-347.4	10 526.4	10 179.0
1999	1 717.2	2 590.9	-873.7	13 444.3	12 570.6
2000 /p	1 858.8	3 054.2	(1 195.4)	17 678.0	16 482.6
Acumulado					
1994-2000 /p	11 926.5	16 597.4	(4 670.9)	67 625.4	62 954.5

/p Preliminar

* Incluye solamente el valor agregado en el país

FUENTE: Ortiz Dietz Hugo, México, Banco de Datos con datos del Banco de México.

CUADRO 16

Exportaciones e Importaciones de Maquila (FOB miles de dólares)						
Concepto	Exportaciones			Importaciones		
	Total	Maquila	%	Total	Maquila	%
1991	42 687 519	15 833 153	37.09	49 966 600	11 782 400	23.58
1992	46 195 623	18 680 054	40.44	62 129 350	13 936 719	22.43
1993	51 885 965	21 853 024	42.12	65 366 542	16 442 963	25.15
1994	60 882 218	26 269 246	43.15	79 345 901	20 466 167	25.79
1995	79 541 552	31 103 273	39.10	72 453 006	26 178 808	36.13
1996	95 999 736	36 920 320	38.46	89 468 769	30 504 710	34.10
1997	110 431 383	45 165 628	40.90	109 807 793	36 332 102	33.09
1998	117 459 557	53 083 109	45.19	125 373 059	42 556 714	33.94
1999	136 391 099	63 853 585	46.82	141 974 760	50 409 309	35.51
2000	166 454 818	79 467 412	47.74	174 472 811	61 708 823	35.37

FUENTE INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México

CUADRO 17

**BALANZA DE PAGOS 1/
millones de dólares 2/**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000 /p
CUENTA CORRIENTE	(24 438.5)	(23 399.4)	(29 662.0)	(1 576.6)	(2 330.3)	(7 448.4)	(16 089.6)	(14 325.2)	(17 689.7)
Ingresos	47 732.2	51 309.0	57 905.5	70 850.6	84 988.8	95 202.7	97 512.0	108 530.8	131 248.5
Exportaciones de merc /3	27 515.6	30 032.9	34 613.0	48 438.3	59 079.4	65 265.8	64 376.4	72 537.5	87 037.2
Servicios no Factoriales	13 935.1	14 829.2	16 104.3	14 589.6	17 194.6	20 103.6	22 049.0	25 136.3	31 390.3
Servicios por transformación (Maquilas) /4	4 743.4	5 410.0	5 803.0	4 924.5	6 415.6	8 833.5	10 526.4	13 444.3	17 676.0
Egresos	72 170.7	74 708.4	87 567.5	72 427.2	87 319.1	102 651.1	113 601.6	122 855.8	148 938.2
Importaciones de merc /3	48 192.6	48 923.6	58 879.7	46 274.3	58 964.1	73 475.7	82 816.3	91 565.5	112 764.1
Servicios no Factoriales	11 488.1	11 549.2	12 269.6	9 000.6	10 231.0	11 800.0	12 427.4	13 490.7	16 035.6
CUENTA DE CAPITAL	26 572.6	32 482.3	14 584.2	15 405.6	4 069.3	15 762.8	17 652.1	14 335.6	17 919.6
Ingresos de Capital	31 737.8	39 661.8	26 373.0	41 604.9	24 613.0	28 943.5	19 934.2	28 364.0	30 862.9
del Sector Público	10 873.8	12 078.3	5 309.1	27 778.4	9 857.9	490.1	1 998.3	4 831.8	971.3
Inversión Extranjera	9 699.0	11 884.7	3 979.8	2 993.7	9 857.9	490.1	488.5	4 831.8	51.4
del Sector Privado	15 312.1	27 583.5	20 063.9	13 826.5	14 755.1	21 737.6	17 504.4	23 532.2	22 348.4
Inversión Extranjera Total	12 734.9	21 423.4	17 400.2	10 877.5	12 787.1	19 035.6	11 602.4	18 047.8	13 928.3
Directa	4 392.6	4 388.6	10 972.5	9 526.3	9 185.5	12 829.6	11 602.4	11 914.6	13 161.5
de Cartera	8 342.1	17 034.6	6 427.7	1 151.2	3 631.6	6 206.0	0.0	6 133.2	766.6
Gastos de Capital	8 166.2	7 179.5	10 788.8	26 199.3	20 543.7	13 180.7	2 282.1	14 028.4	12 943.3
del Sector Público	5 165.2	3 577.0	4 835.6	13 790.6	12 441.5	11 202.3	1 071.6	8 477.5	10 835.7
Inversión Extranjera	0.0	0.0	1 942.3	13 790.6	0.0	1 659.0	0.0	0.0	3 022.2
del Sector Privado	0.0	0.0	2 83.0	5 041.0	1 561.0	1 978.4	1 210.5	1 546.2	2 107.6
Inversión Extranjera total	0.0	0.0	283.0	69.0	41.0	0.0	1 067.7	0.0	20.6
de Cartera	0.0	0.0	283.0	69.0	41.0	0.0	1 067.7	0.0	20.6
Variación de Reservas	161.4	5 983.1	(18 389.4)	9 588.7	1 768.2	10 493.8	2 137.1	593.4	2 821.6

/p Preliminar

/1 Principales partidas

/2 Cifras redondeadas

/3 No incluye comercio de maquilas

/4 Solamente el valor agregado en el país

(-) Significa egresos de divisas

FUENTE: Banco de México. Informe Anual e Indicadores del Sector Externo. Ortiz Dietz Hugo, México. Banco de Datos, con datos del Banco de México.

El presidente de México de aquel entonces, Carlos Salinas de Gortari dio un mensaje a los mexicanos con motivo de la aprobación del Tratado, por el senado de la República, el 23 de noviembre de 1993:

"... la entrada en vigor del Tratado dará certidumbre, será un aliciente para cambiar y competir, servirá como un estímulo adicional para la inversión que necesitamos. Sin embargo, el Tratado no debe dar lugar para expectativas excesivas. El Tratado alentará inversiones, empleos y oportunidades, pero hay que trabajar para que sea realidad y **beneficie a todos**, y sobre todo, **más a los que menos tienen**. He anunciado un nuevo apoyo a nuestras empresas, en especial a las **pequeñas y medianas empresas mexicanas**; ... podrán así adelantar el proceso de **modernización productiva y competir** en el nuevo ambiente más alentador que, juntos, hemos creado. En el medio rural, más recursos, más organización y el PROCAMPO alentará la producción, las asociaciones, la diversificación de cultivos hacia nuestras ventajas comparativas y, con ellas, más **competitividad** y **mas bienestar** habrá menos impuestos, **más salario mínimos**, menos precios públicos y más apoyos directos al campo..." También, el Presidente ante industriales y productores yucatecos⁶ señaló que con el TLC se pretendía **derramar por todo el territorio nacional el crecimiento económico y la generación de empleo**.

Pero no todo lo que se pretendía alcanzar se ha logrado, pues aún existen problemas estructurales consecuencia de las desigualdades al interior de la economía mexicana que no fueron atendidas previamente a la firma.

Pero podemos destacar en primer instancia, el fomento de la IED a partir de la puesta en marcha del TLCAN, el cual brindo mayor seguridad y certidumbre jurídica, equidad y certeza que permitió un mayor flujo de inversión extranjera hacia México, además de que se logró establecer todo un mecanismo institucional que permite solucionar los posibles problemas entre gobiernos e inversionistas (a diferencia de antes del tratado, donde los capitales eran en su inmensa mayoría de corto plazo y destinados a valores) y en fuente de transferencia de tecnología, aunque todavía gran parte de la planta productiva localizada es aquella de extensa utilización de mano de obra barata.

⁶ Conferencia celebrada en la ciudad de Mérida, Yucatán el 19 de septiembre de 1991.

Por lo tanto, el TLCAN ha sido un instrumento que desde el punto de vista de la promoción de la inversión extranjera ha contribuido en gran medida a que esta última brinde la oportunidad de desarrollo a México; aunque hay que señalar que el gobierno podría hacer mucho más para lograr que la asignación de estos capitales se realice a una mayor diversidad de sectores y regiones mediante la otorgación de facilidades, apoyos y compensaciones a la IED que se dirija a determinados sectores.

El TLCAN ha fortalecido la economía mexicana, basándose en el desarrollo y la diversificación de las actividades exportadoras; donde estas últimas se convirtieron en el motor de crecimiento económica en México, ya que ha fomentado la especialización y complementación de la economía, que en términos económicos representa una evolución hacia la reasignación apropiada de los recursos.

Dichas actividades exportadoras permitieron la recuperación a una mayor velocidad de la economía que después de una recesión de 6.2% en 1995, creció a 5.2 y 7 por ciento para 1996 y 1997 respectivamente y para 2000 a 6.9%. Al mismo tiempo, estas actividades permitieron la recuperación del empleo y con ello de la demanda interna, aunque cabe mencionar que el arrastre hacia otros sectores productivos no se ha visto reflejado como se hubiese deseado.

La política de apertura comercial llevada a cabo por México, y sobre todo la conformación del TLCAN, ha reasignado los recursos en los sectores (sobre todo el manufacturero) y relocalizado los centros de actividades económicas (sobre todo la franja de la frontera norte) y ha ayudado a la atracción de inversión, generación de empleos y a la producción.

Se ha fortalecido ciertas ramas (que aún son pocas) del sector manufacturero y se ha desarrollado toda una reestructuración de dichas, basados en la modernización que permita la competitividad requerida.

Sin embargo, los beneficios del TLCAN para el sector agropecuario ha sido muy limitado, principalmente por el bajo nivel de productividad y competitividad del campo mexicano frente al de los socios comerciales; por lo que es importante empezar a apoyar al campo con políticas orientadas a la mejora de la productividad de la fuerza de trabajo y de la tierra (donde la productividad por trabajador es $\frac{1}{4}$ del promedio nacional⁷ y la tierra de riego representa alrededor del 20% del campo total⁸); obtener mayores fuentes de financiamiento, ya que actualmente los créditos son muy escasos a dicho sector, además de ser muy caros; y crear una política que incentive la inversión y la formación de infraestructura y tecnología del campo mexicano.

La economía mexicana se especializó en aquellos bienes que representan ventajas y los destinó a las exportaciones, mientras que las importaciones se turnaron tanto a aquellos bienes cuya producción interna es muy costosa o incluso es nula; como aquellos cuya oferta debe ser complementada debido a la insatisfacción de la demanda. Es cierto también que la producción mexicana se ha dirigido al mercado estadounidense, olvidándose incluso del interno y por ende se ha favorecido a la industria maquiladora, caracterizada por grandes cantidades importadas de insumos, es decir, ni hacia atrás como adelante existe un arrastre a otros sectores productivos al interior del país.

En términos generales, el TLCAN ha permitido la reasignación de los recursos, que representa una mejora del bienestar de los individuos, pero hay que señalar que esa reasignación no ha sido lo más adecuada posible porque no se han arrastrado a todos los sectores económicos y a todas las regiones de la República Mexicana (cosa que no podemos adjudicar al TLCAN, sino a los problemas estructurales que la economía mexicana ya venía cargando); los estándares de productividad se han mejorado y de aplicarse las adecuadas políticas sectoriales de apoyo podrían encadenarse los distintos sectores económicos que tengan como pilar al sector exportador.

⁷ Scoffi, con datos del Banco de México.

⁸ Sagar.

Los índices de concentración aún son muy elevados, resultado de la falta de un proceso de integración de la actividad industrial a la actividad exportadora que requiere de altos índices de productividad y de apoyos financieros, aún falta mucho por hacer, pues sólo el 20% de la población se ha visto beneficiada del comercio y de la generación de empleos; pues "en México, los beneficios del TLCAN se distribuyen de manera desigual, tanto geográficamente como por sectores... tiene que haber un mayor enfoque del desarrollo económico en los estados del sur, especialmente en Chiapas... las bondades del TLCAN son más visibles en el norte del país, donde los inversionistas extranjeros y los negocios de mexicanos de altura han podido aprovechar al máximo las provisiones del acuerdo comercial... los gobiernos deben de procurar infraestructura e incentivos para quienes han sido desplazados por las fuerzas de las competencias, así como para la educación".

He incluso, a favor del TLCAN, en México, se ha motivado un espíritu exportador y una cultura de productividad que como quiera que sea, representa una evolución de la cultura económica en los mexicanos.

⁹ Jeffrey Davidow, embajador de Estados Unidos en México, ante empresarios mexicanos y estadounidenses en la Asamblea Anual de la Cámara de Comercio Americana, el 25 de febrero de 1999.

CAPITULO 3: LA APERTURA COMERCIAL MEXICANA Y SUS RETOS PARA LA NUEVA DECADA.

Una vez realizado el análisis nacional, atenderé los efectos del TLCAN a nivel regional y sectorial; para ello se divide a la economía mexicana en 8 regiones socioeconómicas (haciendo un análisis especial a la región de la frontera Norte¹) y en 7 sectores económicos que me permitirán aterrizar el análisis.

Por ello, es importante destacar la importancia que tendrá para el trabajo, el confrontar el análisis teórico con las referencias históricas de cada uno de los espacios económicos que conforman a la estructura macroeconómica de México, pretendiendo demostrar que existe homogeneidad dentro de todas las regiones o espacios económicos (conjunto de entidades federativas); tanto diferencias como similitudes de una región con otro y por ende, al participar en el TLCAN reciben de él productos y beneficios diferentes.

3.1 LAS REGIONES ECONÓMICAS EN MEXICO

México fue un país de gran tradición centralista, caracterizada por las altas barreras comerciales y la concentración de las actividades económicas y de la población en un número reducido de asentamientos y el paso de una economía cerrada a una economía abierta, por si solo implica una reestructuración sectorial de la producción y de la regionalización.

Por otro lado, los grandes cambios, en los últimos quince años, han instituido una de las economías con mayor apertura económica y es lógico observar toda una modificación de la estructura sectorial de la actividad productiva así como su localización regional. Esta modificación genera la asignación más eficiente de los recursos (aunque no la mejor posible) que se basa tanto en la existencia de un mercado mucho más amplio del que se tenía (gracias al mercado exterior).

¹ Contempla a los estados de Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas que a la vez se encuentran en las regiones: Noroeste, Norte y Noreste.

Permite más posibilidades de abastecimiento y de colocación de los productos, y se traduce en mayores empleos y posibilidades de inserción de otras empresas, así como la reducción de los precios (vía costos) y la reactivación del mercado interno basado en el sector externo, sobre todo el estadounidense².

La entrada de México al bloque de América del Norte a tenido como característica el crecimiento de los sectores directamente ligados al comercio exterior y la inversión; a la vez han quedado excluidos de este crecimiento los sectores que no cuentan con dicho privilegio, lo que conduce a la marginación de estos últimos y el desarrollo de los primeros; siendo México un país en donde la mayor parte de sus actividades económicas y de su población se encuentran en estos últimos sectores, tenemos como resultado una distribución inequitativa de la riqueza y la propagación de la pobreza.

Es importante partir de la estructura regional desarrollada antes de la entrada en vigor del TLCAN y mencionar las grandes concentraciones humanas y de producción en grandes áreas metropolitanas. México presenta muchos contrastes en el grado de desarrollo de una región a otra, destacando el Distrito Federal y el Estado de México (zona conurbana), Jalisco (principalmente Guadalajara) y Nuevo León (principalmente Monterrey), que en 1993 se produjo el 47.7% del PIB total, muy parecido al 49.2 % en 1970., mientras que Chiapas, Guerrero y Oaxaca (zona Sur) solo participaron con 5.3%. El crecimiento llevado a cabo por estas ciudades fue resultado de la política económica llevada a cabo en México³, pues dicha política favoreció el desarrollo de canales industriales y de servicios alrededor de mercados internos que discriminaban el desarrollo de otras regiones.

La política de "crecimiento industrial hacia adentro", tenía como finalidad consolidar una industria fuerte que se dirigiera al mercado interno (que con el paso de los años se viciaría y permitiría obsolescencia, baja productividad y calidad), pero dio incentivos a que las empresas se localizaran en los grandes centros de consumo.

² Las transacciones comerciales de México con Estados Unidos son de alrededor del 80% del total de las transacciones internacionales del primer mundo.

³ La Política de Sustitución de Importaciones adoptada en México desde la década de los cuarenta

Estos centros de consumo atraían a las industrias de bienes finales, de bienes intermedios y favorecía el desarrollo de los servicios. Se creaban economías de escala que se abastecían de, y abastecían a un solo núcleo poblacional establecido en determinada región; lo que también implicaba que las distintas regiones no estuvieran conectadas y entrelazadas (sin permitir especialización y complementación de la actividad productiva dentro del país) cosa que ha significado grandes problemas al abrir la economía y ha complicado la interconexión de los distintos sectores económicos y regiones.

El sector industrial enfrentaba mercados internos cautivos, pequeños y con muy bajo poder adquisitivo, caracterizado por una exagerada concentración de la riqueza y por tanto crecimiento es muy reducido.

La evolución de la economía en México no ha sido igual en todos y cada uno de las regiones económicas ni de los sectores, desarrollándose "Un segmento económico dinámico, vinculado al exterior, que comprenden ramas de tecnología avanzada, como a la industria automotriz, la actividad maquiladora de exportación, el petróleo y sus derivados y las industrias transportadoras de capital transnacional. En la sombra del segmento impulsor del desarrollo coexiste un segmento tradicional, desvinculado de las transacciones internacionales, de bajo nivel tecnológico y muy magra productividad, constituido por el amplio espectro de la actividad agropecuaria y de la mediana, pequeña y microscópica industrias mexicanas, que son mayoritarias"⁴

El problema no sólo es ese, sino que es muy difícil adaptar a los sectores tradicionales a las necesidades competitivas del comercio, sobre todo porque en México no existe la disposición por parte del sector público y privado por apoyar, proteger e impulsar el adecuado desarrollo de dichos sectores, mediante la absorción de tecnología adecuada, planes de apoyo y subsidios, administración pública, creación de una infraestructura adecuada, educación, etc.; por lo que no se ve que se vinculen (con las simples fuerzas del mercado) los sectores ligados al comercio exterior con los que no lo están.

⁴Buzo de la Peña Ricardo, "La Integración de México al Mercado de América del Norte", Universidad Autónoma Metropolitana

La apertura comercial ha reasignado regionalmente la actividad económica, principalmente a favor del norte del país, sobre todo desde la puesta en marcha del TLCAN, y ha permitido el aprovechamiento de las ventajas comparativas regionales y su cercanía con el mercado estadounidense, lográndose minimizar los costos de producción (principalmente por mano de obra barata) y de distribución (principalmente por los costos de transporte), mientras que las regiones con sectores no vinculados al comercio exterior han visto una marginación.

3.1.1 LAS REGIONES ECONÓMICAS EN MÉXICO.

El concepto de región económica se puede definir como una parte del territorio de un país con condiciones naturales más o menos similares y una lógica de desarrollo de las fuerzas productivas sobre esos recursos naturales con una infraestructura social y de producción acorde. Contando con lo anterior como factor determinante se presenta una división territorial del trabajo lo cual le da una característica particular a cada región.

Aquí influyen también factores como las ciudades ya que hacia estas se sienten atraídas económicamente los asentamientos humanos circundantes, y el transporte el cual asegura los vínculos económicos entre las regiones y dentro de ellas mismas.

Los estados que integran una región son homogéneos y aportan características que harán a esa región única y diferente a las otras, por lo tanto, los estados que pertenecen a diferentes regiones económicas, tienen características heterogéneas entre sí.

A continuación se tratara de señalar la especialización productiva, el grado de desarrollo e importancia económica de cada región económica.

Geoeconómicamente dividiremos al país en ocho regiones las cuales tienen las siguientes características:

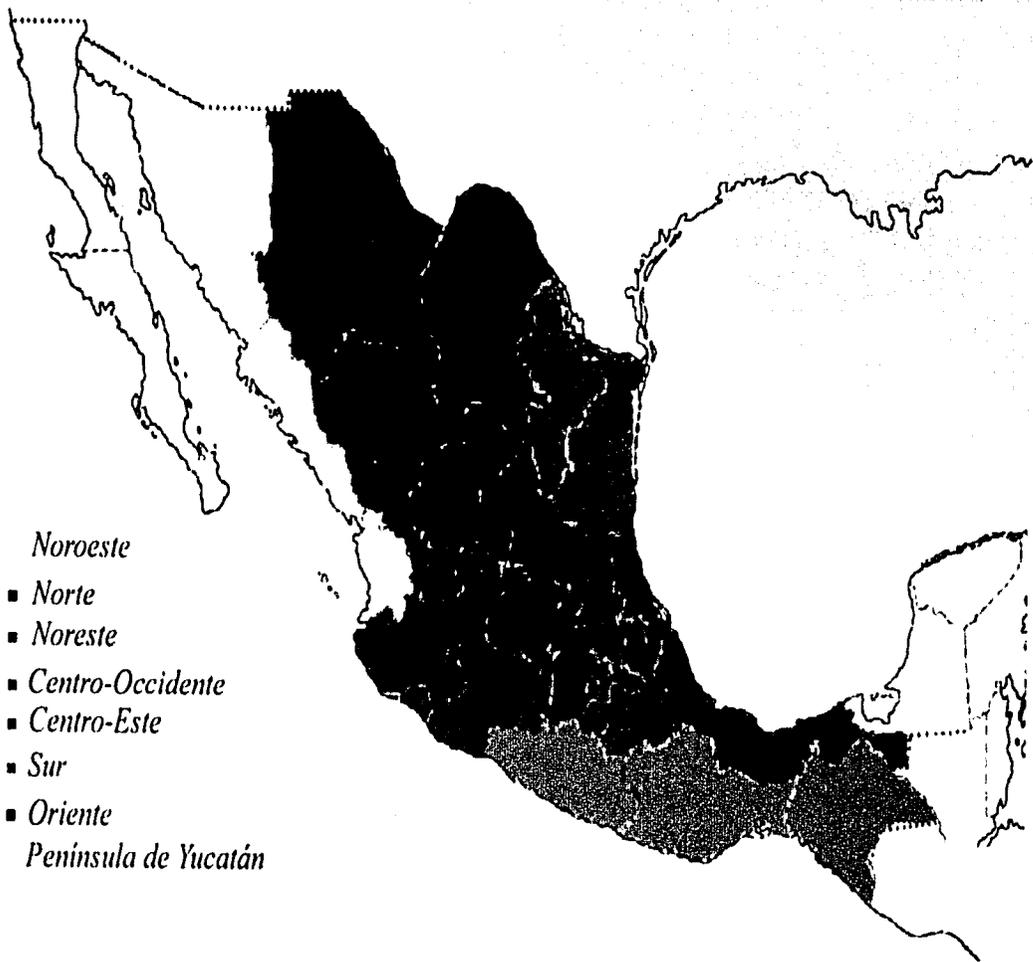
1. **NOROESTE.** Esta comprende completamente los estados de Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa y Nayarit los cuales tienen en común obras hidráulicas sobre los ríos Colorado, Yaqui, Mayo, Fuerte y Culiacán; obras de riego de Santo Domingo, Costa de Hermosillo, Caborca, Altar y otras, y con ello una agricultura comercial moderna y típicamente capitalista con alta productividad por hectárea, mecanización de labores agrícolas, gran uso de fertilizantes, etc. Dentro de esa agricultura, la especialidad es la cosecha de trigo y sorgo, algodón y tomate, caña de azúcar y legumbre tanto para el mercado interno como para la exportación.

