



**EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE NORTEAMÉRICA
Y EL DESEMPEÑO DE LA ECONOMÍA EN MÉXICO**

Este documento fue elaborado por el consultor Enrique Dussel Peters para la Unidad de Comercio Internacional de la Sede Subregional de la CEPAL en México. Las opiniones expresadas en él son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN	v
INTRODUCCIÓN	1
I. EXPECTATIVAS Y ESTIMACIONES EN TORNO AL TLC.....	3
II. DISPUTAS EN TORNO AL TLC DESDE 1994.....	8
III. LAS CONSECUENCIAS DEL TLC EN LA ECONOMÍA MEXICANA	14
1. Las consecuencias del TLC en la economía mexicana: aspectos generales	14
2. Estudios sectoriales	57
IV. CONCLUSIONES.....	83
BIBLIOGRAFÍA.....	89

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro

1 Solución de controversias ante el Secretariado del TLC	9
2 México: Importaciones de los Estados Unidos, según el plazo de de desgravación, 1990-1998.....	16
3 México: Principales socios comerciales, 1990-1998	20
4 México: Principales socios comerciales, 1990-1998 (tasas de crecimiento	21
5 México: Exportaciones de los principales diez capítulos de exportación a los Estados Unidos (según su participación en las exportaciones de 1998), 1990-1998	23
6 México: Importaciones de los principales diez capítulos de exportación (según su participación en las exportaciones de 1998), 1990-1998.....	26

<u>Cuadro</u>	<u>Página</u>
7 México: Balanza comercial con los Estados Unidos de los principales diez capítulos de exportación (según su participación en 1998), 1990-1998	29
8 Estados Unidos: Importaciones y aranceles (totales y de capítulos seleccionados). Principales cinco países según su participación en 1998	31
9 México: Índice de comercio intraindustria, 1990-1998	35
10 México: Índice de comercio intraindustria con los Estados Unidos 1990-1998	35
11 Inversión extranjera directa en México (notificada al 31 de septiembre de 1999), 1994-1998.....	38
12 México: IED realizada por sector económico (notificada al 31 de septiembre de 1999), 1994-1998	39
13 México: IED notificada al RNIE por países y áreas económicas (al 31 de septiembre de 1999), 1994-1998	40
14 México: Importaciones de activo fijo realizadas por maquiladoras por países y áreas económicas, notificadas al 31 de septiembre de 1999, 1994-1998	42
15 Exportaciones mexicanas, 1993-1998.....	48
16 México: Establecimientos y empleo por estrato de empresa manufacturera, 1988-1998	52
17 México: Principales importaciones y exportaciones en el sector agrícola (millones de dólares), 1990-1998	64
18 México: Principales importaciones y exportaciones en el sector agrícola (participación), 1990-1998.....	67
19 México: Principales importaciones y exportaciones en el sector agrícola (participación de los Estados Unidos sobre el total), 1990-1998	70
20 México: Principales importaciones y exportaciones en el sector agrícola (tasa de crecimiento), 1990-1998	71
21 Estados Unidos: Importaciones de la industria de la computación, 1990-1998	77

RESUMEN

Desde los inicios de las negociaciones, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) ha sido ampliamente debatido bajo múltiples perspectivas. A más de 5 años de su implementación, el documento analiza las consecuencias del TLC en la economía mexicana y señala que la información económica en la actualidad no es suficiente para llegar a conclusiones definitivas. No obstante, sí se distinguen una serie de tendencias relevantes.

Frente a la expansión más prolongada de la economía estadounidense desde la Segunda Guerra Mundial, el Tratado ha tenido un impacto positivo en las exportaciones mexicanas y en la creciente y profunda integración de un segmento de la economía mexicana a la estadounidense, como es el caso de la industria electrónica. Por el momento, el proceso de integración económica con Canadá ha sido limitado. Los flujos de inversión extranjera a México, en particular el creciente monto originado desde los Estados Unidos a partir de 1994, y la puesta en operación de políticas de ajuste macroeconómico, han permitido una mayor estabilidad macroeconómica. El TLC se ha convertido en un elemento fundamental de la nueva estrategia económica seguida en México desde fines de los años ochenta, basada en las exportaciones manufactureras. En términos generales y en sentido estricto en cuanto a su propuesta, el Tratado ha sido exitoso para un segmento de la economía mexicana, e incluso mucho más de lo estimado originalmente por diversos analistas.

Sin embargo, el documento señala que el TLC no resolverá por sí mismo los problemas estructurales de la economía mexicana y no es condición suficiente para un crecimiento y desarrollo sustentable a mediano y largo plazo. Independientemente de las expectativas generadas en torno al aumento del empleo, los salarios reales y el nivel de vida en general, el documento examina una serie de retos y desafíos —algunos de los cuales se han profundizado desde la entrada en vigor del TLC en 1994— y otros eventos socioeconómicos, incluyendo la crisis de 1994-1995. Es importante destacar que las actividades exportadoras manufactureras, motor de crecimiento de la economía, se encuentran altamente concentradas en un relativamente pequeño grupo de empresas maquiladoras y de otra índole, con limitaciones para generar o profundizar sus encadenamientos con otras empresas establecidas en México, así como con una reducida participación en el empleo total. Desde esta perspectiva, se ha desaprovechado un gran potencial de desarrollo tecnológico, de generación de empleos y de procesos de aprendizaje en general, siendo que la mayor parte de las empresas mexicanas no han participado en este proceso de integración y crecimiento mediante las exportaciones. Como contraparte de las empresas y los sectores dinámicos y exportadores, la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como de las empresas orientadas hacia el mercado doméstico, no han logrado incorporarse en esta senda de crecimiento, y más bien muestran un distanciamiento creciente con relación al desempeño del segmento moderno de la economía.

Además de problemas específicos en torno a la solución de controversias en el TLC, el documento sugiere fortalecer con recursos y apoyo político las instituciones que se crearon con el Tratado, y considerar la conveniencia de mecanismos de transferencia de recursos entre las regiones que han resultado afectadas por el TLC.

INTRODUCCIÓN

Desde sus inicios el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) ha sido ampliamente debatido desde perspectivas económicas, políticas y de otra índole, y se ha convertido, tanto en México como en los Estados Unidos, en uno de los temas más controvertidos durante la década de los noventa (CEPAL, 1996a, pág. 31 y ss.). A cinco años de su implementación, el presente documento analiza en forma preliminar las consecuencias del TLC. Por un lado, se presentan brevemente las estimaciones elaboradas antes de la implementación del Tratado en torno a sus efectos en la economía mexicana. Por otro lado, se analizan las principales tendencias comerciales y de inversión extranjera de México, y particularmente con Canadá y los Estados Unidos. Además de tendencias generales de comercio e inversión, el documento estudia el desarrollo de la integración económica de México con los Estados Unidos en sectores específicos como la electrónica y el sector agrícola, particularmente la producción de maíz. Estos casos específicos se consideran importantes para analizar en profundidad los aspectos generales que se examinan al principio del documento. Por último se aborda, en forma general, el futuro del TLC y su potencial en la economía mexicana.

La implementación del TLC coincidió con una serie de importantes acontecimientos sociales y políticos durante el transcurso de 1994, particularmente el levantamiento armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN), el asesinato de dos importantes políticos, así como la crisis económica de diciembre de 1994. En concreto, la crisis de 1994, con una significativa contracción de la economía y la devaluación del peso en el transcurso de 1994-1995, no ha permitido una estricta distinción causal en torno al impacto del TLC en la economía en general y en variables seleccionadas. Es decir, por el momento no es posible desagregar y distinguir con exactitud la implementación del TLC y los efectos de la crisis, con sus respectivas consecuencias en la evolución de la economía mexicana.

No obstante, y como se indica en el documento, sí existen marcadas tendencias que permiten extraer conclusiones significativas sobre los resultados del TLC en la economía mexicana. Además, y como se verá en los siguientes capítulos, es importante comprender que el TLC ha sido parte de una nueva estrategia económica seguida en México desde al menos 1988. Desde esta perspectiva, el Tratado ha sido funcional a esta nueva estrategia de desarrollo.

De igual forma, el documento no pretende abarcar los pormenores negociados en el TLC. Partiendo de lo establecido en el Tratado,¹ el documento señala su evolución desde diferentes perspectivas, tanto en variables específicas como en las controversias que han surgido desde entonces.

Tomando como base lo anterior, el documento se divide en cuatro capítulos. El primero destaca brevemente las expectativas generadas y los principales resultados de estimaciones y modelos econométricos anteriores a la puesta en vigor del TLC. El segundo capítulo señala

¹ Para un análisis del TLC, véase CEPAL (1996c y 1997c); Hufbauer y Schott (1993). El texto íntegro del TLC puede consultarse en: <http://www.nafta-sec-alena.org/spanish/index.htm>.

algunos de los principales temas y cambios que han surgido en torno al Tratado desde enero de 1994. Se incluyen aquí aspectos de diferente índole, tanto sectoriales como arancelarios y de controversias específicas con objeto de analizar los avances del TLC y los retos a los que se enfrenta. El tercer capítulo analiza los efectos del TLC en la economía mexicana. En su primera parte se abordan temas macroeconómicos, incluyendo variables comerciales, producto interno bruto (PIB), empleo e inversión extranjera directa. La segunda parte se concentra en el impacto del Tratado en dos sectores específicos: la electrónica y el sector agrícola. Estos sectores fueron seleccionados arbitrariamente, pero con la intención de diferenciar los efectos del TLC en actividades orientadas hacia las exportaciones y hacia el mercado doméstico, respectivamente. Por último, el cuarto capítulo concluye en torno a los capítulos anteriores y, en general, sobre las consecuencias del TLC en México, así como sobre lecciones relevantes para otros países que buscan tratados económicos semejantes con los Estados Unidos y Norteamérica en general.

I. EXPECTATIVAS Y ESTIMACIONES EN TORNO AL TLC

Desde 1990, cuando se hicieron públicas las intenciones de negociar el TLC entre Canadá, los Estados Unidos y México, hasta su implementación, el 1 de enero de 1994, se llevó a cabo un importante debate en torno a los efectos estimados del mismo. Además de analizar posturas políticas encontradas —entre las que destacan la visión de los Gobiernos de los Estados Unidos y México, por un lado, y la de sindicatos estadounidenses, movimientos sociales y partidos políticos en México y los Estados Unidos, por el otro— se llevaron a cabo numerosas estimaciones en torno a los efectos del TLC en la economía mexicana.²

Desde una perspectiva más general y de orden sociopolítico destacan una serie de aspectos y resultados.³ En primer lugar, existe un consenso generalizado en señalar que la economía mexicana, independientemente de los aspectos específicos, sería la más afectada de los tres países miembros del TLC. De igual forma, tanto instituciones como autores afirmaron en su mayoría que el Tratado tendría un impacto positivo en la economía mexicana a largo plazo, y particularmente en torno al acceso de las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense.⁴ Sin embargo, y como tercer punto, una serie de instituciones y autores indicaban que la economía mexicana requeriría una serie de ajustes en general y en sectores específicos a corto y mediano plazo, e incluso que podría tener efectos negativos a largo plazo. En esta línea también se encuentra la crítica en torno a la importancia de las reglas de origen establecidas, las cuales pudieran penalizar a socios comerciales no miembros del TLC, distorsionar los flujos comerciales y desviarlos. También se consideró la posibilidad de que los tres países miembros pudieran convertirse en “perdedores” ante circunstancias que afectan a las tres economías por igual y/o ante circunstancias y/o países competidores (véase Asia) que se encuentran fuera de Norteamérica.

En torno al primer punto, argumentando que la economía mexicana sería la más afectada por el TLC, es importante señalar una serie de aspectos. La existencia de un tratado de libre comercio entre los Estados Unidos y Canadá desde 1988, pero particularmente la diferencia de tamaño entre las economías de los tres países,⁵ fueron los argumentos más connotados en este sentido. Además, el mercado de exportaciones e importaciones de los Estados Unidos para México representó alrededor del 70% de su mercado a principios de la década de los noventa, y sólo alrededor del 4% para los Estados Unidos. Las disparidades de PIB por habitante y de

² Usualmente estas estimaciones incluyeron al menos también a los Estados Unidos, y en muchos casos a Canadá. Sin embargo, en lo que sigue sólo se presentarán los resultados para México.

³ Aunque este dato es difícil de cuantificar con exactitud, autoras como Adler Hellman (1993) subrayan que, en general, la población mexicana tenía muy poca información y conocimiento sobre el contenido del TLC.

⁴ Una serie de autores e instituciones señalan además la influencia positiva que tendría el TLC para hacer irreversibles las reformas políticas en México, particularmente en el sentido de que el sistema político mexicano continúe su proceso democrático (USITC, 1990, págs. 1-4 y ss.; véase también Grinspun y Cameron, 1993, pág. 13 y ss.).

⁵ A principios de la década de los noventa, el producto nacional bruto de México representaba el 4% del de los Estados Unidos (USITC, 1990).

salarios entre Canadá y los Estados Unidos con México también indicaban una movilización de recursos de los primeros dos países hacia México (Robinson *et al.*, 1991; USITC, 1990). Por último, la firma del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá constituyó también una disyuntiva para la economía mexicana, la cual históricamente había concentrado gran parte de su comercio en los Estados Unidos.⁶ Independientemente de la convergencia o divergencia entre las economías de los países miembros del TLC, existía un gran consenso en que la economía mexicana, efectivamente, sería la más afectada de la región (Andere y Kessel, 1992; Lustig, 1992; USITC, 1990).

Dentro de este mismo grupo de autores e instituciones es importante señalar que, para algunos (Erzan y Yeats, 1992), la integración económica y comercial de México con los Estados Unidos existía ya *de facto* desde la década de los ochenta e incluso antes, por lo que el TLC podría formalizar estas relaciones.⁷

En torno al segundo punto —el impacto positivo del TLC a largo plazo en la economía mexicana—, una serie de autores señalaban que el Tratado sería un elemento importante para continuar con la nueva estrategia económica seguida por el gobierno mexicano desde al menos finales de la década de los ochenta (Dussel Peters y Kim, 1993; Hart, 1990).⁸ En general se argumentó que un área de libre comercio incrementaría significativamente la eficiencia productiva de los países miembros, la cual se reflejaría en un aumento adicional del PIB de la economía mexicana mediante la seguridad de poder exportar a los Estados Unidos (CEPAL, 1997a; Weintraub, 1990). En este sentido, el TLC logró importantes avances con respecto al tratado que firmaron los Estados Unidos y Canadá en 1988, al incluir aspectos como los derechos de propiedad intelectual, la eliminación de requisitos de valor agregado nacional y la inclusión de algunos servicios (particularmente de transporte). De igual forma, la sustitución de cuotas por tarifas en sectores específicos, la eliminación de aranceles entre los tres países (en su mayoría en 10 años), así como las disposiciones de tratamiento nacional a la inversión de los países miembros y la inclusión de aspectos ambientales y laborales, indican el potencial efecto positivo que podría tener el TLC a largo plazo. La complementariedad entre las economías, particularmente entre la mexicana y la estadounidense, fue un aspecto relevante para justificar el Tratado (USITC, 1990). Desde esta perspectiva, la conclusión era que la economía mexicana, a

⁶ “Aquí nos encontramos frente a una profunda y potencialmente destructiva ironía: en el momento en que México ha comenzado a transformar su política para orientarla hacia afuera —algo en que diversos voceros norteamericanos han insistido durante años—, los Estados Unidos se preparan para entrar al período más proteccionista desde la depresión de los años treinta, el cual es hoy en día más una amenaza que una realidad, pero la amenaza existe y es seria” (Weintraub, 1989, pág. 43).

⁷ Erzan y Yeats (1992, pág. 12 y ss.) calculan que la intensidad de las exportaciones e importaciones de los Estados Unidos a México en 1988 (medida como la participación de las exportaciones e importaciones de los Estados Unidos a México sobre la participación de las exportaciones e importaciones estadounidenses totales) es significativamente superior a la del resto de América Latina. En el caso de las exportaciones estadounidenses a México, éstas son más de seis veces mayores que las que tienen como destino Argentina y Brasil, y más de dos veces superiores a las importaciones provenientes de estos países.

⁸ La política monetaria restrictiva de México pudiera también convertirse en una “camisa de fuerza” para la economía mexicana, con efectos negativos en la tasa de interés y en el sector productivo (Hufbauer y Schott, 1993, pág. 3 y ss.).

mediano y largo plazo, tendería a un proceso de convergencia con los Estados Unidos y Canadá,⁹ con consecuencias positivas en México en variables como exportaciones, inversión extranjera, generación de empleo y salarios (Hufbauer y Schott, 1993). Las expectativas generadas en este apartado fueron importantes:

“El Tratado significa más empleo y mejor pagado para los mexicanos. Esto es lo fundamental; y es así, porque vendrán más capitales, más inversión, que quiere decir más oportunidades de empleo aquí, en nuestro país, para nuestros compatriotas. En palabras sencillas, podremos crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a quienes menos tienen” (Salinas de Gortari, citado en SECOFI, 1992, pág. 1).

Dentro de esta corriente se preveía un significativo impacto positivo en la generación de empleo como efecto del TLC, lo cual, además, aliviaría la migración mexicana a los Estados Unidos:

“The gains from trade under an FTA will produce new jobs and new opportunities in Mexico. As exports increase and specialization occurs, higher employment levels will follow that will reduce and prevent labor mobility. The resulting pattern of trade will be more stable and provide greater security and long term benefits” (Gerald J. Van Heuven, citado en USITC, 1990, pág. 1-17).¹⁰

En torno al tercer punto señalado —el cual examina posibles efectos negativos del TLC en la economía mexicana— es importante distinguir a los autores e instituciones que diferenciaban entre el corto y mediano plazo de aquellos que argumentaban que las consecuencias serían negativas incluso en el largo plazo. Mientras que prácticamente todos los autores aceptaban que en el corto y mediano plazo la economía mexicana requeriría ajustes significativos —también como resultado de la liberalización de las importaciones y de capitales—, las estimaciones en torno al largo plazo eran más disímiles. Para una serie de autores e instituciones el TLC tendría consecuencias en la “maquilización” de la economía mexicana y la agudizaría (Kopinak, 1993), lo cual traería consigo un empeoramiento ambiental y de la calidad

⁹ Aunque no es tema de este documento, estos análisis en general asumen que el impacto positivo del TLC en México también generará un proceso positivo en Canadá y los Estados Unidos, particularmente ante el aumento de la demanda mexicana y la creciente integración regional (USITC 1991).

¹⁰ “Los beneficios del comercio bajo un tratado de libre comercio producirán nuevos empleos y oportunidades en México. Al aumentar las exportaciones y desarrollarse la especialización, habrá un nivel más alto de empleo que reducirá y evitará la movilidad de la mano de obra. El patrón comercial resultante será más estable y generará más seguridad y beneficios de largo plazo.” (Traducción del autor.)

del empleo en México.¹¹ Otros autores señalaron también la incertidumbre que generaría el TLC en la economía mexicana en general, y en particular en torno a la solución de controversias en casos que, antes del Tratado, ya estaban vigentes e incluso ahora siguen en litigio: el embargo atunero, las dificultades en el sector agrícola, los servicios financieros, la inversión extranjera directa y el petróleo, entre otros (Caballero Urdiales, 1991; Grinspun y Cameron, 1993; Novelo Urdanivia y Flores Salgado, 1993; VanGrasstek y Vega, 1992). Para la economía en su conjunto, el TLC, la creciente competencia generalizada, y particularmente la rápida disminución arancelaria que éste implicaría en el mercado interno, generarían un proceso de quiebra de empresas cuyo resultado sería un mayor desempleo e incluso una reducción en el nivel salarial real.

Dentro de este rubro, una serie de autores e instituciones observaron que el TLC pudiera generar un proceso de desindustrialización tanto en México como en los Estados Unidos, considerando que el desarrollo tecnológico y la innovación, aunados a la fuerza de trabajo barata en México, generaría, para ambos países conjuntamente, saldos negativos en empleos, empresas y competitividad en general (Donahue, 1991, pág. 3 y ss.). Además, se observaron deficiencias en torno al Tratado y un potencial efecto negativo en la economía mexicana como resultado de la falta de mecanismos que pudieran contrarrestar inestabilidades e incertidumbres sociales, financieras, migratorias y hasta políticas. En algunos casos se realizaron comparaciones con la Unión Europea, la cual indudablemente ha creado instrumentos e instituciones, incluyendo la transferencia de recursos hacia las regiones con menor grado de desarrollo, que no fueron incluidos en el TLC (Baer, 1991; Donahue, 1991; Piore, 1991; Shelburne, 1991).¹² La

¹¹ “American jobs have moved across the border to pay predominantly young women far less than one dollar per hour ... A few more Mexican workers are indeed employed because of these investments, but do these jobs provide a foundation for a brighter economic future for Mexican workers? We think not. The maquiladoras constitute a model of economic development tied to having the lowest wages in the world to attract multinational corporate investment that produces for foreign, not domestic, markets. Poorly paid workers can’t afford to buy “internationally competitive” products. We have not seen Mexican workers living standards raised by this economic development strategy” (*El empleo estadounidense se ha movido al otro lado de la frontera para pagar predominantemente a mujeres jóvenes mucho menos de un dólar por hora ... Algunos pocos otros trabajadores mexicanos seguramente serán empleados por estas inversiones, ¿pero estos empleos proveen el fundamento para un mejor futuro de los trabajadores mexicanos? Nosotros no lo creemos. Las maquilas constituyen un modelo de desarrollo económico atado a los menores salarios en el mundo para atraer inversiones de corporativos multinacionales que producen para mercados externos, no internos. Nosotros no hemos visto que hayan aumentado los estándares de vida por esta estrategia de desarrollo económica*) (Steve Beckman, United Auto Workers Association, citado en USITC, 1990, págs. 1-23). (Traducción del autor.)

¹² Shelburne (1991), después de un detallado análisis de la integración de nuevos miembros a la Unión Europea, señala que el caso de España pareciera ser el más parecido a México y concluye: “If the Spanish experience is duplicated we would expect Mexican investment and growth to increase, an increased trade deficit for Mexico matched by capital inflows from the U.S., significant increases in the volume of bilateral trade with both the U.S. and Canada —much of which will be of an intra-industry type—, some trade diversion, and limited productivity improvements” (*Si se duplica la experiencia española, esperaríamos que aumentarían las inversiones y el crecimiento en México; un creciente déficit comercial mexicano sería balanceado por flujos de capital de los Estados Unidos, además de crecientes volúmenes de comercio bilateral con los Estados Unidos y Canadá —muchos de éstos serían de carácter intraindustrial—, desviación de comercio y limitadas mejoras en la productividad*) (Shelburne, 1991, pág. 29). (Traducción del autor.)

renegociación de puntos fundamentales del Tratado, desde la perspectiva de algunos autores y partidos políticos —ante las carencias generalizadas del mismo, dado que mantenía en general las asimetrías y desventajas entre los países miembros— fue una de las propuestas importantes durante la campaña presidencial en 1994 (Arroyo Picard *et al.*, 1991; Calderón, 1995; Cárdenas, 1994, pág. 35 y ss.; PRD, 1993, pág. 64 y ss.).¹³

Por último, en el período anterior a la implementación del TLC se realizó un número importante de modelos econométricos —con muy diferentes metodologías y objetivos—¹⁴ que vaticinaban las consecuencias del Tratado en la economía mexicana.

La mayoría de estos modelos¹⁵ asumen un efecto positivo del TLC en la economía mexicana. Prácticamente todos los modelos —con la excepción del modelo del Interindustry Forecasting at the University of Maryland (INFORUM)— pronostican un aumento de las importaciones mexicanas provenientes de los Estados Unidos y América del Norte superior al de sus exportaciones. También con la excepción del modelo INFORUM —el cual prevé un efecto negativo en el empleo en México— prácticamente todos los modelos presentan resultados positivos en torno al aumento del PIB, exportaciones, importaciones y salarios reales. No obstante lo anterior, los modelos, y según su respectivo nivel de desagregación, indican que el sector manufacturero exportador (particularmente la industria automotriz, la confección y la electrónica) será el principal beneficiado del TLC, mientras que el sector agrícola en general enfrentará mayores problemas de ajuste a mediano y largo plazo.¹⁶ Sobresale que, no obstante las diferencias entre las economías de los países miembros, y particularmente con México, las estimaciones agregadas sobre los efectos del TLC en el PIB, el comercio, el empleo y los salarios reales son reducidas, particularmente para Canadá y los Estados Unidos, pero también para México.

¹³ Algunas cámaras industriales, particularmente la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), eran relativamente escépticas en 1994 en torno a la eficiencia de los cambios macroeconómicos iniciados desde finales de la década de los ochenta e implícitamente del TLC: “Consideramos que no basta estabilizar los signos vitales de la economía. Tampoco es suficiente modificar las bases para el desarrollo nacional, ni replantear nuestra inserción en las corrientes internacionales de bienes y capitales, o adecuar el marco regulatorio, si todo ello no es complementado por una profunda e intensa reestructuración de las actividades y empresas que integran el tejido económico del país” (CANACINTRA, 1994, pág. 16; véase también Caballero Urdiales, 1991, pág. 65 y ss.).

¹⁴ Para un resumen de resultados y técnicas econométricas de los principales modelos sobre el impacto del TLC, véase USITC, 1992a, 1992b.

¹⁵ Véase, por ejemplo, INFORUM, 1991; Hinojosa-Ojeda y Robinson, 1992; Robinson *et al.*, 1991; Sobarzo, 1991; USITC, 1992a, 1992b.

¹⁶ En el caso de los Estados Unidos se llevaron a cabo estudios sectoriales (incluyendo al sector automovilístico, de computación, maquinaria, confección, farmacéutica, vidrio, cerámica, productos químicos, además de una serie de productos agrícolas específicos) sobre el impacto del TLC antes de su inicio en 1994 (USITC, 1993). En el caso de México no se dispuso de esta información.

II. DISPUTAS EN TORNO AL TLC DESDE 1994

Este capítulo describe una serie de temas que han surgido desde la implementación del TLC en enero de 1994. En algunos casos estas controversias ya han sido solucionadas. No obstante los temas desarrollados en este capítulo, es importante señalar que, en general, tanto en Canadá como en los Estados Unidos y en México el TLC ha funcionado institucionalmente y desde una perspectiva operativa mucho mejor de lo que muchos hubieran esperado: las controversias y disputas que se han presentado formalmente entre los tres países, y particularmente de México con Canadá y los Estados Unidos, han sido mínimas ante las dimensiones del Tratado y sus potenciales dificultades y controversias.¹⁷

Incluso, el TLC se ha convertido en un punto importante de referencia para otras negociaciones bilaterales y multilaterales y ha permitido una postura común de los países miembros hacia otros bloques económicos e instituciones como la Unión Europea, la Organización Mundial del Comercio (OMC) y el Consejo de Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) (Comisión TLCAN, 1999).

Las críticas en torno al TLC per se —importantes y significativas antes de la firma del Tratado en México y los Estados Unidos— se han apaciguado. En el caso de México, incluso partidos políticos e instituciones que lo rechazaron en general antes de su implementación, en la actualidad han presentado propuestas para su modificación puntual y respectiva renegociación.¹⁸

Desde 1994 se han presentado una serie de disputas, tanto a través de los canales formales previstos en el TLC, como mediante otras instituciones, foros y publicaciones. En cuanto a los primeros, el Secretariado del Tratado ha dado cabida a un número importante de solución de controversias, aunque probablemente inferior al número que se hubiera esperado inicialmente ante las diferencias de las economías de los países miembros.

El cuadro 1 refleja en parte esta evolución así como el número de disputas (activas y completadas) entre los países miembros del TLC, además de decisiones de los Comités de Impugnación Extraordinaria (CIE) que revisaron decisiones de paneles binacionales y reportes de paneles arbitrales con referencia a los capítulos 19 y 20 del TLC. Además del relativamente bajo número de disputas, destaca tanto la rapidez de las soluciones como el número equilibrado de disputas de cada uno de los miembros. Es decir, ninguno de los tres países se caracteriza por haber presentado un número de disputas mucho mayor que el resto de los miembros ante el Secretariado del TLC.

¹⁷ Para el tema de las controversias activas y resueltas o completadas, véase: <http://www.nafta-sec-alena.org>.

¹⁸ Véase, por ejemplo, RMACL (1997 y 1998).

Cuadro 1

SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS ANTE EL
SECRETARIADO DEL TLC a/

	Activas	Completadas
Total b/	17	26
México	6	8
Estados Unidos	2	17
Canadá	17	26

Fuente: Secretariado de la Comisión de Libre Comercio (<http://www.nafta-sec-alena.org>) (consultado el 19 de noviembre de 1999).

- a/ Se refiere a las decisiones de paneles binacionales canadienses, estadounidenses y mexicanos de los capítulos 19 y 20 del TLC.
- b/ La suma de los tres países no corresponde siempre al total, ya que en algunos casos las disputas afectan a dos o a los tres países.

Independientemente de temas puntuales —los cuales serán examinados más abajo—, es importante hacer una serie de consideraciones generales en torno al TLC y las controversias que se han presentado desde enero de 1994. Primero, destaca que por el momento el Tratado ha tenido dificultades para generar y reforzar instituciones que van estrictamente más allá del comercio entre sus miembros. El Banco de Desarrollo de América del Norte (NADBANK, por sus siglas en inglés), la Comisión para la Cooperación Ambiental (CCA), creada a raíz de la entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) y la Comisión Fronteriza de Cooperación Ambiental (BECC, por sus siglas en inglés), entre otras, por el momento, han encontrado obstáculos para establecerse y plantear con claridad sus propósitos, funciones y delimitaciones. El apoyo político y la coordinación con las instituciones nacionales de los países miembros también requiere todavía importantes mejoras (CRI, 1998, pág. 3 y ss.). Tendencias semejantes se perciben en torno a los temas laborales y ambientales suscritos en el TLC. En el caso de estas instituciones destacan sus reducidos fondos disponibles¹⁹ y los escasos apoyos que en general han otorgado (CCA, 1999; PS-U, 1997; TTP, 1999).²⁰ Según algunas estimaciones, se podrían necesitar hasta 8 000 millones de dólares para proyectos ambientales en los próximos 10 años (PS-U, 1999, pág. 28). Las necesidades de financiamiento en la parte mexicana de la frontera México-Estados Unidos, sin lugar a dudas, son significativas, aunque por el momento no han podido ser satisfechas.

¹⁹ Hufbauer y Schott (1993, pág. 105 y ss.) ya señalan algunas de las discusiones iniciales en torno al financiamiento de las instituciones del TLC.

²⁰ Hasta marzo de 1998 el NADBANK, por ejemplo, había otorgado créditos por 470.1 millones de dólares en los Estados Unidos y México. Consultado el 2 de diciembre de 1999 en: <http://nadbank.org/>.

Además de controversias muy puntuales surgidas desde 1994, éstas se han concentrado en general en tres rubros: el sector agrícola, el transporte transfronterizo de bienes y la necesidad de mejorar el servicio de las aduanas en los tres países miembros.

En torno al primer punto, el sector agrícola —el cual será analizado con más detalle en el siguiente apartado— ha generado una serie de importantes controversias desde enero de 1994. Se percibe a partir de esa fecha la confrontación de intereses y políticas específicas orientadas al sector agrícola implementadas tanto en México como en los Estados Unidos²¹ y que repercuten de forma significativa en los respectivos sectores y en las poblaciones afectadas. Cuestiones fitosanitarias,²² de *dumping* y diferentes interpretaciones del mismo TLC han sido también significativas en el sector agrícola (CNA, 1999; USMCC, 1999b). En el caso mexicano las exportaciones de tomates, frutas y hortalizas, jarabes, azúcar y endulzantes,²³ arroz,²⁴ carne,²⁵ y los casos específicos de aguacate y atún, han generado importantes disputas comerciales entre México y los Estados Unidos. Los embargos al atún²⁶ y al aguacate mexicanos fueron levantados en 1997.²⁷ Independientemente de estos casos —varios de los cuales todavía no se han solucionado por el momento— es de prever que las controversias en este rubro continúen en sectores específicos, tanto en los ya resueltos que pudieran volver a resurgir como en otros agrícolas y pesqueros.

²¹ Los Estados Unidos, por ejemplo, otorgan una serie de subsidios a sus exportaciones agrícolas (*Export Enhancement Program, Dairy Export Incentive Program y The Export Credit Guarantee Program*, entre otros) (CEPAL, 1999c, pág. 26 y ss.).

²² El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) debe aprobar todas las importaciones del sector agrícola, y los exportadores deben pagar todos los gastos en los que incurre esta institución, proceso que puede ser costoso y lento (CEPAL, 1999c, pág. 20 y ss.; USDA, 1999c).

²³ En el caso de las importaciones de endulzantes y fructosa, por ejemplo, surgió en 1997 un importante debate en el que particularmente los productores de caña de azúcar esperan efectos negativos muy significativos en los ingenios existentes y el empleo en México (MNR, 1997, 16 de septiembre, pág. 3). El sector en general se ha caracterizado durante los últimos años por precios internacionales bajos, negociaciones tardías en el marco del TLC y restricciones importantes para la producción en México. Para la controversia en torno a endulzantes y jarabe de maíz rico en fructuosa (HFCS), véase USDA (1999a) y <http://www.nafta-sec.alena.org/spanish/index.html>.

²⁴ En el caso del arroz, el arancel fue de 20% para el arroz semiblanqueado o blanqueado y desacascarillado y de 10% para el arroz palay y partido. Estos aranceles se reducirían gradualmente en un lapso de 10 años, hasta su desaparición en 2003 (Schwentenius Rindermann/Gómez Cruz 1999b, pág. 12).

²⁵ En el caso de carne de puerco, México impuso aranceles desde el 1 de febrero de 1999 a todos los productos cuyo precio sea inferior a 1.08 dólares por kg (MNR, 1999, 16 de febrero, pág. 3). Incluso, a principios de diciembre de 1999 la Secretaría de Agricultura impuso una prohibición a la importación de carne de res y pollo de más de una docena de mataderos estadounidenses (Diario *Reforma*, 2 de diciembre de 1999, pág. 10A).

²⁶ A fines de 1999 el Gobierno de los Estados Unidos anunció que el 2 de febrero del 2000 comenzaría a ingresar atún procesado de México —embargo que comenzó en 1980—, lo cual todavía no ha sucedido.

²⁷ En el caso del aguacate, los Estados Unidos permitieron después de 83 años las importaciones desde el estado mexicano de Michoacán a 19 estados del noreste y el Distrito de Columbia entre noviembre de 1999 y febrero de 2000. México, sin embargo, ha solicitado que se amplíe la lista de estados (CEPAL, 1999c; CNA, 1999; USMCC, 1999a y 1999b).

El transporte de bienes entre los países miembros del TLC, y particularmente entre México y los Estados Unidos, ha generado una serie de profundas controversias y discrepancias que no han encontrado solución.²⁸ El tema de fondo se relaciona con la posibilidad de que los transportistas de los tres países puedan transportar bienes en los tres países sin la necesidad de cambiar de vehículo en las fronteras, tal como se había estipulado inicialmente en el Tratado (Hufbauer y Schott, 1993, pág. 66 y ss.). Según lo estipulado en el TLC, en diciembre de 1995 debió haber entrado en vigor la eliminación de las restricciones en el sector, lo cual no ha sucedido (USMCC, 1999a y 1999b). Tanto asociaciones de transportistas mexicanas como estadounidenses han sido muy activas al respecto (MNR, 1997, 18 de marzo, pág. 3). Desde la perspectiva de los transportistas mexicanos, el argumento del gobierno estadounidense sobre la falta de seguridad en sus unidades no se justifica. Los costos que estas medidas implican —incluyendo el servicio *transfer* al que recurren los empresarios mexicanos para transportar la mercancía en los Estados Unidos— son significativos y generan importantes barreras al comercio.²⁹ La problemática sobre el tema es profunda, ya que la liberalización en este rubro depende de los términos específicos de los segmentos del mercado de autotransporte, particularmente del de carga y del de pasaje. En el caso mexicano, la Cámara Nacional de Autotransporte de Carga (CANACAR) ha exigido que —independientemente del proceso de solución que se obtenga— las medidas de apertura se pospongan al menos durante 5 años ante la obsolescencia y falta de financiamiento que enfrenta la flota mexicana de carga.³⁰ Por el contrario, el segmento especializado en pasaje pareciera presentar condiciones competitivas importantes con respecto al de los Estados Unidos, también debido a que la flotilla es más moderna e incluso superior a la estadounidense, donde ha sido superada por el transporte aéreo.

Existe un gran consenso en los países miembros del TLC —el cual ha sido además recalcado por numerosas cámaras empresariales en los países miembros— sobre el hecho de que el servicio de aduana en general, y particularmente los trámites y métodos de revisión de bienes, requiere mejoras significativas e incluso ha limitado el comercio entre los Estados Unidos y México (AmCham, 1999a; USMCC, 1999a). Los requisitos de etiquetado de productos tanto en los Estados Unidos como en México han dificultado también el comercio entre los tres países y todavía es necesario realizar un importante esfuerzo de homologación en la región y entre los estados de los respectivos países (AmCham, 1997 y 1999a).

Además de estos casos generales, han surgido algunas controversias específicas ya en 1999, particularmente en torno a las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos de cemento portland gris y clinker de cemento, productos de acero y de cuero, flores frescas cortadas (véase

²⁸ El tema es de considerable importancia si se tiene en cuenta que más del 85% de las mercancías entre los Estados Unidos y México se transporta en camiones. La falta de aplicación de los acuerdos, según algunas instituciones (TTP, 1999, pág. 27), mantiene los precios de transporte relativamente altos. Véase también USDA (1999c, pág. 50 y ss).

²⁹ El número de *transfers* entre México y los Estados Unidos ha aumentado de 10 000 en 1995 a 20 000 a la fecha. Adicionalmente, en muchos casos las empresas mexicanas se ven obligadas a utilizar la razón social de un transportista estadounidense para realizar directamente estos transportes en Norteamérica, lo cual les cuesta en promedio alrededor del 25% de su ingreso bruto (Expansión, 2000a).

³⁰ Según datos de la CANACAR, el parque mexicano de camiones de carga tiene una antigüedad de entre 15 y 16 años, mientras que el de los Estados Unidos es de 5 años. De igual forma, el sindicato de conductores de camiones (*teamsters union*) agrupó alrededor de 1.5 millones de transportistas, contra 300 000 en México (Yamashiro y Saldaña, 2000).

también USITC, 1999), además de los servicios de transporte transfronterizos de carga y de autobuses de y hacia los estados fronterizos.³¹ Prácticamente todas las controversias formalmente presentadas se refieren a los Estados Unidos con Canadá y México, mientras que, por el momento, los conflictos entre Canadá y México han sido mínimos.

Un caso importante que ha generado controversias en México ha sido la reciente regularización de camionetas de carga tipo *pick up* que entraron de forma ilegal en México y tienen 10 o más años de antigüedad, siempre y cuando paguen un arancel de 200 dólares (Expansión, 2000b). La medida que entra en vigor el 1 de abril del 2000 no sólo implica adelantar los tiempos estipulados en el TLC, sino que también tiene considerables consecuencias en este segmento del sector automotor y en el mercado de camionetas *pick up* de segunda mano.

Por último, en la actualidad existe una relativa incertidumbre en torno a una serie de temas específicos debido a que se espera que los efectos del TLC en varios rubros sean de largo plazo (CCA, 1999). Las cuestiones laborales y ambientales incluidas en el Tratado no han recibido suficiente atención hasta el momento, en contra de lo que se esperaba antes de su implementación.³² Incluso, y como señalan las propias instituciones, todavía no se ha desvanecido la percepción de que estas instituciones fueron concebidas fundamentalmente para vigilar a México (CRI, 1998, pág. 13 y ss.).³³ En el caso de la CLC, por ejemplo, en 1998 se habían realizado 10 comunicaciones públicas en las oficinas administrativas de Canadá, los Estados Unidos y México. Por el momento, estas consultas y evaluaciones se refieren a solicitudes por parte de organizaciones sindicales de los tres países sobre irregularidades laborales en empresas específicas,³⁴ mientras que todavía no han suscitado cambios y debates laborales para aumentar el nivel de seguridad y la calidad del empleo. No obstante lo anterior, existen algunos casos importantes, como el de la maquila, en donde se han iniciado consultas sobre temas generales en torno a las condiciones laborales de los trabajadores.³⁵

³¹ Véase USITC (1998) y <http://www.nafta-sec-alena.org>.

³² El Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAN), órgano rector de la Comisión para la Cooperación Laboral (CLC), señala en su informe de 1998 que: "El ACLAN es un instrumento nuevo en algunas áreas y aún no ha sido puesto a prueba en su totalidad" (CLC, 1998).

³³ Como parte del proceso de integración regional también se ha dado un lento proceso de acercamiento entre asociaciones laborales y sindicatos. En el caso de la empresa maquiladora Hyundai, establecida en Tijuana, por ejemplo, el apoyo de sindicatos en los Estados Unidos (*Campaign for Labor Rights* y el *Support Committee for Maquiladora Workers* de San Diego) durante 1997 y 1998 fueron fundamentales para permitir que se constituyera el sindicato independiente en la empresa y su reconocimiento por parte de las autoridades estatales y federales en México (MNR, 1998, 13 de enero, págs. 2-3).

³⁴ Para las consultas y evaluaciones remitidas a la CLC en 1998, véase <http://www.naalc.org/> (consultado el 2 de diciembre de 1999).

³⁵ La Comunicación 9701 de la CLC, por ejemplo, analiza la supuesta discriminación por motivos de género que afecta a las trabajadoras de las maquiladoras de México, y particularmente la obligatoriedad de las pruebas de embarazo antes y después de la contratación como condición para obtener el empleo. En una serie de consultas ministeriales se acordó como respuesta un plan de acción, además de realizar un estudio profundo sobre el tema y organizar seminarios para difundir información sobre los derechos de las trabajadoras y las medidas de protección que tienen a su disposición (CLC, 1998).

De igual forma, por el momento no existen experiencias en torno a la adhesión de nuevos miembros al TLC (CEPAL, 1996a y 1997). Aunque el Tratado prevé la posibilidad de la adhesión con países que reúnan determinadas condiciones, desde 1994 sólo se han dado una serie de acercamientos y tratados bilaterales de otros países con los miembros del TLC, como es el caso de Chile con Canadá y México, por ejemplo. De igual forma, la denegación de la vía rápida (*fast track*) al Presidente de los Estados Unidos también ha dificultado la negociación para nuevos miembros potenciales.

III. LAS CONSECUENCIAS DEL TLC EN LA ECONOMÍA MEXICANA

En el contexto de las estimaciones realizadas en torno al TLC y a las disputas y controversias surgidas en el mismo desde su implementación, éste capítulo examina las consecuencias del TLC en la economía mexicana. La primera sección del capítulo analiza brevemente las principales tendencias de la economía mexicana y enfatiza, en forma agregada y desagregada según la disponibilidad de datos, las principales tendencias comerciales de México, así como de la inversión extranjera directa. En este caso se hará especial énfasis en los flujos provenientes de los Estados Unidos. La segunda sección del capítulo realiza un estudio más detallado de dos sectores específicos según su orientación exportadora y hacia el mercado doméstico: 1) la electrónica, específicamente la computación, y 2) la agricultura, la producción de maíz.

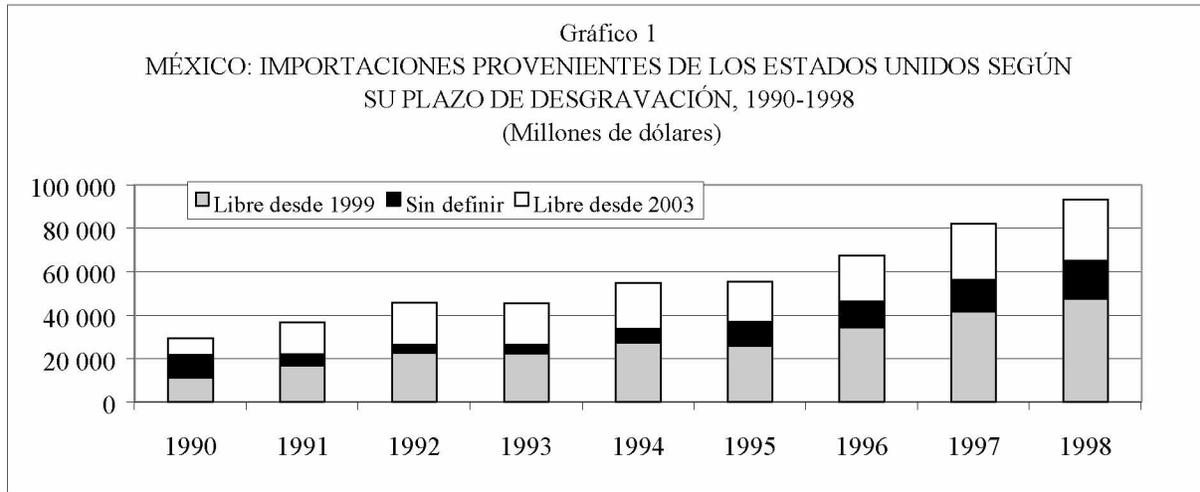
1. Las consecuencias del TLC en la economía mexicana: aspectos generales

Desde la década de los ochenta, la economía mexicana se ha caracterizado por profundos cambios estructurales y una nueva estrategia de desarrollo. A diferencia de la sustitución de las importaciones, la nueva estrategia se ha basado en el control de una serie de variables macroeconómicas, así como en las exportaciones manufactureras privadas. La liberalización de las importaciones desde 1985-1987, la privatización de empresas paraestatales desde 1988 y la mayor presencia del sector privado han sido sus elementos más importantes (Dussel Peters, 1997). Desde esta perspectiva, el TLC, implementado en 1994, se ha convertido en un importante elemento para intensificar un proceso económico que ya había comenzado, y cuyo desarrollo data al menos de fines de la década de los ochenta.

La economía mexicana ha realizado, desde mediados del decenio de los ochenta, un muy importante esfuerzo para liberalizar sus importaciones, proceso que se fortaleció en 1994 a través del TLC. Una serie de estudios al respecto indican que la reducción arancelaria mexicana durante 1992-1996 con los Estados Unidos ha sido muy superior a la de los Estados Unidos con México, también como resultado de niveles arancelarios más altos en México. En sectores como confección y textiles, calzado, equipo de transporte, entre muchos otros, se realizaron reducciones arancelarias de más de 10 puntos porcentuales y todos los sectores seleccionados en 1996 presentaban aranceles de un dígito para las exportaciones estadounidenses (P-US, 1997, pág. 32).³⁶

³⁶ Por el contrario, la reducción arancelaria absoluta por parte de los Estados Unidos fue significativamente inferior, aunque también importante en términos relativos (véase también capítulo III, 1, a).

Al respecto, los períodos de desgravación de las importaciones estadounidenses en México acordadas en el TLC son variados. El cuadro 2³⁷ refleja, por un lado, la considerable desgravación que se llevó a cabo como resultado del Tratado. Las importaciones libres de arancel en 1999 (partidas bajo el rubro A, B y B6), ponderadas sobre las importaciones provenientes de los Estados Unidos, aumentaron de 37.66% en 1990 a 49.14% en 1993, y a 51.08% en 1998 (véase el gráfico 1). Destaca, por otro lado, que han sido las importaciones con período de desgravación inmediato y las que ingresan a México libres de arancel desde el 1 de enero de 1998 y 1999 las que más han crecido desde la implementación del TLC.



Fuente: Cuadro 2.

Por lo tanto, y en términos generales, ¿cuáles han sido las principales tendencias de la economía mexicana desde 1994 y cómo pueden relacionarse con el TLC?

En primer lugar, el PIB por habitante de México desde 1994 ha reflejado fuertes oscilaciones, tanto como causa de las crisis de 1982, 1986 y 1994-1995, como por sus respectivas recuperaciones. Desde la década de los ochenta, la economía mexicana no ha podido recuperarse en términos de PIB por habitante y en 1998 no ha podido superar los niveles de inicios de la década de los ochenta y la dinámica desde la década de los sesenta (véase el gráfico 2).

Además de estas tendencias a largo plazo, es relevante concentrarse en los principales cambios estructurales de la economía mexicana, y particularmente en los cambios de la estructura comercial. Desde mediados de la década de los ochenta, y particularmente desde 1988 con el inicio de la nueva estrategia de desarrollo, se aprecia un relativo control de las principales variables macroeconómicas establecidas por la propia estrategia (inflación y déficit fiscal), así

³⁷ Los cálculos realizados en el cuadro 2 incluyen una partida “sin plazo determinado” debido a que éstas partidas no están especificadas en los períodos y productos de desgravación (SECOFI, 1994c). Esto se debe también a los cambios realizados en el sistema armonizado durante 1995 y la definición de nuevos productos que anteriormente no existían.

Cuadro 2

MÉXICO: IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS SEGÚN EL PLAZO DE DESGRAVACIÓN, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Millones de dólares									
Total	29,250	36,462	45,592	45,289	54,783	55,407	67,452	82,002	93,095
Plazo desgravación									
A	4,782	7,840	10,443	10,355	13,525	13,043	15,548	18,412	21,604
B	2,804	4,673	6,366	6,613	7,863	7,173	12,465	15,017	17,042
B6	284	573	983	1,091	1,526	1,703	2,454	3,172	3,606
C	7,489	14,443	19,322	19,027	21,252	18,487	21,052	25,697	28,155
D	3,146	3,732	4,612	4,195	4,400	3,969	3,770	5,027	5,303
Sin plazo de desgravación	10,744	5,202	3,867	4,007	6,217	11,033	12,163	14,678	17,385
Participación sobre el total (porcentajes)									
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
A	16.35	21.50	22.90	22.86	24.69	23.54	23.05	22.45	23.21
B	9.59	12.81	13.96	14.60	14.35	12.95	18.48	18.31	18.31
B6	0.97	1.57	2.16	2.41	2.79	3.07	3.64	3.87	3.87
C	25.61	39.61	42.38	42.01	38.79	33.37	31.21	31.34	30.24
D	10.76	10.24	10.12	9.26	8.03	7.16	5.59	6.13	5.70
Sin plazo de desgravación	36.73	14.27	8.48	8.85	11.35	19.91	18.03	17.90	18.67
Tasas de crecimiento anual									
Total	-	24.66	25.04	-0.67	20.96	1.14	21.74	21.57	13.53
A	-	63.93	33.20	-0.84	30.61	-3.57	19.21	18.42	17.33
B	-	66.61	36.24	3.89	18.89	-8.77	73.77	20.47	13.49
B6	-	101.84	71.61	10.96	39.90	11.60	44.11	29.26	13.71
C	-	92.84	33.78	-1.53	11.70	-13.01	13.88	22.06	9.57
D	-	18.63	23.58	-9.04	4.89	-9.81	-5.00	33.34	5.49
Sin plazo de desgravación	-	-51.58	-25.66	3.63	55.13	77.48	10.24	20.68	18.44

Fuente: Elaboración propia sobre la base de SECOFI (1994c) y CEPAL (MAGIC).

Notas: A: Desgravación inmediata (libre de arancel el 1 de enero de 1994).

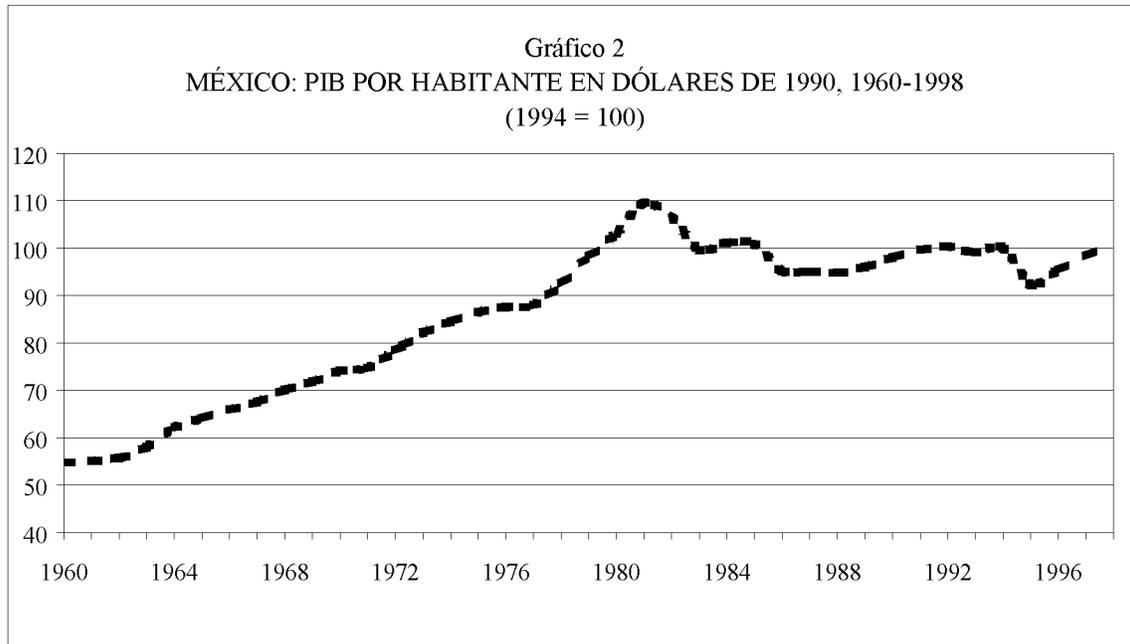
B: Desgravación en cinco etapas anuales iguales (libre de arancel a partir del 1 de enero de 1998).