En Sonora una fuente importante de ingresos es la ganadería teniendo como base sus exportaciones a los Estados Unidos; en Sinaloa existe una importante explotación pesquera. Además esta región cuenta con aislados puntos de gran explotación minera por ejemplo el cobre de Cananea y de Nacoziari, Sonora y la sal en Guerrero Negro, Baja California. la industria zonal se dirige básicamente a la transformación de productos agrícola-ganadero-pesqueros en los centros de las regiones de riego, en la faja fronteriza y en los puertos.

En la faja fronteriza: Tijuana, Mexicali y en Hermosillo se han instalado grandes ensambladores automotrices y maquiladoras de componentes electrónicos. Con el pasar del tiempo se integrarán como consecuencia de uniones por la carretera nacional y del ferrocarril del pacífico importantes conglomerados regionales: Ensenada, Tijuana, Mexicali, Nogales, Hermosillo, Guaymas, Ciudad Obregón, Navojoa, los Mochis, Culiacán, Mazatlán y en forma separada la Paz.

2. **NORTE.** Conformada por los estados de Chihuahua, Coahuila, Durango, San Luis Potosí y Zacatecas; los cuales tienen fuertes relaciones con la región industrial de Monterrey, Nuevo León.

Esta región ha sido tradicionalmente de carácter minero (plomo, zinc, plata, hierro, carbón de piedra) pasando a segundo término la agricultura de algodón, cereales y viñedos como productos de la utilización de aguas de los ríos Bravo, Conchos y Nazas Aguanaval.



La ganadería de exportación es muy importante en algunos municipios de Chihuahua y Coahuila; mientras en la Sierra Madre Occidental se concentran las más importantes empresas explotadoras de recursos forestales (Chihuahua y Durango). En Monclova se encuentra la sede de la gran siderurgia de la manufactura de coque y de productos químicos, mientras que el poderío industrial de Torreón, Saltillo, Ciudad Juárez, Chihuahua viene desarrollándose de la misma forma. En los últimos años se ha venido dando el crecimiento acelerado de numerosas ciudades de interés cada vez mayor: Torreón, Gómez Palacio, Ciudad Juárez, Chihuahua, Durango, Saltillo, Monclova, Piedras Negras, Delicias, Parral, Fresnillo y Parras; alrededor de corredores industriales que incorporan maquilas y no maquilas.

- 3. NORESTE.** Aquí se sitúan los estados de Tamaulipas y Nuevo León, con el Valle Industrial de Monterrey (caracterizado por una industria fuerte, tanto maquila como no maquila), así como una porción dentro del Salado, esta región cuenta por lo tanto con una agricultura importante de riego, de igual manera que se da una intensa explotación de gas y petróleo en Reynosa, y la ganadería de Tamaulipas, tanto para la exportación como para el consumo interno.

Destacando el comercio con los estados fronterizos de los Estados Unidos que se realiza a través del Río Bravo en Nuevo Laredo y Matamoros, principalmente. Por lo que tenemos como resultado el crecimiento de algunas ciudades importantes: Tampico, Ciudad Madero, Matamoros, Reynosa, Nuevo Laredo, Ciudad Mante, Ciudad Victoria, Linares, Montemorelos y Río Bravo.

- 4. CENTRO OCCIDENTE.** Conformada por el occidente del Bajío (Jalisco, Aguascalientes, Michoacán, Guanajuato y Colima); representa un área de grandes concentraciones demográficas, de impulso industrial reciente, además de una agricultura de riego en el valle del río Lerma y de temporal ocupando un lugar predominante en el comercio de ésta así como para el consumo interno, siendo sus principales productos el maíz, frijol, trigo, fresa, chile, alfalfa, legumbres, frutales, entre otros. De igual manera, en esta región, tiene importancia la ganadería y la industria, esta última, ha venido creciendo en los últimos años; dando origen a una mayor urbanización.

5. **CENTRO ESTE.** Está integrada por el Distrito Federal, Morelos, Puebla, Tlaxcala, Estado de México, Hidalgo y Querétaro con sus Huastecas. Esta región concentra más del 50% de la producción industrial de todo el país siendo la industria de esta región una de las más diversificadas puesto que incluye algunas ramas de la industria pesada y gran desarrollo de los servicios.

6. **SUR.** Conformada por los Estados de Oaxaca, Guerrero y Chiapas, incluyendo las selvas Lacandonas, los bosques extensos de coníferas existentes en el quebrado territorio de la Sierra Madre del Sur, las regiones de la llamada planicie costera, además de las porciones media y baja de la depresión del río Balsas. También posee sitios internos casi totalmente aislados, ya que no cuenta en su seno con grandes ciudades ni con centros industriales poderosos.

En lo referente a la agricultura es más primitiva que en las demás regiones ya que muchas veces es de subsistencia y de bajo rendimiento por hectárea. En los valles centrales de Oaxaca, el Bajo Istmo, en Salina Cruz y la región de Acapulco muestran una mayor modernización, a base de producción comercial de café, algodón, maíz, ajonjolí o copra, pero sobre todo por su turismo, pesca y petróleo.

7. **ORIENTE.** Conformada por Veracruz y el estado de Tabasco, en esta región se explota más del 50% del petróleo nacional construyéndose grandes complejos petroquímicos en Pajantos y la Cangrejera. Poseyendo además grandes regiones tropicales de cultivo de productos como, la caña de azúcar, el café, el cacao, el plátano y la naranja. Cuenta con grandes recursos pesqueros aunque estos no han sido aprovechados. La pradera tropical y los cerros de esta región han permitido el relativo auge de la ganadería. El Oriente de México cuenta con una muy importante producción azufrera y de industria de transformación.

Esta zona es la única con exceso de agua y grandes sistemas hidrográficos lo cual puede ayudar al progreso industrial en planos como lo es la industria ligera, la pesada, la química y la mecánica. Han surgido regiones internas de gran importancia como: Tuxpan, Poza Rica, Papantla, Jalapa, Orizaba, Córdoba, Veracruz, Cosamaluapan, Minatitlán, Coatzacoalcos, Villahermosa, Cárdenas y Tenosique.

8. **PENÍNSULA DE YUCATAN.** Conformada por Campeche, Yucatán y Quintana Roo. Esta región cuenta con la tierra del henequén al norte, maíz al centro norte y bosques tropicales al sur y oriente. Predomina en forma absoluta la plantación henequenera, la agricultura atrasada y la explotación forestal de diversas formas, con bajos niveles de ocupación. Hay una gran concentración poblacional en la ciudad de Mérida, debido a que esta absorbe a toda la industria local. A partir de 1978 se ha desarrollado una gran producción petrolera y turismo. Ciudades importantes son: Mérida, Campeche, Progreso, Valladolid, Chetumal, Ciudad del Carmen y Cancún. Destaca el surgimiento de maquilas en torno a la cercanía de esta península con algunos mercados externos.

3.1.2 ANÁLISIS REGIONAL.

La actividad económica es diferente en cada una de estas regiones. Los estados que forman una región tienen características físicas y económicas homogéneas entre sí y heterogéneas con respecto a estados de otras regiones, entonces, hacen a esa región diferente a las demás.

Al mismo tiempo se puede observar que las dos regiones geoeconómicas de centro concentran la población (ver cuadro 18), mismas con gran participación en la actividad económica. A lo largo de los años en que el TLCAN se ha implementado se observa el crecimiento de la participación económica de las tres regiones del norte a costa de otras regiones; por lo que se ha reducido la concentración productiva de las regiones de centro. Las ciudades del centro que mantuvieron su grado de concentración de la actividad productiva son el Distrito Federal y área conurbana, Monterrey y Guadalajara; ello se puede explicar por lo que representan como mercado interno, la calidad de los servicios con que cuentan, productividad y calidad de la mano de obra.

Sin embargo, la región del Sur no se ha visto beneficiada, pudiéndose explicar por la lejanía con el mercado estadounidense, la baja calidad de la mano de obra y de infraestructura y servicios.

CUADRO 18

POBLACION TOTAL 1990-2000

CONCEPTO	1990		2000 1/		Crec-anual 1990-2000 1/
	habitantes	densidad	habitantes	densidad	
Estados Unidos Mexicanos	51 348 848	41.5	57 483 413	48.8	1.8
Noreste	6 830 922	16.8	8 846 406	21.0	2.3
Baja California	1 660 855	23.7	2 847 367	40.6	4.1
Baja California Sur	317 784	4.3	424 041	5.7	2.9
Sonora	1 823 806	9.9	2 218 969	12.0	2.0
Sinaloa	2 204 054	37.9	2 536 844	43.7	1.4
Nayarit	824 643	26.9	920 185	33.3	1.1
Norte	9 043 101	13.8	10 462 808	16.9	1.3
Chihuahua	2 441 873	9.9	3 052 907	12.4	2.3
Coahuila	1 972 340	13.0	2 298 070	15.2	1.5
Durango	1 349 378	11.3	1 448 661	12.1	0.7
Zacatecas	1 276 323	17.0	1 353 610	18.0	0.6
San Luis Potosí	2 003 187	31.9	2 299 360	36.6	1.4
Noreste	8 348 317	37.0	8 887 363	48.6	2.1
Nuevo León	3 098 736	48.0	3 834 141	59.4	2.2
Tamaulipas	2 249 581	28.2	2 753 222	34.5	2.1
Centro-Occidente	13 981 880	77.0	16 487 813	90.6	2.0
Jalisco	5 302 889	66.2	6 322 002	78.9	1.8
Aguascalientes	719 659	128.8	944 285	168.9	2.8
Guajalajara	3 982 593	130.2	4 663 032	162.4	1.6
Colima	428 510	78.5	542 627	99.5	2.4
Michoacán	3 548 199	59.3	3 985 667	66.6	1.2
Centro-Este	27 073 877	274.9	32 936 688	334.4	2.2
Querétaro	1 051 235	89.3	1 404 308	119.3	3.0
Estado de México	9 815 795	457.9	13 096 686	610.3	2.9
Distrito Federal	8 235 744	5 494.2	8 805 239	5 740.7	0.4
Hidalgo	1 888 366	90.0	2 235 591	106.5	1.7
Morales	1 195 059	241.9	1 555 296	314.8	2.7
Tlaxcala	761 277	194.5	962 846	245.9	2.4
Puebla	4 126 101	121.6	5 078 686	149.7	2.1
Sur	8 880 293	37.8	10 439 398	44.6	1.6
Guerrero	2 820 837	41.1	3 079 649	46.3	1.6
Oaxaca	3 019 560	31.7	3 438 765	36.1	1.3
Chiapas	3 210 096	43.4	3 920 892	52.4	2.0
Oriente	7 727 883	79.3	8 800 884	90.3	1.7
Veracruz	6 226 239	85.5	6 908 975	94.9	1.0
Tabasco	1 501 744	61.0	1 891 829	76.7	2.4
Península de Yucatán	2 391 403	16.9	3 224 042	22.8	3.6
Campeche	535 185	10.3	690 869	13.3	2.6
Yucatán	1 362 840	34.6	1 658 210	42.2	2.0
Quintana Roo	493 277	9.8	874 963	17.4	5.9

1/ Al 14 de Febrero de 2000

Nota: La densidad está en cifras redondeadas

FUENTE: INEGI: Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos;

INEGI, Cuaderno de Información Oportuna Regional

Cabe mencionar que la Península de Yucatán representa una zona que se ha visto favorecida por los deleites del comercio exterior, debido a la cercanía con algunas costas estadounidenses (Florida) y las regiones de Oriente han logrado mantener su participación debido a sus actividades exportadoras vía Golfo de México y a sus actividades extractivas. (ver cuadro 19).

Así mismo, entidades federativas concentradoras de la actividad económica: Distrito Federal, Estado de México, Guadalajara, Veracruz, Nuevo León, Guanajuato y Puebla; constituyen los estados con mayor participación en la economía nacional, que se caracterizan por contar con las principales ciudades y centros industriales y ello se debe a la tendencia que se ha seguido de concentración de la población en urbes y con ello al abandono del agro.

La apertura comercial modificó la localización de la actividad productiva, así como los asentamientos de la población, resultado de la búsqueda de ventajas comparativas relacionadas con la localización de los mercados destino (Estados Unidos), los insumos y la mano de obra; ocurriendo retroceso de las actividades "costosas", es decir, las actividades donde no se posee dichas ventajas, y por ende la participación de las regiones donde esas actividades ocupan un lugar importante redujeron su participación en la producción total.

Al mismo tiempo se ha dado un crecimiento y desarrollo de aquellas actividades que poseen ventajas comparativas, como lo son las manufacturas que requieren de gran cantidad de mano de obra y que utiliza procesos que no requieren de gran calificación, así como las regiones que ofrecen una reducción de los costos de transporte con respecto al mercado destino, que en este caso, es el mercado estadounidense y por lo tanto la región que mayor crecimiento ha efectuado es la región norte.

De las 32 entidades, sólo 9 participan significativamente en el comercio; concentrándose en el Distrito Federal, Chihuahua, Baja California, Tamaulipas, Puebla, Nuevo León, Sonora, Coahuila y Estado de México. Siendo la región Noreste, Norte, Noroeste (Frontera Norte) y Centro Este las de mayor participación comercial.

CUADRO 19

CONCEPTO	PIB cifras y porcentajes 1993-1999 (miles de pesos)																	Crec anual
	Precios constantes de 1993																	
	Estructura Porcentual																	
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999				
E U M	1 189 132 188	1 206 135 039	1 131 793 762	1 190 079 847	1 270 744 066	1 324 366 478	1 384 997 220	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	3.07	
Noroeste	103 112 351	107 932 793	103 756 162	108 631 518	118 672 013	120 984 230	128 673 481	8.92	8.95	9.16	9.13	9.11	9.00	9.08	9.08	2.82		
Baja California	32 285 995	34 564 015	32 708 727	35 229 542	39 452 742	43 226 987	43 226 987	2.73	2.87	2.89	2.98	3.10	3.09	3.12	3.12	4.99		
Baja California Sur	6 172 965	6 583 269	6 324 954	6 890 054	7 469 894	8 183 825	8 743 235	0.53	0.53	0.58	0.58	0.59	0.55	0.54	0.54	3.10		
Sonora	10 146 173	12 377 312	11 498 518	12 696 030	14 641 187	16 792 672	18 816 375	0.81	0.88	0.78	0.75	0.73	0.76	0.81	0.75	4.35		
Sinaloa	26 881 848	28 953 388	26 589 585	28 633 740	27 328 034	27 842 813	28 058 715	2.23	2.23	2.31	2.24	2.15	2.29	2.03	2.01	0.71		
Nayarit	7 621 420	7 774 913	7 004 369	7 184 100	7 274 480	7 812 258	8 255 459	0.66	0.64	0.62	0.62	0.57	0.59	0.58	0.63	0.83		
Norte	123 631 973	130 147 432	123 693 138	131 664 451	140 688 640	150 888 849	157 841 992	10.73	10.78	10.98	11.07	11.06	11.28	11.38	11.38	3.82		
Chihuahua	45 225 822	47 869 331	44 789 561	48 336 782	52 169 030	58 263 540	60 388 960	3.92	3.97	3.98	4.06	4.10	4.22	4.36	4.64			
Coahuila	33 468 722	34 873 564	34 833 813	37 129 403	40 334 428	42 757 825	44 227 705	2.90	2.89	3.06	3.12	3.17	3.20	3.19	3.19	4.94		
Durango	14 995 341	15 897 529	15 098 133	15 853 028	16 271 355	17 027 044	18 322 188	1.30	1.30	1.33	1.33	1.28	1.33	1.32	1.34	3.40		
Zacatecas	6 669 448	6 823 748	6 925 335	6 912 848	10 043 509	10 817 788	10 837 468	0.84	0.81	0.89	0.83	0.81	0.81	0.78	0.78	2.04		
San Luis Potosí	20 431 600	21 893 482	19 446 293	20 636 272	21 900 188	22 892 033	23 875 674	1.77	1.81	1.72	1.73	1.72	1.72	1.71	1.71	2.48		
Noreste	196 328 361	215 838 997	169 869 174	191 397 118	190 148 280	199 024 038	198 370 940	16.20	16.36	13.38	13.58	13.46	13.67	13.88	13.88	4.38		
Nuevo León	74 070 652	78 141 213	73 150 324	76 668 201	83 572 388	83 572 370	84 372 681	6.21	6.48	6.48	6.44	6.59	6.71	6.82	6.82	4.42		
Tamaulipas	32 267 729	34 694 394	32 758 334	34 837 919	38 572 894	39 451 069	41 990 269	2.79	2.88	2.89	2.91	2.88	2.96	3.03	3.03	4.19		
Centro-Occidente	169 229 886	169 849 868	167 643 534	164 832 239	176 863 187	184 866 299	193 416 434	13.78	13.78	13.87	13.83	13.81	13.84	13.87	13.78	3.76		
Jalisco	75 815 955	76 432 756	72 254 458	75 511 953	80 166 789	85 069 819	90 022 215	6.58	6.50	6.38	6.35	6.31	6.37	6.50	2.80			
Aguascalientes	11 238 224	12 101 337	11 701 144	12 748 018	13 809 642	14 802 731	15 285 074	0.97	1.00	1.03	1.07	1.08	1.11	1.10	5.28			
Guerrero	38 802 028	40 031 383	39 326 701	40 235 819	42 181 028	44 593 710	45 785 040	3.38	3.32	3.40	3.38	3.32	3.34	3.31	2.80			
Colima	6 356 135	6 677 019	6 422 097	6 874 802	7 211 839	7 537 108	7 825 306	0.53	0.55	0.57	0.59	0.57	0.58	0.57	3.00			
Michoacán	27 014 586	28 707 113	28 138 186	28 082 747	32 083 900	32 856 828	34 414 779	2.34	2.38	2.48	2.44	2.52	2.48	2.48	4.12			
Centro-Este	469 991 292	609 788 914	466 281 331	494 631 600	532 349 626	586 009 236	672 648 400	42.41	42.19	41.19	41.86	41.89	41.85	41.35	41.35	3.81		
Querétaro	16 224 441	17 544 778	17 013 044	18 473 892	20 722 551	22 593 757	23 856 155	1.40	1.45	1.50	1.55	1.63	1.69	1.71	1.81	8.49		
Estado de México	118 493 914	124 418 861	114 127 204	123 356 495	134 478 918	141 578 038	148 419 418	10.34	10.32	10.08	10.39	10.58	10.61	10.87	3.44			
Distrito Federal	278 461 702	288 463 350	261 895 107	273 427 568	292 321 731	301 139 599	310 882 966	23.93	23.75	23.14	22.88	23.02	22.58	22.45	1.87			
Hidalgo	17 425 248	17 815 418	16 853 965	17 315 789	18 249 599	18 802 402	19 386 242	1.51	1.49	1.40	1.48	1.44	1.49	1.47	2.85			
Moravia	17 189 632	17 536 572	15 850 344	16 427 555	17 206 499	18 198 446	18 024 880	1.48	1.45	1.40	1.38	1.35	1.38	1.37	1.71			
Tlaxcala	6 859 721	6 128 809	5 811 068	6 419 042	6 678 644	7 220 110	7 489 512	0.51	0.51	0.52	0.54	0.55	0.54	0.54	4.13			
Puebla	37 336 166	39 783 127	35 594 899	38 917 411	42 389 713	45 408 859	47 708 887	3.23	3.22	3.15	3.27	3.34	3.40	3.45	4.17			
Sur	61 693 786	63 691 371	61 818 194	62 699 400	64 894 840	66 898 978	68 476 352	5.33	5.29	5.48	5.27	5.04	4.99	4.84	1.89			
Guerrero	21 624 441	22 448 339	21 394 709	21 642 523	21 898 028	22 683 176	23 287 305	1.87	1.88	1.89	1.82	1.73	1.70	1.68	1.82			
Oaxaca	19 234 866	19 871 523	18 000 156	18 374 540	19 485 754	20 182 938	21 182 060	1.67	1.65	1.68	1.63	1.53	1.51	1.53	1.64			
Chiapas	20 844 391	21 480 509	21 423 329	21 641 397	22 643 158	23 760 861	24 005 987	1.78	1.78	1.89	1.82	1.78	1.78	1.73	2.55			
Oriente	67 562 886	71 818 062	69 719 603	70 719 777	73 267 988	78 161 675	78 729 431	6.08	6.08	6.16	6.04	6.76	6.83	6.47	1.73			
Veracruz	52 693 905	55 649 210	54 398 800	55 277 848	57 099 729	58 759 825	59 594 898	4.56	4.61	4.61	4.84	4.49	4.40	4.30	2.07			
Tlaxcala	14 858 041	15 389 852	15 311 803	15 441 928	16 168 259	16 383 070	16 140 535	1.29	1.27	1.35	1.30	1.27	1.23	1.17	1.39			
Península de Yucatán	43 572 484	48 961 413	43 421 628	48 839 469	48 982 890	51 481 841	51 918 120	3.78	3.78	3.84	3.88	3.84	3.88	3.78	2.89			
Campeche	13 693 829	14 171 331	13 873 690	14 343 052	14 343 052	15 106 808	14 896 920	1.19	1.17	1.21	1.20	1.18	1.13	1.08	1.40			
Yucatán	15 023 468	15 845 718	14 987 352	15 697 594	16 576 074	17 826 818	18 424 669	1.30	1.32	1.32	1.32	1.30	1.32	1.33	3.45			
Quintana Roo	14 848 908	14 544 378	14 778 886	15 798 823	17 505 022	18 687 815	18 606 531	1.29	1.29	1.31	1.33	1.38	1.40	1.34	3.83			

Nota: Los porcentajes son de elaboración propia y podrían no sumar 100 por el redondeo.