B6: Primer año corte del arancel equivalente al valor del arancel base, después una desgravación en cinco cortes anuales iguales (libres de arancel el 1 de enero de 1999).

C: Desgravación en diez etapas anuales iguales (libre de arancel a partir del 1 de enero de 2003).

D: Productos libres de arancel cuando se llevó a cabo la negociación.

como el creciente peso de las exportaciones en el PIB total y particularmente con su principal socio comercial, los Estados Unidos.

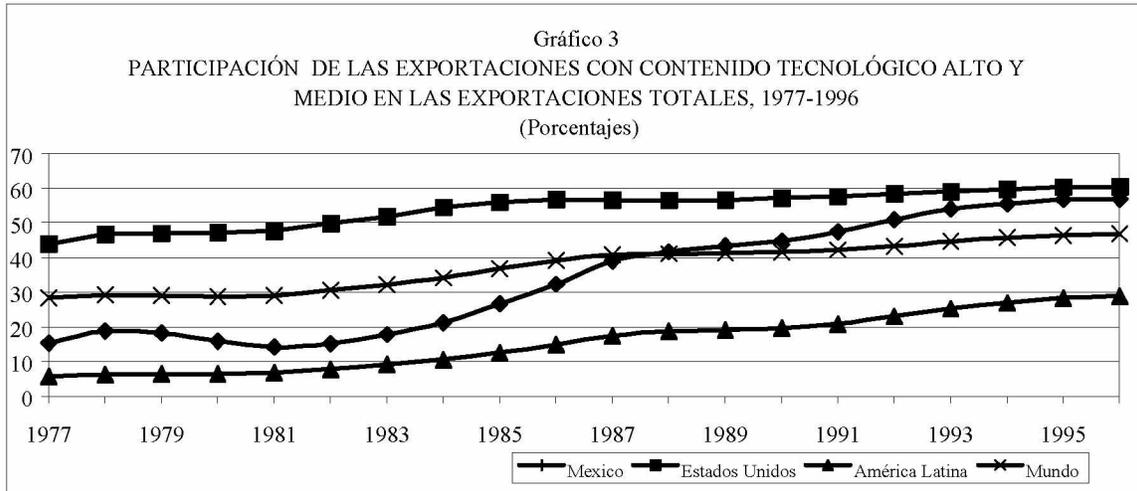


Fuente: Maddison (1995) y estimaciones basadas en CEPAL (1999a) para 1995-1998.

En el contexto de América Latina, México se ha convertido en el exportador más dinámico para el período 1977-1996. Mientras que las exportaciones latinoamericanas a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) han sido relativamente constantes —con una participación de alrededor de 5% para el período—, la participación de México aumentó de 0.98% de las exportaciones a la OCDE en 1977 a 2.27% en 1996. Otros países latinoamericanos importantes como Argentina y Brasil vieron caer significativamente su participación para el mismo período.³⁸ Destaca en el caso de México ya que, a diferencia del resto de las exportaciones latinoamericanas para el período, el contenido tecnológico de sus exportaciones aumenta en forma significativa de 15.37% en 1977 a 56.78% en 1996 (véase el gráfico 3).³⁹ La composición de las exportaciones mexicanas de contenido tecnológico medio y alto, en 1996, no sólo se encuentra muy por encima de las de América Latina, sino que incluso presenta un nivel semejante al de los Estados Unidos.

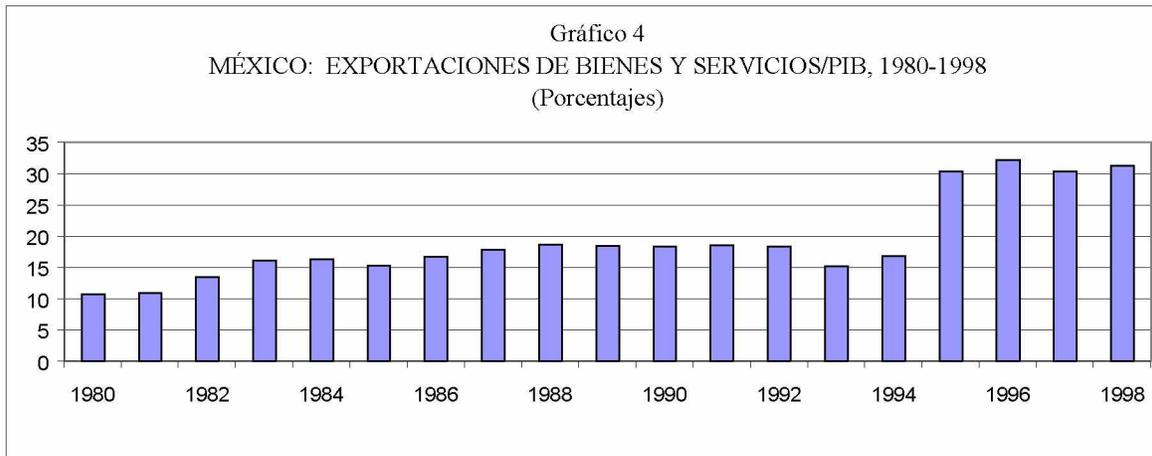
³⁸ Datos elaborados con el sistema CANPLUS (CEPAL). Argentina y Brasil disminuyeron su participación en las exportaciones totales a la OCDE de 0.51% y 1.04% en 1977 a 0.24% y 0.83% en 1996, respectivamente.

³⁹ Elaboración propia mediante el sistema CANPLUS (CEPAL). La tipología de las exportaciones y su contenido tecnológico fue tomada de Péres y Alcorta (1998).



Fuente: CANPLUS (CEPAL).

Las tendencias anteriores se reflejan en la creciente importancia de las exportaciones en la economía mexicana desde finales de la década de los ochenta y particularmente desde la crisis de 1994-1995. Como proporción del PIB, las exportaciones de bienes y servicios aumentaron de 10.71% en 1980 a 18.68% en 1988, y llegaron a 30.36% en 1995, tanto por la caída del PIB como por el incremento de las exportaciones y la devaluación durante 1994-1995. Desde esta perspectiva, las exportaciones mexicanas se han convertido en el componente más dinámico del PIB durante la década de los noventa, y sobre todo desde 1994-1995 (véase el gráfico 4).⁴⁰ La devaluación del peso, sin lugar a dudas, ha sido una de las principales causas de esta dinámica.



Fuente: Cálculos propios basados en INEGI (1999).

⁴⁰ Sin embargo, y como se examinará en detalle posteriormente (capítulo III, 1, d), las exportaciones en México tienen un alto y creciente grado de insumos importados, lo cual es uno de los principales obstáculos para la sustentabilidad de esta forma de crecimiento a mediano y largo plazo.

¿Cuáles son, entonces, las principales características de las exportaciones e importaciones mexicanas durante la década de los noventa?

Los cuadros 3 y 4, que incluyen las actividades de maquila, reflejan algunas de las principales tendencias agregadas del comercio exterior de México.⁴¹ Destaca, por un lado, que las exportaciones mexicanas han aumentado en más de 79 000 millones de dólares durante 1990-1998 y, en este último año, alcanzaron 117 405 millones de dólares. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones presenta un alto dinamismo, con un 15% para 1990-1998. Destaca, asimismo, que las manufacturas se han convertido en el rubro más dinámico de las exportaciones y han aumentado su participación en las exportaciones en forma significativa.⁴² Por último, y en términos generales, es importante distinguir entre los períodos 1990-1993 y 1994-1998.⁴³ No obstante el importante dinamismo exportador para el período 1990-1998 y la inclusión de la maquila desde 1991, como se señaló anteriormente, el segundo período presenta una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) del 18% y es del 10.5% para 1990-1993. Esto es relevante ya que desde inicios del TLC, y también desde la crisis de 1994-1995 (capítulo III, 1), el comercio exterior presenta cambios estructurales significativos. Además del generalizado crecimiento de las exportaciones, particularmente a los Estados Unidos, la balanza comercial total acumulada se torna positiva durante algunos años del período como resultado de la relación comercial con los Estados Unidos. Destaca para 1990-1998 y los subperíodos 1990-1993 y 1994-1998 que México sólo obtiene un superávit comercial con Canadá y los Estados Unidos. (Véase de nuevo el cuadro 3.)

Estos cambios serán examinados detalladamente en los siguientes subcapítulos.

a) El comercio de México con los Estados Unidos

Los cuadros 3 y 4 también permiten profundizar en el análisis de algunas de las tendencias comerciales generales mencionadas. Desde la entrada en vigor del TLC el 1 de enero de 1994, las exportaciones mexicanas aumentan la dinámica de crecimiento que mantenían desde inicios de la década. Las exportaciones a los Estados Unidos continúan creciendo con tasas de dos dígitos desde 1994, con excepción de 1998, año en el que aun para una serie de países, incluyendo a Canadá y Japón, estas tasas son negativas. Desde esta perspectiva, los Estados Unidos no son sólo el principal destino de las exportaciones mexicanas, sino que también absorben el 91.19% del aumento de las exportaciones totales durante 1994-1998. El peso del

⁴¹ Es relevante señalar que la fuente (MAGIC/CEPAL) incluye maquila desde 1991, lo cual distorsiona en algunos casos las tendencias y particularmente las tasas de crecimiento.

⁴² Las exportaciones manufactureras (incluyendo maquila) aumentaron su participación en las exportaciones totales, de un nivel inferior a 30% a principios de la década de los ochenta, a 80.34% en 1993 y a 90.16% en 1998 (Banco de México, véase <http://www.banxico.org.mx>). Este tema será tratado con más detalle en las siguientes secciones.

⁴³ En lo que sigue del documento se harán distinciones entre el período 1990-1993 y 1994-1998 con objeto de distinguir los efectos anteriores y posteriores al TLC. En algunos casos, y particularmente considerando que las principales devaluaciones del peso se realizaron durante 1995, pueden plantearse interpretaciones y períodos diferentes, lo cual se indicará en los respectivos casos.

Cuadro 3

MÉXICO: PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
Millones de dólares												
Exportaciones	38,377	41,197	46,242	51,804	60,524	80,184	95,769	110,201	117,405	641,703	177,620	464,083
Alemania	337	566	487	430	400	517	641	719	1,152	5,249	1,820	3,429
Canadá	233	568	800	1,569	1,534	1,983	2,170	2,156	1,521	12,535	3,171	9,364
Francia	553	620	577	456	426	478	426	430	403	4,369	2,206	2,163
Estados Unidos	30,383	32,802	37,494	42,826	50,976	66,595	80,322	94,161	102,844	538,403	143,505	394,898
Japón	1,450	1,253	902	686	923	954	1,363	1,155	856	9,542	4,292	5,250
Reino Unido	185	228	248	202	276	500	542	664	640	3,484	862	2,622
Subtotal	33,141	36,037	40,508	46,168	54,535	71,027	85,464	99,285	107,416	573,581	155,855	417,726
Resto	5,236	5,160	5,734	5,636	5,989	9,157	10,305	10,916	9,989	68,122	21,765	46,357
Importaciones	39,191	50,314	64,037	65,340	79,319	74,167	89,432	109,781	125,228	696,809	218,882	477,927
Alemania	1,658	2,330	2,484	2,852	3,101	2,707	3,174	3,902	4,558	26,766	9,324	17,442
Canadá	406	790	1,052	1,175	1,621	1,378	1,743	1,968	2,292	12,425	3,423	9,002
Francia	731	998	1,330	1,105	1,527	984	1,019	1,182	1,430	10,306	4,163	6,142
Estados Unidos	29,247	36,460	45,589	45,284	54,780	55,398	67,445	81,995	93,093	509,290	156,580	352,710
Japón	1,349	2,260	3,359	3,929	4,780	3,690	4,132	4,334	4,553	32,386	10,897	21,489
Reino Unido	593	500	621	593	707	535	679	915	1,056	6,199	2,307	3,892
Subtotal	33,983	43,337	54,436	54,939	66,515	64,692	78,192	94,297	106,982	597,372	186,694	410,678
Resto	5,208	6,977	9,601	10,401	12,804	9,475	11,240	15,484	18,246	99,437	32,188	67,249
Balanza comercial	-814	-9,117	-17,795	-13,536	-18,795	6,017	6,337	420	-7,823	-55,106	-41,262	-13,844
Alemania	-1,321	-1,764	-1,997	-2,422	-2,701	-2,190	-2,533	-3,184	-3,406	-21,518	-7,505	-14,013
Canadá	-173	-221	-252	393	-87	605	427	188	-771	110	-252	362
Francia	-178	-377	-752	-649	-1,101	-506	-593	-753	-1,027	-5,937	-1,957	-3,979
Estados Unidos	1,136	-3,658	-8,095	-2,458	-3,804	11,197	12,877	12,166	9,751	29,113	-13,075	42,188
Japón	101	-1,006	-2,458	-3,242	-3,857	-2,736	-2,769	-3,179	-3,698	-22,844	-6,605	-16,239
Reino Unido	-408	-273	-373	-391	-431	-35	-137	-251	-416	-2,715	-1,445	-1,270
Subtotal	-842	-7,300	-13,927	-8,770	-11,980	6,335	7,271	4,988	433	-23,791	-30,840	7,048
Resto	28	-1,817	-3,868	-4,766	-6,815	-318	-934	-4,568	-8,256	-31,315	-10,422	-20,892
Participación (porcentajes)												
Exportaciones	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Alemania	0.88	1.37	1.05	0.83	0.66	0.64	0.67	0.65	0.98	0.82	1.02	0.74
Canadá	0.61	1.38	1.73	3.03	2.53	2.47	2.27	1.96	1.30	1.95	1.79	2.02
Francia	1.44	1.51	1.25	0.88	0.70	0.60	0.44	0.39	0.34	0.68	1.24	0.47
Estados Unidos	79.17	79.62	81.08	82.67	84.22	83.05	83.87	85.44	87.60	83.90	80.79	85.09
Japón	3.78	3.04	1.95	1.33	1.53	1.19	1.42	1.05	0.73	1.49	2.42	1.13
Reino Unido	0.48	0.55	0.54	0.39	0.46	0.62	0.57	0.60	0.54	0.54	0.49	0.56
Subtotal	86.36	87.48	87.60	89.12	90.10	88.58	89.24	90.09	91.49	89.38	87.75	90.01
Resto	13.64	12.52	12.40	10.88	9.90	11.42	10.76	9.91	8.51	10.62	12.25	9.99
Importaciones	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Alemania	4.23	4.63	3.88	4.37	3.91	3.65	3.55	3.55	3.64	3.84	4.26	3.65
Canadá	1.04	1.57	1.64	1.80	2.04	1.86	1.95	1.79	1.83	1.78	1.56	1.88
Francia	1.87	1.98	2.08	1.69	1.92	1.33	1.14	1.08	1.14	1.48	1.90	1.29
Estados Unidos	74.63	72.46	71.19	69.31	69.06	74.69	75.41	74.69	74.34	73.09	71.54	73.80
Japón	3.44	4.49	5.25	6.01	6.03	4.98	4.62	3.95	3.64	4.65	4.98	4.50
Reino Unido	1.51	0.99	0.97	0.91	0.89	0.72	0.76	0.83	0.84	0.89	1.05	0.81
Subtotal	86.71	86.13	85.01	84.08	83.86	87.22	87.43	85.90	85.43	85.73	85.29	85.93
Resto	13.29	13.87	14.99	15.92	16.14	12.78	12.57	14.10	14.57	14.27	14.71	14.07

Fuente: Cálculos propios sobre la base de CEPAL (SICM, MAGIC).

resto de los principales socios comerciales es reducido ante las dimensiones de esta dinámica bilateral.

Cuadro 4

MÉXICO: PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES, 1990-1998

(Tasas de crecimiento)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
Exportaciones	-	7.3	12.2	12.0	16.8	32.5	19.4	15.1	6.5	15.0	10.5	18.0
Alemania	-	68.0	-14.0	-11.7	-6.9	29.2	23.9	12.2	60.3	16.6	8.5	30.3
Canadá	-	143.7	40.8	96.0	-2.2	29.3	9.4	-0.6	-29.5	26.4	88.8	-0.2
Francia	-	12.2	-6.9	-21.1	-6.5	12.4	-11.0	1.0	-6.2	-3.9	-6.2	-1.4
Estados Unidos	-	8.0	14.3	14.2	19.0	30.6	20.6	17.2	9.2	16.5	12.1	19.2
Japón	-	-13.6	-28.0	-23.9	34.5	3.3	42.9	-15.3	-25.9	-6.4	-22.1	-1.9
Reino Unido	-	23.1	8.7	-18.5	36.7	81.4	8.3	22.6	-3.7	16.8	2.9	23.4
Subtotal	-	8.7	12.4	14.0	18.1	30.2	20.3	16.2	8.2	15.8	11.7	18.5
Resto	-	-1.5	11.1	-1.7	6.3	52.9	12.5	5.9	-8.5	8.4	2.5	13.6
Importaciones	-	28.4	27.3	2.0	21.4	-6.5	20.6	22.8	14.1	15.6	18.6	12.1
Alemania	-	40.5	6.6	14.8	8.7	-12.7	17.2	23.0	16.8	13.5	19.8	10.1
Canadá	-	94.6	33.2	11.7	37.9	-15.0	26.5	12.9	16.5	24.2	42.5	9.1
Francia	-	36.5	33.3	-16.9	38.2	-35.5	3.6	16.0	20.9	8.7	14.8	-1.6
Estados Unidos	-	24.7	25.0	-0.7	21.0	1.1	21.7	21.6	13.5	15.6	15.7	14.2
Japón	-	67.5	48.7	16.9	21.7	-22.8	12.0	4.9	5.1	16.4	42.8	-1.2
Reino Unido	-	-15.6	24.1	-4.5	19.2	-24.3	27.0	34.7	15.4	7.5	0.0	10.6
Subtotal	-	27.5	25.6	0.9	21.1	-2.7	20.9	20.6	13.5	15.4	17.4	12.6
Resto	-	34.0	37.6	8.3	23.1	-26.0	18.6	37.8	17.8	17.0	25.9	9.3

Fuente: Cálculos propios sobre la base de CEPAL (SICM, MAGIC).

El TLC y la relación bilateral con los Estados Unidos también han sido significativos desde otra perspectiva. Históricamente, la economía mexicana ha tenido altos déficit comerciales, pero éstos se han logrado reducir notablemente como resultado de los altos y crecientes superávit comerciales con los Estados Unidos. Si para 1990-1993 la balanza comercial acumulada con los Estados Unidos fue de 13 075 millones de dólares, para el período 1994-1998 había aumentado a 42 188 millones de dólares, cantidad que permitió disminuir considerablemente el déficit comercial total para el período.⁴⁴ Sólo el considerable superávit comercial con los Estados Unidos permitió este notable cambio de la economía mexicana para 1994-1998. No obstante, y con la recuperación de la economía en términos del PIB desde 1996, el superávit comercial de la economía total ha disminuido drásticamente desde 1995 y se ha tornado negativo a partir de 1998. (Véase de nuevo el cuadro 3.)

Las importaciones mexicanas durante 1990-1998 también presentan una fuerte aceleración, con una TCPA de 12.1%. En seis de los ocho años del período, la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones fue superior a la de las exportaciones; sin

⁴⁴ La balanza comercial de México se torna positiva en 1995 a causa de la devaluación del peso y de la contracción generalizada de la economía y las importaciones (cuadros 4 y 5).

embargo, para el período en su conjunto es inferior como resultado del desplome de las importaciones en 1995, con un -6.5% (y una tasa de crecimiento negativa de todos los principales socios comerciales, con excepción de los Estados Unidos; véase de nuevo el cuadro 4). Los Estados Unidos, por lo tanto, también aumentan su participación en las importaciones mexicanas de 69.06% en 1994 a 74.34% en 1998, y absorben 83.45% del aumento de las importaciones para 1994-1998. Estas tendencias, combinadas con la recuperación de la economía mexicana en su conjunto y con el aumento de las importaciones, han vuelto a generar un déficit comercial desde 1998, tema que será tratado con más detalle posteriormente.

En un nivel más desagregado —referido a capítulos según el sistema armonizado—, el comercio de México con los Estados Unidos fortalece algunas de las estructuras que se han logrado consolidar durante la década de los noventa y particularmente con el inicio del TLC. (Véanse los cuadros 5, 6 y 7.)⁴⁵ Resalta, por un lado, la alta y creciente concentración de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos. Los 10 capítulos principales aumentan su participación sobre el total exportado de 42.83% en 1990 a 76.05% en 1993, y a 79.63% en 1998. De igual forma, los tres capítulos más importantes —relacionados con la industria automotriz y la electrónica (capítulos 85, 87 y 84)— incrementan su participación sobre el total exportado a los Estados Unidos de 18.73% a 53.56% y a 59.41% en los mismos años. Es decir, sólo tres actividades acaparan prácticamente el 60% de las exportaciones mexicanas en 1998. La concentración de las exportaciones en estas actividades ha ido en constante ascenso durante la década de los noventa y no ha resultado particularmente afectada por el TLC. Incluso, la dinámica de los principales 10 capítulos exportadores fue mayor en el período 1990-1993 (con una TCPA de las exportaciones de 35.8%), que en el período 1994-1998 (con una TCPA de 19.7%).

Paralelamente, las importaciones mexicanas provenientes de los Estados Unidos durante 1990-1998 también se han concentrado de forma creciente en este grupo de 10 capítulos exportadores (véase el cuadro 6), y han acaparado 30.39% de las importaciones totales en 1990, 45.54% en 1993 y 60.41% en 1998. Al igual que las exportaciones, los principales tres capítulos exportadores más que duplican su participación en las importaciones totales durante 1990-1998 y concentran 47.61% en 1998. A diferencia de las exportaciones, en cuyas tendencias no se constataron cambios significativos desde 1990 como resultado del TLC, en las importaciones totales sí se aprecia una tendencia a la baja, particularmente debido a su descenso en 1993 y en 1995. Sin embargo, éste no es el caso para las importaciones de los principales capítulos exportadores de los Estados Unidos en 1995, que tuvieron una tasa de crecimiento de 16.4% (véase de nuevo el cuadro 6). También a diferencia de las exportaciones, los capítulos

⁴⁵ Con objeto de ampliar el análisis de las nuevas estructuras exportadoras mexicanas, los cuadros 4, 5 y 6 presentan información de importaciones y exportaciones según los principales 10 capítulos de exportación a los Estados Unidos (según su participación en 1998). La selección de estos capítulos, sin lugar a dudas, puede variar, aunque en este caso se pretende profundizar el estudio de las principales características de estas actividades exportadoras a los Estados Unidos.

Cuadro 5

MÉXICO: EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES 10 CAPÍTULO DE EXPORTACIÓN A LOS ESTADOS UNIDOS (SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES DE 1998), 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1998	1994-1998
Millones de dólares												
85 Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión	620	6,652	11,020	13,428	16,348	19,819	22,828	27,110	30,653	148,478	31,720	116,758
87 Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	2,883	4,443	4,898	5,733	6,885	10,279	14,020	15,590	17,645	82,376	17,957	64,419
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	2,189	2,825	3,425	3,778	5,710	7,153	8,607	10,745	12,803	57,235	12,217	45,018
27 Combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	5,718	4,757	4,727	4,696	5,259	6,397	8,927	8,625	5,545	54,651	19,898	34,753
61 Prendas y complementos de vestir, los de punto	21	35	104	191	388	852	1,229	1,945	2,242	7,007	351	6,656
62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	30	452	670	767	1,082	1,629	2,215	3,276	3,867	13,988	1,919	12,069
94 Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas	81	532	581	895	1,030	1,062	1,585	2,017	2,222	10,005	2,089	7,916
07 alimenticios	978	884	945	1,201	1,159	1,676	1,571	1,635	1,958	12,007	4,008	7,999
73 Manufactura de fundición de hierro o de acero	352	556	708	774	854	1,069	1,372	1,744	1,812	9,241	2,390	6,851
Subtotal	12,872	21,136	27,078	31,463	38,715	49,936	62,354	72,687	78,747	394,988	92,549	302,439
Resto	17,511	11,666	10,416	11,363	12,261	16,659	17,968	21,474	24,097	143,415	50,956	92,459
Total	30,383	32,802	37,494	42,826	50,976	66,595	80,322	94,161	102,844	538,403	143,505	394,898

/Continúa

Cuadro 5 (Continuación)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-199	1990-199	1994-1998
	Participación sobre el total (porcentajes)											
85 Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión	2.04	20.28	29.39	31.35	32.07	29.76	28.42	28.79	29.81	27.58	22.10	29.57
87 Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	9.49	13.54	13.06	13.39	13.51	15.44	17.45	16.56	17.16	15.30	12.51	16.31
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	7.20	8.61	9.13	8.82	11.20	10.74	10.72	11.41	12.45	10.63	8.51	11.40
27 Combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	18.82	14.50	12.61	10.97	10.32	9.61	11.11	9.16	5.39	10.15	13.87	8.80
61 Prendas y complementos de vestir, los de punto	0.07	0.11	0.28	0.45	0.76	1.28	1.53	2.07	2.18	1.30	0.24	1.69
62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	0.10	1.38	1.79	1.79	2.12	2.45	2.76	3.48	3.76	2.60	1.34	3.06
94 Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas	0.27	1.62	1.55	2.09	2.02	1.59	1.97	2.14	2.16	1.86	1.46	2.00
07 alimenticios	3.22	2.69	2.52	2.80	2.27	2.52	1.96	1.74	1.90	2.23	2.79	2.03
73 Manufactura de fundición de hierro o de acero	1.16	1.70	1.89	1.81	1.68	1.61	1.71	1.85	1.76	1.72	1.67	1.73
Subtotal	42.37	64.44	72.22	73.47	75.95	74.98	77.63	77.19	76.57	73.36	64.49	76.59
Resto	57.63	35.56	27.78	26.53	24.05	25.02	22.37	22.81	23.43	26.64	35.51	23.41
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

/Continúa

Cuadro 5 (Conclusión)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-199	1990-195	1994-1998
	Tasas de crecimiento											
85 Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión	-	972.9	65.7	21.9	21.7	21.2	15.2	18.8	13.1	62.8	178.7	17.0
87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	-	54.1	10.2	17.0	20.1	49.3	36.4	11.2	13.2	25.4	25.8	26.5
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	-	29.1	21.2	10.3	51.1	25.3	20.3	24.8	19.2	24.7	20.0	22.4
27 Combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	-	-16.8	-0.6	-0.7	12.0	21.6	39.5	-3.4	-35.7	-0.4	-6.4	1.3
61 Prendas y complementos de vestir, los de punto	-	66.7	197.1	83.7	103.1	119.6	44.2	58.3	15.3	79.3	108.7	55.0
62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	-	1,406.7	48.2	14.5	41.1	50.6	36.0	47.9	18.0	83.6	194.6	37.5
94 Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas	-	556.8	9.2	54.0	15.1	3.1	49.2	27.3	10.2	51.3	122.7	21.2
07 alimenticios	-	-9.6	6.9	27.1	-3.5	44.6	-6.3	4.1	19.8	9.1	7.1	14.0
73 Manufactura de fundición de hierro o de acero	-	58.0	27.3	9.3	10.3	25.2	28.3	27.1	3.9	22.7	30.0	20.7
Subtotal	-	64.2	28.1	16.2	23.0	29.0	24.9	16.6	8.3	25.4	34.7	19.4
Resto	-	-33.4	-10.7	9.1	7.9	35.9	7.9	19.5	12.2	4.1	-13.4	18.4
Total	-	8.0	14.3	14.2	19.0	30.6	20.6	17.2	9.2	16.5	12.1	19.2

Fuente: Cálculos propios sobre la base de CEPAL (SICM, MAGIC).