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales; INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos.

INEGI, Cuaderno de Información Oportuna Regional.

Un comportamiento similar pasa con la IED, la cual se ha dirigido principalmente al Distrito Federal y a Nuevo León, cerca del 60% de total y 10% respectivamente; Baja California, Chihuahua y el Estado de México con aproximadamente 6% cada una; Tamaulipas con alrededor de 4%, Jalisco 3% y Sonora 2%. Por ende la región de I Centro-Este es la de mayor atracción de IED, seguida por la Noroeste y posteriormente las otras dos del norte. Mientras que la región del Sur, Oriente y Península de Yucatán estás prácticamente marginadas (ver cuadro 20).

La IED a través de sus empresas ha sido fuente generadora de empleo, concentrándose en el Distrito Federal (mas de 14%), Chihuahua (cerca del 10%), Baja California (alrededor de 8%), Estado de México (alrededor de 7%), Tamaulipas, Nuevo León y Coahuila (alrededor de 5% cada uno), y los demás estados suman poco más de 20%⁵.

Las empresas dedicadas a las actividades de comercio exterior y sus respectivas inversiones se ubicaron en las regiones cercanas a los mercados externos. La reubicación de las actividades económicas, en aras de atender a los mercados externos, se dieron a favor de las ciudades del norte principalmente (Baja California, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Tamaulipas y Sonora) y en contra de algunas ciudades del centro (Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, Zacatecas y San Luis Potosí).

Las manufacturas son la actividad económica con mayor crecimiento en la zona del norte de México, se han desarrollado ampliamente las maquilas, pero también la industria no maquiladora que produce bienes para la exportación (que ha sido apoyada por el programa Pitex – Programa de Importación Temporal –. La IED se ha dirigido a aquellas regiones que representan ventajas comparativas con respecto a otras que minimicen los costos de producción y representen un mayor nivel de productividad. Más del 85% de la IED que se dirige a la industria maquiladora en la regiones geoeconómica del norte del país; siendo Baja California, Chihuahua y Tamaulipas los estados con mayor recepción de IED destinada a la maquila y las regiones Sur y Oriente las de nula recepción (ver cuadro 21).

⁵ Según Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera

CUADRO 20

	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 1/ POR ENTIDAD FEDERATIVA 2/ (millones de dólares)							Acumulado 3/	
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1994-2000	%
Estados Unidos Mexicanos	10 649.0	8 201.9	7 662.3	11 407.2	7 673.9	11 714.8	10 339.3	67 165.7	100.0
Baja California	384.1	810.3	697.2	904.8	817.5	1 388.1	1 281.3	6 290.3	9.3
Baja California Sur	227.1	538.0	425.3	666.8	702.7	1 083.0	864.5	4 507.4	6.6
Baja California Sur	8.1	20.8	33.8	40.5	38.1	65.7	17.5	224.5	0.3
Sonora	107.1	155.4	108.0	159.6	165.0	182.8	350.7	1 256.6	1.9
Sinaloa	46.2	94.1	28.5	32.5	8.3	39.8	6.0	253.4	0.4
Nayarit	5.6	2.0	3.6	5.4	5.4	13.8	12.6	48.4	0.1
Norte	467.6	610.6	700.7	684.7	727.6	980.6	1 106.8	6 408.3	8.0
Chihuahua	305.2	528.4	532.9	508.0	570.0	568.4	785.7	3 798.6	5.6
Coahuila	102.3	98.0	144.4	113.6	122.0	155.1	164.3	899.7	1.3
Durango	21.5	40.5	-5.6	10.3	15.8	7.0	8.3	95.8	0.2
Zacatecas	13.8	12.2	11.1	13.6	13.6	11.1	10.8	86.0	0.1
San Luis Potosí	14.7	131.5	17.9	9.2	8.1	208.9	139.9	528.2	0.8
Noreste	1 234.4	1 071.3	864.6	2 631.2	748.3	1 680.7	1 441.8	9 498.9	14.0
Nuevo León	917.7	877.9	330.2	2 350.2	405.9	1 187.6	958.1	6 825.6	10.1
Tamaulipas	316.7	393.4	334.3	281.0	342.4	473.1	485.4	2 671.3	3.9
Centro-Occidente	218.8	198.8	219.4	218.4	480.8	673.6	899.8	2 789.8	4.1
Jalisco	64.0	113.6	179.7	192.1	348.5	472.9	709.2	2 080.0	3.0
Aguascalientes	28.5	27.1	28.8	17.7	62.9	74.3	50.7	290.0	0.4
Queretaro	14.9	6.3	5.7	1.7	30.9	118.0	47.2	224.7	0.3
Colima	102.9	3.0	4.0	3.4	4.0	3.2	1.6	122.1	0.2
Michoacán	8.5	48.8	1.2	3.5	4.2	5.2	0.6	72.2	0.1
Centro-Este	8 092.3	8 198.9	6 387.8	7 264.8	4 646.0	6 988.3	6 680.3	43 338.1	63.7
Queretaro	119.5	36.8	67.3	71.8	121.5	101.5	114.8	633.2	0.9
Estado de México	323.5	590.4	394.2	277.2	717.8	1 389.1	248.9	3 941.1	5.8
Distrito Federal	7 580.9	4 466.2	4 768.4	6 505.9	3 700.8	5 168.6	4 882.3	37 073.3	54.6
Hidalgo	0.1	1.4	60.2	2.4	0.8	0.7	0.4	66.0	0.0
Morelos	19.4	67.6	51.2	27.3	60.6	146.1	47.1	419.3	0.6
Tlaxcala	19.3	11.2	7.3	3.9	8.8	43.8	3.9	99.2	0.2
Puebla	29.6	25.3	39.2	376.3	36.5	138.3	362.8	1 008.0	1.5
Sur	7.2	42.6	18.9	8.6	4.0	36.3	6.9	117.3	0.2
Queretaro	6.7	45.1	9.6	2.1	3.3	33.8	7.6	108.2	0.2
Oaxaca	0.1	-2.1	0.3	6.1	0.3	-0.8	-1.9	2.0	0.0
Chiapas	0.4	0.4	1.0	0.4	0.4	3.3	1.2	7.1	0.0
Oriente	18.7	38.1	18.4	9.8	33.3	-22.4	18.8	99.4	0.2
Veracruz	10.2	28.9	10.4	3.2	32.9	-75.1	18.5	29.0	0.1
Tabasco	0.8	1.2	0.0	6.6	0.4	52.7	0.0	61.4	0.1
Península de Yucatán	89.0	38.4	71.4	154.9	46.6	42.8	33.6	436.4	0.6
Campeche	2.1	0.3	0.0	1.8	0.1	3.0	13.2	20.7	0.0
Yucatán	48.1	19.6	46.2	14.0	29.3	27.3	17.9	202.4	0.3
Quintana Roo	38.8	18.3	25.2	99.1	16.2	12.2	2.5	212.3	0.3

1/ Para el período 1994-1998 la ED se integra con los montos notificados al RNEI el 31 de diciembre de 2000 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladora. A partir de 1999 se incluye además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado ante el RNEI.

2/ La información geográfica de la IED se refiere a la entidad federativa donde se ubica el domicilio del representante legal o de la oficina administrativa de cada empresa y no necesariamente a la entidad donde se realizan las inversiones.

3/ Acumulado del 1.º de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2000.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía.

CUADRO 21

**IMPORTACIONES DE ACTIVO FIJO REALIZADAS POR MAQUILADORAS
POR ENTIDAD FEDERATIVA ^{1/} (millones de dólares)**

	IMPORTACIONES DE ACTIVO FIJO REALIZADAS POR MAQUILADORAS POR ENTIDAD FEDERATIVA ^{1/} (millones de dólares)							Acumulado *	
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1994-2000	%
Estados Unidos Mexicanos	894.8	1 366.3	1 416.3	1 680.3	2 110.3	2 778.0	2 983.0	13 729.4	100.0
Noroccidente	207.9	448.1	439.4	650.2	761.0	947.3	949.1	4 403.0	33.3
Baja California	171.6	358.5	351.7	555.2	620.7	809.0	777.0	3 643.2	27.5
Baja California Sur	0.5	7.8	1.6	0.0	1.7	5.9	7.1	18.8	0.1
Sonora	35.2	87.7	86.1	94.5	138.3	132.2	164.9	738.9	5.6
Sinaloa	0.6	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	1.4	0.0
Nayarit	0.0	0.0	0.4	0.2	0.1	0.0	0.0	0.7	0.0
Norte	384.9	437.9	515.8	548.0	654.6	653.7	879.8	3 974.7	30.0
Chihuahua	234.1	356.7	434.2	453.2	541.0	541.7	730.1	3 291.0	24.8
Cochula	38.8	61.7	65.0	74.9	92.3	92.7	119.1	544.5	4.1
Durango	4.8	5.4	5.4	6.8	6.5	9.3	9.4	47.6	0.4
Zacatecas	6.1	11.9	9.5	11.5	12.4	7.0	10.1	68.5	0.5
San Luis Potosí	1.1	2.2	1.7	1.6	2.4	3.0	11.1	23.1	0.2
Noreste	341.0	388.4	358.4	337.1	388.1	574.7	614.5	3 000.2	22.7
Nuevo León	33.1	63.6	79.8	89.4	77.3	149.4	168.7	641.3	4.8
Tamaulipas	307.9	324.8	278.6	287.7	310.8	425.3	445.8	2 358.9	17.9
Centro-Occidente	28.8	37.2	49.1	82.8	138.5	326.0	383.1	1 023.2	7.7
Jalisco	24.7	33.1	43.8	74.0	112.4	307.1	350.8	945.9	7.1
Aguaascalientes	2.8	3.2	4.7	5.8	20.5	14.7	11.2	62.8	0.5
Guanajuato	1.0	0.9	0.8	1.3	2.0	2.5	1.1	9.6	0.1
Cohua	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Michoacán	0.0	0.0	0.0	1.3	1.6	1.7	0.0	4.8	0.0
Centro-Este	30.7	49.0	50.9	56.6	152.9	256.2	154.5	750.8	5.7
Querétaro	4.7	3.1	2.6	2.8	4.2	3.1	1.2	21.7	0.2
Estado de México	1.9	7.6	6.8	11.2	17.3	13.6	8.2	68.8	0.5
Distrito Federal	19.1	29.8	36.9	35.7	84.9	181.2	100.9	468.5	3.8
Hidalgo	0.0	0.4	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.6	0.0
Morales	1.4	3.5	0.8	1.5	36.1	83.9	14.2	121.4	1.0
Tlaxcala	3.0	3.5	2.7	3.8	8.4	3.9	7.6	32.9	0.2
Puebla	0.6	1.1	1.0	1.5	2.0	10.5	22.4	39.1	0.2
Sur	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Querrero	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Oaxaca	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Chiapas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Oriente	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Veracruz	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Tobasco	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Península de Yucatán	1.8	5.7	4.9	5.6	17.4	20.1	22.0	77.5	0.6
Campeche	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.1	6.1	9.2	0.1
Yucatán	1.8	5.7	4.9	5.6	17.4	17.0	15.9	68.3	0.5
Quintana Roo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

^{1/} La información geográfica de la IED se refiere a la entidad federativa donde se ubica el domicilio del representante legal o de la oficina administrativa de cada empresa y no necesariamente a la entidad donde se realizan las inversiones.

* Acumulado del 1.º de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2000.

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía

Las actividades primarias han sido las más afectadas por la apertura comercial, y es preciso destacar que estas actividades forman parte importante de las actividades productivas de la región Norte, caracterizada por su agricultura de riego y la cría de ganado para la exportación; las cuales han sido reemplazadas por actividades manufactureras. Mientras que en la zona Centro y principalmente Sur, la agricultura por temporal y actividades extractivas se han visto perjudicadas sin ser compensadas por el desarrollo de alguna otra actividad.

Para finalizar este apartado es importante hacer un pequeño resumen de la situación económica de la frontera norte, ya que como nos hemos percatado, es la región de mayor respuesta y que más beneficios ha obtenido a partir de la puesta en marcha del TLCAN.

LA FRONTERA NORTE

Además de ser la región con mayores cambios cualitativos y cuantitativos registraron en sus actividades económicas y sobre todo exportadoras, donde la IME⁶ (que mostró un mayor dinamismo que cualquier otra manufactura u actividad económica) fue una de las principales industrias propiciadoras de dichos cambios, sobre todo en la rama textil, electrónica y automotriz; y sobre todo en los estados de Baja California, Chihuahua, Tamaulipas y Sonora (contribuyen con alrededor del 80% de la producción maquiladora total y realizan la mayor parte de las transacciones internacionales).

Entre 1994 y 2000 las transacciones comerciales en esos estados registraron un superávit, a diferencia de que a nivel nacional, las transacciones comerciales registraron un déficit.

⁶ Industria Maquiladora de Exportación

La tasa de generación de empleos en la frontera fue superior al de la media nacional, es decir, el empleo creció más que en cualquier otra región de la República Mexicana, tanto por el crecimiento de industrias ya existentes como por otras que empezaron a surgir. Entre las principales áreas que contribuyeron a la generación de empleo encontramos a la fabricación de maquinaria y equipo electrónico, textil, servicios profesionales y técnicos, equipos de transporte, y productos metálicos; mientras que las mayores contracciones del empleo se generaron en la agricultura, servicios financieros y seguros, algunas actividades extractivas (como petróleo y minerales no metálicos), tabaco, ganadería, y pesca.

Particularmente podemos destacar:

- u SONORA: En este estado se inclina por actividades primarias como agricultura, ganadería y pesca, por lo tanto la participación económica de este estado se vio fuertemente golpeada en estos sectores. Pero como contraparte ha desarrollado la industria no maquiladora, principalmente en el área automotriz
- u BAJA CALIFORNIA: La IME establecida en este estado fue una de las de mejor desarrollo cualitativo, colocándose en participación muy por encima de la industria no maquiladora, la cual se concentra en productos alimenticios, bebidas y tabaco.
- u NUEVO LEÓN: La IME establecida en este estado, al igual que la de Baja California, fue una de las de mejor desarrollo cualitativo; además de presentar importante contribución de la industria no maquiladora, pero su contribución al comercio internacional no es muy elevado en comparación con los demás estados. Destacando la rama automotriz, plásticos, maquinaria y equipo eléctrico, y hierro y acero. Mientras que la ganadería y algunos productos alimenticios presentaron reducciones en sus actividades productivas
- o TAMAULIPAS: La IME establecida en este estado fue la de peor desempeño en comparación con la IME establecida en los demás estados fronterizos; pero dicha actividad ocupa un papel predominante en las actividades manufactureras.
- o COAHUILA: La actividad económica en esta región se caracteriza por la alta participación de industria no maquiladora y por concentrar sus actividades económicas dedicadas a la exportación en vehículos, equipo electrónico, aparatos y artefactos mecánicos, y en la industria textil de punto; mientras se contrajeron las actividades como agricultura y ganadería.

3.2 LOS SECTORES ECONÓMICOS EN MÉXICO

En México, el factor abundante es la mano de obra barata y el capital es el escaso, y la forma más eficientemente de asignar los recursos es aprovechando de la abundancia de los factores; durante muchos años y bajo la política de Sustitución de Importaciones se propició que las industrias no desarrollaran sus ventajas ni estuvieran acostumbradas a la competitividad, desarrollándose industrias con grandes requerimientos de capital que provocó dependencia del exterior y problemas para la modernización y con ello la obsolescencia del equipo empleado.

Todo ello generó distorsiones en los precios de los factores y los costos de producción que permitió un desarrollo distorsionado de los sectores económicos y las actividades que se realizaban no eran precisamente las que menores costos o mayores facilidades de producción significaran.

El cambio llevado a cabo, a partir de 1982, provocó la mayor participación de los productos mexicanos en el mercado externo y con ello se modificó la actividad económica, dirigiéndose hacia aquellas ramas que participan activamente en las exportaciones. Estos cambios se aceleraron a partir de la puesta en marcha del TLCAN, y en mayor medida en la región del norte.

Una economía abierta al comercio y mercados internacionales, implica que la asignación sectorial se realice, en teoría, basándose en la localización de las ventajas comparativas⁷. Sin embargo las empresas que mayor han visto acrecentada su participación en el comercio exterior y se han beneficiado del TLCAN han sido las transnacionales con mayoría en capital exterior, excluyéndose las nacionales, son muy contadas las empresas de mayor capital mexicano y que han acrecentado sus exportaciones notablemente, como Cemex, Maseca, Televisa, Vitro, Bimbo, Modelo, entre otras pocas.

⁷ Las ventajas comparativas son determinadas por la posesión de los factores de producción y la utilización de los mismos en los procesos productivos, así como la localización respecto a los centros de abastecimiento y consumo.

La nueva reestructuración sectorial de la actividad económica ha dependido de la colocación de IED en las distintas actividades. Uno de los mayores éxitos de la apertura comercial ha sido la incentivación a la IED procedente de distintas regiones del orbe, procedentes principalmente de Norteamérica, Europa y Asia. El TLCAN ha cooperado sustancialmente a dicha atracción, al promover y dar certidumbre a la colocación de empresas extranjeras en territorio nacional.

No cabe duda de la gran fuente de empleos en que se ha constituido la IED en determinados sectores, pero también es cierto que muchas inversiones se han canalizado en fusiones o algún otro tipo de unión, que no se traduce en creación de más planta productiva, lo que se ha traducido en una menor cantidad de empleo del deseado.

Dentro del análisis me enfocaré principalmente a la agricultura, manufacturas y sector financiero, pues son los sectores que perfectamente ejemplifican la captación de los beneficios del TLCAN

3.2.1 ANALISIS SECTORIAL

México se convirtió en el segundo proveedor más importante de Estados Unidos de productos agropecuarios, sólo superado por Canadá, garantizándose el acceso de muchos productos mexicanos que ya se exportaban y permitiéndose el acceso a otros que antes no eran exportados por México (como uvas y fresas).

Los principales productos agropecuarios que se exportan a Estados Unidos son la cerveza de malta, tomates y café. Mientras que a Canadá son: cerveza de malta, guayaba, mango y aguacate. En México se producen más de 60 variedades de hortalizas y más de ¾ partes son: jitomates, tomate, papa, sandía, melón, chile, pimienta, cebolla, calabacita, pepino y brócoli (según datos de Sagar, Subsecretaría de Planeación, Indicadores Básicos del sector Agropecuario); actividad con gran requerimiento de mano de obra.

Pero a pesar de ello, la agricultura es uno de los sectores más perjudicados con la apertura comercial, pues el sector más débil de la economía mexicana resultado de la estructura fragmentada del campo y los pocos apoyos destinados hacia él; ambas cosas no coinciden con los planes de apertura comercial, por lo tanto, la falta de visión de la realidad del campo mexicano hizo establecer acuerdos y plazos sobre el sector agropecuario que no ha sido otra cosa que una muerte lenta del campo mexicano; pero la solución radica en atacar la improductividad del campo mexicano y la miseria extrema en la que se encuentra.

Aunque la agricultura cuenta con gran proporción de población ocupada (ver cuadro 22) es prácticamente desatendida por el comercio exterior; de 1990 y 2000, la participación del sector agropecuario en el PIB fluctuó entre 7 y 5 por ciento y la tendencia es decreciente (ver cuadro 23, 24 y 25) y durante la aplicación del TLCAN, su tasa de crecimiento promedio fue de 1.8 (ver cuadro 26).

En los primeros siete años del TLCAN, las exportaciones de los productos agropecuarios a América del Norte se incrementaron en 46%, pasando de 2,497 millones de dólares en 1994 a 3,655 millones en 2000; pero en términos generales el comercio en este sector, paso de 1990 a 2000 del 4% del PIB al 3% (ver cuadro 27 y 28).

Ejemplo de ello es que sólo 10 empresas avícolas pueden enfrentar el TLCAN (incluyendo transnacionales como Tyson y Pilgrims Pride), mientras que las demás no están en condiciones de hacer frente a la competencia. Generalmente, la opción que les quedan es la integración vertical en busca del crecimiento a escala.

Otros sectores altamente perjudicados son: cemento, acero, piel, transporte, telecomunicaciones, etc., y otro que no se ha visto beneficiado por la apertura comercial es el de los servicios, cosa que se puede explicar por su orientación al mercado interno y por ende los indicadores de servicios sólo se vieron favorecidos en regiones destinadas a la producción para la exportación, mientras que en el resto del país no se reflejó tal crecimiento.

CUADRO 22

POBLACION OCUPADA REMUNERADA POR SECTORES ECONOMICOS

1990-2000 (miles de personas)*

SECTORES	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Total	25 957.66	26 723.91	27 160.07	27 467.48	28 165.78	27 366.66	28 270.30	29 347.00	30 635.32	31 406.64
Agricultura, ganadería y pesca	6 230.31	6 214.51	6 157.59	6 244.88	6 318.70	6 193.51	6 309.36	6 116.38	6 345.50	6 431.70
Minería	178.87	176.29	149.25	131.42	125.46	124.10	124.11	126.78	129.68	129.62
Industria Manufacturera	3 275.20	3 307.13	3 379.76	3 309.75	3 238.90	3 085.21	3 278.44	3 566.05	3 773.21	3 910.93
Construcción	2 528.70	2 666.82	2 734.16	2 837.98	3 053.73	2 645.84	3 014.07	3 446.93	3 719.65	3 628.27
Electricidad, gas y agua	142.25	145.52	148.90	148.03	146.56	149.40	151.68	155.4	161.41	173.58
Comercio, restaurantes y hoteles	4 505.16	4 772.23	4 976.84	5 024.89	5 176.74	5 104.77	5 190.86	5 383.45	5 584.15	5 768.28
Transporte, almacen y comunicaciones	1 438.37	1 485.11	1 488.66	1 498.68	1 579.35	1 520.87	1 624.73	1 699.21	1 790.65	1 856.85
Servicios financieros, seguros e inmuebles	511.12	529.2	538.48	546.81	558.09	548.60	561.56	589.56	596.36	604.77
Servicios sociales comunales y personal	7 147.66	7 427.09	7 588.50	7 725.22	7 970.23	7 914.25	8 015.48	8 263.20	8 532.52	8 702.59

*Cifras redondeadas

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México, INEGI Cuentas de Bienes y Servicios, Tomo I

CUADRO 23

PIB POR SECTORES Y PORCENTAJE (millones de pesos constantes de 1993)

	1990		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	Cantidad	%																				
Total	1 140 847.5	100	1 199 076.9	100	1 232 162.3	100	1 288 165.9	100	1 312 204.4	100	1 230 608.0	100	1 283 889.1	100	1 381 526.2	100	1 448 310.1	100	1 504 971.0	100	1 609 136.2	100
Agricultura, silvicultura y pesca	69 003.9	6.1	71 221.9	6.0	70 533.1	5.7	72 702.9	5.8	73 373.0	5.6	74 005.2	6.0	76 646.2	5.9	77 395.4	5.6	77 397.7	5.3	80 073.6	5.3	82 759.4	5.1
Mininga	15 002.5	1.4	16 765.2	1.3	15 903.1	1.3	16 257.5	1.3	16 699.7	1.3	16 223.0	1.3	17 538.3	1.4	17 659.8	1.3	18 624.2	1.3	18 431.1	1.2	19 173.5	1.2
Industria Manufact.	206 524.5	18.0	212 578.0	17.9	221 427.4	18.0	219 604.0	17.5	228 891.8	17.5	217 591.7	17.7	241 151.9	18.6	265 252.8	19.2	284 642.7	19.6	298 528.4	19.7	317 482.1	19.7
Construcción	46 040.1	4.2	50 395.4	4.2	53 793.5	4.4	55 379.0	4.4	60 047.7	4.6	46 958.3	3.7	50 448.7	3.9	52 281.0	4.0	57 461.3	4.0	60 328.6	4.0	63 343.1	3.9
Elec. gas y agua	17 270.3	1.5	17 306.8	1.5	17 808.7	1.5	18 328.5	1.5	19 200.9	1.5	19 613.8	1.6	20 511.7	1.6	22 104.4	1.6	21 992.5	1.5	23 717.9	1.6	26 187.4	1.6
Transp. alimen. y comunicaciones	94 872.6	8.3	98 124.8	8.3	103 317.1	8.4	107 480.1	8.6	116 942.1	8.9	111 081.2	9.0	120 003.7	9.3	132 624.4	9.6	140 715.9	9.7	151 675.9	10.1	170 913.6	10.6
Comercio retail y hoteles	225 056.2	19.7	238 749.8	20.1	251 401.7	20.4	251 628.7	20.0	268 098.1	20.5	226 959.7	18.4	237 659.0	18.4	252 499.8	19.0	278 161.4	19.2	287 485.6	19.1	319 592.1	19.9
Serv. financ. seg. y otros	308 005.5	26.9	417 754.7	35.1	429 183.3	34.8	447 130.1	35.6	460 388.8	35.1	453 582.2	36.9	457 278.3	35.3	472 461.6	34.2	490 365.0	33.8	504 408.2	33.5	522 694.6	32.5

FUENTE: Muestra Base de Datos. Criterio Dietz / Lugo con datos de INEGI. Cuaderno de Información Oportuna y del Banco de México

CUADRO 24

CONCEPTO	ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PIB 1993									
	TOTAL	Agropecuario, sívic. y pesca	Minería	Industria Manuf.	Construcción	Electricidad, gas y agua	Comercio, rest. y hoteles	Transportes, alm. y comun.	Serv. finan., seg. e inmueb.	Serv. sociaes, com. y pers.
Estados Unidos Mexicanos	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Noreste	8.68	17.79	6.22	6.58	8.18	13.53	9.11	8.92	9.47	8.84
Baja California	3.09	2.15	0.53	3.13	2.61	5.28	3.45	3.10	3.39	2.68
Baja California Sur	0.55	0.72	1.23	0.10	0.04	1.01	0.49	0.47	0.95	0.56
Sonora	2.76	5.60	3.81	2.35	2.38	4.58	2.79	2.60	2.51	2.57
Sinaloa	2.09	7.47	0.57	0.73	2.02	2.43	1.91	2.22	2.00	2.11
Nayarit	0.59	1.85	0.08	0.27	0.53	0.23	0.47	0.53	0.62	0.69
Norte	11.28	17.20	14.65	13.55	9.29	11.88	11.51	10.09	9.06	8.76
Chihuahua	4.22	5.47	2.00	4.41	3.85	2.51	5.57	4.07	3.23	3.23
Coahuila	3.20	2.24	7.14	5.44	1.59	5.14	2.90	2.90	2.25	2.12
Durango	1.33	3.81	1.45	1.32	0.98	1.37	1.90	1.05	1.14	1.18
Zacatecas	0.81	3.33	2.34	0.21	1.06	0.94	0.56	0.53	0.90	0.79
San Luis Potosí	1.72	2.55	1.72	2.17	1.81	1.92	1.37	1.54	1.57	1.44
Noreste	8.67	5.39	4.47	11.84	8.89	9.91	9.08	11.83	8.86	8.24
Nuevo León	8.71	2.16	1.95	8.84	4.64	5.19	6.39	7.43	6.29	6.87
Tamaulipas	2.96	3.23	2.51	3.00	4.25	3.82	2.69	4.20	2.37	2.37
Centro-Occidente	13.83	22.19	6.38	12.95	15.80	14.17	14.12	14.99	13.33	11.44
Jalisco	8.37	8.07	1.36	6.70	6.06	2.33	7.69	6.54	5.80	5.01
Aguaascalientes	1.10	0.90	0.16	1.43	0.80	0.79	1.01	1.50	0.82	1.02
Guerrero	3.34	4.47	0.77	3.20	4.98	2.93	2.99	4.13	3.18	2.88
Colima	0.58	0.81	3.14	0.12	0.59	4.24	0.44	0.87	0.45	0.49
Michoacán	2.48	7.94	0.94	1.50	2.77	3.88	1.99	1.95	2.88	2.06
Centro-Este	41.68	15.21	7.87	48.04	38.53	22.34	40.77	42.77	44.36	48.28
Quintana Roo	1.69	1.07	0.26	2.87	1.78	1.95	1.56	1.81	1.06	1.32
Estado de México	10.61	5.10	3.19	16.70	13.04	4.95	10.25	9.99	9.72	7.58
Distrito Federal	22.56	0.54	1.17	20.53	19.47	6.32	23.43	25.16	27.04	33.07
Hidalgo	1.49	2.08	1.83	1.96	1.21	5.06	0.92	1.12	1.31	1.35
Morales	1.38	1.89	0.29	1.40	1.95	0.59	1.11	1.30	1.18	1.49
Tlaxcala	0.54	0.60	0.05	0.76	0.51	0.42	0.34	0.47	0.54	0.54
Puebla	3.40	3.93	0.88	4.02	3.57	3.05	3.16	2.92	3.51	2.95
Sur	4.98	10.82	4.28	1.75	6.54	18.34	4.81	3.78	5.84	5.34
Guerrero	1.70	2.79	0.50	0.40	1.62	5.54	2.30	1.48	1.78	1.80
Oaxaca	1.51	3.89	0.81	0.99	1.09	1.68	1.24	1.15	1.88	1.55
Chiapas	1.78	4.24	2.94	0.36	3.83	9.62	1.07	1.15	2.20	1.99
Oriente	8.63	8.88	18.33	4.17	8.12	10.58	4.81	4.84	5.98	4.90
Veracruz	4.40	7.21	4.58	3.87	7.11	8.94	3.73	4.02	4.72	3.59
Tabasco	1.23	1.45	13.75	0.30	2.01	2.22	1.08	0.82	1.27	1.31
Península de Yucatán	3.86	2.83	38.83	1.12	3.84	2.37	5.98	2.98	3.24	3.41
Campeche	1.13	0.93	37.39	0.08	0.60	0.58	0.95	0.49	0.51	0.85
Yucatán	1.32	1.43	0.28	0.85	2.31	1.18	1.32	1.37	1.55	1.42
Quintana Roo	1.40	0.27	0.36	0.19	0.73	0.51	3.71	1.10	1.18	1.14

* No incluye SerVICIOS Bancarios Regulados

Nota: Los porcentajes pueden no sumar 100 debido al redondeo

FUENTE: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales INEGI Cuaderno de Información Oportuna Regional

CUADRO 25

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PIB 1999

CONCEPTO	TOTAL	Agricultura, silv. y pesca	Minera	Industria Manuf.	Construcción	Electricidad, gas y agua	Comercio, rest. y hoteles	Transportes, almacen y comun.	Servicios finan. y seguros e inmueb.	Serv. sociales. com. y personal
Estados Unidos Mexicanos	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Noreste	9.31	17.12	6.19	6.69	9.12	15.90	8.89	9.09	9.56	8.66
Baja California	3.55	1.97	0.49	3.25	2.89	5.39	3.24	3.23	3.49	2.75
Baja California Sur	0.55	0.72	1.19	0.10	0.67	1.33	0.45	0.46	0.96	0.57
Sonora	2.72	5.69	3.92	2.35	2.74	4.62	2.90	2.78	2.45	2.54
Sinaloa	1.93	6.90	0.52	0.73	2.24	4.62	1.83	2.10	2.04	2.11
Nayarit	0.58	1.84	0.07	0.28	0.58	0.24	0.47	0.52	0.62	0.69
Norte	11.23	16.41	14.29	13.33	10.18	11.97	12.14	10.35	8.93	8.72
Chihuahua	4.38	5.39	1.61	4.39	4.28	2.52	6.10	4.32	3.26	3.19
Coahuila	3.19	2.11	7.08	5.33	1.66	5.18	2.93	2.96	2.25	2.13
Durango	1.25	3.59	1.60	1.78	1.06	1.42	1.15	1.01	1.08	1.16
Zacatecas	0.73	3.02	1.95	0.21	1.22	0.91	0.60	0.51	0.88	0.78
San Luis Potosí	1.68	2.30	1.85	2.14	1.97	1.94	1.36	1.53	1.56	1.44
Noreste	9.80	2.23	5.13	12.18	9.62	9.99	9.19	11.73	8.73	8.37
Nuevo León	6.84	2.06	2.05	9.00	5.06	5.32	6.37	7.58	6.37	7.02
Tamaulipas	3.08	3.17	3.08	3.18	4.57	3.77	2.82	4.15	2.36	2.35
Centro-Occidente	13.71	22.87	7.47	13.03	15.75	14.80	14.38	14.94	13.30	11.36
Jalisco	6.33	8.32	1.39	6.71	6.74	2.35	6.10	6.65	5.91	4.98
Aguascalientes	1.15	0.90	0.11	1.43	0.82	0.78	1.00	1.49	0.85	1.00
Guajalajara	3.22	4.15	0.97	3.19	4.82	3.06	2.97	4.01	3.18	2.84
Colima	0.58	0.74	0.73	0.12	0.57	0.62	0.45	0.83	0.44	0.48
Michoacán	2.45	8.46	1.27	1.58	2.80	3.99	1.96	1.96	2.92	2.06
Centro-Este	41.70	14.98	7.84	47.95	38.70	22.48	40.60	42.28	44.48	48.32
Querétaro	1.75	0.89	0.32	2.74	1.65	1.94	1.59	1.85	1.07	1.33
Estado de México	19.16	5.08	3.34	16.60	10.54	5.04	10.29	9.17	9.77	7.62
Distrito Federal	22.68	0.52	0.93	20.56	19.79	6.15	23.10	25.48	27.07	33.03
Hidalgo	1.35	2.08	1.91	1.80	1.17	5.26	1.00	1.04	1.29	1.37
Moravia	1.36	1.84	0.42	1.37	2.08	0.60	1.13	1.32	1.10	1.48
Tlaxcala	0.52	0.53	0.05	0.77	0.59	0.42	0.32	0.48	0.53	0.54
Puebla	3.90	3.94	0.97	4.11	3.88	3.05	3.17	2.98	3.54	2.95
Sur	4.89	11.79	4.54	1.88	9.03	16.38	4.31	3.80	5.81	5.32
Guerrero	1.75	3.03	0.51	0.38	1.22	5.54	2.16	1.62	1.77	1.81
Oaxaca	1.54	4.09	1.14	0.96	1.13	1.08	1.31	1.16	1.84	1.55
Chiapas	1.68	4.07	2.89	0.33	2.68	9.66	1.04	1.10	2.20	1.96
Oriente	5.33	9.10	17.52	6.04	7.99	9.55	4.58	4.89	5.92	4.90
Veracruz	4.12	7.90	4.35	3.69	6.44	7.72	3.57	3.90	4.66	3.68
Tlaxcala	1.21	1.50	13.17	2.35	1.55	1.83	1.01	0.79	1.26	1.31
Península de Yucatán	3.87	2.76	26.84	1.12	3.60	2.15	5.89	3.04	3.20	3.35
Campeche	1.17	0.93	36.24	0.07	0.43	0.52	0.96	0.47	0.48	0.85
Yucatán	1.35	1.49	0.29	0.88	2.48	1.14	1.29	1.45	1.52	1.37
Quintana Roo	1.35	0.34	0.41	0.17	0.69	0.49	3.44	1.12	1.20	1.13

No incluye Servicios Bancarios Insufidos

FUENTE: INEGI Sistema de Cuentas Nacionales INEGI Cuaderno de Información Oportuna Regional

Durante el periodo de vigencia del TLCAN, más del 60% de la IED se ha canalizado al sector industrial (servicios financieros y comunicaciones con 14% y 12% respectivamente, mientras que actividades extractivas y agropecuarias con 1% y 0.4% respectivamente); el sector con mayor participación fue el de productos metálicos, maquinaria y equipo (alrededor de 43%) y productos alimenticios, bebidas y tabacos (alrededor de 25%) (ver cuadro 29).

La industria manufacturera participa con el 20% de la producción nacional (ver cuadro 23, 24 y 25) y ha tenido las tasas más altas de crecimiento para el periodo en que el TLCAN se ha llevado a cabo, con una tasa de crecimiento promedio de 5.5 con todo y la contracción productiva de 1995 (ver cuadro 26) y ello se ha favorecido porque participa con más del 90% de las exportaciones e importaciones del país (ver cuadro 27 y 28)

Dentro de las manufacturas es importante destacar el gran crecimiento que han sufrido las maquilas (resultado directo de la gran afluencia de IED). La mayor parte de las maquiladoras operan en la frontera norte del país, respondiendo a la cercanía con E.U., pero se caracterizan por pagar un menor salario que las maquilas de otras regiones; sin embargo a pesar de ello, en promedio, los salarios percibidos en las maquilas, están por encima del promedio de todas las actividades económicas.

Las maquiladoras de mayor éxito son aquellas que representan una alta utilización de mano de obra de no muy alta calidad y por ende de bajo costo, que no requieren de calificación ni de procesos productivos de muy alta tecnología, como es la textil y la electrónica y con una mayor integración y un mayor grado tecnológico, la automotriz.

La inversión se ha dirigido sobre todo a la industria automotriz, textil, metálica básica, maquinaria y equipo, y productos metálicos (según datos de la Secretaría de Economía, con datos del Banco de México). Un monto superior al 60% de la IED se dirigió al sector industrial, y dentro de este sector, la inversión se concentró en productos metálicos, maquinarias y equipo (cerca del 43%) y a los productos alimenticios, bebidas y tabacos (cerca del 25%) (ver cuadro 29).

CUADRO 26

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES ECONOMICOS

Tasas de crecimientos

Cifras anuales

PRODUCTO INTERNO BRUTO											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999/1	2000
TOTAL	5.2	4.2	3.6	2.0	4.4	-6.2	5.2	7.0	4.8	3.6	6.9
Agropecuaria, silvicultura y pesca	7.5	2.2	-2.2	2.9	0.9	0.9	3.6	0.2	0.5	3.4	3.4
Minería	3.4	1.0	1.3	1.8	2.5	-2.7	8.1	4.5	3.4	-3.2	4.0
Industria Manufacturera	6.8	3.4	4.2	-0.7	4.1	-4.9	10.8	10.0	7.4	4.0	7.1
Construcción	9.2	4.9	6.7	3.0	8.4	-23.5	9.8	9.3	4.6	4.5	5.0
Electricidad, gas y agua	2.6	0.4	3.1	2.6	4.8	2.2	4.6	5.2	4.7	4.4	6.2
Comercio, restaurantes y hoteles	6.2	6.1	5.3	0.1	6.8	-15.5	4.8	10.6	4.2	4.0	12.7
Transporte, almacenaje y comunicaciones	3.6	3.4	5.3	4.0	8.7	-4.9	8.0	9.9	10.1	8.8	11.1
Serv. financ., seguros, act. inmobiliarias y alquiler	4.4	4.7	4.6	5.4	5.4	-0.3	0.6	3.7	3.8	2.7	3.6

/1 Promedio trimestral

FUENTE: INEGI

CUADRO 27

EXPORTACIONES POR SECTORES ECONOMICOS (millones de dólares)			
	1998	1999	2000 /p
Total	117 459.6	136 391.1	166 424.0
Agricultura y Silvicultura	3 435.8	3 473.3	3 655.3
Ganadería, Apicultura y Pesca	360.9	452.6	607.4
Industria Extractiva	6 865.2	9 401.6	15 424.5
Industria Manufacturera	106 550.4	122 819.1	146 938.5
Otros	247.3	244.4	298.4

/p Preliminar

FUENTE Informe Anual del Banco de México

CUADRO 28

IMPORTACIONES POR SECTORES ECONOMICOS (millones de dólares)			
	1998	1999	2000 /p
Total	125 373	141 975	174 473
Agricultura y Silvicultura	4 280.7	4 026.5	4 304.9
Ganadería, Apicultura y Pesca	492.2	453.1	493.8
Industria Extractiva	916.1	893.9	1 325.7
Industria Manufacturera	116 431.3	133 182.3	165 220.9
Otros	3 247.8	3 414.8	3 122.9

/p Preliminar

FUENTE Informe Anual del Banco de México

CUADRO 29

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA
POR SECTOR ECONOMICO 1/**
millones de dólares

Sectores	Valores y porcentajes												Acumulado			
	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	1994-2000 /4	%
Agropecuaria	10.6	0.1	11.1	0.1	31.7	0.4	10.9	0.0	28.2	0.3	77.1	0.6	81.3	0.7	250.9	0.4
Extractivo	95.1	0.9	79.1	0.9	83.8	1.0	130.2	1.1	42.4	0.5	113.4	1.0	156.9	1.5	700.9	1.0
Industria Manufacturera	6 101.5	57.8	4 738.3	57.8	4 682.1	61.1	7 228.0	61.2	4 866.3	64.2	8 550.2	73.0	6 503.3	62.8	42 669.7	62.9
RNIE	5 206.7	49.3	3 372.0	41.1	3 265.6	42.6	5 547.7	47.0	2 755.8	36.4	5 772.2	49.3	3 520.3	34.0	29 440.3	43.4
Maquiladoras	894.8	8.5	1 366.3	16.7	1 416.5	18.5	1 680.3	14.2	2 110.5	27.8	2 778.0	23.7	2 983.0	28.8	13 229.4	19.5
Electricidad y Agua	15.3	0.1	2.1	0.0	1.1	0.0	5.2	0.0	28.6	0.3	137.6	1.2	50.7	0.4	238.6	0.3
Construcción	259.4	2.5	26.0	0.3	25.5	0.3	110.2	0.9	65.4	0.8	101.3	0.9	24.2	0.2	612.0	0.9
Comercio	1 250.5	11.9	1 005.9	12.3	719.9	9.4	1 853.4	15.7	868.9	11.4	916.4	7.8	1 544.6	14.9	8 157.6	12.0
Transportes y Comun	719.3	6.8	878.3	10.7	427.9	5.6	685.5	5.8	327.1	4.3	165.0	1.4	(2 847.4)	-27.5	353.7	0.5
Servicios Financieros /2	939.3	8.9	1 065.9	13.0	1 206.6	15.7	999.9	8.5	629.6	8.3	569.3	4.9	4 155.9	40.1	9 566.5	14.1
Servicios Comunes y sociales /3	1 156.0	11.0	397.1	4.8	483.7	6.3	783.9	6.6	721.0	9.5	1 084.3	9.3	688.8	6.6	5 316.8	7.8
Total	10 649.0	100.0	8 201.8	100.0	7 682.3	100.0	11 807.2	100.0	7 573.5	100.0	11 714.6	100.0	10 358.3	100.0	67 868.7	100.0

1/ Para el periodo 1994-1998 la IED se integra con los montos notificados al RNIE al 31 de diciembre de 2000 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladora. A partir de 1999 se incluye además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social,

reversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado ante el RNIE

/2 Servicios financieros de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles

/3 Servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes, profesionales, técnicos y personales

/4 Acumulado del 1o de enero de 1994 al 31 de diciembre de 2000

Nota 1: Las cifras más recientes tienden a incrementarse considerablemente con posterioridad, debido al periodo de tiempo que se requiere para integrar completamente el acta de asamblea en el cual se asienta la inversión realizada

Nota 2: Las cifras subtotales y totales pueden no coincidir debido al redondeo

FUENTE: Dirección General de Inversión Extranjera, Secretaría de Economía

El aparato industrial mexicano se encuentra aún en desventaja, la escasez de crédito no permite la renovación tecnológica y sólo alrededor del 20% de las empresas se han visto favorecidas. La gran mayoría son pequeñas y medianas empresas que no cuentan con las condiciones necesarias para comercializar sus mercancías.