Cuadro 6

MÉXICO: IMPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES 10 CAPÍTULO DE EXPORTACIÓN (SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN LAS EXPORTACIONES DE 1998), 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
	Millones de dólares											
85 Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión	1,858	5,569	8,414	8,580	10,241	13,684	16,876	20,217	24,020	109,459	24,422	85,038
87 Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	843	974	1,390	1,265	2,303	3,090	5,866	7,550	7,929	31,211	4,472	26,739
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	3,608	4,887	5,905	5,668	6,852	6,093	8,668	10,359	12,373	64,412	20,067	44,344
27 Combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	941	1,096	1,334	1,238	1,124	1,272	1,612	2,246	2,062	12,924	4,608	8,316
61 Prendas y complementos de vestir, los de punto	46	59	85	98	206	553	778	1,293	1,438	4,556	287	4,269
62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	135	305	453	478	600	1,058	1,375	1,693	1,880	7,976	1,372	6,604
94 Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas	166	256	386	451	656	446	510	617	641	4,131	1,260	2,871
07 Legumbres y hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	180	67	72	72	127	55	138	121	199	1,030	391	639
73 Manufactura de fundición de hierro o de acero	491	1,114	1,591	1,563	1,828	2,015	2,477	3,010	3,332	17,422	4,759	12,662
Subtotal	8,268	14,327	19,630	19,413	23,936	28,267	38,300	47,106	53,873	253,120	61,638	191,482
Resto	20,979	22,133	25,960	25,871	30,844	27,131	29,144	34,889	39,220	256,171	94,942	161,228
Total	29,247	36,460	45,589	45,284	54,780	55,398	67,445	81,995	93,093	509,290	156,580	352,710

/Continúa

Cuadro 6 (Continuación)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
	Participación sobre el total (porcentajes)											
85 Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión	6.35	15.27	18.46	18.95	18.70	24.70	25.02	24.66	25.80	21.49	15.60	24.11
87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	2.88	2.67	3.05	2.79	4.20	5.58	8.70	9.21	8.52	6.13	2.86	7.58
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	12.34	13.40	12.95	12.52	12.51	11.00	12.85	12.63	13.29	12.65	12.82	12.57
27 Combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	3.22	3.01	2.93	2.73	2.05	2.30	2.39	2.74	2.21	2.54	2.94	2.36
61 Prendas y complementos de vestir, los de punto	0.16	0.16	0.19	0.22	0.38	1.00	1.15	1.58	1.55	0.89	0.18	1.21
62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	0.46	0.84	0.99	1.06	1.09	1.91	2.04	2.06	2.02	1.57	0.88	1.87
94 Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas	0.57	0.70	0.85	1.00	1.20	0.81	0.76	0.75	0.69	0.81	0.80	0.81
07 Legumbres y hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	0.62	0.18	0.16	0.16	0.23	0.10	0.20	0.15	0.21	0.20	0.25	0.18
73 Manufactura de fundición de hierro o de acero	1.68	3.06	3.49	3.45	3.34	3.64	3.67	3.67	3.58	3.42	3.04	3.59
Subtotal	28.27	39.30	43.06	42.87	43.69	51.02	56.79	57.45	57.87	49.70	39.36	54.29
Resto	71.73	60.70	56.94	57.13	56.31	48.98	43.21	42.55	42.13	50.30	60.64	45.71
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

/Continúa

Cuadro 6 (Conclusión)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
	Tasas de crecimiento											
85 Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión	-	199.7	51.1	2.0	19.4	33.6	23.3	19.8	18.8	37.7	66.5	23.8
87 Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	-	15.5	42.6	-9.0	82.1	34.2	89.8	28.7	5.0	32.3	14.5	36.2
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	-	35.5	20.8	-4.0	20.9	-11.1	42.3	19.5	19.4	16.7	16.2	15.9
27 Combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	-	16.5	21.7	-7.2	-9.2	13.2	26.7	39.4	-8.2	10.3	9.6	16.4
61 Prendas y complementos de vestir, los de punto	-	28.7	43.9	15.9	110.4	168.0	40.6	66.3	11.2	53.9	29.0	62.5
62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	-	126.2	48.5	5.4	25.5	76.4	30.0	23.1	11.1	39.0	52.4	33.1
94 Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas	-	53.9	50.8	17.0	45.3	-32.0	14.4	20.9	3.9	18.4	39.5	-0.6
07 Legumbres y hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	-	-62.9	8.1	-0.3	76.3	-56.5	149.7	-11.9	63.8	1.2	-26.3	11.9
73 Manufactura de fundición de hierro o de acero	-	127.0	42.8	-1.7	16.9	10.2	23.0	21.5	10.7	27.0	47.1	16.2
Subtotal	-	73.3	37.0	-1.1	23.3	18.1	35.5	23.0	14.4	26.4	32.9	22.5
Resto	-	5.5	17.3	-0.3	19.2	-12.0	7.4	19.7	12.4	8.1	7.2	6.2
Total	-	24.7	25.0	-0.7	21.0	1.1	21.7	21.6	13.5	15.6	15.7	14.2

Fuente: Cálculos propios sobre la base de CEPAL (SICM, MAGIC).

Cuadro 7

MÉXICO: BALANZA COMERCIAL CON LOS ESTADOS UNIDOS DE LOS PRINCIPALES 10 CAPÍTULO DE EXPORTACIÓN
(SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN 1998), 1990-1998

(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
85 Maquinaria, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión	-1,238	1,083	2,606	4,848	6,107	6,135	5,952	6,893	6,633	39,019	7,298	31,720
87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios	2,040	3,469	3,508	4,468	4,582	7,189	8,154	8,040	9,716	51,165	13,485	37,680
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos	-1,419	-2,062	-2,480	-1,890	-1,142	1,060	-61	386	430	-7,177	-7,850	674
27 Combustibles, minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales	4,777	3,661	3,393	3,458	4,135	5,125	7,315	6,379	3,483	41,727	15,290	26,437
61 Prendas y complementos de vestir, los de punto	-25	-24	19	93	182	299	451	652	804	2,451	64	2,387
62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	-105	147	217	289	482	571	840	1,583	1,987	6,012	547	5,465
94 Muebles; mobiliario médico-quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas	-85	276	195	444	374	616	1,075	1,400	1,581	5,874	829	5,045
07 Legumbres y hortalizas; plantas, raíces y tubérculos alimenticios	798	817	873	1,129	1,032	1,621	1,433	1,514	1,759	10,977	3,617	7,360
73 Manufactura de fundición de hierro o de acero	-139	-558	-883	-789	-974	-946	-1,105	-1,266	-1,520	-8,181	-2,369	-5,811
Subtotal	4,604	6,809	7,448	12,050	14,779	21,669	24,054	25,581	24,874	141,868	30,911	110,957
Resto	-2,988	-10,128	-15,389	-14,403	-18,285	-10,466	-11,315	-13,886	-15,900	-112,761	-42,909	-69,852
Total	1,136	-3,658	-8,095	-2,458	-3,804	11,197	12,877	12,166	9,751	29,113	-13,075	42,188

Fuente: Cálculos propios sobre la base de CEPAL (SICM, MAGIC).

mencionados sí se distinguen por una T CPA de sus importaciones superior a la del resto de la economía durante 1994-1998, de 5.8% y 14.2%, respectivamente. ⁴⁶

Los principales capítulos exportadores se caracterizan por generar un importante superávit comercial con los Estados Unidos durante 1990-1998, que se multiplica por seis durante el período y representa 25 651 millones de dólares en 1998. De igual forma, y ante las tendencias de las importaciones y exportaciones anteriormente examinadas, el superávit registrado por estos 10 capítulos es significativamente superior desde 1994. Este resultado se concentra en los principales dos capítulos (electrónica y automotriz): durante 1994-1998 acumulan entre ambos un superávit con los Estados Unidos de 69 401 millones de dólares, el cual representa 164.50% del superávit de México con los Estados Unidos para el mismo período. (Véase de nuevo el cuadro 7.)

Las tendencias anteriores reflejan que los Estados Unidos se han convertido en el principal destino de las exportaciones mexicanas y han absorbido la mayor parte de su reciente aumento durante la década de los noventa y particularmente desde 1994. Las exportaciones manufactureras mexicanas a los Estados Unidos han sido el motor de crecimiento de la economía mexicana. Esto también se refleja en la creciente participación de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense. En el cuadro 8 se han seleccionado sólo tres capítulos relevantes de exportación mexicana: la electrónica, la industria automotriz y la confección. Destaca, por un lado, que las exportaciones totales de México a los Estados Unidos aumentaron de 6.09% de las importaciones estadounidenses en 1990 a 6.88% en 1993 y a 10.36% en 1998, con lo que México pasó a ser el tercer exportador en importancia, después de Canadá y Japón. ⁴⁷ En rubros específicos como la confección y la electrónica, México incluso se ha convertido en el principal exportador a los Estados Unidos desde 1998.

Por último, en este apartado —en el que no se insistirá por cuestiones de espacio y por el objetivo del documento— es pertinente señalar que las exportaciones mexicanas se han beneficiado en forma sustantiva de la reducción arancelaria otorgada por parte de los Estados Unidos. Mientras que durante 1990-1993 las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos gravaban un arancel de entre 3% y 2%, con tendencia a la baja, el porcentaje se redujo hasta un 0.45% en 1998. El TLC, desde esta perspectiva, sí tuvo un efecto sumamente positivo en las exportaciones mexicanas y particularmente en comparación con otras naciones: en 1998, por ejemplo, el arancel que pagaba México era equivalente a 22.58% de los aranceles que gravaban las importaciones estadounidenses totales. ⁴⁸ En casos específicos, el arancel puede ser muy significativo para comprender la dinámica comercial: en la confección, por ejemplo, México

⁴⁶ Es importante destacar estas tendencias y en especial con respecto al resto de las importaciones, como se mencionó anteriormente. Mientras que en 1995 las importaciones mexicanas totales cayeron 6.5%, se mantuvieron las provenientes de los Estados Unidos con una tasa de crecimiento positiva de 1.1%, y un aumento de 16.4% para los principales 10 capítulos exportadores.

⁴⁷ Si se consideran las importaciones y las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos conjuntamente, México es el segundo socio comercial de los Estados Unidos, después de Canadá y por delante de Japón.

⁴⁸ Véase el cuadro 8. En varios de estos cuadros se comparan los aranceles pagados por una serie de países, incluido México, con los aranceles que pagan la totalidad de los exportadores a los Estados Unidos.

Cuadro 8

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES Y ARANCELES (TOTALES Y DE CAPÍTULOS SELECCIONADOS).
PRINCIPALES CINCO PAÍSES SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN 1998

	Importaciones									Aranceles								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	Millones de dólares									Aranceles pagados/importaciones								
Importaciones totales	495,261	488,119	532,352	580,445	663,828	743,506	791,560	869,876	913,882	3.30	3.32	3.22	3.16	2.99	2.50	2.29	2.12	2.00
Canadá	91,376	91,140	98,492	110,904	128,947	145,117	156,586	168,048	174,845	0.72	0.59	0.51	0.36	0.31	0.25	0.22	0.15	0.05
Japón	89,657	91,584	97,177	107,259	119,143	123,578	115,218	121,357	121,980	3.23	3.20	3.15	3.33	3.21	2.73	2.52	2.21	1.95
México	30,172	31,194	35,189	39,926	49,493	61,705	72,968	85,830	94,709	2.94	3.05	2.23	2.00	1.34	0.84	0.66	0.55	0.45
China	15,224	18,976	25,729	31,532	38,781	45,555	51,507	62,552	71,156	8.21	7.95	7.60	7.75	7.43	5.91	5.43	5.02	4.52
Alemania	28,109	26,229	28,829	28,605	31,749	36,847	38,944	43,069	49,824	3.47	3.46	3.34	3.59	3.59	3.04	2.78	2.41	2.08
Importaciones: automotriz a/	73,907	71,925	76,562	84,758	97,018	102,329	105,520	114,904	123,777	1.77	1.71	1.60	1.92	1.82	1.67	1.53	1.39	1.34
Canadá	26,272	25,780	28,301	33,293	38,116	40,661	41,398	44,318	46,324	0.18	0.09	0.09	0.07	0.07	0.09	0.14	0.10	0.05
Japón	27,607	28,557	28,951	30,767	34,521	31,915	28,988	31,143	33,043	2.61	2.60	2.56	3.43	3.50	3.33	3.20	2.87	2.62
México	3,656	4,254	5,070	6,075	7,134	10,316	14,046	15,387	16,735	2.78	2.64	1.83	2.37	0.99	0.82	0.58	0.34	0.39
Alemania	7,132	5,834	6,960	6,409	6,971	7,974	8,863	10,374	12,680	2.48	2.26	2.15	2.50	2.52	2.71	2.65	2.57	2.65
Reino Unido	1,744	1,115	994	1,429	1,854	2,309	2,376	2,708	2,967	2.09	1.96	1.96	2.12	2.36	2.19	2.13	2.02	2.00
Importaciones: electrónica b/	58,156	61,164	68,406	77,577	94,395	114,190	114,609	122,091	127,068	3.16	3.04	2.79	2.57	2.27	1.75	1.52	1.29	1.00
México	7,745	8,216	9,601	11,051	14,385	16,478	18,702	21,883	25,783	3.94	3.86	2.68	1.95	1.34	0.59	0.46	0.41	0.27
Japón	19,153	19,786	21,046	23,592	26,076	29,266	25,304	24,686	23,090	3.62	3.54	3.46	3.31	3.08	2.60	2.38	2.00	1.61
China	1,926	2,583	3,432	4,436	6,522	7,886	8,907	10,561	12,768	4.87	4.82	4.63	4.67	4.53	3.92	3.30	2.67	2.01
Canadá	4,568	4,957	5,070	4,990	5,778	6,930	8,395	9,087	9,784	1.44	1.01	0.87	0.76	0.75	0.44	0.39	0.21	0.13
Malasia	3,000	3,511	4,726	6,185	8,019	10,113	9,777	9,483	8,445	1.06	0.99	1.16	1.13	0.76	0.56	0.59	1.19	0.97
Importaciones: confección c/	22,981	23,746	28,255	30,493	33,250	36,103	37,930	44,646	49,796	18.47	18.16	16.42	15.10	14.88	14.16	13.52	12.96	12.66
México	642	832	1,095	1,316	1,786	2,779	3,743	5,245	6,702	17.12	17.30	10.18	6.36	4.95	1.70	0.99	0.96	0.86
China	3,197	3,435	4,475	5,297	5,086	4,653	5,026	5,998	5,671	15.14	14.38	13.35	12.71	13.30	13.97	13.68	13.62	12.66
Hong Kong (región administrativa especial de China)	3,863	3,942	4,267	3,941	4,324	4,261	3,928	3,973	4,448	17.43	17.51	17.23	16.85	16.94	17.41	17.30	17.75	17.53
República Dominicana	686	900	1,163	1,367	1,538	1,698	1,720	2,189	2,310	20.01	20.10	12.18	7.77	8.02	7.60	7.50	7.41	7.39
Provincia China de Taiwán	2,248	2,431	2,228	2,073	2,022	1,917	1,825	1,948	1,998	22.59	21.99	21.50	21.66	21.41	21.37	21.19	21.00	21.09

/Continúa

Cuadro 8 (Conclusión)

	Importaciones									Aranceles								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	Participación sobre el total									Aranceles pagados/importaciones								
Importaciones totales	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Canadá	18.45	18.67	18.50	19.11	19.42	19.52	19.78	19.32	19.13	21.69	17.72	15.85	11.53	10.43	9.97	9.55	6.85	2.54
Japón	18.10	18.76	18.25	18.48	17.95	16.62	14.56	13.95	13.35	97.90	96.52	97.69	105.54	107.24	109.24	110.08	104.21	97.55
México	6.09	6.39	6.61	6.88	7.46	8.30	9.22	9.87	10.36	89.14	91.86	69.11	63.44	44.86	33.47	28.90	26.15	22.58
China	3.07	3.89	4.83	5.43	5.84	6.13	6.51	7.19	7.79	248.88	239.69	235.68	245.34	248.45	236.43	237.61	237.07	226.08
Alemania	5.68	5.37	5.42	4.93	4.78	4.96	4.92	4.95	5.45	105.26	104.21	103.66	113.53	120.23	121.46	121.75	113.89	104.03
Importaciones: automotriz a/	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Canadá	35.55	35.84	36.96	39.28	39.29	39.74	39.23	38.57	37.43	10.15	5.27	5.63	3.65	3.84	5.40	9.15	7.20	3.87
Japón	37.35	39.70	37.81	36.30	35.58	31.19	27.47	27.10	26.70	147.24	152.26	160.06	178.70	192.02	199.64	209.15	206.65	195.57
México	4.95	5.91	6.62	7.17	7.35	10.08	13.31	13.39	13.52	156.83	154.60	114.42	123.48	54.32	49.16	37.91	24.48	29.00
Alemania	9.65	8.11	9.09	7.56	7.19	7.79	8.40	9.03	10.24	139.90	132.35	134.43	130.25	138.26	162.47	173.20	185.05	197.39
Reino Unido	2.36	1.55	1.30	1.69	1.91	2.26	2.25	2.36	2.40	117.90	114.78	122.55	110.45	129.48	131.30	139.21	145.45	149.42
Importaciones: electrónica b/	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
México	13.32	13.43	14.04	14.25	15.24	14.43	16.32	17.92	20.29	124.78	127.01	96.06	75.93	58.99	33.66	30.20	31.69	27.33
Japón	32.93	32.35	30.77	30.41	27.62	25.63	22.08	20.22	18.17	114.65	116.48	124.01	128.89	135.60	148.34	156.23	154.57	161.15
China	3.31	4.22	5.02	5.72	6.91	6.91	7.77	8.65	10.05	154.24	158.60	165.95	181.85	199.44	223.66	216.62	206.35	200.92
Canadá	7.85	8.10	7.41	6.43	6.12	6.07	7.32	7.44	7.70	45.61	33.23	31.18	29.59	33.02	25.10	25.60	16.23	12.67
Malasia	5.16	5.74	6.91	7.97	8.50	8.86	8.53	7.77	6.65	33.57	32.57	41.58	44.00	33.46	31.95	38.73	91.97	97.48
Importaciones: confección c/	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
México	2.79	3.50	3.88	4.32	5.37	7.70	9.87	11.75	13.46	92.69	95.25	61.99	42.10	33.28	11.99	7.29	7.42	6.83
China	13.91	14.46	15.84	17.37	15.29	12.89	13.25	13.43	11.39	81.96	79.19	81.31	84.17	89.42	98.64	101.15	105.11	99.99
Hong Kong (región administrativa especial de China)	16.81	16.60	15.10	12.92	13.00	11.80	10.36	8.90	8.93	94.36	96.40	104.97	111.58	113.86	122.91	127.89	136.99	138.43
República Dominicana	2.98	3.79	4.12	4.48	4.63	4.70	4.53	4.90	4.64	108.34	110.67	74.18	51.45	53.93	53.67	55.48	57.18	58.34
Provincia China de Taiwán	9.78	10.24	7.89	6.80	6.08	5.31	4.81	4.36	4.01	122.30	121.06	130.92	143.44	143.91	150.90	156.69	162.04	166.58

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CEPAL (MAGIC).

a/ Se refiere al capítulo 87 del Sistema Armonizado.

b/ Se refiere al capítulo 85 del Sistema Armonizado.

c/ Se refiere a la suma de los capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado.

pagó por sus exportaciones a los Estados Unidos en 1998 un arancel que representó 6.83% del total pagado por las importaciones estadounidenses en confección, mientras que el arancel pagado por China y la República Dominicana, por ejemplo, fue más de 14 y 8 veces superior, respectivamente. (Véase de nuevo el cuadro 8.)

b) El comercio intraindustria entre México y los Estados Unidos

Frente al aumento de las importaciones y exportaciones entre los Estados Unidos y México, y tal como se ha examinado anteriormente, es importante destacar el tipo de comercio que ha aumentado durante el período 1990-1998, y en especial desde la entrada en vigor del TLC. Una de las características esenciales del comercio es su modalidad de comercio intraindustria.⁴⁹ Con tal objeto se calcularon dos índices: a) el índice de comercio intraindustria y b) el índice de comercio intraindustria marginal.⁵⁰

El índice de comercio intraindustria (ICII) de bienes se calculó a cuatro dígitos del sistema armonizado (MAGIC, CEPAL) como:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} * 100$$

donde:

B_i = porcentaje del índice de comercio intraindustria sobre el comercio total

X_i = valor de las exportaciones de la industria i

M_i = valor de las importaciones de la industria i

$|X_i - M_i|$ = comercio intraindustria en la industria i

$X_i + M_i$ = comercio total en la industria i

$i = 1, 2, 3, \dots, n$, donde n es el número de industrias dependiendo del nivel de desagregación

El índice oscila entre 1, cuando el comercio es completamente intraindustria, y 0, cuando el comercio no tiene componente intraindustrial o es completamente de carácter interindustrial (véase también Grubel y Lloyd, 1975; León González Pacheco, 1999).

⁴⁹ Véanse León González Pacheco (1999) y Taniura *et al.* (1988).

⁵⁰ Se espera que ambos coeficientes aumenten en forma significativa, conceptualmente como resultado de un mayor grado de especialización y de las economías de escala de las empresas establecidas en los Estados Unidos y México. Como se establece en los siguientes capítulos, y en las conclusiones del documento, uno de los principales resultados de la estrategia seguida desde 1988 ha sido la conformación de una organización industrial en ciertos sectores de las economías estadounidense y mexicana, la cual se ha robustecido desde la entrada en vigor del TLC. Las características de esta organización industrial se elucidarán en los siguientes subcapítulos.

El índice de comercio intraindustria marginal (ICIIM), por su parte, se define como:

$$\text{ICIIM} = (X_t - X_{t-n}) / (M_t - M_{t-n}) \text{ para } M_t - M_{t-n} > X_t - X_{t-n} > 0$$

$$\text{ICIIM} = (M_t - M_{t-n}) / (X_t - X_{t-n}) \text{ para } X_t - X_{t-n} > M_t - M_{t-n} > 0$$

$$\text{ICIIM} = \text{indefinido para } X_t < X_{t-n} \text{ o } M_t < M_{t-n}$$

Según varios autores (Hamilton y Kniest, 1991; León González Pacheco, 1999), el ICIIM oscila entre 1 (cuando el nuevo comercio se explica completamente como resultado del comercio intraindustria) y valores cercanos a 0 (cuando el comercio intraindustria es insignificante para explicar el crecimiento del comercio). El ICIIM es igual a 0 o infinito cuando las exportaciones o importaciones han disminuido o cuando no se registra un cambio en el comercio.

Teniendo en cuenta estas definiciones, los cálculos sobre el comercio intraindustria y el ICIIM son relevantes desde varias perspectivas.

Para el comercio total de México destaca que el aumento del comercio —particularmente en sectores con una alta participación de empresas transnacionales, como la industria automotriz y las partes para automóviles, la electrónica y la confección, entre otros— es crecientemente de carácter intraindustria e incluso intrafirma, aunque en algunos casos no ha sido posible calcular el nivel específico. El comercio intraindustria de México aumentó de 42.92% del comercio total en 1990 a 49.26% en 1998. Sin embargo, la mayor parte de este incremento se da desde 1994. Por un lado, el comercio intraindustria crece casi 6% durante 1994-1998 y, de igual relevancia, el número de industrias con un nivel de comercio intraindustria superior a 0.5 aumenta de 393 en 1994 a 453 en 1998. Paralelamente, el ICIIM se eleva en forma significativa durante 1994-1998, aun cuando presenta algunas oscilaciones como resultado de la reducción de las importaciones en 1995. No obstante las tendencias anteriores, probablemente la característica más importante de estas actividades —con un índice de comercio intraindustria superior al 0.5— es su creciente participación en las importaciones y exportaciones totales, de 47% y 49.26% en 1998, respectivamente. (Véase el cuadro 9.)