Finalmente realizaré un pequeño análisis y descripción de los principales sectores tratados en el TLCAN, para damos una idea más cercana de lo que han sido los alcances del TLCAN.

3.2.2 LAS MANUFACTURAS Y LA MAQUILA

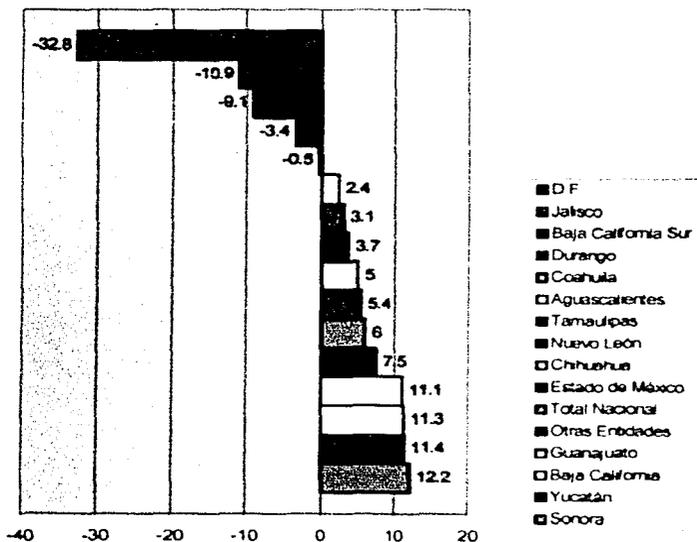
A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el promedio de crecimiento de la actividad industrial fue superior al promedio nacional; mientras que el crecimiento nacional fue alrededor del 3%, el de la industria manufacturera fue de 5.5% en promedio de 1994 a 2000. Mientras antes del TLCAN su crecimiento fue parecido al nacional (ver cuadro 26).

Las manufacturas han captado la mayor parte de la IED, en 1994 y 1995 obtuvieron alrededor del 58% de la IED total, para 1996 ya habían superado el 61%, y de 1994 a 2000 acumularon \$42,669.7 millones de dólares (ver cuadro 29).

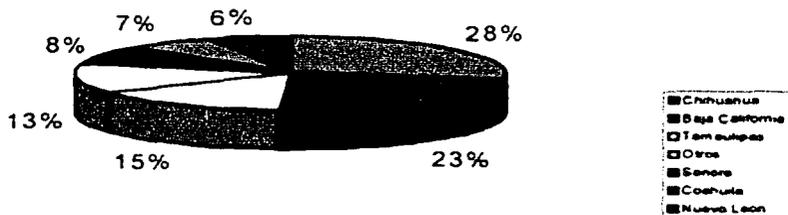
De las manufacturas, la industria maquiladora ha sido una de las principales fuentes de generación de empleo (ver gráfica 2). Entre los estados fronterizos maquiladores se encuentra Baja California, Sonora, Chihuahua y Tamaulipas, donde su participación en importaciones y exportaciones como IME es de alrededor del 80%.

La actividad exportadora es conglomerada por la maquila con más del 40%. La IME ha sido fuente impulsadora de salarios, productividad y crecimiento de establecimientos y los principales estados en estos rubros son: Chihuahua, Baja California, Tamaulipas, Sonora, Coahuila y Nuevo León. (ver gráfica 2, 3, 4, y 5, y cuadro 30).

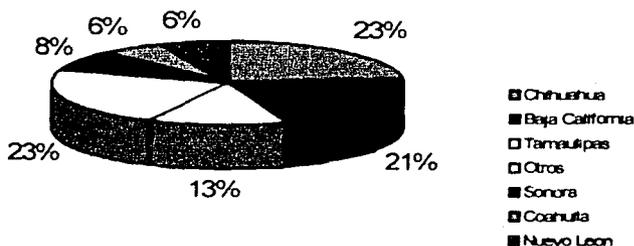
GRAFICA 2
POBLACION OCUPADA DE IND. MAQUILADORA
 variacion porcentual (febrero 2001)



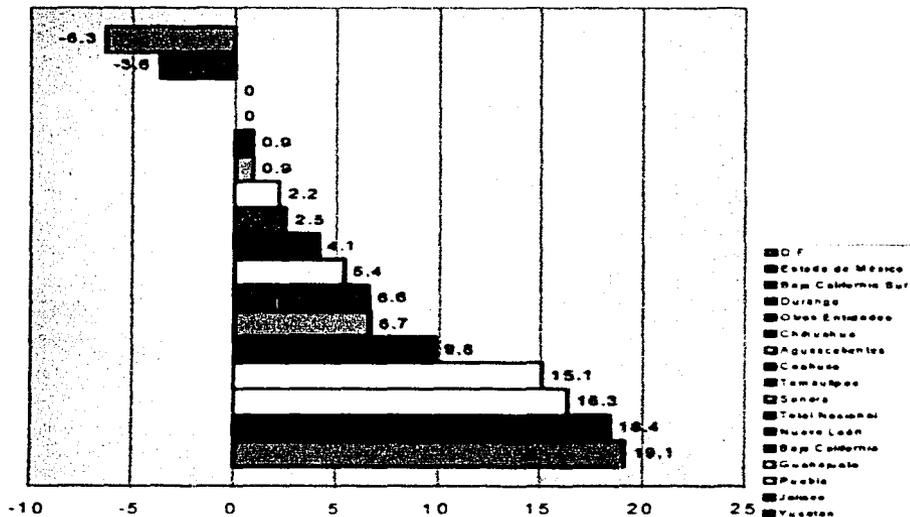
GRAFICA 3
REMUNERACIONES INDUSTRIA MAQUILADORA
 (febrero 2001)



GRAFICA 4
VALOR AGREGADO DE INDUSTRIA MAQUILADORA
(febrero 2001)



GRAFICA 5
ESTABLECIMIENTOS DE INDUSTRIA MAQUILADORA
Variacion porcentual (febrero 2001)



INDUSTRIA MAQUILADORA (POBLACIÓN OCUPADA)			
TOTAL	Año	Establecimientos	P.O.
	1990		
1994	2 085	583 044	
2000	3 590	1 285 007	
Aguascalientes	1997	65	17 377
	2000	89	26 156
Baja California	1990	640	87 657
	1994	761	119 243
	2000	1 218	274 581
Baja Calif. Sur	1990	12	983
	1994	8	807
	2000	7	2 435
Coahuila	1990	133	30 952
	1994	177	50 736
	2000	260	114 032
Chihuahua	1990	311	183 953
	1994	304	174 420
	2000	446	318 957
D.F.	1997	20	1 872
	2000	29	2 266
Durango	1990	47	6 448
	1994	52	9 409
	2000	99	24 442
Estado de Mex.	1997	44	9 225
	2000	58	13 734
Guanajuato	1997	46	10 391
	2000	78	13 402
Jalisco	1990	41	6 673
	1994	44	9 438
	2000	106	28 907
Nuevo León	1990	65	13 868
	1994	83	23 559
	2000	158	68 261
Puebla	1997	34	14 907
	2000	114	38 008
Sinaloa	1997	9	776
	2000	10	506
Sonora	1990	155	38 924
	1994	179	48 879
	2000	284	105 391
Tamaulipas	1990	225	80 947
	1994	297	107 534
	2000	375	181 150
Yucatán	1990	14	2 637
	1994	28	5 619
	2000	126	32 833
Otros	1990	40	11 126
	1994	121	29 083
	2000	115	39 928

FUENTE: INEGI, Indicadores Regionales de Coyuntura

En los sectores automotriz y textil es donde se ha observado más claramente la influencia del TLCAN, en cuanto a crecimiento, desarrollo e integración.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La industria automotriz es muy importante por su influencia o arrastre a otras industrias proveedoras de insumos para ésta. Además esta industria ha sido la inspiración a la organización regional (en América del Norte) de la producción; por ello, la industria automotriz tiene gran importancia para México y sus socios comerciales.

No sólo eso, sino que esta industria representa alrededor del 12% de la producción manufacturera total de México y su participación en el empleo es del mismo calibre; siendo una de las principales industrias que han desarrollado y promovido el comercio exterior logrando aproximadamente el 20% de las exportaciones totales del país (90% de las cuales se realizan a sus socios comerciales).

La oferta en el mercado automotriz está muy concentrado, tan sólo existen 17 empresas, pero sólo 8 producen vehículos de pasajeros (Los tres de Detroit – General Motors, Ford, Chrysler⁸ –, Nissan y Volkswagen⁹, Honda, BMW y Mercedes-Benz¹⁰). Las empresas restantes producen vehículos pesados.

Desde los 80, la industria automotriz mundial ha experimentado diversos cambios estructurales, reflejo de la globalización y de una nueva organización de la producción, basada en la racionalización, internacionalización, complementariedad y competitividad; un sistema de producción flexible. Estos cambios requieren de bajos costos de producción (mano de obra barata, pero con cierto nivel de calificación y experiencia en el rubro), y de transporte; lo que convertía a México en un país con grandes perspectivas; no sólo por brindar lo antes mencionado como ventaja en la producción de vehículos, sino también por su capacidad de producción en el rubro de autopartes.

⁸ Daimler-Chrysler es la empresa fusión entre Chrysler y Mercedes-Benz

⁹ Estas cinco empresas participan con el 98% de la producción de vehículos de pasajeros.

¹⁰ Fusión reciente con Chrysler

La nueva industria requiere de economías de escala¹¹, donde México empezaría a jugar un papel primordial en el establecimiento de estas empresas, no para la colocación de los productos, pues se cuenta con un reducido mercado, sino por la cercanía con Estados Unidos y por la gran reducción de costos que implica el establecerse de este lado del Río Bravo, además de garantizar, por experiencia, competitividad.

El TLCAN¹² explota estas características y responde a los cambios de la industria automotriz mundial, ha ayudado a modernizar a la industria automotriz mexicana y con ello, lograr un sistema de producción integrado al norteamericano.

Las armadoras estadounidenses estaban a favor de una apertura gradual que no permitiera dar ventajas a las armadoras asiáticas. Además de que pedían garantía y protección a las inversiones ya realizadas, donde las tres empresas de Detroit, Nissan y Volkswagen tendrían beneficios inmediatos, mientras que otras empresas de reciente ingreso, verían beneficios dependiendo la gradual liberalización.

A pesar de las grandes inversiones en la modernización de las plantas ya establecidas y en la creación de otras (Chrysler en Saltillo y General Motors en Guanajuato), entre ellas de ensamblaje por parte de algunas empresas, la industria automotriz mexicana se ha inclinado hacia una industria maquiladora.

La industria automotriz está directamente vinculada con otra industria proveedora, que es la de autopartes (maquilas y no maquilas) donde México ha presentado un gran crecimiento, pero sobre todo en aquellas de mayoría en la participación del capital extranjero, y alrededor del 85% son pequeñas empresas. Aunque la modernización y automatización de la industria requiere de un menor contenido de mano de obra, el sector de autopartes representa para México la gran ventaja competitiva.

¹¹ 250 000 a 300 000 unidades al año por planta.

¹² Sindicatos norteamericanos estaban en contra de la entrada de la industria automotriz a las negociaciones con México, pues este último representaba la fuga de capitales de Estados Unidos y Canadá en busca de los bajos costos de la mano de obra en México, además de servir como plataforma de ventas, destinadas al mercado estadounidense, para otras empresas no pertenecientes al bloque, sobre todo las asiáticas.

México es uno de los principales proveedores de autopartes para Estados Unidos, tanto autopartes que requieren de procesos de alto contenido tecnológico, como de procesos que no lo requieren, siendo muy poco competitivo en el primero. Cabe destacar que el mayor crecimiento en producción y empleo se ha visto en los procesos que no requieren de gran calificación de la mano de obra, además de que la producción de autopartes depende en mucho de la importación de insumos.

El TLCAN ha garantizado el acceso a los mercados estadounidense y canadiense, pues esta industria es una de las más protegidas en aquellos países, sobre todo en el primero; ha motivado el crecimiento de la producción de vehículos destinados al mercado externo.

Las exportaciones mexicanas en el sector se incrementaron en 140% de 1993 a 1999, además de que estas se han diversificado un poco a otras regiones, sobre todo a Latinoamérica. Esta industria ha atraído grandes cantidades de capital, mayoría de las cuales son de origen estadounidense

Se ha desarrollado un fuerte sector productor de vehículos, pero la mayoría de las autopartes no son producidas en México (alrededor del 70% son importadas de Estados Unidos), pues no se cuenta con la capacidad tecnológica y calidad para competir, además para el 2004 existirá una mayor competencia al reducirse el requisito de valor agregado y por la liberalización del régimen de inversión. Hasta ahora las oportunidades generadas por el TLCAN han sido aprovechadas en su mayoría por el capital extranjero y la participación de las empresas nacionales ha disminuido.

Uno de los retos para la industria automotriz mexicana, es lograr la sustitución de importaciones de insumos para el sector de autopartes que consolida una cadena productiva al interior de la economía mexicana, así se fortalezca y propicie el desarrollo de sectores más sofisticados que permita la atracción de modernas tecnologías y una mayor productividad, que desarrollen por completo el mercado de autopartes¹³ y con ello a la industria automotriz en general.

¹³ El crecimiento de la producción de vehículos ha generado una mayor demanda de autopartes

LA INDUSTRIA TEXTIL

El comercio textil se encontraba restringido cuantitativamente en las importaciones, debido a que en 1974, los principales países consumidores de textiles firmaron el "Acuerdo Multifibras (AMF) que permitía el uso de cuotas textiles, que constituían una excepción a los reglamentos en cuanto a cuotas de GATT. Los países en desarrollo buscaban el desmantelamiento del AMF, objetivo que fue ligeramente alcanzado en 1994, en la Ronda Uruguay del GATT donde se logró una reducción de esas cuotas de forma gradual hasta desintegrarse en el 2005¹⁴.

El ámbito mundial en que se encontraba la industria textil daba una importancia peculiar a los textiles dentro de las negociaciones del TLCAN. El mercado estadounidense es el mercado más importante para destinar los productos textiles de México, por lo que se pretendía garantizar el acceso a dicho mercado (un acuerdo entre las partes independiente del AMF); pero a la vez, la escasa requisición de mano de obra calificada, generaba incertidumbre en Estados Unidos y Canadá en cuanto al posible acaparamiento de los flujos de inversión por parte de México. Por lo que la negociación de la liberación de dicha industria tenía que negociarse como un tema independiente.

La industria textil mexicana tiene dos características, por un lado un atraso tecnológico muy significativo (debido a la sobreprotección y descuido propiciado por el mecanismo de Sustitución de Importaciones) y por ende desventaja competitiva, pues su calidad era baja y sus costos muy altos en cuanto a procesos de acabado, por otro lado, también posee una mano de obra de baja e incluso nula calificación que puede ser utilizada en esta industria y por lo tanto ofrece grandes posibilidades de crecimiento del sector industrial sobre todo en el área de confección.

Las exportaciones de la industria textil mexicana a Estados Unidos crecieron a una tasa promedio anual de 27% de 1993 a 1999¹⁵.

¹⁴ El país elige los productos menos sensibles y los incorpora a los estatutos del GATT y deja los más sensibles para su incorporación posterior.

¹⁵ El comercio textil entre México y Canadá, es tan solo del 2% del comercio textil en la región.

Resaltando el desarrollo del sector de prendas de vestir, saltando así del quinto al primer lugar como proveedor de prendas de vestir al mercado estadounidense, atendiendo más de 10% de la demanda de vestido de ese país al exterior.

En cuanto a la inversión, cabe resaltar que se han realizado proyectos de ampliación y modernización de las plantas ya existentes, en busca de mayor productividad y una mayor integración vertical en el proceso de fabricación de vestido.

Ello ha reflejado un importante crecimiento de esta industria y por ende de los empleos y ha propiciado una mejora de la productividad en el sector; pero siendo críticos, es importante mencionar que, a pesar del logro obtenido y el crecimiento reflejado en las cifras, se ha promovido la actividad maquiladora de escasa utilización de tecnología; de igual manera que el sector no maquilador, el sector textil no se ha visto beneficiado del TLCAN.

3.2.3 SECTOR AGROPECUARIO

El sector agropecuario es fundamental para el crecimiento económico de cualquier país, sobre todo para países como México donde cerca del 24% de la población total se encuentra en el campo, este sector es importante por su contribución a la producción, ya sea directamente o mediante insumos, es importante por su contribución al empleo, y por autoabastecimiento de alimentos. Sin embargo, la participación del sector al PIB total ha ido disminuyendo, y en la última década ha pasado de un poco más de 7% a menos de 5%.

El sector agropecuario, al igual que las demás actividades primarias de México, enfrentan severos problemas estructurales que datan desde mucho antes de la entrada en vigencia del TLCAN, problemas que se han derivado de falta o erróneas políticas gubernamentales dirigidas al sector, problemas de pobreza extrema y de distintos ordenes sociales, escasa productividad del campesino y de su tierra, y deficiencias en los mercados agrícolas y sus canales de distribución:

1. Cerca del 24% de población vive en el campo, alrededor del 22% de la PEA tan sólo genera menos del 5% del PIB, por lo tanto los estándares de productividad son los más bajos del país y su promedio representa una cuarta parte del promedio nacional.
2. Cerca del 80% de la tierra es de temporal, mientras que el resto es de riego y es precisamente este último el que mejores resultados de productividad tiene.
3. La distribución de la tierra es extremadamente desigual, resultado de la mal política de distribución ejidal de la tierra llevada acabo en México en el afán de darle a cada campesino su pequeña porción de tierra, además una parcela en promedio mide 5 ha. Mientras que por ejemplo en Estados Unidos es de algo más de 190 ha.
4. La pobreza extrema es un factor común en el campo mexicano, cerca de $\frac{2}{3}$ partes de los hogares gana poco más de \$1 100.00¹⁶ a la quincena.
5. La política gubernamental de antaño dirigida al campo fue, como en los demás sectores económicos, proteccionista; lo cual no permitió el cambio tecnológico y con ello la competitividad ni la promoción de las inversiones. Actualmente a pesar de diversos programas de apoyo al campo, no se ha creado la adecuada política de apoyo y promoción de inversiones ni se ha propiciado la participación de la iniciativa privada, no se ha creado la adecuada infraestructura, ni se ha fomentado el crédito a este sector y mucho menos se ha logrado de manera apta la redistribución de la riqueza.
6. Los créditos son escasos y muy costosos y el sistema financiero en general no tiene incentivos ni certidumbre para servir como intermediario que canalice recursos al campo.

Este sector es el que más se ha visto golpeado por el TLCAN, resultado de la mala situación del campo antes descrito, que aunado a la falta de apoyo por parte del gobierno y los privados, hacen que los plazos establecidos, los mecanismos de cupos, salvaguardas y demás aspectos negociados en el sector sean inadecuados y desfavorezcan – además perjudiquen – al sector mexicano.

¹⁶ Salario en el año 2000 en términos nominales.

La gente del campo reclama más apoyos del gobierno, apoyos a la comercialización, promoción de un sistema de financiamiento que incluya banca de desarrollo, privada, de inversión, social, de microcrédito y cajas de ahorro entre otras.

Las participaciones del sector agropecuario en las exportaciones se ha visto reducida y pasó de 4.48% en 1993 a 2.2% en 2000 (ver cuadro 27). Mientras que el crecimiento nacional fue alrededor del 3% en promedio anual, el de la agricultura fue de 2.5% en promedio de 1990 a 1993, pero de 1994 a 1999 su crecimiento todavía fue menor - alrededor de 1.8%-(ver cuadro 26). Dentro de este último periodo, cabe resaltar que las exportaciones a sus socios comerciales crecieron a una tasa de más de 7.5%, pero también cabe destacar que las importaciones crecieron a una tasa de alrededor de 10.7%.

México se consolidó como el segundo proveedor de productos agropecuarios y agroindustriales (mostrando un mayor dinamismo en este último) de Estados Unidos, sólo por detrás de Canadá, con una participación superior al 12%. Los principales productos que se exportan a Estados Unidos son: Café sin descafeinar, tomates, cerveza de malta, pimienta y tequila. Mientras que a Canadá son: cerveza de malta, tomate, mango, aguacate, guayaba y garbanzo. Las principales importaciones que México realiza a Estados Unidos son: maíz, trigo, soya, sorgo y carne de bovino, que son productos que se desgravan a mayor plazo, pero este comportamiento se debe a la baja productividad y escaso autoabastecimiento de México. Mientras que de Canadá son: trigo y semillas de granola.

Mas sin embargo, la agricultura ha recibido menos del 1% de la IED, tan sólo ha acumulado de 1994 a 2000 \$250.9 millones de dólares (ver cuadro 29).

3.2.4 SECTOR FINANCIERO

El sector financiero mexicano es uno de los sectores que más ha evolucionado en los últimos 10 años, el cual sufrió un proceso de liberación, desregulación y apertura hacia el exterior, teniendo como resultado su incorporación al nuevo esquema de globalización.

Este sector vio en el TLCAN la oportunidad de acelerar y profundizar al internacionalización derivada de la apertura, que venía de una crisis financiera y bancaria en 1994 de grandes repercusiones.

Los criterios sobre el establecimiento de instituciones financieras en México y la regulación de la inversión extranjera en el sector se establecieron en el Capítulo 14 y el Anexo VII del TLCAN; los tres países socios se comprometieron a otorgar a los prestadores de estos servicios un trato nacional y un trato de nación más favorecida; asimismo se plantea la regla de origen de las personas morales financieras (lugar de incorporación¹⁷).