Al igual que el ICII total, el ICII con los Estados Unidos también aumenta durante 1990-1998, aunque en forma menos pronunciada. Sin embargo, el ICII se incrementa en forma destacada desde 1994 y en más de 5 puntos porcentuales para alcanzar un 47.63% del comercio total con los Estados Unidos en 1998. De igual forma, la participación de las importaciones de los sectores con un ICII con los Estados Unidos superior a 0.5 crece notoriamente desde 1994 y se mantiene relativamente constante en torno a la participación de sus exportaciones. (Véase el cuadro 10.) En 1998 más del 35% de los sectores considerados —413 sectores a cuatro dígitos del sistema armonizado— presentaron un ICII superior a 0.5 y significativamente superior a los sectores antes de la implementación del TLC. Por último —y teniendo en cuenta que en 1993 no se obtuvieron datos debido a la reducción de las importaciones provenientes de los Estados Unidos—, el ICIIM también aumentó en forma importante para explicar el comercio total de México con los Estados Unidos y, con excepción de 1995, fue superior a 78% durante 1994-1998.

Cuadro 9

MÉXICO: ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIA, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ICII/comercio total	42.92	41.79	41.13	42.35	44.29	45.55	46.10	48.46	49.26
Participación sobre exportaciones de ICII > 0.5 a/	47.70	48.77	49.44	49.37	53.20	47.33	52.64	55.10	59.00
Participación sobre importaciones totales de ICII > 0.5 a/	42.47	39.87	36.45	37.58	40.01	47.88	52.96	48.71	47.00
ICIIM	-	0.25	0.37	0.23	0.62	0.00	0.98	0.71	0.47
Número de sectores con ICII > 0.5	330	409	405	390	393	457	456	466	453
Número total de sectores considerados	1 242	1 246	1 244	1 240	1 242	1 248	1 248	1 246	1 247

Fuente: León González Pacheco (1999).

Nota: ICII = comercio intraindustria

ICIIM = comercio intraindustria marginal.

a/ Se refiere a todos los sectores a 4 dígitos que presentan un ICII superior a 0.5.

Cuadro 10

MÉXICO: ÍNDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIA CON LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ICII/comercio total	47.20	42.97	40.97	40.87	42.45	43.51	45.17	47.00	47.63
Participación sobre exportaciones de ICII > 0.5 a/	52.47	46.63	48.53	44.18	46.84	46.19	45.05	46.64	45.49
Participación sobre importaciones totales de ICII > 0.5 a/	48.52	39.04	35.76	38.83	37.47	46.87	49.75	50.35	43.54
ICIIM	-	0.34	0.51	-	0.86	0.04	0.88	0.95	0.78
Número de sectores con ICII > 0.5	305	375	375	372	373	400	396	415	413
Número total de sectores considerados	1 116	1 136	1 148	1 139	1 143	1 165	1 172	1 176	1 179

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (MAGIC) y León González Pacheco (1999).

Nota: ICII = índice de comercio intraindustria

ICIIM = índice de comercio intraindustria marginal.

a/ Se refiere a todos los sectores a 4 dígitos que presentan un ICII superior a 0.5.

Las tendencias señaladas son relevantes en el sentido de que señalan el comercio intraindustria —y probablemente intrafirma, aunque no pueda ser calculado en detalle ante la falta de información— como una de las principales fuentes del aumento del comercio de México con el mundo y particularmente con los Estados Unidos. El estudio más detallado de varios aspectos —como la inversión extranjera directa— y sectores en los siguientes capítulos explicarán parcialmente algunas de las causas de esta evolución.

c) **La inversión extranjera en México**

Las estadísticas sobre la inversión extranjera directa (IED) han sido homologadas, desde 1994, de acuerdo con las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y la OCDE. El resultado de esta medida es que las estadísticas sobre la IED anteriores y posteriores a 1994 no son compatibles. Las estadísticas anteriores a 1994 incluían IED notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) y autorizada por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) en cada año, las cuales no necesariamente coincidían con la IED materializada y no tomaba en cuenta el rezago con respecto a las fechas en las que se realizaban las inversiones (Dussel Peters, 2000b).

Las disposiciones descritas también ocasionan que la información sobre la IED realizada esté, con un rezago de varios años, subestimada, sufra actualizaciones constantes y sólo se disponga de datos fehacientes después de un lapso de más de un año debido al rezago temporal con que algunas empresas e inversionistas informan de sus actividades.⁵¹

Estos cambios estadísticos hacen necesario el análisis de la IED anterior y posterior a 1994, ya que las diferencias en la definición de la IED no hacen comparables ambos periodos.⁵²

i) La IED antes de 1994. Después de la Ley de 1973 se aprecian crecientes flujos de IED para el período 1974-1993. La TCPA de la IED presenta un continuo y estable aumento para el período y representó 362.2 millones de dólares en 1974 y 15 617 millones de dólares en 1993. La TCPA para 1974-1993 fue de 20.9%, aunque destacan los períodos 1983-1987 y 1988-1993, con tasas de 28.1% y 30.5%, respectivamente.

También se aprecian importantes cambios en destino de la IED. En general, probablemente la principal tendencia desde la década de los ochenta es la creciente participación de los sectores manufacturero y servicios, mientras que el sector agrícola pierde presencia de forma constante, y en especial si se le compara con décadas anteriores.

Para el período 1989-1993 la IED se caracteriza por (SECOFI, 1994a y 1994b):

⁵¹ El rezago de información puede ser muy significativo. Según datos de la CNIE de inicios de 1998, la IED total para 1996 y 1997 fue de 8 645 millones de dólares y 10 015 millones de dólares, respectivamente. Sin embargo, y con información actualizada al 31 de septiembre de 1999, la IED para ambos años sería de 9 764 millones de dólares y 13 538 millones de dólares, respectivamente.

⁵² En caso de que no se especifique de otra forma, la información sobre IED fue obtenida por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera Directa al 31 de septiembre de 1999.

1) Un creciente peso en la macroeconomía en términos del PIB y de la inversión bruta fija, generando más de 1.3 millones de empleos o 16.2% del empleo total en las actividades en las que participa la IED en 1993.

2) Crecientes montos de IED, con una TCPA de 18.3% —más del doble que para el período 1980-1988— y un total acumulado de 22 910 millones de dólares para el período.

3) Una alta y creciente participación de la IED estadounidense, de 63.2% para el período, mientras que la Unión Europea participó con un 24.4% de la IED total.

4) El sector manufacturero ha sido el principal destino de la IED; participó con 66.34% durante 1980-1988 y disminuyó a 28.63% durante 1989-1993. Esta tendencia también es resultado de las masivas privatizaciones, particularmente en el sector de las telecomunicaciones y de Teléfonos de México (TELMEX).

5) En cuanto a las ramas de actividad, las cinco principales (automóviles, otros productos para el consumo, otras sustancias y productos químicos, industria de las bebidas y sustancias químicas básicas) participaron con 36.9% de la IED total. Destaca la industria automotriz, con 12.4% de la IED total para el período.

ii) La IED durante 1994-1999.⁵³ En 1994, y después de la implementación de la nueva Ley de Inversión Extranjera de 1993 y de la metodología estadística, las expectativas en torno a la estrategia de la liberalización, las estimaciones de crecimiento y el TLC fueron causas importantes para el crecimiento de la IED desde 1994. Sin embargo, la incertidumbre tanto económica como política generó la crisis de diciembre de 1994, la peor en términos de PIB, empleo y salarios reales desde la década de los años treinta de este siglo.

En este contexto, la IED durante 1994-1999 se ha caracterizado por (véanse los cuadros 11 a 14):

1) La IED total durante el período presenta oscilaciones, particularmente como resultado de la crisis de 1994-1995 y la posterior incertidumbre internacional generalizada en torno a las crisis en Asia, Brasil y Rusia que, en el caso de la IED hacia México, tuvieron efectos negativos hasta 1998. De tal forma, y a diferencia de períodos anteriores, la IED alcanza su máximo histórico en 1994, con 14 939 millones de dólares, pero cae 36.5% en 1995, se recupera notablemente durante 1997 y vuelve a caer como consecuencia de las mencionadas crisis internacionales en 1998. Como resultado, la IED presenta una TCPA de -6.8% durante 1994-1998 y no es de esperarse que supere el monto de 1994 en 1999 (véase de nuevo el cuadro 11). En 1998, la IED se encuentra 24.71% por debajo de su nivel de 1994.

2) A nivel agregado, de igual forma es importante señalar la composición de la IED y algunas de sus tendencias para el período. Destaca, por un lado, que las nuevas inversiones tienen el mayor peso en la IED total, con una participación de 63.53% durante 1994-1998. Destaca también que tanto las actividades de maquila como la reinversión de utilidades se han

⁵³ Para un análisis detallado del tema, véase CEPAL (2000), CNIE (2000) y Dussel Peters (2000b).

Cuadro 11

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO (NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 a/
Millones de dólares							
Total	14,939	9,490	9,764	13,538	11,248	8,425	58,979
Nuevas inversiones	9,639	6,802	6,108	9,823	5,095	3,353	37,467
Notificadas al RNIE	9,639	6,802	6,108	9,823	5,095	2,172	37,467
Estimadas b/	-	-	-	-	-	1,181	-
Reinversión de utilidades	2,367	1,572	2,590	2,150	2,864	2,514	11,542
Notificadas al RNIE	-	-	-	-	-	2,263	-
Estimadas b/	2,367	1,572	2,590	2,150	2,864	251	11,542
Cuentas entre compañías	2,039	-250	-350	-116	1,179	488	2,501
Notificadas al RNIE	-	-	-	-	-	881	0
Estimadas b/	2,039	-250	-350	-116	1,179	-394	2,501
Maquiladoras	895	1,366	1,417	1,680	2,111	2,070	7,468
Participación sobre el total							
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Nuevas inversiones	64.52	71.68	62.56	72.56	45.30	39.80	63.53
Notificadas al RNIE	64.52	71.68	62.56	72.56	45.30	25.78	63.53
Estimadas b/	-	-	-	-	-	14.02	-
Reinversión de utilidades	15.84	16.57	26.52	15.88	25.46	29.84	19.57
Notificadas al RNIE	-	-	-	-	-	26.87	-
Estimadas b/	15.84	16.57	26.52	15.88	25.46	2.98	19.57
Cuentas entre compañías	13.65	-2.64	-3.59	-0.86	10.48	5.79	4.24
Notificadas al RNIE	-	-	-	-	-	10.46	0.00
Estimadas b/	13.65	-2.64	-3.59	-0.86	10.48	-4.67	4.24
Maquiladoras	5.99	14.40	14.51	12.41	18.76	24.56	12.66
Tasas de crecimiento							
Total	-	-36.5	2.9	38.6	-16.9	-	-6.8
Nuevas inversiones	-	-29.4	-10.2	60.8	-48.1	-	-14.7
Notificadas al RNIE	-	-	-	-	-	-	-
Estimadas b/	-	-	-	-	-	-	-
Reinversión de utilidades	-	-33.6	64.7	-17.0	33.2	-	4.9
Notificadas al RNIE	-	-	-	-	-	-	-
Estimadas b/	-	-	-	-	-	-	-
Cuentas entre compañías	-	-112.3	39.9	-66.8	-1115.2	-	-12.8
Notificadas al RNIE	-	-	-	-	-	-	-
Estimadas b/	-	-	-	-	-	-	-
Maquiladoras	-	52.7	3.7	18.6	25.6	-	23.9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNIE (2000).

Nota: RNIE: Registro Nacional de Inversiones Extranjeras; IED: Inversión Extranjera Directa.

a/ Se toma el periodo 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su consecuente distorsión.

b/ Estimación de la IED materializada que no se ha notificado al RNIE.

Cuadro 12

MÉXICO: IED REALIZADA POR SECTOR ECONÓMICO (NOTIFICADA AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999) a/

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 b/
Millones de dólares							
Total	10,534	8,168	7,525	11,504	7,205	3,908	37,730
Agropecuario	11	11	30	10	36	0	62
Extractivo	95	79	84	130	40	2	388
Manufactura	6,088	4,728	4,608	7,155	4,631	3,488	22,580
RNIE	5,193	3,362	3,192	5,475	2,521	1,418	17,222
Maquiladoras	895	1,366	1,417	1,680	2,111	2,070	5,358
Electricidad y agua	15	2	1	5	23	1	24
Construcción	259	26	26	107	63	2	418
Comercio	1,250	1,001	714	1,834	808	94	4,799
Transportes y comunicaciones	710	861	406	669	322	42	2,646
Servicios financieros	951	1,063	1,205	879	593	47	4,097
Otros servicios	1,155	396	452	714	690	233	2,716
Participación sobre el total							
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	-	100.00
Agropecuario	0.10	0.14	0.39	0.09	0.50	-	0.16
Extractivo	0.90	0.97	1.11	1.13	0.56	-	1.03
Manufactura	57.79	57.89	61.24	62.20	64.27	-	59.84
RNIE	49.30	41.16	42.42	47.59	34.98	-	45.64
Maquiladoras	8.49	16.73	18.82	14.61	29.29	-	14.20
Electricidad y agua	0.14	0.03	0.01	0.05	0.31	-	0.06
Construcción	2.46	0.32	0.34	0.93	0.88	-	1.11
Comercio	11.87	12.26	9.48	15.95	11.21	-	12.72
Transportes y comunicaciones	6.74	10.54	5.39	5.82	4.47	-	7.01
Servicios financieros	9.03	13.02	16.01	7.64	8.23	-	10.86
Otros servicios	10.96	4.84	6.01	6.20	9.58	-	7.20
Tasas de crecimiento							
Total	-	-22.5	-7.9	52.9	-37.4	-	3.0
Agropecuario	-	4.7	166.7	-64.9	243.3	-	-0.6
Extractivo	-	-16.8	5.9	55.5	-69.2	-	11.1
Manufactura	-	-22.3	-2.5	55.3	-35.3	-	5.5
RNIE	-	-35.3	-5.1	71.5	-54.0	-	1.8
Maquiladoras	-	52.7	3.7	18.6	25.6	-	23.4
Electricidad y agua	-	-86.2	-47.6	372.7	334.6	-	-30.1
Construcción	-	-90.0	-1.5	320.0	-40.9	-	-25.5
Comercio	-	-19.9	-28.7	157.0	-56.0	-	13.6
Transportes y comunicaciones	-	21.3	-52.9	64.8	-51.9	-	-2.0
Servicios financieros	-	11.8	13.3	-27.1	-32.5	-	-2.6
Otros servicios	-	-65.8	14.3	57.8	-3.3	-	-14.8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNIE (2000).

Nota: RNIE: Registro Nacional de Inversiones Extranjeras; IED: Inversión Extranjera Directa.

a/ No incluye reinversión de utilidades y cuentas entre compañías. Sólo comprende aportaciones para el establecimiento de sucursales de inversionistas extranjeros en México, inversiones en capital social y contraprestación en fideicomisos.

b/ Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su consecuente distorsión.

Cuadro 13

MÉXICO: IED NOTIFICADA AL RNIE POR PAÍSES Y ÁREAS ECONÓMICAS
(AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999) a/

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 b/
Millones de dólares							
Total	9,639	6,802	6,108	9,823	5,095	1,839	32,372
América del Norte	4,766	4,315	4,346	5,876	2,960	405	19,303
Canadá	737	165	488	218	158	35	1,608
Estados Unidos	4,029	4,151	3,858	5,658	2,803	370	17,695
Unión Europea	1,896	1,777	1,043	2,945	1,831	199	7,660
Alemania	305	543	190	469	135	66	1,506
España	145	46	60	264	252	79	515
Francia	88	115	116	56	125	12	375
Países Bajos	736	720	457	239	1,016	-63	2,151
Reino Unido	583	202	59	1,817	145	3	2,661
Antillas Neerlandesas	469	70	63	9	6	0	611
Islas Caimán	92	22	40	321	85	3	475
República de Corea	8	44	30	45	27	11	128
India	1,219	51	286	29	0	0	1,584
Japón	608	111	74	304	56	1,172	1,097
Suiza	54	200	75	29	16	14	359
Resto	528	212	152	266	114	35	1,158
Participación sobre el total							
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
América del Norte	49.44	63.45	71.14	59.82	58.10	22.02	59.63
Canadá	7.64	2.42	7.98	2.22	3.09	1.91	4.97
Estados Unidos	41.80	61.02	63.16	57.59	55.01	20.10	54.66
Unión Europea	19.66	26.12	17.07	29.98	35.94	10.80	23.66
Alemania	3.16	7.98	3.10	4.78	2.64	3.60	4.65
España	1.51	0.68	0.98	2.69	4.95	4.27	1.59
Francia	0.91	1.68	1.90	0.57	2.45	0.63	1.16
Países Bajos	7.63	10.58	7.48	2.43	19.94	-3.45	6.65
Reino Unido	6.05	2.97	0.96	18.50	2.85	0.16	8.22
Antillas Neerlandesas	4.86	1.03	1.03	0.09	0.11	0.02	1.89
Islas Caimán	0.96	0.32	0.65	3.27	1.66	0.18	1.47
República de Corea	0.08	0.65	0.50	0.46	0.54	0.59	0.39
India	12.64	0.74	4.68	0.29	0.00	0.01	4.89
Japón	6.31	1.63	1.21	3.09	1.10	63.75	3.39
Suiza	0.56	2.94	1.23	0.30	0.31	0.76	1.11
Resto	5.48	3.12	2.49	2.70	2.23	1.88	3.58

/Continúa

Cuadro 13 (Conclusión)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 b/
Tasas de crecimiento							
Total	-	-29.4	-10.2	60.8	-48.1	-	-14.7
América del Norte	-	-9.5	0.7	35.2	-49.6	-	-11.2
Canadá	-	-77.6	195.9	-55.2	-27.8	-	-32.0
Estados Unidos	-	3.0	-7.0	46.6	-50.5	-	-8.7
Unión Europea	-	-6.3	-41.3	182.3	-37.8	-	-0.9
Alemania	-	77.9	-65.1	147.6	-71.3	-	-18.5
España	-	-68.1	28.7	343.6	-4.7	-	14.8
Francia	-	30.7	1.3	-51.6	122.4	-	9.3
Países Bajos	-	-2.1	-36.5	-47.7	325.1	-	8.4
Reino Unido	-	-65.3	-71.0	3,006.5	-92.0	-	-29.4
Antillas Neerlandesas	-	-85.0	-10.7	-85.5	-37.4	-	-66.8
Islas Caimán	-	-76.7	85.6	704.8	-73.7	-	-2.2
República de Corea	-	458.2	-31.3	49.5	-39.5	-	36.5
India	-	-95.9	465.7	-90.0	-100.0	-	-100.0
Japón	-	-81.8	-33.4	310.7	-81.5	-	-44.9
Suiza	-	271.4	-62.5	-60.8	-46.6	-	-26.5
Resto	-	-59.9	-28.3	74.7	-57.2	-	-31.9
	-					-	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNIE (2000).

Nota: RNIE: Registro Nacional de Inversiones Extranjeras; IED: Inversión Extranjera Directa.

a/ No incluye reinversión de utilidades, cuentas entre compañías e importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

b/ Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su consecuente distorsión.

Cuadro 14

MÉXICO: IMPORTACIONES DE ACTIVO FIJO REALIZADAS POR MAQUILADORAS POR
PAÍSES Y ÁREAS ECONÓMICAS, NOTIFICADAS AL 31 DE SEPTIEMBRE DE 1999 a/

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 b/
Millones de dólares							
Total	895	1,366	1,417	1,680	2,111	2,070	5,358
América del Norte	831	1,195	1,223	1,408	1,915	1,836	4,657
Canadá	4	4	4	5	5	13	17
Estados Unidos	827	1,191	1,219	1,403	1,910	1,824	4,640
Unión Europea	29	47	56	55	70	102	186
Alemania	3	6	7	7	3	13	22
España	0	0	0	0	8	13	1
Francia	3	6	3	3	3	13	15
Países Bajos	11	23	23	26	30	39	83
Reino Unido	11	12	16	16	16	11	55
Antillas Neerlandesas	0	0	0	0	0	0	0
Islas Caimán	1	7	9	5	7	12	22
República de Corea	7	60	56	145	22	18	267
India	0	0	0	0	0	0	0
Japón	23	45	65	47	40	27	180
Suiza	0	0	0	0	0	0	0
Resto	5	13	8	20	56	75	46
Participación sobre el total							
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
América del Norte	92.81	87.47	86.36	83.81	90.75	88.74	86.92
Canadá	0.41	0.30	0.28	0.32	0.24	0.62	0.32
Estados Unidos	92.40	87.17	86.08	83.49	90.51	88.12	86.60
Unión Europea	3.21	3.44	3.94	3.25	3.32	4.93	3.47
Alemania	0.28	0.44	0.47	0.40	0.15	0.62	0.41
España	0.01	0.01	0.03	0.02	0.37	0.60	0.02
Francia	0.31	0.43	0.23	0.20	0.15	0.64	0.29
Países Bajos	1.23	1.67	1.61	1.55	1.40	1.88	1.54
Reino Unido	1.18	0.86	1.13	0.98	0.75	0.51	1.02
Antillas Neerlandesas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Islas Caimán	0.08	0.52	0.63	0.32	0.33	0.58	0.41
República de Corea	0.80	4.36	3.92	8.62	1.04	0.87	4.99
India	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Japón	2.53	3.28	4.62	2.79	1.91	1.28	3.35
Suiza	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Resto	0.57	0.93	0.54	1.21	2.65	3.61	0.85

/Continúa

Cuadro 14 (Conclusión)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1994-1998 b/
Tasas de crecimiento							
Total	-	52.7	3.7	18.6	25.6	-	23.9
América del Norte	-	43.9	2.4	15.1	36.0	-	23.2
Canadá	-	10.8	-2.4	35.0	-7.4	-	7.8
Estados Unidos	-	44.0	2.4	15.0	36.2	-	23.3
Unión Europea	-	63.8	18.7	-2.2	28.4	-	25.0
Alemania	-	140.0	11.7	0.0	-52.2	-	6.4
España	-	100.0	100.0	0.0	1,875.0	-	198.1
Francia	-	110.7	-45.8	6.3	-5.9	-	3.4
Países Bajos	-	107.3	0.0	14.5	13.4	-	28.1
Reino Unido	-	11.3	35.6	2.5	-3.0	-	10.7
Antillas Neerlandesas	-	-	-	-	-	-	-
Islas Caimán	-	914.3	25.4	-40.4	30.2	-	77.2
República de Corea	-	727.8	-6.9	161.1	-84.9	-	32.1
India	-	-	-	-	-	-	-
Japón	-	98.2	46.0	-28.3	-13.9	-	15.6
Suiza	-	-	-	-	-	-	-
Resto	-	149.0	-40.2	168.4	174.0	-	82.0

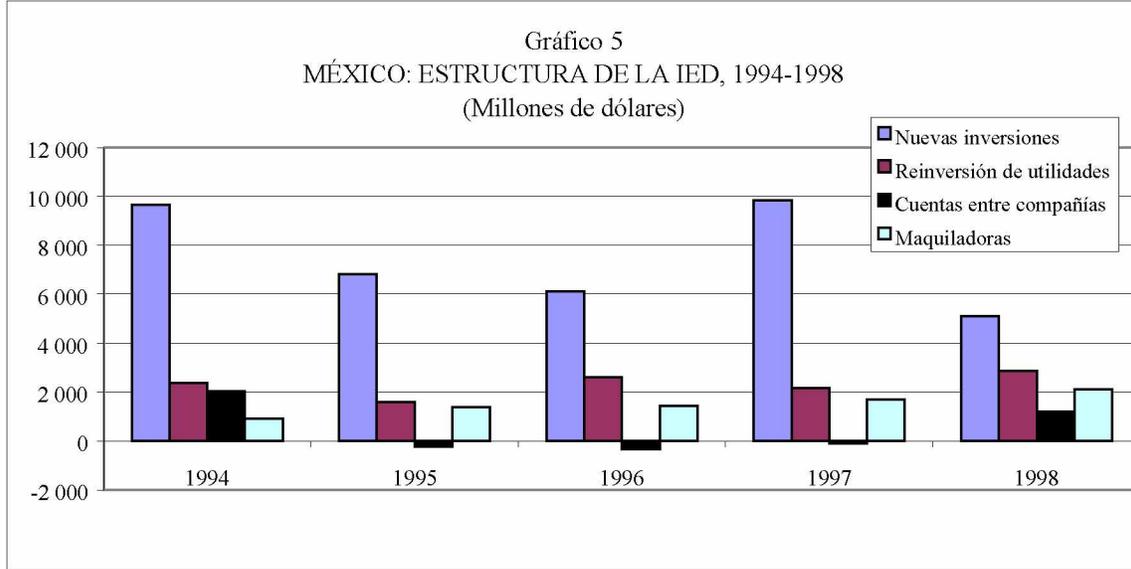
Fuente: Elaboración propia sobre la base de CNIE (2000).

Nota: RNIE: Registro Nacional de Inversiones Extranjeras; IED: Inversión Extranjera Directa.

a/ No incluye reinversión de utilidades y cuentas entre compañías.

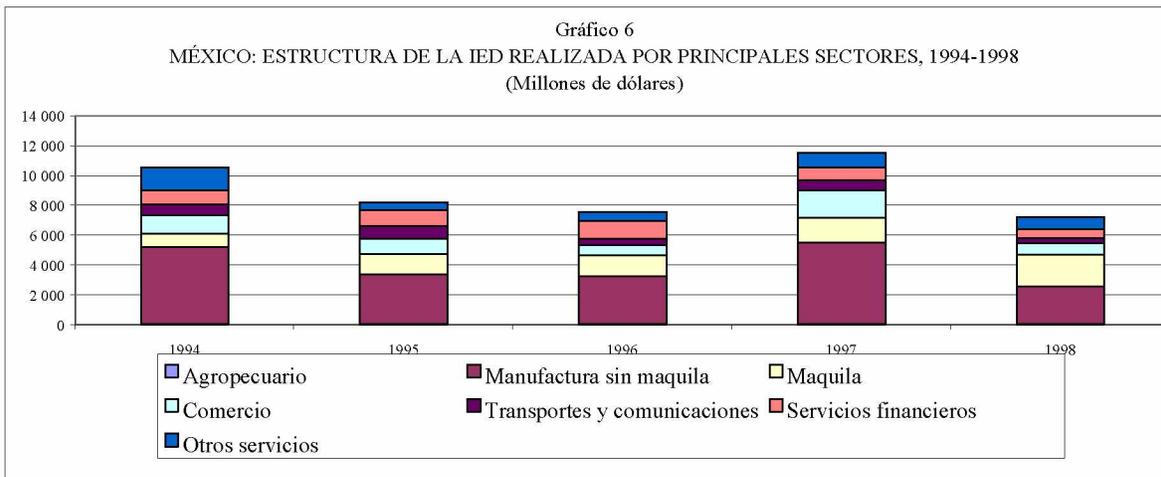
b/ Se toma el período 1994-1998 debido al rezago en la notificación al RNIE de 1999 y su consecuente distorsión.

convertido en el segmento más dinámico de la IED, y representan conjuntamente en 1998 más del 40% de la IED. Ante la incertidumbre internacional en 1998, ambos rubros han aumentado en términos absolutos su inversión, a diferencia del rubro de nuevas inversiones (véase el gráfico 5).



Fuente: Cuadro 11.

3) Conviene subrayar que las actividades de maquila se han convertido en el segmento más dinámico de la IED para el período, ya que aumentaron de 895 millones de dólares en 1994 a 2 111 millones de dólares en 1998 con una TCPA de 23.9%. Hasta septiembre de 1999 su participación subió a 24.56% de la IED realizada, el máximo histórico (véanse de nuevo el cuadro 11 y el gráfico 6).



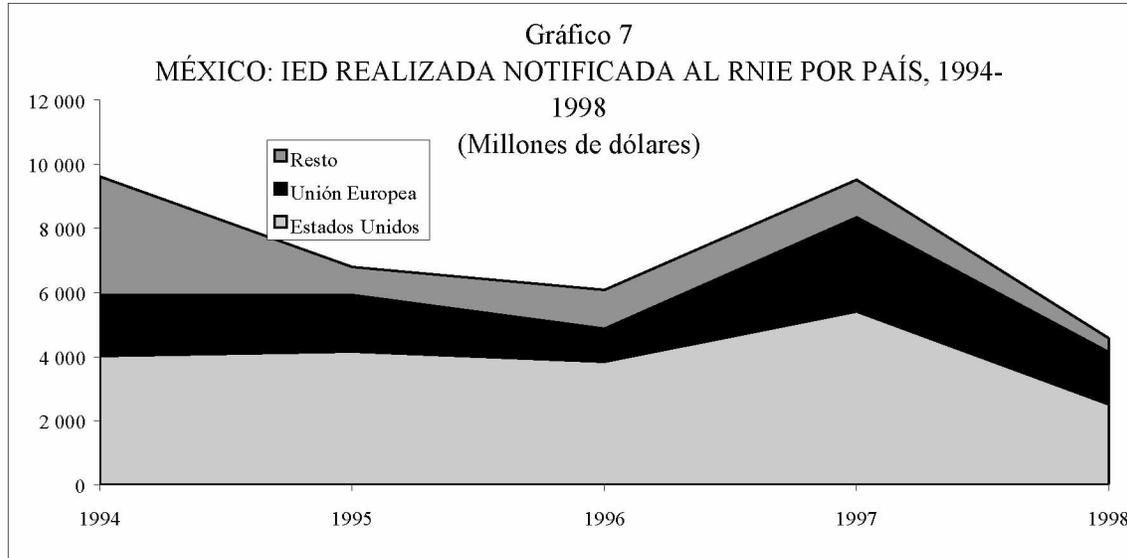
Fuente: Cuadro 12.

4) La IED realizada por sectores —que no incluye la reinversión de utilidades ni las cuentas entre compañías—, después de su desplome durante 1995-1996, se recuperó significativamente durante 1997 y alcanzó 11 504 millones de dólares, es decir, 9.2% por encima de su nivel de 1994, y disminuye como efecto de la crisis internacional en 1998. (Véase de nuevo el cuadro 12.) Destaca, por un lado, la creciente participación del sector manufacturero, con el 66.9% del total de la IED realizada en 1998 y un porcentaje incluso superior para 1999. Sin embargo, ha sido particularmente la industria maquiladora la que ha permitido el dinamismo del sector manufacturero en su conjunto, puesto que su participación aumentó de 8.49% del total de la IED realizada en 1994 a 29.29% en 1998.

5) De 126 ramas de la economía mexicana —incluyendo el sector agropecuario, manufacturero, actividades de maquila y de servicios a nivel desagregado—, es significativo que, de las principales 10 ramas según su participación en la IED realizada durante 1994-1998, seis sean del sector manufacturero y cuatro estén relacionadas con los servicios. El sector del automóvil resalta por su dinámica en torno a la IED y acumula 4 090 millones de dólares durante 1994-1998, con una participación de 9.29% de la IED realizada para el período. Mientras que en varias de estas ramas se trata de IED realizada por un número reducido de operaciones (industria del tabaco y comercio de alimentos al por menor en supermercados, tiendas de autoservicio y almacenes, por ejemplo), otras ramas (servicios de instituciones crediticias, bancarias y auxiliares de crédito, fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos, entre otros) presentan una evolución mucho más constante. Cabe resaltar dos características para estas ramas. Por un lado, para el período 1994-1998, siete de estas 10 ramas presentan una TCPA negativa y todavía no han recuperado en 1998 su nivel de 1994. Por otro lado, destaca la creciente concentración de la IED en un grupo relativamente pequeño de ramas. De las 126 ramas económicas, estas 10 participan en la IED realizada con el 57.11% durante 1994-1998 (CNIE, 1999; Dussel Peters, 2000b).

6) Al igual que durante décadas anteriores, los Estados Unidos son la principal fuente de la IED realizada reportada a la RNIE y con tendencia a aumentar su participación durante 1994-1998, de 41.80% a 57.59%. Ante los montos de la IED realizada por los Estados Unidos, es significativa la TCPA de la misma de -8.7% durante 1994-1998, particularmente debido a la caída de 50.5% que sufrió en 1998. Para el período 1994-1998, la IED realizada por Canadá y los Estados Unidos representa 59.63% en promedio. La Unión Europea se ha consolidado como el segundo grupo de naciones en importancia con 23.66% de la IED realizada en ese período, con participación destacada del Reino Unido, los Países Bajos y Alemania (véase el gráfico 7). Otros países como la India y las Antillas Neerlandesas destacan por IED realizada significativa como resultado de operaciones específicas. (Véase de nuevo el cuadro 13.)⁵⁴

⁵⁴ En 1994, por ejemplo, la empresa ISPAT de la India compró la Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas S.A. (SICARTA).



Fuente: Cuadro 13.

7) La participación de los Estados Unidos en las importaciones de activo fijo realizadas por maquiladoras es aún mayor que para la IED realizada notificada al RNIE. Con una TCPA de 23.3%, las importaciones de activo fijo aumentan de 827 millones de dólares en 1994 a 1 910 millones de dólares en 1998. Durante 1994-1998 este país participa con 86.60%, seguido por Corea del Sur (4.99%), la Unión Europea (3.47%) y Japón (3.35%). Al igual que para las principales ramas, todos los países considerados (véase de nuevo el cuadro 14) aumentan las importaciones de activo fijo realizadas por maquiladoras, reflejadas en una TCPA positiva durante 1994-1998.

Las tendencias descritas, aunque puntuales en algunos casos, coinciden con el análisis expuesto en secciones anteriores sobre la reciente evolución comercial de México: en torno a la IED, los Estados Unidos también han aumentado significativamente su presencia en México desde 1994. Con excepción de inversiones únicas —como en el caso de la India, por ejemplo— son particularmente la Unión Europea y sobre todo los Estados Unidos los que han realizado las principales inversiones extranjeras directas desde 1994. El caso de la maquila, el rubro de la IED que más ha aumentado desde 1994, es particularmente ilustrativo ante una participación superior al 86% desde 1994 y que alcanzó el 90.5% de los activos fijos totales en la industria maquiladora.

d) Tendencias en torno a las exportaciones, el empleo y los salarios reales

Las exportaciones en México, desde 1988, se han convertido en el indiscutido motor de crecimiento de las manufacturas y de la economía en general. Las exportaciones de bienes y servicios han aumentado su participación en el PIB a más del 30% desde 1995 (véase el capítulo III.1). Particularmente durante 1994-1995 se aprecia un aumento de más de 10 puntos porcentuales en ambas variables (véase de nuevo el gráfico 3).

El cuadro 15 refleja una serie de características de las principales empresas exportadoras del país, ya sean de capital mayoritariamente extranjero —es decir, con más del 51%— o de participación extranjera —con capital extranjero— que puede variar del 0.1% al 100%. Entre las principales características y tendencias para 1993-1998, destacan:

i) Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas. Un pequeño grupo de empresas exportadoras nacionales y extranjeras —entre 264 y 312 empresas durante 1993-1998— concentra en promedio el 51.86% de las exportaciones mexicanas.⁵⁵ Si se incluyen las exportaciones de maquila —3 130 empresas en diciembre de 1998—, que representan en promedio 41.49% de las exportaciones totales durante 1993-1998, resulta que el resto de la economía del país participa con apenas 6.65% en promedio de las exportaciones de México durante 1993-1998. La concentración de las exportaciones va en aumento durante el período, pero cae en 1997-1998, particularmente debido a la baja en los precios del petróleo y a los subsecuentes ingresos de Petróleos Mexicanos (PEMEX).

ii) Son las principales empresas exportadoras extranjeras y de capital mayoritario extranjero las que permiten el aumento de las exportaciones en su conjunto. Este grupo relativamente pequeño de empresas extranjeras —entre 54 y 78 empresas durante 1993-1998— incrementa su participación en las exportaciones totales de 14.36% en 1993 a 19.15% en 1998, mientras que la proporción de empresas exportadoras nacionales se reduce de 35.76% en 1993 a 24.33% en 1998.

iii) Una de las características más reveladoras de las principales empresas exportadoras, extranjeras y nacionales es su discreta participación en el empleo. En promedio, han participado con 3.41% del empleo nacional durante 1993-1998. Las actividades y empresas que concentran 93.35% de las exportaciones —alrededor de 3 400 empresas incluyendo maquiladoras— en promedio sólo participan con 5.65% del empleo nacional. Para el mismo período la población ocupada en México aumentó en 8.5 millones de personas, mientras que las principales empresas exportadoras, incluyendo las empresas maquiladoras, sólo crearon 822 000 empleos. Como resultado, 90.36% del empleo generado durante 1993-1998 estuvo a cargo de empresas mínimamente vinculadas al comercio exterior.

Además del fuerte crecimiento de las exportaciones, desde la estrategia de la liberalización y también recientemente, las importaciones mexicanas en su totalidad han tenido una dinámica relevante. En consecuencia, la balanza comercial de bienes —sin incluir a la maquila—, y particularmente el sector manufacturero, motor de crecimiento económico y de las exportaciones, ha reflejado constantemente desde la década de los ochenta un déficit, con tendencia a la alza desde 1988, que llegó a 32 596 millones de dólares en 1994.⁵⁶ Para 1994-1998 1998 el déficit del sector

⁵⁵ Estas cifras seguramente están subestimadas, ya que la información no incluye en todos los años la totalidad de las empresas exportadoras. En 1998, por ejemplo, empresas como BMW de México, IBM, Nissan Mexicana y Sabritas, entre muchas otras, no reportaron información. Por otro lado, es importante señalar que algunas de las empresas exportadoras podrían reportar sus resultados a través del régimen de maquila con lo que se contabilizarían dos veces las respectivas exportaciones (Expansión, 1999).

⁵⁶ Datos obtenidos hasta 1997 del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) (BDINEGI) en pesos corrientes. El tipo de cambio se obtuvo del Banco de México.

EXPORTACIONES MEXICANAS a/

(Comercio en miles de dólares y empleo en miles)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998
Maquila							
Exportaciones	21,853,000	26,269,000	31,103,200	36,920,300	45,165,600	52,863,648	31,010,648
Importaciones	16,442,963	20,466,167	26,178,808	30,504,710	36,332,102	42,556,671	26,113,708
Balanza comercial	5,410,037	5,802,833	4,924,392	6,415,590	8,833,498	10,306,977	4,896,940
Empleo	547	601	681	799	938	1,039	492
Principales empresas exportadoras b/							
Exportaciones	26,008,198	32,010,485	44,811,216	56,794,878	56,976,697	51,074,408	25,066,211
Importaciones	14,017,155	19,014,861	24,292,953	28,605,418	36,618,686	38,004,405	23,987,250
Balanza comercial	11,991,042	12,995,624	20,518,263	28,189,461	20,358,010	13,070,003	1,078,961
Empleo	1,002	994	1,243	1,348	1,276	1,333	330
Principales empresas exportadoras extranjeras c/							
Exportaciones	7,451,935	10,083,765	12,877,990	20,307,685	22,309,613	22,496,535	15,044,600
Importaciones	6,490,522	8,388,303	10,601,929	14,446,895	17,929,523.26	18,186,294.53	11,695,772
Balanza comercial	961,412	1,695,462	2,276,062	5,860,790	4,380,090	4,310,240	3,348,828
Empleo	147	169	216	239	227	232	85
Principales empresas exportadoras con capital extranjero d/							
Exportaciones	9,384,887	14,220,267	19,341,233	26,034,791	29,378,073	28,651,388	19,266,501
Importaciones	8,139,906	12,659,447	14,241,146	17,844,890	24,550,327	24,103,241	15,963,335
Balanza comercial	1,244,982	1,560,820	5,100,087	8,189,901	4,827,746	4,548,148	3,303,166
Empleo	271	436	450	513	567	597	326
Principales empresas exportadoras nacionales e/							
Exportaciones	18,556,263	21,926,720	31,933,226	36,487,193	34,667,083	28,577,874	10,021,611
Importaciones	7,526,633	10,626,558	13,691,024	14,158,523	18,689,163	19,818,111	12,291,478
Balanza comercial	11,029,630	11,300,162	18,242,202	22,328,670	15,977,920	8,759,763	-2,269,867
Empleo	855	825	1,027	1,110	1,049	1,101	246
Exportaciones totales fob (incluye maquila)	51,886,000	60,882,200	79,541,700	95,999,800	110,431,000	117,459,557	65,573,557
Importaciones totales fob (incluye maquila)	65,366,500	79,345,898	72,453,000	89,468,797	109,807,602	125,373,059	60,006,559
Empleo nacional f/	32,534	33,208	33,881	35,226	37,360	38,618	6,083

/Continúa

Cuadro 15 (Continuación)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998
	Participación porcentual						
Maquila							
Exportaciones	42.12	43.15	39.10	38.46	40.90	45.01	41.49
Importaciones	25.16	25.79	36.13	34.10	33.09	33.94	31.83
Empleo	1.68	1.81	2.01	2.27	2.51	2.69	2.18
Principales empresas exportadoras b/							
Exportaciones	50.13	52.58	56.34	59.16	51.59	43.48	51.86
Importaciones	21.44	23.96	33.53	31.97	33.35	30.31	29.63
Empleo	3.08	2.99	3.67	3.83	3.42	3.45	3.41
Principales empresas exportadoras extranjeras c/							
Exportaciones	14.36	16.56	16.19	21.15	20.20	19.15	18.51
Importaciones	9.93	10.57	14.63	16.15	16.33	14.51	14.03
Empleo	0.45	0.51	0.64	0.68	0.61	0.60	0.58
Principales empresas exportadoras con capital extranjero d/							
Exportaciones	18.09	23.36	24.32	27.12	26.60	24.39	24.60
Importaciones	12.45	15.95	19.66	19.95	22.36	19.23	18.74
Empleo	0.83	1.31	1.33	1.46	1.52	1.55	1.34
Principales empresas exportadoras nacionales e/							
Exportaciones	35.76	36.01	40.15	38.01	31.39	24.33	33.35
Importaciones	11.51	13.39	18.90	15.83	17.02	15.81	15.60
Empleo	2.63	2.48	3.03	3.15	2.81	2.85	2.83
Exportaciones totales fob (incluye maquila)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Importaciones totales fob (incluye maquila)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Empleo nacional f/	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	Tasas de crecimiento						
Maquila							
Exportaciones	-	20.2	18.4	18.7	22.3	17.0	19.3
Importaciones	-	24.5	27.9	16.5	19.1	17.1	20.9
Balanza comercial	-	7.3	-15.1	30.3	37.7	16.7	13.8
Empleo	-	9.9	13.4	17.3	17.4	10.7	13.7

/Continúa

Cuadro 15 (Conclusión)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998
<i>Principales empresas exportadoras b/</i>							
Exportaciones	-	23.1	40.0	26.7	0.3	-10.4	14.5
Importaciones	-	35.7	27.8	17.8	28.0	3.8	22.1
Balanza comercial	-	8.4	57.9	37.4	-27.8	-35.8	1.7
Empleo	-	-0.8	25.0	8.5	-5.3	4.4	5.9
<i>Principales empresas exportadoras extranjeras c/</i>							
Exportaciones	-	35.3	27.7	57.7	9.9	0.8	24.7
Importaciones	-	29.2	26.4	36.3	24.1	1.4	22.9
Balanza comercial	-	76.4	34.2	157.5	-25.3	-1.6	35.0
Empleo	-	15.0	27.4	10.7	-4.8	2.0	9.5
<i>Principales empresas exportadoras con capital extranjero d/</i>							
Exportaciones	-	51.5	36.0	34.6	12.8	-2.5	25.0
Importaciones	-	55.5	12.5	25.3	37.6	-1.8	24.2
Balanza comercial	-	25.4	226.8	60.6	-41.1	-5.8	29.6
Empleo	-	60.7	3.3	14.0	10.5	5.3	17.1
<i>Principales empresas exportadoras nacionales e/</i>							
Exportaciones	-	18.2	45.6	14.3	-5.0	-17.6	9.0
Importaciones	-	41.2	28.8	3.4	32.0	6.0	21.4
Balanza comercial	-	2.5	61.4	22.4	-28.4	-45.2	-4.5
Empleo	-	-3.6	24.5	8.0	-5.4	4.9	5.2
Exportaciones totales fob (incluye maquila)	-	17.3	30.6	20.7	15.0	6.4	17.8
Importaciones totales fob (incluye maquila)	-	21.4	-8.7	23.5	22.7	14.2	13.9
Empleo nacional f/	-	2.1	2.0	4.0	6.1	3.4	3.5

Fuentes: Elaboración propia sobre la base del Banco de México, Dussel Peters (2000a), Expansión, INEGI (1999) y PEF (1999).

a/ Incluyen exclusivamente las exportaciones de las principales empresas, de las cuales las extranjeras constituyen una parte.

b/ Para 1993 y 1994 se consideraron 264 y 283 empresas, para 1995, 302, para 1996, 312, para 1997, 300 y para 1998, 305.

c/ Empresas de capital mayoritario extranjero. Para 1993 y 1994 se consideraron 54 empresas, para 1995, 78, para 1996, 66, para 1997, 72, y para 1998, 74.

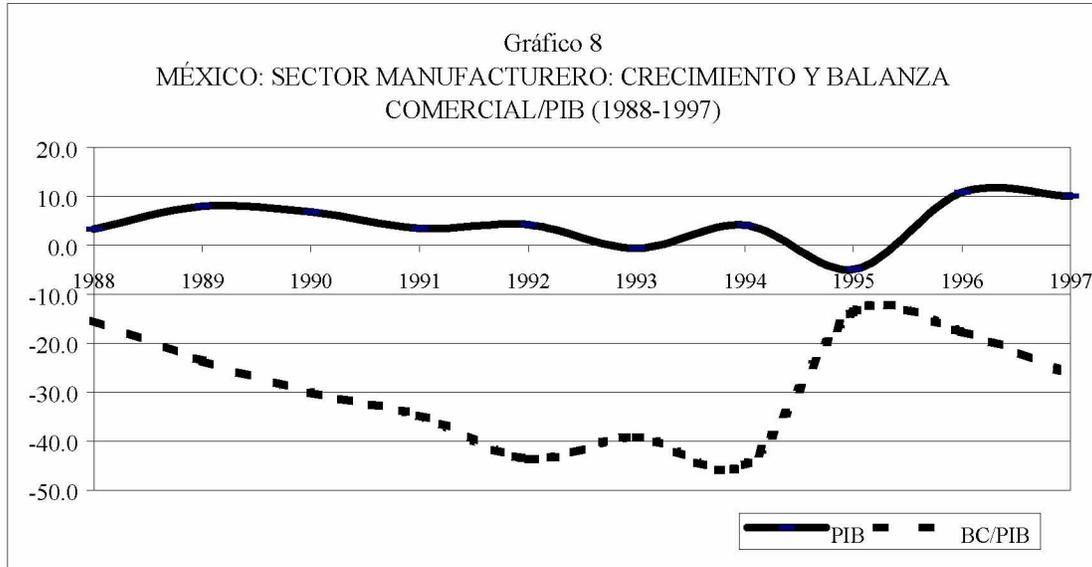
d/ Empresas con capital extranjero de 0.01% a 100%. Para 1993 y 1994 se consideraron 107 y 140 empresas, respectivamente, y para 1995, 1996, 1997 y 1998 se consideraron 117, 110 y 112 y 114 empresas, respectivamente.

e/ Empresas de capital mayoritario nacional. Para 1993 y 1994 se consideraron 210 y 229 empresas, para 1995, 224, para 1996, 246, para 1997, 228, y para 1998, 231 empresas.

f/ Población ocupada nacional (PEF 1999). El año 1994 fue estimado con base en la misma fuente.

g/ La suma de las exportaciones de empresas extranjeras, exportadoras con capital extranjero y de exportadoras nacionales no es igual a 100% debido a que las exportadoras con capital extranjero incluyen empresas de los otros rubros.

manufacturero acumuló más de 95 000 millones de dólares. Por lo tanto, una de las principales características del sector manufacturero mexicano es su alta dependencia de importaciones para crecer en términos económicos y para llevar a cabo las exportaciones, incluso antes del TLC (véase el gráfico 8). Esta tendencia, la cual no ha cambiado después del TLC, refleja la falta de encadenamientos del sector manufacturero con el mismo sector y el resto de la economía. El caso de la industria electrónica (capítulo III, 2, b) es paradigmático para este segmento de la economía mexicana.



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y Banco de México.

Además de la limitada asociación entre exportaciones y empleo que se estableció anteriormente, una serie de fuentes permiten distinguir algunas de las principales tendencias en torno a la generación de empleo en México. Por un lado, destaca que en los últimos años, desde 1988, las micro, pequeñas y medianas industrias (MPMI), y en especial las microempresas, han presentado una dinámica significativamente inferior a la de las grandes empresas en términos de generación de empleo e incluso de creación de establecimientos. (Véase el cuadro 16.) Estas tendencias son más pronunciadas desde 1993. Por un lado, la tasa de crecimiento promedio anual de la creación de grandes empresas durante 1988-1998 fue de 4.2% y de 2.5% para las MPMI. Sin embargo, el cambio estructural más importante durante el período es la creciente participación de las grandes empresas en el empleo manufacturero, o, como contrapartida, la disminución por parte de las MPMI. Hasta 1993 las MPMI participaron con un 50.77% del personal ocupado manufacturero; este porcentaje cayó a un 42.81% en 1998. Este impresionante cambio estructural refleja que las MPMI han encontrado serias dificultades para integrarse a las actividades económicas desde la implantación del nuevo modelo económico, y en concreto desde la crisis de 1994-1995 (véase el gráfico 9).

MÉXICO: ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEO POR ESTRATO DE EMPRESA MANUFACTURERA

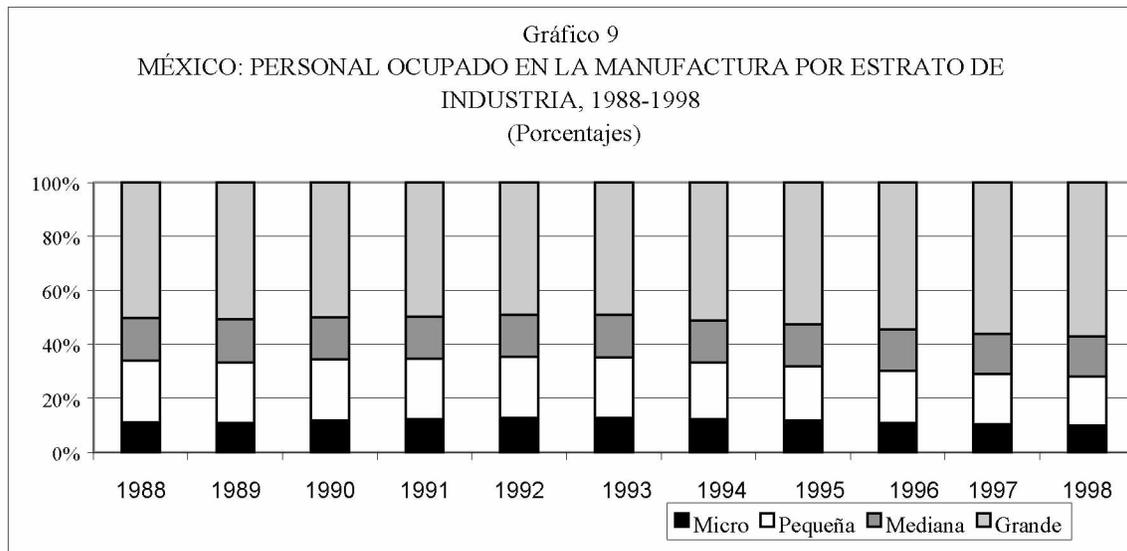
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1988-1998
Establecimientos												
Micro	76,526	81,332	92,556	99,695	101,446	99,279	97,996	93,194	93,600	97,479	100,062	23,536
Pequeña	17,668	18,281	19,685	20,279	19,895	18,633	18,070	16,278	17,543	18,755	19,853	2,185
Mediana	2,941	3,209	3,266	3,364	3,297	3,164	3,230	3,050	3,382	3,579	3,861	920
Subtotal	97,135	102,822	115,507	123,338	124,638	121,076	119,296	112,522	114,525	119,813	123,776	26,641
Grande	2,104	2,279	2,386	2,427	2,367	2,270	2,347	2,285	2,629	2,933	3,165	1,061
Total	99,239	105,101	117,893	125,765	127,005	123,346	121,643	114,807	117,154	122,746	126,941	27,702
Personal ocupado												
Micro	317,157	338,304	384,465	412,389	415,757	402,224	394,145	365,139	375,100	392,676	406,312	89,155
Pequeña	664,556	690,927	737,230	756,650	740,870	696,195	673,779	610,238	657,274	707,062	748,908	84,352
Mediana	458,683	500,866	512,280	524,447	510,398	493,040	506,204	478,637	525,814	558,384	606,178	147,495
Subtotal	1,440,396	1,530,097	1,633,975	1,693,486	1,667,025	1,591,459	1,574,128	1,454,014	1,558,188	1,658,122	1,761,398	321,002
Grande	1,452,801	1,575,515	1,635,629	1,676,931	1,601,142	1,542,905	1,646,369	1,612,342	1,876,427	2,125,280	2,352,634	899,833
Total	2,893,197	3,105,612	3,269,604	3,370,417	3,268,167	3,134,364	3,220,497	3,066,356	3,434,615	3,783,402	4,114,032	1,220,835
Establecimientos (porcentajes sobre el total)												
Micro	77.11	77.38	78.51	79.27	79.88	80.49	80.56	81.17	79.89	79.42	78.83	79.37
Pequeña	17.80	17.39	16.70	16.12	15.66	15.11	14.85	14.18	14.97	15.28	15.64	15.74
Mediana	2.96	3.05	2.77	2.67	2.60	2.57	2.66	2.66	2.89	2.92	3.04	2.79
Subtotal	97.88	97.83	97.98	98.07	98.14	98.16	98.07	98.01	97.76	97.61	97.51	97.91
Grande	2.12	2.17	2.02	1.93	1.86	1.84	1.93	1.99	2.24	2.39	2.49	2.09
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Personal ocupado (porcentajes sobre el total)												
Micro	10.96	10.89	11.76	12.24	12.72	12.83	12.24	11.91	10.92	10.38	9.88	11.47
Pequeña	22.97	22.25	22.55	22.45	22.67	22.21	20.92	19.90	19.14	18.69	18.20	20.96
Mediana	15.85	16.13	15.67	15.56	15.62	15.73	15.72	15.61	15.31	14.76	14.73	15.48
Subtotal	49.79	49.27	49.97	50.25	51.01	50.77	48.88	47.42	45.37	43.83	42.81	47.91
Grande	50.21	50.73	50.03	49.75	48.99	49.23	51.12	52.58	54.63	56.17	57.19	52.09
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

/Continúa

Cuadro 16 (Conclusión)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1988-1998
Establecimientos (tasas de crecimiento)												
Micro	--	6.3	13.8	7.7	1.8	-2.1	-1.3	-4.9	0.4	4.1	2.6	2.7
Pequeña	--	3.5	7.7	3.0	-1.9	-6.3	-3.0	-9.9	7.8	6.9	5.9	1.2
Mediana	--	9.1	1.8	3.0	-2.0	-4.0	2.1	-5.6	10.9	5.8	7.9	2.8
Subtotal	--	5.9	12.3	6.8	1.1	-2.9	-1.5	-5.7	1.8	4.6	3.3	2.5
Grande	--	8.3	4.7	1.7	-2.5	-4.1	3.4	-2.6	15.1	11.6	7.9	4.2
Total	--	5.9	12.2	6.7	1.0	-2.9	-1.4	-5.6	2.0	4.8	3.4	2.5
Personal ocupado (tasas de crecimiento)												
Micro	--	6.7	13.6	7.3	0.8	-3.3	-2.0	-7.4	2.7	4.7	3.5	2.5
Pequeña	--	4.0	6.7	2.6	-2.1	-6.0	-3.2	-9.4	7.7	7.6	5.9	1.2
Mediana	--	9.2	2.3	2.4	-2.7	-3.4	2.7	-5.4	9.9	6.2	8.6	2.8
Subtotal	--	6.2	6.8	3.6	-1.6	-4.5	-1.1	-7.6	7.2	6.4	6.2	2.0
Grande	--	8.4	3.8	2.5	-4.5	-3.6	6.7	-2.1	16.4	13.3	10.7	4.9
Total	--	7.3	5.3	3.1	-3.0	-4.1	2.7	-4.8	12.0	10.2	8.7	3.6

Fuente: Cálculos propios sobre la base de información proporcionada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).