Además, con la entrada en vigor del TLCAN se dieron grandes cambios estructurales en el sector financiero mexicano, cambios que se han materializado en una mayor diversificación de agentes y de instrumentos financieros que han permitido el crecimiento y desarrollo del sistema financiero mexicano.

Aunque es muy difícil separar los efectos de la liberalización del sistema financiero de la década de los 80 con la entrada en vigor del TLCAN, si es perfectamente visible como a partir de la entrada de este último, estos efectos se aceleraron: la entrada de capitales, la inversión directa, la recapitalización bancaria y el surgimiento de nuevos bancos de capital extranjero; la diversificación¹⁸ de los agentes (compañías de seguros, arrendadoras, casas de bolsa, etc.) e instrumentos financieros y la desconcentración de la actividad financiera¹⁹.

¹⁷ Independientemente de la nacionalidad del inversionista.

¹⁸ Entre mayor sea la diversidad de agentes e instrumentos financieros mayor será la competitividad y menor la concentración del mercado y por ende mayor será la eficiencia en la intermediación de los recursos.

¹⁹ Aunque en términos generales, el TLCAN no ha provocado cambios importantes en la concentración del mercado.

El TLCAN tiene como finalidad lograr dicha diversificación aunque no lo ha logrado²⁰, ya que actualmente el mercado mexicano está muy concentrado y se explica porque "solo una minoría de los bancos extranjeros ha penetrado al mercado de la banca al menudeo, área en la cual la banca nacional se ha caracterizado, en general, por su poca eficiencia y baja calidad en el servicio"²¹.

La actividad financiera se concentra en instituciones de seguros, créditos, banca múltiple y sociedades de inversión, abarcando el 62.4% de la actividad total.

La IED dirigida a los servicios financieros es concentrada por dos países, Estados Unidos y España que acumulados colaboran con 78.4% y donde el primero de ellos aporta 62%. Las entidades que mayor captación tienen de IED en su sector financiero son el Distrito Federal y Nuevo León con 82.8% y 6.4% respectivamente.

El mayor logro del TLCAN en el sector financiero fue la gran oportunidad que brindó a México de lograr una rápida recapitalización que minimizó los costos de la crisis de 1994 tras permitir la atracción de capitales extranjeros basándose en la certidumbre y perspectivas de crecimiento.

3.3 RETOS Y OPORTUNIDADES PARA LA NUEVA DÉCADA.

La nueva década es el momento adecuado para la adaptación y evolución de México hacia la economía mundial; pero antes que nada, México debe contemplar el ámbito internacional y nacional en el que se está moviendo para poder designar las mejores políticas a seguir.

²⁰Solo el Banco Bilbao Vizcaya y Santander se han integrado a la actividad particular de mercado según señalan Fausto Hernández Trillo y Alejandro Villagómez. TLCAN ¿Socios Naturales? Cinco Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte Sector Financiero y el TLCAN

²¹Beatriz Leycegui. TLCAN ¿Socios Naturales? Cinco Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Introducción ¿Socios Naturales? Una Visión General.

3.3.1 LOS RETOS DE MÉXICO EN EL ÁMBITO MUNDIAL

MEXICO Y UNA NUEVA ARQUITECTURA

Actualmente rige una situación en la que la inestabilidad de los resultados económicos y financieros en prácticamente todos los países ha conducido a que se aceleren —en los ámbitos más diversos— negociaciones cuya finalidad es establecer o consolidar marcos de referencia para el intercambio económico. Este marco mundial ha subrayado que los llamados "mercados emergentes" se presentan como los más vulnerables ante la inestabilidad y de allí la importancia de no ser marginados de la nueva concepción del intercambio comercial.

La vulnerabilidad ante el entorno internacional, la rapidez de las reacciones de pánico y la concentración de decisiones financieras sustantivas en un número relativamente cada vez más reducido de actores, y el impacto sobre el acceso a los mercados de capital, son los tres elementos de las nuevas "crisis del Siglo XXI"¹ que afectan a estos países.

La vulnerabilidad se refleja en dos etapas: La primera, de corto plazo e inmediatamente vinculada a las turbulencias monetarias y financieras, (por ejemplo la que se originó en Asia) afecta su capacidad de atraer capitales externos y perturba gravemente los mercados bursátiles y las políticas monetarias. La segunda, de mediano y largo plazo, sujeta en parte a la velocidad de la recuperación de las economías afectadas, incide sobre las corrientes de exportación y los términos del intercambio de la región.

Las crisis actuales han demostrado que ninguno de los factores del "éxito" de esas economías durante los últimos diez años fue suficiente para evitar el impacto y el efecto

¹ Expresión usada por Michel Camdessus, Director-Gerente del FMI, en 1994, refiriéndose a la crisis de México.

Incluso la atracción de inversión extranjera, considerada como una gran fuente del éxito y de la confianza en el desarrollo económico, se puede convertir en una de las causas del colapso económico al dejar de fluir en determinado país².

El segundo elemento que ha estado presente en forma protagónica, se refiere a la alta sensibilidad de un número muy limitado de actores no gubernamentales que deciden sobre el destino de grandes masas de inversiones; tal es el caso de las agencias de riesgo ante señales y percepciones que cambian la clasificación del "riesgo-país". En sí mismo, el comportamiento que induce a abandonar las economías consideradas "de alto riesgo" para orientarse hacia valores seguros no es novedoso. Con los nuevos medios de la electrónica, el contagio del miedo se vuelve prácticamente instantáneo³. Además, esas reacciones de pánico no se basan en evaluaciones objetivas de la realidad económica, sino en percepciones superficiales y en profecías auto-cumplidas.

En tercer y último lugar, el costo del financiamiento externo se modifica con la misma rapidez con la que se producen los cambios en el comportamiento de los operadores financieros. En las crisis —México, Asia y Rusia— la caída de las bolsas⁴ y las devaluaciones producen un aumento inmediato de los diferenciales (*spreads*) de muchas economías emergentes.

Los aportes del FMI y de otras fuentes financieras están destinados a restablecer la confianza de los inversionistas, pero aquí también los tiempos juegan en contra de la

² En México cabe citar, la dependencia de los productos básicos, la debilidad de los sistemas financieros nacionales y la dependencia del financiamiento externo.

³ Por ejemplo el impacto que se registró en muchas bolsas latinoamericanas y europeas como consecuencia de la devaluación del rublo y de la moratoria declarada por Rusia el pasado mes de agosto. Igualmente, el impacto ante el ataque a la bolsa de Hong Kong en octubre de 1997 tuvo una repercusión internacional inmediata. Es obvio que el hecho mismo de ser incluido en la categoría de "economías emergentes" expone a un riesgo *a priori*, que escapa al control de los gobiernos de esos países.

⁴ Al 30 de septiembre (de 1998), el mercado bursátil de México había perdido en dólares un 46,0% el de Brasil un 39,1% y el de Argentina un 44,7%. Con una contracción del 60,4% la bolsa venezolana fue la segunda más afectada del mundo después de la rusa (95,9%). IRELA, ¿América Latina en el filo de la navaja? Efectos de la crisis financiera mundial, 6 oct. 1998, p.3.

Para los países industrializados, el costo es menor en esos tres aspectos, al ser menor su sensibilidad a los cambios del entorno: la solidez de sus estructuras productivas y financieras, y el hecho de que realizan gran parte de sus intercambios entre ellos, les permite amortiguar el impacto de corto plazo.

México, para mejorar sus opciones de inserción a la economía mundial y para poder hacer frente a consecuencias indeseables del proceso de globalización le corresponde por un lado profundizar y ampliar la apertura económica en todos los sectores, sin olvidar el fomento de industrias estratégicas, políticas activas, etc.; con plazos y mecanismos que así lo permitan, y por otro adaptarse a la necesidad de replantear el sistema, es decir, al diseño de una nueva "arquitectura internacional" que plantee como una aspiración a dar respuesta a las exigencias de una economía que tiende a ser global; de ser así se requiere por lo menos una revisión de varios componentes del sistema de instituciones económicas internacionales⁵.

Adicionalmente, se deberá considerar aspectos de la vida económica internacional que no son abordados sistemáticamente por las instituciones internacionales existentes, como es el caso de la supervisión bancaria; la necesidad de nuevas leyes normativas e instituciones internacionales relativas al crecimiento de la competencia.

La regulación de los movimientos de capital, el financiamiento al desarrollo y el papel del sector privado en la prevención y solución de las crisis financieras.

La vigencia de los principios de transparencia y responsabilidad exige que se hagan explícitos y generales los criterios de carácter político que se han venido añadiendo en forma *ad hoc* a las operaciones de los organismos multilaterales.

⁵ El sistema actual, concebido a finales de la Segunda Guerra Mundial, se apoya en tres pilares operativos - moneda, financiamiento y comercio- dentro del marco político que provee el sistema de Naciones Unidas, y deberán necesariamente ser contemplados y revisados.

México debe participar directa o indirectamente en el diseño⁶. Dentro del ámbito comercial, destacan los retos que tendrá que afrontar México en su participación dentro de la OMC, del ALCA y del mismo TLCAN.

MÉXICO Y LA OMC

En la actualidad se han registrado cambios en el contexto comercial, pero si bien estos cambios pueden sumarse a las fuerzas motoras que impulsan nuevas negociaciones multilaterales de comercio, también aparecen muchas incógnitas e incertidumbres: los precios de los productos básicos (principales exportaciones de los países en desarrollo) siguen su tendencia a la baja, deteriorando los términos del intercambio y dejando importantes secuelas en las balanzas de pagos; las devaluaciones de los países asiáticos y de Rusia están modificando la competitividad internacional de muchos productos y suscitando "tentaciones proteccionistas" en mercados industrializados y en desarrollo; las reglas del juego que determinaban el comportamiento de los inversionistas están cambiando ante los riesgos que genera la inestabilidad del sistema.

Temas en materia de agricultura, solución de controversias, medidas sanitarias y fitosanitarias, textiles y vestido, el Mecanismo de Revisión de Política Comercial, medidas de inversión relacionadas con el comercio, normas técnicas, propiedad intelectual, servicios; algunos "nuevos temas" ya presentes en las actividades de la OMC como compras gubernamentales, normas de origen, facilitación del comercio y comercio electrónico, etc. deben resolverse.

Se requiere ampliar el debate sobre el interés nacional y el margen de maniobra de los Estados, desde dos puntos de vista paralelos: por un lado, el orden legal e institucional interno; por otro lado, porque la importancia del comercio intra-firmas y de negociaciones que atañen a cadenas empresariales transfronterizas reduce y limita el poder de decisión de cualquier Estado en los foros comerciales.

⁶ Esta posición tiene como antecedente los acuerdos de Bretton Woods, particularmente el diseño original del Fondo Monetario Internacional (FMI), y los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Es obvio que México no debe quedar al margen de dicha evolución del comercio, ello implica reflexionar en torno a varias interrogantes, tales como las siguientes:

- Los objetivos de México ante la OMC. Las aspiraciones a lo que puede obtener y puede ofrecer en contrapartida. El poder de negociación en el foro multilateral. La compaginación de los temas de la agenda de la nueva Ronda con sus estrategias de desarrollo.
- El papel que van a jugar los esquemas regionales y subregionales en este contexto. Los avances dentro y entre los esquemas existentes en materia de armonización de normas, políticas y marcos institucionales. Los avances hacia una mayor liberalización y armonización en el marco de la OMC y del TLCAN. El impacto que tendrá esta evolución del comercio sobre el funcionamiento y el avance de la integración regional (TLCAN).
- La evaluación del impacto, a nivel nacional y regional, de los compromisos asumidos en la OMC.
- Presentación de temas que deberían ser incluidos o por el contrario ser eliminados. Las modalidades y alcances que deberían plantearse en materia de trato especial y diferenciado.
- Establecer lo que le convendría a México plantear relacionado al funcionamiento del sistema monetario y financiero global y las reglas del juego comercial.

MÉXICO Y EL ALCA

El ALCA es proyecto más ambicioso en la historia de las relaciones comerciales, forma parte de un amplio esquema que incluye un gran número de acciones en otros ámbitos además del comercial y cuya iniciativa fue concebida y lanzada por los Estados Unidos. El proceso de negociación iniciado en el mes de septiembre de 1998, después de tres años de trabajos preparatorios, se desarrolla donde hay realidades y visiones muy distintas sobre la importancia de esta iniciativa.

Cabe recordar que para los Estados Unidos el comercio con América Latina y el Caribe sólo absorbe el 20% del total de sus exportaciones, y México representa la mitad de ese porcentaje. En cambio, la importancia relativa de las relaciones económicas con los Estados Unidos varía mucho según los países y las subregiones de América Latina y el Caribe, pasando de proporciones del orden del 80% para México y los países centroamericanos y caribeños, 60% en el caso de los países andinos, y cerca del 40% en el caso del Mercosur.

Por consiguiente, el ALCA no significa lo mismo para los 34 países que participan en el proceso, y sus intereses y objetivos van a diferenciarse a medida que se avance en la definición de los compromisos que conformarán el acuerdo.

Para analizar el lugar que ocupa el proyecto del ALCA en el conjunto de las relaciones externas de México, conviene comparar lo que significa tanto para los Estados Unidos como para nuestro país. En este orden de ideas el ALCA no plantea para los Estados Unidos (ni para Canadá) ningún problema de articulación de compromisos ni de convergencia de los acuerdos y esquemas existentes. El ALCA está destinado a superar, armonizar y amalgamar todos los esfuerzos de apertura e integración anteriores existentes. La aspiración de los Estados Unidos es que los países de América Latina y el Caribe modifiquen sus normas y políticas internas.

Mientras que para México, la concepción es algo distinta. Desde la Cumbre de Miami de 1994, el ALCA ha sido concebido como un elemento de un esquema más amplio del TLCAN. Pensar en un rediseño de la relación hemisférica implica plantear el contenido y las modalidades de la cooperación que se establezca en el hemisferio, la introducción en este nuevo diseño de temas delicados como el narcotráfico o las migraciones, como concretar el vínculo entre las necesidades de desarrollo social de México, América Latina y el Caribe, y ver si es adecuado el establecimiento de una zona de libre comercio o aspirar a una forma de integración de mayor o menor rango.

Cabe mencionar algunos factores ineludibles y significativos para el avance del proceso y para la naturaleza de este proyecto, que México debe tener presente:

- Los 34 países no pueden avanzar todos al mismo ritmo ni en la negociación propiamente dicha, ni en los programas que se establezcan para la instrumentación de los compromisos. No sólo cabe imaginar un ALCA con "velocidades distintas", sino también un ALCA con "intensidades" distintas, dependiendo de los intereses y posibilidades de los grupos de participantes. Un ALCA fragmentado luce como más fácilmente alcanzable que un ALCA uniforme.
- Las implicaciones de las crisis que en términos de políticas de comercio exterior influyen con acciones más proteccionistas.
- La incidencia de la OMC sobre el proceso del ALCA, en la medida en que los temas de ambas agendas, la hemisférica y la multilateral, coinciden y plantean la necesidad de determinar prioridades, costos y beneficios, y objetivos precisos en cada uno de los foros de negociación.
- El tratamiento de las asimetrías y de las necesidades de desarrollo. Aquí será particularmente importante evaluar en paralelo el ALCA y los instrumentos de cooperación al desarrollo que sean incorporados en el proceso hemisférico.
- Los avances en la consolidación de cada uno de los esquemas de integración subregional, así como en la convergencia entre los esquemas.
- Por último, lo que se negocie en el ALCA dependerá, en gran medida, de lo que el Congreso de los Estados Unidos establezca como objetivos precisos del acuerdo en cada área, sobre todo si le otorga el *fast-track* al Ejecutivo, que impondría márgenes de negociación muy estrictos y ambiciosos a los negociadores estadounidenses como condición para ratificar el acuerdo sin enmiendas.

Existen algunos objetivos generales comunes a todos los países, como por ejemplo el pertenecer a un bloque económico equiparable, en el escenario mundial, a la Unión Europea; lograr un mejor acceso al mercado de los Estados Unidos; atraer inversiones extranjeras gracias a la credibilidad que implicaría el ALCA; y consolidar la estabilidad de las políticas de apertura económica emprendidas unilateralmente desde hace una década.

Para México, el ALCA podría representar la oportunidad de renegociación de aspectos que fueron un fracaso en el TLCAN, como la agricultura o las asimetrías entre otros; lo cual sería sumamente positivo para las expectativas de desarrollo económico del país. A la vez, implica la posibilidad de establecer un acuerdo con el resto de América Latina y el Caribe en su conjunto, lo cual ya se ha venido buscando, que permita una mayor complementariedad de las economías de Latinoamérica y el Caribe con la mexicana.

3.3.2 LOS RETOS DE MÉXICO DENTRO DEL TLCAN

Hasta ahora hemos comprendido los alcances del TLCAN para México y cada una de sus regiones socioeconómicas, con ello puedo precisar las ventajas y desventajas para México; ahora mencionaré los retos que tiene México para poder salir adelante con las mayores ventajas posibles en su relación con Estados Unidos y Canadá.

El TLCAN no debe de considerarse como panacea del desarrollo económico de México, sino más bien, sólo como un instrumento de política comercial que puede ayudar a promover el crecimiento económico del país, pero sin olvidar que debe de ser acompañado de toda una gama de políticas sociales, económicas (sectoriales) y culturales a largo plazo que permitan crecer a México como una nación y no sólo algunos sectores. Con una relación más estrecha con Estados Unidos y Canadá, México tiene acceso a mejoras en sus procesos productivos como consecuencia de una transferencia de tecnología mediante IED a los sectores participantes en el comercio exterior y posteriormente, con una buena política sectorial, a los demás sectores.

Para ello se requiere de acciones por parte del gobierno y de la iniciativa privada en búsqueda de capacitación que mejore la productividad y motive la atracción (no sólo de tecnología en búsqueda de mano de obra barata, pues el TLCAN ha provocado un incremento de los flujos de capital hacia México que requieren de intensivo uso de mano de obra) de alta tecnología.

"La supeditación de la economía mexicana a esquemas de integración regional como el norteamericano puede resultar contraproducente si no se aprovecha como palanca de cambio estructural, capaz de trascender a los estratos sociales vinculados al sector externo"⁷.

México se ha visto beneficiado por un intercambio más leal que le ha permitido el libre acceso al mercado más grande del mundo; pero se requiere crear más empleo y elevar el ingreso per cápita. Se vislumbra la necesidad de todo un cambio estructural en su sector externo que conlleve al resto de la economía, empezando por la diversificación del destino de las exportaciones mexicanas mediante la conformación de múltiples acuerdos con otros países y regiones y posteriormente la integración hacia adentro.

El TLCAN es un instrumento generador de inversión en México y como tal es muy útil para generar empleo que permita la capacitación de la mano de obra y con ella la elevación de sus ingresos. El TLCAN ha generado grandes flujos de capital a México, resultado que se debe mantener, debido a que el crecimiento y estabilidad económica dependen de la inversión extranjera desde hace mucho tiempo, de allí que el TLCAN se convierte en un fuerte instrumento para lograr dichos objetivos, pero hay que tener en cuenta que la necesidad de capitales no debe de ser motivo para propiciar subordinaciones ante Estados Unidos en el tratamiento de otros aspectos, pues parecería que "Es con base en mayores niveles de subordinación e integración como se pretende encarar los desequilibrios y problemas de la economía, lo que refleja que no se tiene memoria histórica de lo que han sido las relaciones económicas con Estados Unidos"⁸.

La estructura económica de México ha propiciado que el crecimiento económico, el financiamiento del desequilibrio externo, los controles hacia el tipo de cambio y la inflación, entre otros, dependan de la entrada de capitales y de la IED. El tratado brinda credibilidad y un ambiente próspero a la entrada de capitales, pero la inversión que ha llegado a México ha sido en industrias intensivas en mano de obra (maquiladoras) y no intensivas en capital.

⁷ Bazo de la Peña Ricardo, "La Integración de México al Mercado de América del Norte", Universidad Autónoma Metropolitana.

⁸ Huerta González Arturo, "Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano", México 1992, Ed. Diana.

Los sectores y regiones favorecidas por el TLCAN son aquellos íntimamente ligados al comercio exterior debido a la existencia de todo un sector precario y tradicional en todas las ramas de la economía mexicana.

La existencia de un sector moderno, relacionado con el comercio internacional, la IED y la tecnología avanzada, y uno tradicional de baja productividad y que es mayoritario en la economía, no puede generar otra cosa que no sea la concentración de la riqueza por parte del primer sector y la exclusión a todo crecimiento económico generado por el TLCAN del segundo sector; si se deja a las libres fuerzas del mercado que actúan sobre la economía mexicana.

Más bien se requiere de toda una serie de cambios estructurales por parte de los agentes económicos mexicanos en ámbitos de política económica exterior, conjuntamente con políticas de administración pública, sociales, sectoriales, educativas, de salud, culturales, monetarias, entre otras, para lograr que el primer sector sea un arrastre que permita al segundo incluirse en los beneficios del libre comercio.

3.3.3 LA POLÍTICA ECONÓMICA EXTERIOR DE MÉXICO PARA LA NUEVA DÉCADA

Se deben apreciar dos factores que inciden sobre la formulación de la política económica exterior de México:

1. Cambios estructurales y coyunturales en la economía mundial

La disminución del valor relativo de los productos básicos y el deterioro de los términos del intercambio, el papel predominante de la tecnología y de la información en la determinación de las nuevas ventajas competitivas, el auge del comercio intra-firmas, y el volumen de los flujos financieros desvinculados de la economía real, implican que las políticas externas nacionales se ajusten permanentemente a estos cambios, tanto en su concepción estratégica como en los instrumentos que le dan concreción.

Se debe asimilar el creciente papel de los agentes no gubernamentales, sin olvidar las funciones del Estado. Se está gestando en la OMC la eventualidad de acuerdos comerciales intersectoriales, donde los Estados sólo intervendrían al final de la negociación para refrendar lo negociado entre empresas del sector, con base en criterios transnacionales.