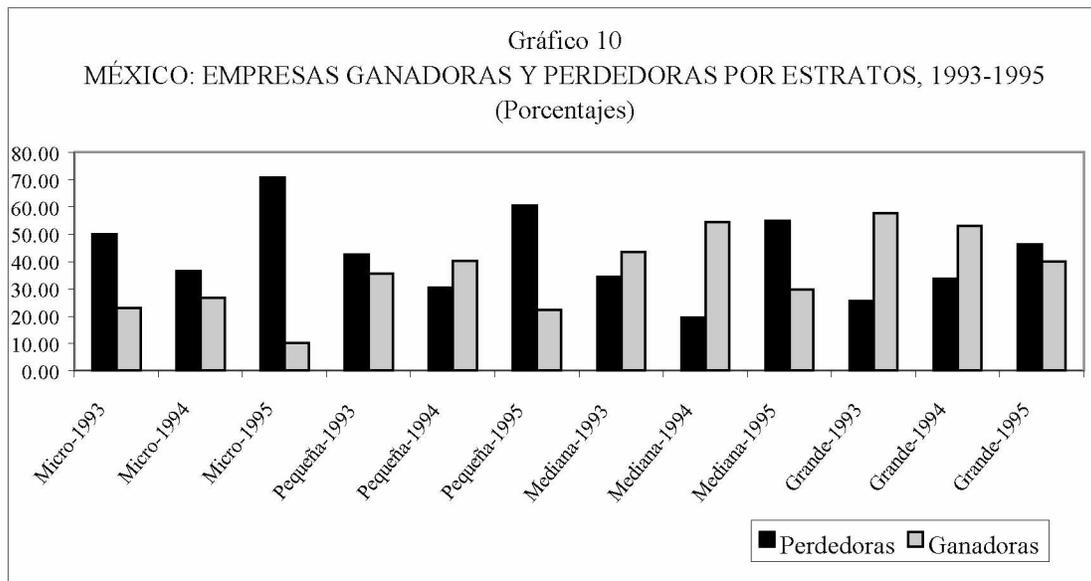
Fuente: Cuadro 16.

Otras fuentes (NAFIN, 1999a, 1999b y 1999c) resaltan algunas de las más recientes tendencias de las MPMI desde 1993 y el impacto que tuvo la crisis de 1994-1995 en este estrato de empresas. Estas encuestas realizadas en 1993, 1994 y 1996, basadas en una muestra representativa de 3 500 empresas de diferentes tamaños y especialmente del sector manufacturero en más de 67 ciudades del país, es reveladora desde varias perspectivas. Por un lado, se aprecia en general una alta asociación positiva entre el tamaño de las empresas, su producción y/o sus ventas, su orientación exportadora y su acceso al sistema financiero (tanto solicitud como obtención de los respectivos créditos) (NAFIN, 1999c, pág. 29). En 1993 sólo 4.1%, 11.3%, 21.8% y 53.2% de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas que aumentaron su producción y/o ventas exportaron, mientras que en las que disminuyeron su actividad los porcentajes son significativamente inferiores. Ya en 1993 más de la mitad de las empresas encuestadas tenían importantes problemas de liquidez.

La encuesta ya señalada (NAFIN, 1999a, 1999b y 1999c) permite observar algunas de las limitaciones esenciales de las MPMI. En orden de importancia, las MPMI indicaron que los principales elementos para incrementar la competitividad son: i) mejorar sus precios, ii) una menor tasa de interés, iii) disminuir la carga fiscal, iv) mejorar insumos y v) mejorar su servicio (NAFIN, 1999c, pág. 40 y ss.). De igual forma, las principales medidas gubernamentales que pudieran alentar a las respectivas actividades según las MPMI, fueron: i) disminuir impuestos y obligaciones, ii) reducir la inflación, iii) proporcionar financiamiento, iv) otorgar incentivos fiscales y v) estabilizar la paridad cambiaria.

Los temas enunciados son relevantes debido a que las MPMI han realizado importantes esfuerzos durante los últimos años para enfrentarse a los nuevos desafíos nacionales e internacionales. En la actualidad, 49.4% de las microempresas lleva a cabo algún tipo de control de calidad. Este porcentaje aumenta según el tamaño de las empresas hasta alcanzar el 86.2% en

las grandes. Los planes de inversión en 1996 también manifiestan estos cambios, ya que 24.67% de las microempresas han reportado un incremento de sus inversiones, tendencia que también crece en proporción al tamaño de las empresas y llega a 45.2% en las grandes. El aumento de la capacidad instalada y el mejoramiento de los sistemas de comercialización de bienes y servicios son los principales objetivos de estas inversiones (véase el gráfico 10).

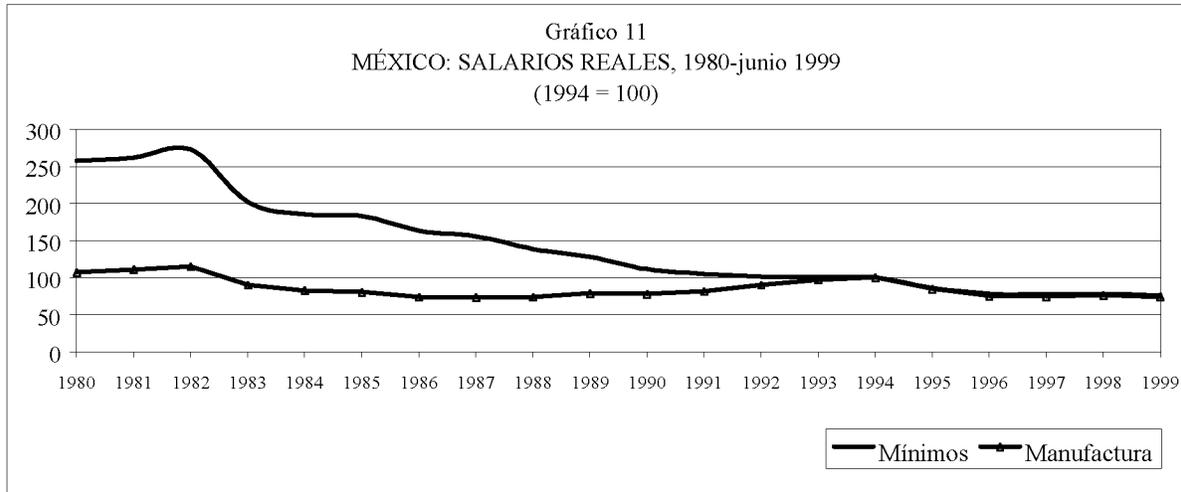


Fuente: Elaboración propia con base en NAFIN (1999a, 1999b y 1999c).

En general, 83.9% de los empresarios no recibió asesoría para hacer frente a la crisis de 1994-1995 y las principales medidas tomadas fueron: i) ninguna (19.2%), ii) recorte de personal (14.7%), iii) negociación con proveedores (12.6%) y iv) reducción de precios (10.9%). Destaca que particularmente las empresas de menor tamaño no tomaron medida alguna, mientras que sólo el 1.54% de las grandes quedó en ese primer grupo.

Por último, es relevante señalar algunas tendencias en torno a los salarios reales en México. Desde 1980, los salarios reales —tanto mínimos como para el sector manufacturero en su conjunto— han descendido constantemente y se encuentran muy por debajo de sus niveles de 1980. En general, esta tendencia ha continuado desde 1994 y con la entrada en vigor del TLC. Los salarios mínimos reales, que siguen constituyendo un punto de referencia de gran importancia para el ingreso de los hogares mexicanos —en 1996 el 31.34% de los hogares mexicanos recibió de entre 0 y 2 salarios mínimos y el 41.99% de los hogares menos de 5 salarios mínimos en 1996—, también han disminuido en general de forma constante desde 1980. El gráfico 11 refleja que los salarios mínimos, tomando como base el año 1994 (y con la intención de comparar el período desde la implementación del TLC), se han desplomado en 1995 y 1996 y sólo han logrado recuperarse ligeramente a partir de 1998; en junio de 1999 los salarios reales mínimos y manufactureros equivalen a 75.60% y 74.10% de los de 1994, respectivamente. Se observan también tendencias muy similares para los salarios reales en el sector manufacturero,

el motor de crecimiento de la economía mexicana como resultado de su orientación exportadora. Es además significativo que en ambos casos los niveles salariales reales se encuentran en 1999 muy por debajo de sus niveles de principios de la década de los ochenta.



Fuente: elaboración propia con base en CEPAL (1999c).

Desde esta perspectiva, e independientemente del “blindaje macroeconómico” que la estrategia ha otorgado a la economía desde 1988, todavía persisten importantes rezagos económicos, incluyendo una creciente polarización y fragilidad de la economía en general, un sector financiero incapaz de brindar financiamiento al sector productivo, crecientes limitaciones para vincular los sectores dinámicos y exportadores de la economía con el resto de la misma, así como efectos positivos en la generación de empleo, mayores salarios y procesos de aprendizaje. Son indiscutibles los logros del segmento de la economía orientado hacia el comercio exterior. Sin embargo, por el momento el resto de la economía, y particularmente las empresas y sectores orientados hacia el mercado nacional, así como aquellas de menor tamaño, todavía no se han incorporado a esta dinámica desde 1988.

Este apartado sostiene que el motor de crecimiento de las exportaciones ha estado extremadamente concentrado en un grupo de empresas relativamente pequeño, mientras que el vínculo directo del resto de la economía con esta dinámica es discreto.⁵⁷ Por otro lado, las exportaciones no están asociadas positivamente con la generación de empleo y han sido las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras las que menos se han beneficiado con el proceso iniciado en la década de los ochenta y el mismo TLC. La reducida generación de empleo

⁵⁷ Existe en la actualidad un intenso debate en torno a los encadenamientos que generan las exportaciones con el resto de la economía. Un grupo de autores (De María y Campos, 1999; Dussel Peters, 1997, 1999a y 1999b) indican que son reducidos y con tendencia a la baja, mientras que particularmente la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) ha argumentado en sentido contrario. No obstante lo anterior, el mismo Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PEF, 1996) señala que en la generación de encadenamientos y agrupamientos de las industrias más dinámicas con el resto de la economía se encuentran algunos de los retos más importantes de la economía mexicana.

de la economía en general está relacionada con la calidad cada vez menor de los empleos, lo cual se refleja en las tendencias a la baja de los salarios reales durante la década de los ochenta y noventa. Algunos estudios preliminares apuntan incluso que los salarios de las ramas con mayores coeficientes de exportación —automotriz, equipo electrónico y otras industrias textiles, entre otras— presentan niveles salariales reales superiores al resto de la manufactura, pero con una pronunciada tendencia a la baja desde 1994 (Dussel Peters, 2000a).⁵⁸

2. Estudios sectoriales

En lo que sigue se analizan dos sectores específicos de la industria mexicana a fin de comprender las consecuencias que ha tenido el TLC en la economía mexicana. El primer sector, el agrícola, y en concreto la producción de maíz, fue seleccionado debido a su importancia para la agricultura mexicana y la orientación hacia el mercado doméstico de su producción. La producción de maíz en México, además, es relevante ya que constituye uno de los principales elementos de la dieta mexicana —con una gran trascendencia histórica y cultural— y representó el 62% de la superficie cultivada en el país en 1996. Alrededor de 18 millones de personas —y 2.7 millones de productores— dependen directa o indirectamente de la producción de maíz.⁵⁹ El segundo sector de estudio, la electrónica, y de forma específica la computación, no sólo es una actividad relativamente nueva en México y mayoritariamente controlada por empresas transnacionales, sino que también presenta una alta orientación exportadora. Con el sector del automóvil y de partes para automóvil, la electrónica ha sido uno de los sectores más exitosos en su dinámica exportadora en la economía mexicana.

Es importante señalar que los siguientes dos apartados no pretenden examinar con detalle los sectores, propósito que sería imposible ante las dimensiones y los objetivos del documento. Por el contrario, se presentan brevemente sus principales tendencias y, de igual forma, se examinan las consecuencias que ha tenido en ellos la aplicación del TLC desde 1994 con la información disponible.

a) El sector agrícola y la producción de maíz

Durante las últimas décadas, el sector agropecuario ha presentado una serie de tendencias relevantes. Históricamente ha sido uno de los fundamentos de la sustitución de las importaciones en México, ya que transfería recursos y fuerza de trabajo al sector industrial (Villarreal, 1988). Sin embargo, y ante el agotamiento del reparto de tierras, las limitaciones de apropiación de nuevos territorios (crecimiento extensivo) y la falta de promoción del sector en general durante varias décadas, al menos desde fines de la década de los sesenta, el sector comienza a generar importantes déficit en la balanza comercial.

⁵⁸ Estas tendencias no pueden atribuirse en su totalidad al TLC. Como se señala desde la introducción de este documento, por el momento no es posible distinguir claramente la causalidad de la crisis de 1994 y la del Tratado. Sin embargo, el TLC, en el mejor de los casos, tampoco ha podido invertir estas tendencias.

⁵⁹ Es interesante mencionar que la producción de maíz es la que menor participación de tierras de riego tiene: sólo 26% de las tierras son de riego, y el resto son de temporal (CCA, 1999, pág. 82).

Al menos desde mediados de la década de los ochenta, y con la introducción de una nueva estrategia de desarrollo, el sector agropecuario sufre una importante transformación y pierde su función dinamizadora del desarrollo económico nacional (De Grammont, 1999). La liberalización de las importaciones, el sector manufacturero exportador como motor de crecimiento de la nueva estrategia económica, así como la implementación de políticas de un “Estado delgado” —con importantes repercusiones en el crédito y los mecanismos de apoyo otorgados al sector— han sido de gran relevancia para comprender algunos de los cambios que ha experimentado el sector agropecuario desde entonces.⁶⁰ La caída de los precios internacionales del maíz desde la década de los ochenta —de más de 120 dólares por tonelada en aquella época a 93.3 dólares en 1998 (CEPAL, 1999d)—, los diferenciales crecientes entre los precios nacionales e internacionales, y los cambios y la disminución en los apoyos al sector en general⁶¹ han generado importantes disyuntivas en el sector.

Desde la década de los ochenta la superficie cosechada de maíz presenta una continua tendencia al alza, de alrededor de 6.8 millones de hectáreas en 1980 a 7.9 millones en 1998; para el mismo período, el rendimiento (producción/superficie cosechada) aumenta de 1.8 a 2.3, aunque se mantiene relativamente constante durante la década de los noventa (CEPAL, 1999d).

En 1983 el 100% de las importaciones estaban sujetas a permisos previos de importación en el sector. Sin embargo, con el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) en 1985 y con el TLC desde 1994, la liberalización de las importaciones ha tenido efectos significativos en el sector. Por un lado, la mayor parte de las barreras no arancelarias y permisos previos fueron sustituidos por cuotas; por otro lado, se redujeron en forma muy importante los aranceles (Salcedo, 1999, pág. 10 y ss.). Específicamente en torno al TLC, éste convirtió el sistema arancelario del maíz en un sistema que incluía cuotas y que sería eliminado gradualmente en 15 años desde su inicio en 1994. Por parte de México se permitió con el TLC una cuota libre de arancel de 2.5 millones de toneladas de maíz, cantidad que aumentaría en un 3% anual a partir de 1995.⁶²

A pesar de todo lo expuesto, el gobierno mexicano no sólo ha permitido importaciones agrícolas, incluso particularmente las de maíz, sino que en muchos casos ha rebasado las cuotas establecidas en el mismo TLC sin que se graven los aranceles establecidos (véase el gráfico 12; CEPAL, 1999d; Salcedo, 1999, pág. 12).⁶³ Las importaciones realizadas desde 1996, por

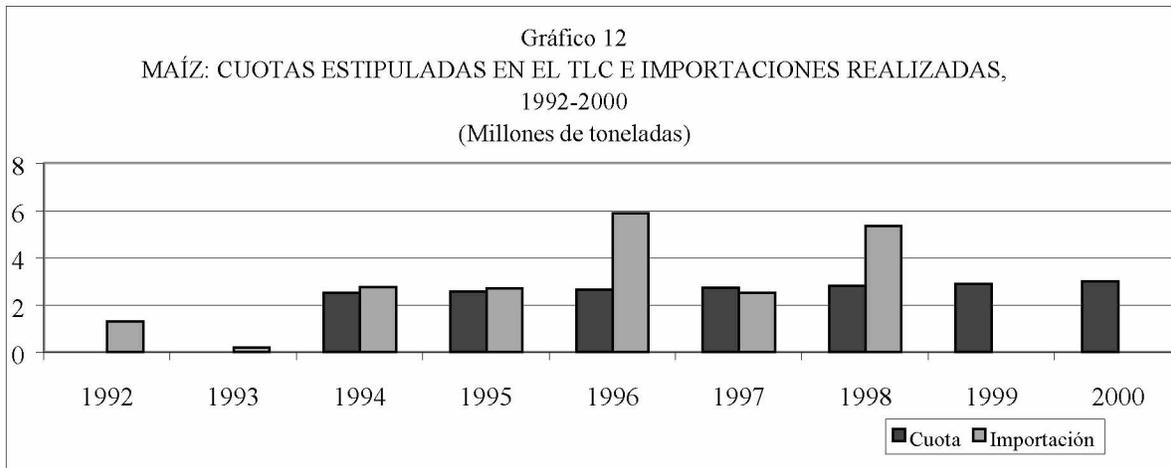
⁶⁰ Durante la década de los noventa, además, se reformó el artículo 27 de la Constitución, con lo cual terminó la repartición de tierras, mientras que los ejidatarios se convirtieron en propietarios de sus tierras y obtuvieron el derecho de venderlas.

⁶¹ Mientras que en los Estados Unidos existen importantes incentivos para la exportación de granos en general y de maíz en particular, en México se ha transitado del control de precios del maíz a apoyos directos a los productores y a ingresos al productor.

⁶² Las tarifas para las importaciones de maíz que sobrepasaran las cuotas gravarían un arancel de 206.9% en enero de 1994. En los siguientes seis años las importaciones que sobrepasaran la cuota establecida pagarían un 29.6% menos, y el arancel se reduciría constantemente hasta el 2008 para alcanzar una tasa cero en el 2009 (CAA, 1999, pág. 107 y ss.). De tal forma, en el sector agropecuario en general se esperan todavía importantes efectos arancelarios del TLC en los próximos años (CNA, 1999).

⁶³ Según cálculos de Schwentesius Rindermann y Gómez Cruz (1999b) la pérdida fiscal, por no gravar el arancel del maíz, fue de alrededor de 2 000 millones de dólares durante 1994-1998.

ejemplo, son mayores que las cuotas previstas para el año 14, según lo establecido en el TLC. No obstante las buenas cosechas de maíz durante 1996 (CCA, 1999, pág. 109 y ss.), ⁶⁴ existen varias razones para realizar estas importaciones: i) controlar o incluso reducir el nivel inflacionario, ya que en varios años, y dependiendo de la estacionalidad específica, los precios internacionales de las importaciones eran significativamente inferiores a los precios por tonelada de la producción mexicana, y ii) las presiones estadounidenses también han sido relevantes, ya que con la crisis de la ex Unión Soviética, los Estados Unidos perdieron numerosos compradores tradicionales de productos agrícolas y granos (De Grammont, 1999). ⁶⁵



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (1999d).

Estas tendencias han tenido múltiples efectos en el sector agrícola en general, y particularmente en la producción de maíz, una de las actividades agrícolas más afectada por la apertura de las importaciones. En forma resumida, las consecuencias principales han sido:

i) Históricamente el precio del maíz en México ha sido, y sigue siendo, superior a los precios internacionales del producto. Además, el precio real del maíz en México ha caído constantemente durante la década de los ochenta y en 1997 equivale a 54.13% del precio de 1990. En comparación con 1994, el precio real del maíz ha caído en 13.46% en 1997 (CCA, 1996, pág. 111). ⁶⁶

⁶⁴ Es importante destacar que los precios internacionales aumentaron considerablemente durante 1996. Además, una creciente parte del maíz tiene como destino el consumo para animales. El consumo humano de maíz se redujo de más de 80% durante 1987-1989 a 63.5% en 1993 (CCA, 1999, pág. 120).

⁶⁵ Las condiciones climatológicas afectan en forma importante la cosecha del maíz y generan, además, discrepancias entre los productores y consumidores del sector agropecuario en general, y específicamente en la producción del maíz.

⁶⁶ De igual forma, el Consejo Nacional Agropecuario (CNA) (1999) calcula que el precio real del maíz blanco cayó en un 45.49% durante 1996-1999.

ii) El consumo aparente (producción neta más importaciones menos exportaciones) del maíz aumenta significativamente durante 1994-1998 en más de 15 puntos porcentuales. Este aumento del consumo aparente es resultado exclusivo de las importaciones: medidas en toneladas, las importaciones aumentan en 94% durante 1994-1998 (CEPAL, 1999d).

iii) El descenso del precio real del maíz en México —considerando que a partir del ciclo otoño-invierno 1982-1983 se empezaron a fijar precios de garantía diferenciales para cada ciclo agrícola —⁶⁷ no sólo es resultado de las crecientes importaciones masivas de maíz, sino que también de un esfuerzo por parte del gobierno federal para conseguir que el precio del producto refleje su costo real y sea semejante al internacional (Salcedo, 1999, pág. 20). La generalizada reducción de la intervención del Estado en el sector, así como la eliminación de mecanismos, programas y créditos de fomento, también han repercutido gravemente en la agricultura en general y en la producción de maíz en particular (CNA, 1999; Salcedo, 1999, pág. 14 y ss.; USMCC, 1999a).⁶⁸ Se aprecia en este sentido —y particularmente en el caso de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) hasta su desaparición— una reorientación de los subsidios de los productores a los consumidores (CCA, 1999).⁶⁹

iv) Como parte de las políticas anteriores, el financiamiento por parte de instituciones crediticias orientadas hacia el sector agrícola prácticamente ha desaparecido (CCA, 1999; CNA, 1999; Salcedo, 1999).⁷⁰

v) Como respuesta a los nuevos retos en el sector agrícola en general, y concretamente en la producción de maíz, según la CCA (1999, pág. 139 y ss.) se vislumbran al menos tres escenarios no excluyentes: 1) modernizar la producción de maíz para sobreponerse a las importaciones, 2) sustituir la producción de maíz por otros productos, o 3) continuar con la producción tradicional de maíz para el autoconsumo. Sin embargo, sólo un grupo relativamente pequeño de productores ha sido capaz de modernizar las tecnologías y técnicas productivas tales como el uso de mejores semillas y fertilizantes y la conservación de la calidad de la tierra y el agua, entre otras. De igual forma, un grupo relativamente pequeño de productores —el 20% de los productores con mayores ganancias (CCA, 1999, pág. 139)— puede sustituir su producción

⁶⁷ Estos precios de garantía se fijaron hasta 1995, mientras que posteriormente se presentan precios de indiferencia.

⁶⁸ La CNA (1999) señala incluso que el precio de una serie de insumos, como es el caso del diesel, en 1999 casi cuadruplica (calculado en pesos por litro) al de los Estados Unidos.