De hecho, las negociaciones que se han adelantado desde 1995 en la OMC en el marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) se han basado en un enfoque sectorial (telecomunicaciones, servicios financieros, transporte marítimo, servicios profesionales), donde tienen preponderancia los objetivos de las grandes empresas transnacionales. Lo mismo ocurre con acciones realizadas en el Banco Mundial.

El tema del apoyo al sector privado ya es parte de varios programas de cooperación técnica y financiera multilateral o bilateral, y está directamente dirigido a los actores empresariales, a veces con una participación de las autoridades gubernamentales limitada a un papel de intermediarios. Lo mismo sucede en materia de préstamos, que en grandes cantidades son otorgados directamente por el sector privado sin garantías estatales o en materia de programas de cooperación al desarrollo, donde los prestamistas y los usuarios son organizaciones no gubernamentales.

Las crisis, al desestabilizar las economías y expandirse (efecto "dominó"), modifican, en lapsos cortos, corrientes internacionales de comercio e inversión de alcance mundial. Las políticas externas mexicanas de la próxima década requieren incluir, necesariamente, el manejo de estos factores de riesgo sistémico en su formulación e instrumentación.

Las futuras negociaciones comerciales de México deberán permitirle conquistar mercados para que por su propia naturaleza tienen un impacto de largo plazo y ellas permitirán ajustar y compensar las incertidumbres derivadas de la volatilidad monetaria y financiera global.

2. El surgimiento de nuevos modelos de desarrollo vinculados a la globalización.

En el marco de la globalización, la inserción en la economía mundial como instrumento para promover el desarrollo se ha convertido en prioridad de México. Esta inserción, para ser exitosa, supone la adopción de nuevos modelos económicos y como consecuencia se ha producido una apertura económica y las políticas externas se han modificado aceleradamente. La experiencia acumulada en los últimos años han mostrado que dicho curso de acción no está exento de problemas, lo que plantea la necesidad de mejorar la capacidad de acción interna y externa frente a los malos efectos de la globalización.

Actualmente, la política exterior de México es la base de la política económica doméstica, como es el caso de la captación de inversiones extranjeras. Donde el surgimiento de acuerdos y esquemas de libre comercio es la principal expresión de los nuevos enfoques económicos generados por la globalización. Las relaciones externas condicionan las políticas internas y establecen el margen con que cuentan las autoridades nacionales para enfrentar problemas propios de cada uno de los países.

México debe realizar dichos cambios y adaptación de manera veloz y oportuna bajo la pretensión de un desarrollo económico y con la colaboración del Estado para dicha adaptación y en la distribución de los beneficios de la apertura

3. La creciente ampliación y complejidad de la agenda económica internacional

En forma recurrente se incluyen y deberán de seguir incluyéndose nuevos temas en las mesas de negociación además de los tradicionales, tanto en el ámbito comercial como en el financiero y monetario. Esto conduce a una ampliación de la agenda económica internacional con las siguientes tendencias:

En lo financiero, las instituciones internacionales encargadas del financiamiento del desarrollo (Banco Mundial y bancos regionales) deberán superar ampliamente su función crediticia original —que hasta los años ochenta se limitaba a aportar recursos principalmente a proyectos de infraestructura— para abordar el financiamiento de las reformas económicas, políticas y sociales internas, en el marco de la apertura.

En lo monetario, el FMI debe ampliar su ámbito de acción original, actuando en paralelo a las instituciones financieras, estableciendo criterios de manejo macroeconómico, e intentando determinar el comportamiento de los mercados de capital. Además otros actores (inversionistas institucionales, agencias clasificadoras, gerentes de fondos) han pasado a ocupar, en la práctica, un papel determinante.

En las políticas exteriores de México se deben reflejar los cambios conceptuales al vincular distintos temas con el comercio como préstamos multilaterales, libre competencia, capital extranjero, desarrollo nacional, etc.

4. El interés nacional

La definición del interés nacional sustenta la viabilidad de cualquier política exterior. No obstante, hoy en día, en economías abiertas, es difícil identificar la nacionalidad de las empresas que determinan el comercio exterior de un país, o la nacionalidad del capital y de la tecnología que determinan el desarrollo de un sector productivo. En lo comercial y en lo financiero, se tiende a diluirse la frontera entre lo interno y lo externo, al mismo tiempo que se debilita la capacidad de tomar decisiones soberanas en relación a la promoción del desarrollo; pero sin embargo, lo que sí hay que tener en cuenta, es mejorar la calidad de vida de los habitantes y las oportunidades de crecimiento económico y la distribución de la riqueza.

Le corresponde al gobierno mexicano mostrar que el objetivo general de la inserción en la economía internacional es beneficioso y capaz de generar prosperidad y estabilidad, en función de las estrategias de desarrollo y siempre pensando en el crecimiento interno.

5. El tratamiento de las asimetrías en la política económica externa

Desde el punto de vista de cualquier país en desarrollo, las asimetrías se plantean como una preocupación permanente en su política económica exterior, bien sea en el ámbito bilateral como en lo regional, hemisférico y multilateral.

Le corresponde a cada país o grupo de países, en función de sus características y de su estrategia de desarrollo, darle un contenido concreto al concepto de asimetrías, en función de cada uno de los temas de la agenda económica internacional y en función de cada foro de negociación. México deberá renegociar o, en caso de nuevas vinculaciones, negociar el aspecto de la asimetría que pudieran existir entre los socios comerciales, y no asumir que el libre comercio se encargará de limar dichas diferencias, la experiencia en el TLCAN debe de servir para el futuro comercial dentro del mismo bloque y con otros bloques.

La existencia de asimetrías en las relaciones económicas internacionales y regionales –caracterizadas por una mayor vulnerabilidad de las economías débiles ante los impactos negativos de la globalización– son una distorsión de la competencia internacional y dificultan una liberalización de la economía mundial que tome en cuenta factores de equidad.

Parece conveniente ajustar el concepto de asimetría de acuerdo a diferentes situaciones y proponer las modalidades de aplicación más adecuadas. Por ejemplo, en algunos casos de liberalización comercial se imponen calendarios diferenciados, pero adecuados a las necesidades de adaptación. En otros, la apertura de los mercados sólo beneficia a una parte si no se compensa con medidas de apoyo al desarrollo de la estructura económica de la otra parte, así como en lo monetario y financiero es obvio que el acceso y la participación en los mercados de capital no es igual para todos los países.

CONCLUSIONES

El nuevo orden económico se caracteriza porque el mercado es el director de las relaciones económicas, la función del estado se ha desvanecido, los movimientos de capital son cada vez mayores y más importantes, el sistema financiero y bancario son los principales elementos de expansión del capital; el comercio externo es parte fundamental en la política económica de los países, y la globalización es la principal característica.

La globalización ha generado el surgimiento de bloques económicos como nueva forma de relación económica entre países, debido a la ineficacia del multilateralismo y al estancamiento del GATT se procedió a establecer esquemas regionales bajo la aprobación del artículo XXIV de dicho acuerdo.

La vulnerabilidad de los países en desarrollo ante el entorno económico global –en lo financiero y en lo comercial– evidenciada por las crisis actuales, plantea serias interrogantes en torno al funcionamiento del sistema y del proceso de globalización. Es indudable que ningún país se puede quedar fuera de dicha globalización.

En este nuevo contexto, las relaciones externas inciden de manera cada vez más determinante en el diseño de las políticas internas. Las disciplinas internacionales tienden a abarcar ámbitos cada vez más amplios. En lo económico inciden en las políticas fiscales y monetarias, en los impuestos y subsidios, en las condiciones de competencia, las prácticas laborales, en los planes de promoción del desarrollo, etc.

Como contraparte, los agentes gubernamentales cuentan ahora con menos instrumentos que antes para el manejo de las políticas internas. Políticas y acciones que se consideraban exclusivas del Estado, ahora deben contar con la aceptación de la comunidad internacional y a menudo su aplicación debe negociarse con quienes tienen mayor gravitación en ella.

Parece haber llegado el momento de pensar en algún tipo de garantías para proteger a los países en desarrollo de impactos externos indiscriminados. "Es preocupante constatar que los serios y costosos esfuerzos de estabilización y crecimiento que ha venido realizando el gobierno de México pueden ser afectados por factores totalmente ajenos a sus realidades económicas, sin que existan mecanismos internacionales que los prevengan y los eviten"¹.

México debe negociar nuevos acuerdos comerciales con otras regiones en función de sus productos competitivos; buscar distintas fuentes de financiamiento y garantizar el acceso a distintos mercados. Tomando en cuenta esto, se debe aprender a negociar en varios frentes en forma simultánea

En la actualidad, y en los próximos años, los calendarios de negociación de este país deben prever una aceleración e intensificación de varias negociaciones, deben plantear procesos de mayor integración y apertura económica en todos los escenarios; teniendo presente que se está iniciando una fase de recesión en la economía global, lo que podría restarles eficacia y dinamismo. La disminución que se evidencia en el ritmo de crecimiento de muchos países industrializados y en desarrollo se está traduciendo en una multiplicación de acciones de protección comercial y en una marcada tendencia a restringir las fuentes de financiamiento multilaterales y bilaterales.

México debe ver si las fuerzas económicas y políticas que han impulsado la liberalización de los mercados siguen vigentes, y si son suficientes para evitar un resurgimiento de prácticas proteccionistas que sólo lograrían agravar la recesión.

Las nuevas negociaciones en la OMC pondrán a prueba la instrumentación de la apertura comercial acordada y la posibilidad de profundizarla, pues no está de más obtener el mayor provecho de la apertura, empezando por asegurar el justo trato y equidad, y programas de apoyo y cooperación.

¹ Alan Greenspan, Presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos, "The Structure of the International Financial System" Annual Meeting of the Securities Industry Association, Boca Raton, Florida, 5 de nov. 1998.

Las delicias de la globalización van acompañadas de costos sobre todo para los países en desarrollo como México, pues es inevitable la dependencia de nuestra economía de las situaciones del exterior. En tal caso, es necesario evaluar continuamente los costos y beneficios en las relaciones económicas externas, principalmente con Estados Unidos y Canadá, Europa y Asia-Pacífico, y demás países, sobre todo latinoamericanos.

En el frente interno, México necesita debatir las características que deben tener sus modelos de desarrollo, en torno a la necesidad de alcanzar una mayor participación en la región de América del Norte, con la finalidad de aprovechar al máximo las ventajas del TLCAN. Es necesario asumir una actitud nueva en las negociaciones comerciales hacia principios del nuevo milenio, y adoptar una forma distinta de vinculación entre los países en desarrollo y desarrollados. Pero a la vez es necesario replantear la política económica al interior del país para complementar los acuerdos de manera que ambos casos fructifiquen en el crecimiento, desarrollo económico y mejoramiento de la calidad de vida.

Los tratados económicos y en esta caso el TLCAN les dan la posibilidad de realizar negocios internacionales a los particulares bajo una certidumbre jurídica, que posibilite el crecimiento de la economía mediante la expansión de los mercados y a la vez beneficie a los productores mediante la libre competencia y a los consumidores mediante la reducción de los costos y la variedad de los productos.

Hay que tener en cuenta que la existencia de un TLC en la región de América del Norte es el resultado de la pretensión estadounidense de un mercado común en la región (la región del dólar), basado en la Doctrina Monroe y en busca de una garantía a los flujos de capital y a la seguridad nacional.

El TLCAN no incluye una salvaguardia para México como ocurrió con otros países poco desarrollados en la conformación de otros bloques, que le permita salir más fácilmente del subdesarrollo en que se encuentra y eliminar los vicios económicos que en él se han generado, como la excesiva concentración de la riqueza, la inestabilidad en la cuenta corriente, dualismo sectorial y regional, grandes índices de inflación, bajos niveles de ahorro, entre otros. Las asimetrías económicas, la dependencia económica y la mala política de complementación han conducido a una desigual competencia de los agentes económicos mexicanos con los demás agentes norteamericanos.

El TLCAN fue elaborado por el gobierno mexicano de una manera aislada y secreta. México se lanzó a una posición de libre comercio sin antes haber atendido sus problemas estructurales y con el bajo costo de mano de obra mexicana como la única oportunidad de competitividad. Por ende, las únicas empresas que participan en esta regionalización son las transnacionales intensivas en mano de obra y que para nada contribuirán a la integración nacional, sino por el contrario motivarán aún más la desintegración sectorial y regional de la economía sino se lleva a cabo una adecuada política social sectorial y regional.

El gobierno y los empresarios llevaron a México a un acuerdo en principio por la necesidad de importar capital, asumiendo que las libres fuerzas del mercado se encargarían de atender a las desigualdades y asimetrías y llevaría a una integración económica mediante el crecimiento de la economía en general. En este caso las libres fuerzas del mercado por sí solas no han resuelto los problemas estructurales de la economía mexicana, por lo que es necesario incluir en la brevedad posible un apartado dentro del TLCAN que atienda a dichas, en busca de un desarrollo social y una reestructuración del Estado, sistemas de educación, salud, etc. Porque de lo contrario, sólo se engrandecerán las desigualdades, la pobreza y la desintegración.

El éxito o fracaso en el crecimiento del comercio, la inversión extranjera, el ahorro privado, la estabilidad económica, no se puede atribuir a un tratado de libre comercio, sino más bien a la política económica y social en su conjunto – a la política fiscal, monetaria, cambiaria, crediticia, comercial, sectorial, a programas de capacitación, de productividad, etc. –, en este caso el TLCAN es sólo un instrumento de la política comercial.

Es preciso mencionar que el TLCAN no es culpable de las condiciones precarias de la economía mexicana, sino más bien es un excelente mecanismo comercial en pro del crecimiento económico apoyado en el mercado exterior; pero quizás sería necesaria una revisión en el ámbito social de este tratado, como lo menciona el Dr. Ricardo Buzo de la Peña: "La desigualdad de fuerzas entre agentes del mercado y las condiciones de asimetría económica, impuestas de origen por la influencia oligopólica de las empresas transnacionales y por la dependencia económica respecto a Estados Unidos, se expresan en su dimensión política por la ausencia de participación democrática al interior y por la subordinación al exterior de México hacia su socio y vecino. Las impurezas del libre juego de las fuerzas del mercado entre actores desiguales bajo competencia imperfecta, tienen su perfil político en la forma como se ha acentuado la inserción de México al mercado de América del Norte²".

El TLCAN tuvo como pilar al Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá, a pesar de la pretensión mexicana de construir un tratado independiente. Consta de 22 capítulos, anexos y Acuerdos Paralelos. Su carácter legislativo obliga más a México que a sus dos socios, ya que el primero lo acepta como un tratado de alcance nacional y los otros dos como un acuerdo de menor normatividad que las disposiciones estatales; está sustentado en los principios de Trato Nacional, las Reglas de Origen, Normalización y Procedimientos Nacionales, Salvaguardias y Solución de Controversias. El TLCAN permite que el sector externo sea el promotor del crecimiento económico, la IE se convierte en fuente de recursos para cumplir con las labores de lo que originalmente deberá de hacer el ahorro interno, así como para financiar los desequilibrios externos y permite a las empresas transnacionales ser los principales agentes de la economía.

Este tratado es un indudable instrumento en potencia, que debe de ser complementado con políticas económicas sectoriales adecuadas, de productividad y educación que permitan (sin duda alguna) la transformación y desarrollo económico que tanto queremos.

² Buzo de la Peña Ricardo, "La Integración de México al Mercado de América del Norte", Universidad Autónoma Metropolitana

El TLCAN permite que la economía mexicana tenga más opciones de crecimiento y desarrollo que antes, pero se debe buscar que dicho tratado incorpore poco a poco a nuevos agentes y sectores a los beneficios del acuerdo, siempre apoyados por el gobierno, como lo son la pequeña y mediana industria, la agricultura, así como la región del sur de la República Mexicana.

La IED se ha dirigido a mercados subdesarrollados, lo que ha propiciado procesos de producción compartidos entre los países industrializados y los que no son, sobre todo los que requieren mano de obra abundante. La industria automotriz y las maquiladoras son ejemplos de dicha integración en América del Norte, donde Estados Unidos es el principal proveedor de IED.

La diversificación de los intermedios es uno de los principales resultados en el sistema financiero con la entrada en operación del TLCAN se ha permitido el acceso a mayor cantidad y diversidad de créditos con menor costo, mayor eficiencia y calidad en la intermediación, una mayor competitividad del sector y una (aunque muy poca) desconcentración del mercado sobre todo en la banca al menudeo (caracterizada por su baja eficiencia).

México ha realizado un conjunto de reformas económicas y legislativas con el fin de ofrecer seguridad y estabilidad a los capitales extranjeros, y al mismo tiempo una gran rentabilidad. Entre las principales reformas tenemos: los procesos de privatización, desestatización y desregulación de la economía, la flexibilización de los salarios, y sobre todo la normatividad y credibilidad que se le han dado a los capitales extranjeros.

La IED y los servicios financieros se incluyeron por petición de estadounidense para garantizar la libre movilidad de capital productivo o especulativo mediante la creación de un marco regulatorio que garantice su permanencia, mientras que la propiedad intelectual protege a la tecnología. Estados Unidos logró su ingreso al sistema financiero mexicano, en su época de privatización, en donde se conservó la banca universal en Canadá y México y la banca fragmentada en Estados Unidos.

El tema de la inversión extranjera es el que mejor refleja el espíritu de globalización que prevaleció en la firma del tratado. El TLCAN brinda justicia e igualdad mediante un marco jurídico basado en la seguridad y certidumbre.

La IED favorece a las empresas exportadoras de capital transnacional, mientras que perjudica a las empresas vinculadas al mercado interno, propiciando la desintegración regional del país desarrollándose sólo aquellas que tienen como actividad principal a la industria exportadora.

Se requiere atraer a la IED no sólo en industrias intensivas en trabajo, sino también en capital, que transfiera alta tecnología y mayor productividad, sólo así se podrán reducir las brechas competitivas, salariales, etc. entre México y sus socios comerciales. La mayor parte de la IED se ha canalizado en sectores de muy baja paga y mano de obra mal calificada, mientras esto siga ocurriendo, no se va a mejorar la calidad de vida de los mexicanos, ni se va a terminar con la huida de trabajadores a Estados Unidos, ni tampoco se logrará un desarrollo de la industria mexicana y un arrastre de todos los sectores. Es importante que la IED genere los suficientes empleos para mantener a la fuerza laboral mexicana en su país.

En lo que se refiere a infraestructura, el gobierno debe de alentar la inversión y facilitar el entrelazamiento de la industria a lo largo del país, mediante una política de mejoramiento de los servicios para la población y empresas, de transporte, etc. que permitan desarrollar ese campo en el que México se encuentra muy rezagado.

En cuanto a la industria automotriz y textil son manufacturas con trato especial, la primera por su importancia regional y estratégica y la segunda por su acostumbrado proteccionismo y su gran dependencia de mano de obra.

El TLCAN permite la integración y complementación de la industria automotriz mexicana a la regional, lo cual se ha visto reflejado en un buen crecimiento de su producción y del empleo, así como en una gran atracción de inversiones a ese sector, tanto para su modernización como su crecimiento.

Dicho crecimiento debe comenzar explotando las ventajas competitivas de México y de acuerdo a la reciente automatización de la industria automotriz mundial se encuentran en el sector de autopartes. Sector en el que se deben de consolidar procesos de mayor aplicación tecnológica, y donde los proveedores nacionales se integren a las cadenas productivas y el crecimiento de la industria arrastre a dicho sector. Para 1994 la industria automotriz exportaba 5 mil 500 mdd a todo el mundo y la mayor parte de los vehículos iban a Estados Unidos y Canadá.

A pesar de que México ya exportaba textiles a Estados Unidos con un valor de 950 mdd y a Canadá de 17mdd. Esta industria enfrenta grandes retos de modernización ante la competencia, pero además de que debe de hacer frente a competencia desleal proveniente principalmente de países de Asia. Por lo cual requiere de supervisiones aduanales, programas de capacitación y apoyo a la productividad, y atracción de inversiones en renglones de mayor sofisticación tecnológica.

Por otro lado, la agricultura y energía son actividades primarias de trato especial, la primera es tratada de forma bilateral, y la segunda aunque está restringida, se libera el acceso a la IED y sobre todo se garantiza la prioridad de abastecimiento para Estados Unidos.

Es necesario recapacitar sobre la pérdida de competitividad de las actividades primarias, sobre todo la agricultura y la ganadería, que en las condiciones en que actualmente se encuentran no tienen otra salida más que su agonía y la acentuación de la dependencia económica (alimenticia y de abastecimiento) con Estados Unidos.

La apertura del mercado estadounidense permite el crecimiento de las exportaciones de los productos agropecuarios mexicanos que cuentan con ventajas competitivas y que son extensivas en utilización de mano de obra como las hortalizas (de reducida importancia en comercio total). No se pueden negar las deprimentes condiciones del campo mexicano y no se le puede dejar al mercado toda la responsabilidad de corregirlos, se requiere de la implementación de adecuados instrumentos para lograr la competitividad esperada. Es necesario todo un proceso de reestructuración del campo mexicano y un programa de apoyo y fomentación de la inversión en el rubro.

Otro punto importante es la industria maquiladora, la cual no fue totalmente resuelta en el TLCAN, solo se planteó la posibilidad de que la IED pudiera entrar en un 100%, lo que facilita la entrada de estas inversiones a México. Estas industrias se colocan en la franja fronteriza para que empresas, sobre todo estadounidenses, elaboren sus productos, en muchos casos intensiva en mano de obra, a bajos costos y luego regresen a venderse al mercado estadounidense.

Además de este esquema tradicional de maquila, que es el que se ha desarrollado en México, existe un esquema más moderno que consta de tecnología más compleja y menos uso de mano de obra, pero este último no encuentra en México a un país para alojarse en plenitud. No se planeo un régimen que permitiera la transferencia de tecnología y la integración de toda la industria mexicana; ello se debe a los principios que rigen a la industria maquiladora, pues las autoridades mexicanas sólo pretenden lograr la generación de empleo (aunque sea a muy baja paga) y la generación de divisas.

Principalmente se atienden a las necesidades de la economía estadounidense, se produce para ese mercado y no para el mexicano, lo que ha convertido a México en una gran maquila. En otras palabras podemos decir que la necesidad de México de atender a la gran oferta de trabajo es paralela a la necesidad de las empresas estadounidenses de instalarse en regiones con mano de obra barata

El Acuerdo de Cooperación en Materia de Medio Ambiente incluye la cooperación para la conservación del medio ambiente, y establece la aplicación de la legislación ambiental para los tres países, mediante la supervisión. Ello implicó que las empresas mexicanas debieron de reorganizarse para poder atender a los estándares ecológicos, esto significa una mejora sustanciosa en los métodos de producción y una gran desventaja con respecto a las demás empresas norteamericanas ya que en México los estándares ecológicos son muy bajos y la legislación muy consecuente.

En el Acuerdo de Cooperación en Materia Laboral no se tomaron en cuenta las desigualdades salariales entre los tres países y por lo tanto no se llevaron a cabo mecanismos compensatorios para México y también se ignoró el aspecto de los trabajadores migrantes.

Pero si se exigió a México la adopción de estándares de productividad elevados para su condición de país subdesarrollado, mismas que sólo se pueden cumplir manteniendo la baratura de la mano de obra.

El Acuerdo en Materia de Salvaguardias se basa en el establecimiento de un grupo de trabajo tripartita, en donde México se encuentra actualmente en un periodo de ajuste legal y trae consigo la pérdida de la soberanía jurídica ya que las actividades comerciales de México son vigiladas y sancionadas por un jurado multinacional y no a tribunales competentes de su país (como en el caso canadiense).

La liberalización económica, sobre todo con Estados Unidos, y aún más el TLCAN, han originado una "... mayor integración industrial y comercial entre ambas economías y mayores niveles de especialización y por lo tanto a una mayor complementariedad Los niveles de complementariedad que ello determina, requieren de procesos de apertura externa creciente para permitir el libre flujo de mercancías y servicios entre filiales y matriz.... En consecuencia el TLCAN está encaminado a facilitar y expandir el comercio intraindustrial, ...para así conseguir mayores oportunidades de empleo y de crecimiento económico"³.

Hay que precisar que el hecho de un comercio más amplio y más libre, y el mejor acceso a fuentes de capital, no garantizan que los sectores expuestos al comercio exterior arrastren a los no expuestos, ello solo se logrará con una adecuada política sectorial.

Se ha dado como resultado un gran impulso al comercio exterior, pero desgraciadamente, el sector de maquila que se ha desarrollado no es precisamente el que puede conducir a una mejora en la calidad de vida de los trabajadores mexicanos, dirigida al mercado estadounidense y con sucursales prácticamente en su totalidad en Mexicali, Ciudad Juárez y Tijuana, además de Nuevo León y Guadalajara. El comercio que se ha fomentado es el de las manufacturas intraindustria apoyado por la división técnica del trabajo al interior de la empresa que permite la diversificación de las exportaciones que se realizan desde México, pero en nada ha resuelto la incapacidad de producción al interior.

³ Huerta González Arturo, 1992 "Riesgos el Modelo Neoliberal Mexicano". Ed. Diana México D.F., México.

No se han generado las divisas necesarias que México requiere, la inversión extranjera se ha convertido en un elemento estratégico para financiar el déficit en cuenta corriente. El problema entre crecimiento económico y equilibrio externo no ha podido ser resuelto por la política de liberalización, ya que al interior del país un importante sector de la industria (bienes de uso intermedio y de capital) están insuficientemente desarrollados y al mismo tiempo el sector agrícola cuenta con un problema de carácter estructural (falta de capitalización, infraestructura, financiamiento, rezago tecnológico; y en comercialización, etc.); todo ello contribuye a que el desarrollo económico y la distribución del ingreso no se realice equitativamente e inclusive, ni siquiera se de.

La apertura económica, pero sobre todo el TLCAN han conducido a una mayor especialización y complementación de las economías mexicana con las de sus vecinos del norte, sobre todo la norteamericana; eso permite que México diversifique sus exportaciones, donde las manufacturas han cobrado una mayor importancia, sobre todo las semimanufacturas intraindustriales, es decir, manufacturas que se adhieren a la producción estadounidense a través de empresas que son filiales o tienen algún tipo de asociación con una empresa matriz en los Estados Unidos

El problema radica en el hecho de que la industria exportadora tiene raíces extranjeras, ya sea por empresas transnacionales, maquiladoras y demás, que solo se implantan en México para obtener altas tasas de rentabilidad y de seguir siendo así los beneficios de las exportaciones sólo recaerán como hasta ahora en dichas empresas y México sólo será un país maquilador.

En el camino hasta ahora seguido, el TLCAN ha beneficiado únicamente a los sectores íntimamente ligados a la exportación y sobre todo a las empresas transnacionales que la realizan, y ha perjudicado a todos aquellos sectores que atienden únicamente al mercado interno y siendo estos últimos los de mayor peso económico y poblacional en México, solo se fortalecen las desigualdades sociales y económicas entre la población y la concentración del ingreso. La región de la frontera norte del país fue la de mejor desempeño económico, atracción de IED y generación de empleo por influencia del TLCAN; cosa que se puede explicar por su localización.

La IME tuvo crecimiento más rápido que el resto de la industria manufacturera, mayor tasa de generación de empleo, mayor productividad y especialización. Las actividades con mejor desempeño fueron: maquinaria y equipo eléctrico y electrónico (maquilas en su mayoría), y transporte (conformación mixta). Posteriormente se encuentra la industria textil (conformada por maquilas y no maquilas), los productos metálicos (destacando la industria no maquiladora). Las actividades más perjudicadas fueron la agricultura, los servicios bancarios, financieros y seguros. Posteriormente se encuentra la ganadería, algunas actividades extractivas y el tabaco.

Las exportaciones crecieron enormemente, pero el desarrollo del país no se ha visto, siendo el octavo exportador mundial, el desarrollo del país no es claro, el problema radica en los programas gubernamentales de desarrollo, los cuales siempre han sido ineficientes (ejemplo: simplemente mencionaré que el índice de recaudación fiscal es de apenas el 11% del PIB, descontando los ingresos petroleros).

El TLCAN genera una mayor igualdad en el trato comercial de Estados Unidos para México y a su vez asegura la no discriminación de productos mexicanos, que en la mayoría de los casos tenían como finalidad la restricción desleal del comercio. Actualmente se ha logrado la introducción de nuevos productos y la aceptación de regiones en la participación comercial como lo es: el aguacate de Michoacán, la aceptación de estados como Sonora, Sinaloa y Baja California como entidades libres de enfermedades que en años anteriores no les habían permitido participar en las exportaciones de determinados productos a Estados Unidos; sin olvidar que se necesita aplicar la adecuada presión para hacer cumplir al panel de revisión los problemas que se han suscitado por el incumplimiento del TLCAN así como sus respectivas multas. Obligar el justo trato para los productos mexicanos que no permitan restricciones (si no tienen justificación) como lo es el transporte de carga, o a los productos mexicanos como: aguacate, atún, tomate, azúcar, limón, flores, escobas, entre otros.

A nivel regional, el TLCAN ha afectado de manera sustanciosa a 12 entidades de la República Mexicana, las cuales llegaron a registrar crecimientos económicos inferiores al 1% en el 2000 (según señalamientos de Bancomext). Las regiones y entidades más afectadas son: la región Sur, la Península de Yucatán, de la región Noroeste fue Nayarit, de la Norte Durango, San Luis Potosí y Zacatecas; de la Centro-Occidente fue Aguascalientes, y finalmente el Estado de México en la Centro-Este.

Estas regiones o estos estados, son aquellos que no han podido desarrollar una industria vinculada al comercio exterior. Las tendencias indican que de no realizarse políticas sectoriales se seguirán profundizando las diferencias entre la participación productiva de los estados participantes en el comercio exterior y los no participantes y con ello el ingreso per cápita. Son sólo nueve las entidades federativas que lograron verse favorecidas por la apertura comercial: los estados de la Frontera Norte y en menor medida el Distrito Federal, el Estado de México y Puebla. El actual modelo conduce a México a un incremento de estas distancias entre las regiones "desarrolladas" y la "no desarrolladas". Es obvio que el TLCAN está beneficiando más a los Estados Unidos que ha México, pues en México sólo 9 de los 32 estados se han visto beneficiados, mientras que la participación de los estados de la Unión Americana que impulsaron el comercio con México pasó de 28 a 44 de las 50 entidades que existen⁴.

En cuanto al sistema financiero, bancario y crediticio es conveniente una reestructuración y reformas que propicien la diversificación y la productividad del sector, que por ende se traduzcan en una reducción notable del costo de intermediación que permita la mejor asignación de los recursos disponibles a los agentes demandante.

Habrà que diversificar los mercados de exportación mediante la consolidación de otros acuerdos con distintas regiones y países, que permitan reducir la dependencia del mercado estadounidense (exportaciones, importaciones y capital), principalmente con la Unión Europea (UE). Mientras México sólo se preocupe por pertenecer a Norteamérica, sólo estará fomentando la dependencia al mercado estadounidense.

⁴ Algunas de las principales son, en primer instancia: Texas y California; le siguen en importancia: Arizona y Michigan; posteriormente: Illinois Indiana, Carolina del Norte, Ohio, Nueva York, Tennessee, Florida, Luisiana, Pensylvania, Georgia y Nueva Jersey, y finalmente: Dakota del Sur, Wyoming, Alaska, Montana, Carolina del Sur, Nevada, Mississippi, Oregon, Nuevo Mexico y Hawai.

Las autoridades mexicanas no deben olvidar aplicar políticas en pro del desarrollo del mercado interno que permita tener un poder adquisitivo sólido que, junto con un acceso al mercado exterior, ambos mercados consolidarían la atracción de capitales, la conformación de empresas competitivas que se puedan caracterizar por tecnología de punta y calidad en la mano de obra (mayor preparación y productividad). Todas estas características son la base en la conformación de una economía que permita alcanzar mejores estándares de vida.

El gobierno y la iniciativa privada deben de promover el desarrollo de las capacidades individuales y la preparación de los trabajadores mexicanos, para posteriormente, vincular a los sectores de educación e investigación, con las empresas y conjuntamente realizar programas de desarrollo tecnológico, capacitación técnica, de mejoramiento de la calidad, etc., que mediante una política industrial más amplia pueda consolidar la interacción de las cadenas productivas al interior del país y la mayor productividad de toda la economía en general, sobre todo de las pequeñas y medianas empresas nacionales.

Apoyados con el TLCAN, México aun tiene muchos retos por alcanzar y es necesario:

- a. Apoyar a los sectores más débiles de la economía, que generalmente se caracterizan por su extrema pobreza y muy baja productividad, por lo tanto no participan en la actividad exportadora; requiriendo de toda una reestructuración y de políticas que incentiven a la inversión privada y pública a destinar recursos para la mejora de los procesos productivos y de su productividad.
- b. Apoyar a aquellas regiones que no están en condiciones de participar en el intercambio comercial y si no es posible su incorporación, por lo menos hacer de aquellas regiones lo suficientemente competitivas para que representen una opción como abastecedoras de aquellas regiones que sean exportadoras y así entrelazar a todas las regiones.
- c. Mejorar la productividad y calidad de la mano de obra mexicana que permita producir mayores cantidades de mercancías a exportar y a la vez dé la posibilidad a de otras empresas de exportar.

- d. Mejorar el nivel de salario de mano de obra mexicana derivado de una mayor actividad productiva, basada en mayor calificación.
- e. Apoyar a la IED y motivar la inserción de procesos productivos de alta tecnología que requieran la participación de trabajadores más calificados y que son las actividades que mejor pagan y mayor valor agregado requieren, y ésta se sitúe en distintas regiones en torno a sus ventajas competitivas.
- f. Consolidar un sistema financiero fuerte, basado en la diversificación y competitividad; lo cual requiere de un nuevo marco legal y de una capitalización suficiente, y que cuente con la capacidad de apoyar a la planta productiva y a demás actividades que tanto requieren de créditos y apoyos no tan costosos y accesibles como lo es la agricultura.
- g. Apoyo a la agricultura, para consolidar un campo que permita el autoabastecimiento en primer instancia y la posibilidad de exportación en segunda, mediante la implementación de políticas económicas que fomenten el crédito al campo, la generación de infraestructura, la entrada de IED y una mejor retribución al campesino
- h. Lograr una mayor especialización que permita una mayor integración y complementación entre los tres países que garantice el arrastre de las economías y todas se beneficien de las delicias del libre comercio, y al mismo tiempo estén en condiciones de competir y ganar.
- i. Lograr la cooperación y apoyo de Estados Unidos y Canadá para México que le permita reducir las brechas económicas que existen entre esas dos economías y la nuestra, teniendo en cuenta que a largo plazo, el hecho de que las tres economías estén en condiciones de competir, y posean mercados internos capaces de abastecerse y con capacidad de compra es la mejor opción para garantizar el éxito de la integración.
- j. Lograr un trato justo en todos los aspectos con respecto al cumplimiento del acuerdos en todos y cada uno de los temas establecidos.
- k. Diversificar los mercados destinos de los productos mexicanos y a la vez los mercados proveedores de insumos y las fuentes de financiamiento, ello sólo se puede lograr mediante políticas y acuerdos que fomenten la integración de México con distintas regiones y países de acuerdo a la especialización de cada uno.

A parte, uno de los principales retos que enfrenta las autoridades mexicanas es la creación de mesas de discusión donde se sienten agentes económicos y representantes de las autoridades para corregir aquellas decisiones que han afectado a los sectores económicos.

En el corto plazo se tiene que solucionar favorablemente los problemas que actualmente se tienen con el Artículo 303 del TLCAN que no es otra cosa que el desmantelamiento del régimen mexicano de importación temporal y devolución de impuestos que tanto ha impulsado a las exportaciones. Desde la entrada en vigor del TLCAN, el artículo estaba prescrito para cumplirse en el 2001 y hasta última hora se empezaron a tomar las providencias.

Se debe prever la desaceleración de la economía estadounidense, que indudablemente golpeará las expectativas de crecimiento de la economía mexicana, que comenzará por generar incertidumbre en los mercados financieros. Las exportaciones en el 2000 fueron de 170 mil millones de dólares y de esos, 138 mil millones se canalizaron a Estados Unidos. El plan para contrarrestar esa recesión es la búsqueda y consolidación de otros mercados. Que permita que la caída de las importaciones por parte de Estados Unidos no afecte las metas de crecimiento, pues se estima un menor crecimiento de las exportaciones, mientras que se prevé un aumento mayor del déficit en cuenta corriente. Actualmente existe incertidumbre y desaliento entre los empresarios mexicanos ante la falta de respuestas en materia de comercio exterior. Simplemente para inicios del 2001, ya se anticipa una recesión de la industria maquiladora que se puedan ver reflejadas en pérdidas de empleos.

En la actualidad se piensa establecer un área de libre comercio para toda América (ALCA), el recientemente nombrado presidente de los Estados Unidos de Norteamérica, George Bush, reafirmó su convicción de apoyar la liberalización del comercio mundial, impulsando la conformación del ALCA y reafirmó que buscará el *Fast Track* como sistema para las negociaciones. Ello implica un mercado del 800 millones de consumidores y que el TLCAN será tomado como modelo.

Desde que Estados Unidos lanzó la iniciativa en 1994, son básicamente dos los objetivos de los Estados Unidos en el ALCA. Por una parte "nivelar el terreno de juego" en las economías del hemisferio, y por otra aprovechar los logros del ALCA como un antecedente para otras negociaciones, en particular las que se avecinan en la OMC.

El ALCA es el proyecto más ambicioso emprendido en la historia de las relaciones hemisféricas y no será realidad sin la cooperación de Estados Unidos, Brasil y México, por su importancia económica en América Latina. Aprendiendo del pasado (apoyado de América Latina) México puede presionar por un acuerdo sumamente justo y que tome en cuenta las asimetrías.

Esta conformación representa una de las más grandes oportunidades para México, pero esta posible expansión representa cambios importantes en el TLCAN, es allí donde México debe optar por asegurar los beneficios que ya a conseguido y promover la renegociación de los aspectos en que no se han visto beneficios, siempre y cuando se haya asimilado el hecho de que no serviría de nada una renegociación si no se está dispuesto a apoyar al TLCAN con políticas complementarias regionales y sectoriales.

A partir de aquí, habrá que construir un mejor México. El TLCAN ha ayudado a transformar la forma de pensar y actuar del empresario y trabajador mexicano, el cuál se preocupa cada vez más por ser competitivo y concientes de la posibilidad de aprovechar los recursos naturales y de su cuidado, así como de la necesidad de modernizarse y prepararse, lo cual debe aprenderse para las nuevas negociaciones, incluyendo el ALCA.

BIBLIOGRAFÍA.

- A
- Álvarez Alejandro y Alarcón Diana, 1991. "Hacia un Área de Libre Comercio en América del Norte", Investigación Económica, octubre-diciembre 1991, México.
- Aponete Morales, Tesis 1990. "Integración de México al Mercado Mundial, las maquiladoras", Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Ayala Tito J., 1999. "Integración Regional en Asia", El Mercado de Valores, enero 1999, México.
- B
- Bassols Batalla Angel, 1992. "Recursos Naturales de México", Editorial Nuestro Tiempo, México.
- Borrego John. 1990. "La Economía Global", Investigación Económica, Enero-Marzo 1990, México.
- Buzo de la Peña Ricardo Marcos, 1997. "La Integración de México al Mercado de América del Norte", Universidad Autónoma Metropolitana, México.
- C
- Caballero U. Emilio, 1991. "El Tratado de Libre Comercio; México, Estados Unidos y Canadá: Beneficios y Desventajas", Editorial Diana, México.
- Calderón Gastelón Francisco Alfonso, Tesis 1997. "El Cambio Estructural y el Sector Externo", Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- D
- De la Cruz Figueroa José Manuel, y Andrade Martínez Jorge, Tesis 1993. "El TLC como un Factor más de Dependencia para México", Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- E
- Emergi Louis, traducido por Aparicio Vázquez Arturo, 1992. "Globalización, Regionalización y Comercio Mundial". El Economista Mexicano, octubre-diciembre 1992 Revista de Colegio Nacional de Economistas, México.

F

- Fatemi K. y Salvatore D., 1998. "The North American Free Trade Agreement", Great Britain Pergamon, Estados Unidos de Norteamérica.
- Financiero, El. 02/09/97, 06/11/97, 20/10/98, 26/11/98, 11/12/98, 20/01/99, 22/01/99, 18/02/99, 26/02/99, 10/03/99, 15/03/99, 22/03/99, 05/04/99, 13/04/99, 19/04/99, 26/04/99, 28/04/99, 03/06/99, 08/06/99, 14/06/99, 17/06/99, 21/06/99, 27/10/99, 01/11/99, 03/11/99, 08/11/99, 22/11/99, 21/11/99, 29/11/99, 01/01/00, 07/12/00, 09/12/00, 10/12/00, 11/12/00, 12/12/00, 13/12/00, 15/12/00, 16/12/00, 17/12/00, 18/02/01, 19/02/01, 31/05/01, 06/06/01, 07/06/01, 08/06/01, 06/06/01

G

- Garciadiego Javier, Hernández Begoña, del Rayo González María, Reta Erika y Zepeda Beatriz, 1994. "El TLC Día a Día, Crónica de una Negociación". Miguel Ángel Pomua, México.
- Gómez Seguro Taydé Tesis 1993. "La IED: Características y Perspectivas frente al TLC, México – Estados Unidos - Canadá", Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México, México.

H

- Hinojosa Ojeda Raúl, Robinson Sherman y De Paolis Fernando, 1999. "Hacia un Acuerdo de las Américas: Retos y Oportunidades", El Mercado de Valores, enero 1999, México.

I

- ITESM, 1994. "Entendiendo el TLC", Fondo de Cultura Económica, México.

L

- León Pérez Dulce, Tesis 1992. "El TLC de la Zona Norteamericana en la Perspectiva Estadounidense del Comercio Internacional", Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Leycegui Beatriz, Fernández de Castro Rafael, 2000. TLCAN ¿Socios Naturales? "Cinco Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", ITAM, Editorial Miguel Ángel Pomua. México 2000.
- Lusting Nora, 1994. "Hacia la Reconstrucción de un Economía", Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, México.

M

- Miliades Chacholiades, 1990. "International Economics", Mc Graw Hill.
- Molina Nava Martín, Tesis 1994. "El TLC Bloque Económico de Norteamérica: México más allá de la Apertura Económica", Facultad de Economía Universidad Nacional Autónoma de México, México.

P

- Pipitone Ugo. "América del Norte: Una Región Económica en Formación".

R

- Rubio Luis, 1992. "Como va a Afectar a México el tratado de Libre Comercio", Fondo de Cultura Económica, México.
- Ruiz Durán Clemente 1999. "Globalización y Desarrollo Territorial: el caso de Europa", El Mercado de Valores, enero 1999, México.

S

- SECOFI., 1993. "Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial", Miguel Angel Porrúa, México.
- SECOFI., 1994. "Boletín ¿Qué es el TLC?". Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México.

T

- Tussie Diana y Casaburi Gabriel, 1991. "Apertura y Regulación Selectiva: Un Nuevo Sistema de Comercio Internacional", Investigación Económica, abril-junio 1991, México.

BIBLIOGRAFÍA ESTADÍSTICA:

- BANCO DE MÉXICO, Anuario Estadístico.
- BANCO DE MÉXICO, Indicadores del Sector Externo.
- BANCO DE MÉXICO, Indicadores Económicos.
- BANCO DE MÉXICO, Informe Anual.
- INEGI, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos.
- INEGI, Cuaderno de Información Oportuna.

- INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México.
- INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales.
- NAFIN, El Mercado de Valores varios números de 1990 a 1992
- Ortiz Dietz Hugo, México, Banco de Datos 2001.
- SECOFI, Evaluación del TLCAN.
- SHCP, Informe Sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública.
- www.bie.org.mx
- www.bancomext.com
- www.banxico.gob.mx
- www.inegi.gob.mx
- www.nafta.net
- www.siem.gob.mx