⁶⁹ En el sector agrícola todavía existe un número importante de apoyos al campo, aunque con una muy marcada tendencia a la baja. CONASUPO y el Programa de Ayuda al Campo (PROCAMPO) fueron particularmente importantes durante la década de los noventa. En general, los principales apoyos al sector buscaron desvincular el fomento sectorial de la producción. PROCAMPO, por ejemplo, provee ayudas a todo propietario de tierra, sin importar la región o el cultivo específico (CCA, 1999, pág. 116 y ss.). De igual forma, CONASUPO fue un importante comprador en el sector agrícola hasta su desaparición, aunque sus compras, como participación con la producción nacional, aumentó de 23.3% en 1982 a 46.2% en 1994 y descendió a 18.8% en 1997 (Salcedo, 1999, pág. 21).

⁷⁰ Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) son probablemente la principal excepción. Sin embargo, FIRA beneficia particularmente a empresas productoras y proveedoras de semillas, fertilizantes y pesticidas (CCA, 1999, pág. 117).

de maíz por otra.⁷¹ Bajo el tercer rubro se encuentra probablemente la mayor parte de las unidades productoras y de la población relacionada con la producción del maíz: productores que continuarán cultivando maíz ante la imposibilidad de sustituirlo por otro grano o aumentar el nivel tecnológico de su producción.⁷²

vi) Por último, es importante señalar que el sector agrícola presenta una serie de características diferentes a las de otras actividades económicas. En 1991, por ejemplo, 64% de todos los productores tuvo pérdidas y producía 29.5% del maíz nacional (CCA, 1999, pág. 141). De igual forma, en 1991, 25.7% de la superficie agrícola no fue sembrada. Esto pudiera resultar sorprendente en un principio, pero está directamente vinculado con esquemas de autoconsumo y las condiciones y necesidades sociales de estos productores y estratos sociales (De Grammont, 1999).

En el contexto de las tendencias anteriores también se aprecian varios efectos del TLC. Primero, el PIB del sector agropecuario (Gran División 1 según el Sistema de Cuentas Nacionales del INEGI), como participación sobre el PIB total, ha descendido constantemente desde la década de los ochenta y en 1997 fue ligeramente superior a 4.6%.⁷³ Esta tendencia a la baja del PIB no ha sido alterada por el TLC. Segundo, al igual que el PIB, la población ocupada en el campo también ha disminuido (véase el gráfico 13).

Sin embargo, y tal como lo destaca De Grammont (1999), desde 1960 se aprecian una serie de tendencias. Mientras que durante 1960-1990 esta población disminuye constantemente, entre 1990-1997 aumenta y prácticamente se duplica. Esto se debe, por un lado, a la incapacidad de la economía mexicana de generar empleo, pero también a una creciente población que no es campesina y que vive en zonas rurales. Tercero, y aunque no existen datos y sobre todo series de tiempo sobre el tema, una serie de autores ha destacado que el sector agrícola se ha caracterizado durante la última década por aumentar su grado de polarización. Ante los cambios constitucionales,⁷⁴ la segmentación del sector por la apertura comercial y el TLC, se percibe que un grupo relativamente reducido de empresas y regiones vinculadas a actividades de exportación ha podido concentrar una creciente superficie de cultivo,⁷⁵ producción y comercio. Mientras que México importa cada vez mayores cantidades de granos en general y particularmente maíz (CEPAL, 1999d), exporta una serie de productos como el café, frutas frescas, legumbres y hortalizas. Estimaciones realizadas por De Grammont (1999) revelan incluso que a principios de la década de los noventa un muy reducido número de empresas (3 451) exporta parte de su producción o toda, pero sólo representan 0.09% de las unidades de producción agrícola en el país. Cuarto, un pequeño grupo de empresas ha sabido orientarse hacia las exportaciones

⁷¹ Para la producción de maíz este cambio puede ser significativo, ya que el 20% citado de los productores es responsable del 50% de la producción total y es propietario del 28% de la tierra de riego (CCA, 1999, pág. 139).

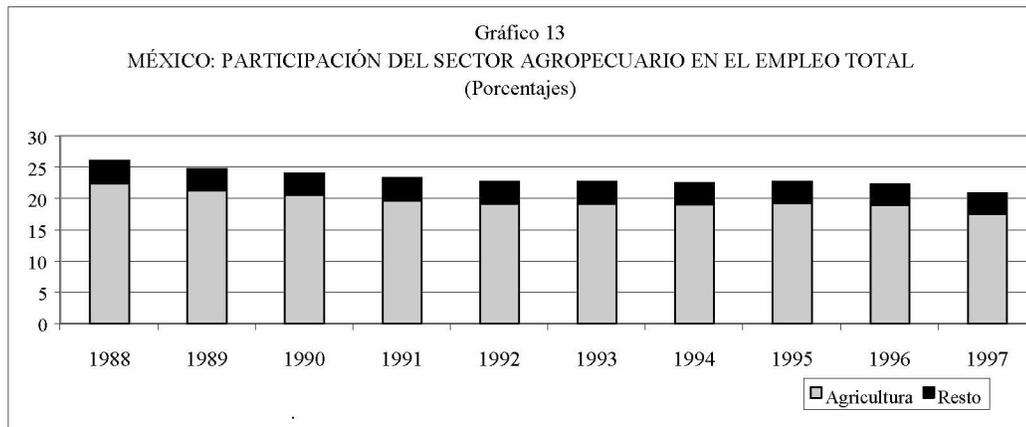
⁷² En futuros escenarios y estudios es importante incluir aspectos de calidad del suelo, acceso a mercados, financiamiento y recursos disponibles, entre otros, para enriquecer el análisis.

⁷³ En 1988 la participación del sector fue de 6.88%, cayó a 5.41% en 1993 y a 4.63% en 1997. Se reflejan tendencias semejantes a la baja para el sector agrícola (INEGI, 1999).

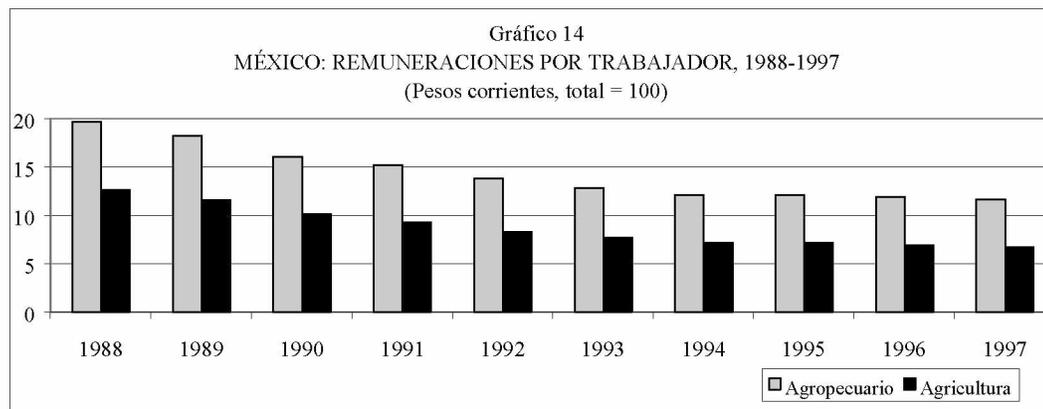
⁷⁴ En la actualidad y como resultado de los cambios en el Artículo 27, y con la certificación de alrededor del 50% de los ejidos, sólo el 4% de los ejidos ha realizado este tipo de contratos.

⁷⁵ En torno a la superficie de 1991, el 0.27% de las empresas de más de 1 000 ha representaron el 45% de la superficie total (De Grammont, 1999).

agroindustriales —en productos como hortalizas, frutas y ganado—, mientras que la mayor parte de los productores dedicados al mercado nacional (granos, carne y leche, entre otros) sufren una importante competencia con productos importados y con pocas posibilidades de acceso a crédito para mejorar las condiciones técnicas y tecnológicas. Quinto, la polarización anteriormente señalada también se refleja en la creciente cartera vencida con relación al crédito otorgado, la cual aumenta de menos de 6% en 1989 a 12% en 1994 y hasta 33% en 1997 (De Grammont, 1999). Sexto, aunque como señala De Grammont (ibídem), la población ocupada en el sector agropecuario aumenta, también disminuye el número de productores en las áreas rurales. Además, en 1997 la mayor parte de la población ocupada está formada por trabajadores agropecuarios y, en menor medida, por campesinos productores. Destaca, de igual forma, que más del 52.8% de los trabajadores agropecuarios no recibió pago alguno. El gráfico 14 refleja que las remuneraciones por personal ocupado (en pesos corrientes y tomando al total de la economía =100) han tendido a la baja en forma significativa desde 1988 y que esa tendencia se ha reforzado desde 1994. Estos datos deben considerarse con respecto a la generalizada baja de los salarios reales (véase capítulo III, 1, d).



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (1999).



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (1999).

Los cuadros 17 a 20 también ponen de relieve una serie de tendencias comerciales para el sector agrícola ⁷⁶ en general y para con los Estados Unidos. Destaca por un lado un importante dinamismo de las importaciones y exportaciones agrícolas en su conjunto. Sin embargo, el comercio con productos agrícolas presenta una TCPA inferior a la de las exportaciones e importaciones totales durante 1990-1998 y durante el período anterior y posterior a la entrada en vigor del TLC. En consecuencia, la participación del sector agrícola en el comercio total de México desciende constantemente durante 1990-1998 (véanse de nuevo los cuadros 17 y 18). De igual forma es importante señalar que en el período 1994-1998 la TCPA de importaciones y exportaciones totales y con los Estados Unidos es en todos los casos superior a la del período 1990-1993 (véase, también, CNA 1999, P-US, 1997, pág. 88 y ss.). Por último, en torno a estas tendencias comerciales generales en el sector agrícola, destaca que el comercio se concentra altamente con los Estados Unidos, e incluso con participaciones superiores a la del comercio total en el caso de las importaciones (véase de nuevo el cuadro 19). ⁷⁷ El caso de las importaciones de maíz es particularmente importante, puesto que más de un 98% de ellos proviene de este país durante 1990-1998. ⁷⁸

Además de las tendencias anteriores, los principales capítulos de exportación (vegetales y ciertas raíces, frutas y nueces, así como café, té y hierba) presentan una alta concentración hacia los Estados Unidos, con la excepción de granos y goma, laca y resinas. ⁷⁹ No obstante lo anterior, las tendencias exportadoras para estos productos indican una ligera propensión a reducir la concentración con los Estados Unidos. Por el contrario, las importaciones del sector agrícola en general, pero particularmente de maíz, se concentran en forma significativa desde 1994 en los Estados Unidos. Estas tendencias anteriores provocaron que el sector agrícola en su conjunto pasara de un pequeño déficit acumulado en 1990-1993 a un superávit acumulado de 559 millones de dólares en 1994-1998. Para el período desde la entrada en vigor del TLC, los principales capítulos exportadores duplican su superávit con respecto al período 1990-1993, aunque los capítulos de granos y de semillas de aceite y frutas también duplican su déficit comercial (véase de nuevo el cuadro 17). Estos datos resultan significativos dado que reflejan cambios importantes desde la entrada en vigor del TLC en 1994 en segmentos específicos del sector agrícola, tal y como se ha examinado anteriormente. Mientras que un grupo de productos y capítulos ha

⁷⁶ Se definió el sector agrícola como los capítulos 6 al 13 del sistema armonizado. La fuente de los cuadros fue el programa MAGIC de la CEPAL.

⁷⁷ El estudio de la CNA (1999) para el sector agropecuario también señala esta tendencia para el período posterior al TLC. Destacan las importaciones de carne, granos y oleaginosas.

⁷⁸ USITC (1999, págs. 5 y 6) destaca para 1998, por ejemplo, que México y Colombia son los únicos dos países en donde las exportaciones estadounidenses de grano aumentaron (véase también USDA, 1999b y 1999c).

⁷⁹ Como resultado de estas tendencias México es en 1998 el segundo proveedor de productos agropecuarios —que incluyen los agrícolas— en el mercado de los Estados Unidos, después de Canadá. Las frutas y hortalizas (con productos como el jitomate, cebolla, ajo, espárrago, brócoli, pepino, nuez, mango, aguacate, uva, melón, sandía, papaya, fresa, frambuesa y mora, entre otros), por ejemplo, participan con más del 40% de las importaciones totales de los Estados Unidos en 1998 (CNA, 1999).

MÉXICO: PRINCIPALES IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN EL SECTOR AGRÍCOLA

(Millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998	
Importaciones totales													
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	10	18	26	28	35	36	39	41	40	273	82	191
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	294	83	87	80	140	65	165	142	228	1,284	544	740
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	60	98	154	211	335	153	173	217	254	1,655	523	1,132
09	Café, te, hierba mate y especias	29	37	50	38	60	39	40	73	80	446	154	292
10	Cereales	885	660	1,025	788	1,087	958	2,044	1,113	1,490	10,050	3,358	6,692
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	29	48	100	102	112	78	123	114	115	821	279	542
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	391	602	780	812	966	859	1,361	1,460	1,362	8,593	2,585	6,008
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	33	33	38	41	47	44	44	53	71	404	145	259
	Subtotal agrícola	1,731	1,579	2,260	2,100	2,782	2,232	3,989	3,213	3,640	23,526	7,670	15,856
Importaciones provenientes de los Estados Unidos													
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	5	10	17	18	23	25	28	30	29	184	49	135
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	180	67	72	72	127	55	138	121	199	1,030	391	639
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	44	66	95	146	230	118	137	166	177	1,178	351	827
09	Café, te, hierba mate y especias	6	6	11	9	16	9	7	12	9	86	33	53
10	Cereales	859	611	859	657	935	869	1,857	974	1,337	8,959	2,986	5,972
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	24	42	93	93	93	61	102	89	89	686	252	434
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	305	442	631	618	695	658	1,050	1,173	977	6,548	1,995	4,553
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	22	20	16	17	23	21	23	25	34	200	75	125
	Subtotal agrícola	1,445	1,266	1,793	1,628	2,141	1,816	3,341	2,591	2,850	18,871	6,133	12,738
Importaciones de maíz													
10051001	Para siembra	10	14	30	37	32	15	12	24	14	188	91	97
100590	Los demás	0	0	0	0	0	3	0	0	0	3	0	3
10059001	Palomero	3	5	6	6	8	6	10	13	8	65	20	45
10059002	Elotes	1	0	1	1	0	0	0	0	0	3	3	0
10059099	Los demás	423	160	148	25	329	352	1,041	322	602	3,402	756	2,646
	Subtotal maíz	437	179	185	69	369	376	1,063	359	624	3,661	870	2,791
	Total de importaciones	39,191	50,314	64,037	65,340	79,319	74,167	89,432	109,781	125,228	696,809	218,882	477,927

/Continúa

Cuadro 17 (Continuación)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
Importaciones de maíz provenientes de los Estados Unidos													
10051001	Para siembra	10	14	30	36	32	15	12	24	13	187	90	97
100590	Los demás	0	0	0	0	0	3	0	0	0	3	0	3
10059001	Palomero	3	4	6	6	8	6	10	12	8	64	20	44
10059002	Elotes	1	0	1	1	0	0	0	0	0	3	3	0
10059099	Los demás	410	158	148	25	329	352	1,001	322	602	3,347	741	2,606
	Subtotal maíz	423	176	185	69	369	376	1,024	358	624	3,604	853	2,751
	Total de importaciones	29,247	36,460	45,589	45,284	54,780	55,398	67,445	81,995	93,093	509,290	156,580	352,710
Exportaciones totales													
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	21	28	44	25	27	35	36	41	44	301	118	183
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	1,008	915	980	1,244	1,239	1,780	1,682	1,723	2,045	12,616	4,147	8,469
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	265	478	465	437	512	627	659	651	800	4,894	1,645	3,249
09	Café, te, hierba mate y especias	379	415	294	295	425	783	768	944	738	5,041	1,383	3,658
10	Cereales	1	7	3	6	19	95	41	99	65	336	17	319
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	13	4	8	8	24	21	23	21	26	148	33	115
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	50	61	61	47	42	45	56	68	66	496	219	277
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	10	14	26	22	23	24	30	32	36	217	72	145
	Subtotal agrícola	1,747	1,922	1,881	2,084	2,311	3,410	3,295	3,579	3,820	24,049	7,634	16,415
	Total de exportaciones	38,377	41,197	46,242	51,804	60,524	80,184	95,769	110,201	117,405	641,703	177,620	464,083
Exportaciones provenientes de los Estados Unidos													
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	19	25	40	22	23	31	31	34	36	261	106	155
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	978	884	945	1,201	1,159	1,676	1,571	1,635	1,958	12,007	4,008	7,999
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	244	431	404	389	430	522	546	543	661	4,170	1,468	2,702
09	Café, te, hierba mate y especias	319	336	255	255	306	618	576	666	529	3,860	1,165	2,695
10	Cereales	0	5	0	3	7	39	13	19	36	122	8	114
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	12	2	5	2	7	6	4	4	7	49	21	28
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	43	41	48	33	33	35	44	51	50	378	165	213
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	5	8	11	8	7	11	11	13	14	88	32	56
	Subtotal agrícola	1,620	1,732	1,708	1,913	1,972	2,938	2,796	2,965	3,291	20,935	6,973	13,962
	Total de exportaciones	30,383	32,802	37,494	42,826	50,976	66,595	80,322	94,161	102,844	538,403	143,505	394,898

/Continúa

Cuadro 17 (Conclusión)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
	Balanza comercial total											
06 Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	11	10	18	-3	-8	-1	-3	0	4	28	36	-8
07 Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	714	832	893	1,164	1,099	1,715	1,517	1,581	1,817	11,332	3,603	7,729
08 Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	205	380	311	226	177	474	486	434	546	3,239	1,122	2,117
09 Café, te, hierba mate y especias	350	378	244	257	365	744	728	871	658	4,595	1,229	3,366
10 Cereales	-884	-653	-1,022	-782	-1,068	-863	-2,003	-1,014	-1,425	-9,714	-3,341	-6,373
11 Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	-16	-44	-92	-94	-88	-57	-100	-93	-89	-673	-246	-427
12 Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	-341	-541	-719	-765	-924	-814	-1,305	-1,392	-1,296	-8,097	-2,366	-5,731
13 Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	-23	-19	-12	-19	-24	-20	-14	-21	-35	-187	-73	-114
Subtotal agrícola	16	343	-379	-16	-471	1,178	-694	366	180	523	-36	559
	Balanza comercial proveniente de los Estados Unidos											
Total	-814	-9,117	-17,795	-13,536	-18,795	6,017	6,337	420	-7,823	-55,106	-41,262	-13,844
06 Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	14	15	23	4	0	6	3	4	7	77	57	20
07 Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	798	817	873	1,129	1,032	1,621	1,433	1,514	1,759	10,977	3,617	7,360
08 Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	200	365	309	243	200	404	409	377	484	2,992	1,117	1,875
09 Café, te, hierba mate y especias	313	330	244	246	290	609	569	654	520	3,774	1,132	2,642
10 Cereales	-859	-606	-859	-654	-928	-830	-1,844	-955	-1,301	-8,837	-2,978	-5,858
11 Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	-12	-40	-88	-91	-86	-55	-98	-85	-82	-637	-231	-406
12 Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	-262	-401	-583	-585	-662	-623	-1,006	-1,122	-927	-6,170	-1,830	-4,340
13 Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	-17	-12	-5	-9	-16	-10	-12	-12	-20	-112	-43	-69
Subtotal agrícola	175	466	-85	285	-169	1,122	-545	374	441	2,064	840	1,224
Total	1,136	-3,658	-8,095	-2,458	-3,804	11,197	12,877	12,166	9,751	29,113	-13,075	42,188

Fuente: Cálculos propios sobre la base de MAGIC (CEPAL).

Cuadro 18

MÉXICO: PRINCIPALES IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN EL SECTOR AGRÍCOLA

(Participación)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998	
Importaciones totales													
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	0.026	0.036	0.041	0.043	0.044	0.049	0.044	0.037	0.032	0.039	0.037	0.040
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	0.750	0.165	0.136	0.122	0.177	0.088	0.184	0.129	0.182	0.184	0.249	0.155
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	0.153	0.195	0.240	0.323	0.422	0.206	0.193	0.198	0.203	0.238	0.239	0.237
09	Café, te, hierba mate y especias	0.074	0.074	0.078	0.058	0.076	0.053	0.045	0.066	0.064	0.064	0.070	0.061
10	Cereales	2.258	1.312	1.601	1.206	1.370	1.292	2.286	1.014	1.190	1.442	1.534	1.400
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	0.074	0.095	0.156	0.156	0.141	0.105	0.138	0.104	0.092	0.118	0.127	0.113
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	0.998	1.196	1.218	1.243	1.218	1.158	1.522	1.330	1.088	1.233	1.181	1.257
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	0.084	0.066	0.059	0.063	0.059	0.059	0.049	0.048	0.057	0.058	0.066	0.054
	Subtotal agrícola	4.417	3.138	3.529	3.214	3.507	3.009	4.460	2.927	2.907	3.376	3.504	3.318
Importaciones provenientes de los Estados Unidos													
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	0.016	0.028	0.037	0.039	0.042	0.045	0.041	0.037	0.031	0.036	0.031	0.038
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	0.615	0.183	0.158	0.159	0.231	0.100	0.204	0.148	0.213	0.202	0.249	0.181
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	0.150	0.182	0.209	0.321	0.420	0.212	0.203	0.203	0.190	0.231	0.224	0.234
09	Café, te, hierba mate y especias	0.022	0.017	0.025	0.020	0.029	0.017	0.010	0.014	0.010	0.017	0.021	0.015
10	Cereales	2.938	1.677	1.883	1.451	1.706	1.568	2.753	1.188	1.437	1.759	1.907	1.693
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	0.083	0.116	0.203	0.205	0.170	0.110	0.151	0.109	0.095	0.135	0.161	0.123
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	1.042	1.213	1.383	1.364	1.268	1.189	1.557	1.430	1.049	1.286	1.274	1.291
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	0.077	0.056	0.035	0.037	0.041	0.038	0.034	0.030	0.036	0.039	0.048	0.035
	Subtotal agrícola	4.942	3.472	3.933	3.596	3.908	3.279	4.954	3.159	3.062	3.705	3.917	3.612
Importaciones de maíz													
10051001	Para siembra	0.026	0.028	0.047	0.057	0.040	0.020	0.013	0.022	0.011	0.027	0.042	0.020
100590	Los demás	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.004	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001
10059001	Palomero	0.008	0.010	0.009	0.009	0.010	0.008	0.011	0.012	0.006	0.009	0.009	0.009
10059002	Elotes	0.003	0.000	0.002	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000
10059099	Los demás	1.079	0.318	0.231	0.038	0.415	0.475	1.164	0.293	0.481	0.488	0.345	0.554
	Subtotal maíz	1.115	0.356	0.289	0.106	0.465	0.507	1.189	0.327	0.498	0.525	0.397	0.584
	Total de importaciones	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

/Continúa

Cuadro 18 (Continuación)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
		Importaciones de maíz provenientes de los Estados Unidos											
10051001	Para siembra	0.034	0.038	0.065	0.080	0.059	0.027	0.018	0.030	0.014	0.037	0.057	0.027
100590	Los demás	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.005	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.001
10059001	Palomero	0.009	0.012	0.014	0.014	0.014	0.011	0.015	0.015	0.009	0.013	0.012	0.013
10059002	Elotes	0.003	0.001	0.002	0.002	0.001	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.002	0.000
10059099	Los demás	1.402	0.433	0.324	0.056	0.601	0.635	1.485	0.392	0.647	0.657	0.473	0.739
	Subtotal maíz	1.447	0.484	0.405	0.152	0.674	0.678	1.518	0.437	0.670	0.708	0.545	0.780
	Total de importaciones	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
		Exportaciones totales											
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	0.055	0.068	0.095	0.048	0.045	0.044	0.038	0.037	0.037	0.047	0.066	0.039
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	2.627	2.221	2.119	2.401	2.047	2.220	1.756	1.564	1.742	1.966	2.335	1.825
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	0.691	1.160	1.006	0.844	0.846	0.782	0.688	0.591	0.681	0.763	0.926	0.700
09	Café, te, hierba mate y especias	0.988	1.007	0.636	0.569	0.702	0.977	0.802	0.857	0.629	0.786	0.779	0.788
10	Cereales	0.003	0.017	0.006	0.012	0.031	0.118	0.043	0.090	0.055	0.052	0.010	0.069
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	0.034	0.010	0.017	0.015	0.040	0.026	0.024	0.019	0.022	0.023	0.019	0.025
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	0.130	0.148	0.132	0.091	0.069	0.056	0.058	0.062	0.056	0.077	0.123	0.060
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	0.026	0.034	0.056	0.042	0.038	0.030	0.031	0.029	0.031	0.034	0.041	0.031
	Subtotal agrícola	4.552	4.665	4.068	4.023	3.818	4.253	3.441	3.248	3.254	3.748	4.298	3.537
	Total de exportaciones	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
		Exportaciones provenientes de los Estados Unidos											
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	0.063	0.076	0.107	0.051	0.045	0.047	0.039	0.036	0.035	0.048	0.074	0.039
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	3.219	2.695	2.520	2.804	2.274	2.517	1.956	1.736	1.904	2.230	2.793	2.026
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	0.803	1.314	1.078	0.908	0.844	0.784	0.680	0.577	0.643	0.775	1.023	0.684
09	Café, te, hierba mate y especias	1.050	1.024	0.680	0.595	0.600	0.928	0.717	0.707	0.514	0.717	0.812	0.682
10	Cereales	0.000	0.015	0.000	0.007	0.014	0.059	0.016	0.020	0.035	0.023	0.006	0.029
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	0.039	0.006	0.013	0.005	0.014	0.009	0.005	0.004	0.007	0.009	0.015	0.007
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	0.142	0.125	0.128	0.077	0.065	0.053	0.055	0.054	0.049	0.070	0.115	0.054
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	0.016	0.024	0.029	0.019	0.014	0.017	0.014	0.014	0.014	0.016	0.022	0.014
	Subtotal agrícola	5.332	5.280	4.555	4.467	3.868	4.412	3.481	3.149	3.200	3.888	4.859	3.536
	Total de exportaciones	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

/Continúa

Cuadro 18 (Conclusión)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
Balanza comercial total												
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	0.055	0.068	0.095	0.048	0.045	0.044	0.038	0.037	0.047	0.066	0.039
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	2.627	2.221	2.119	2.401	2.047	2.220	1.756	1.564	1.742	1.966	1.825
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	0.691	1.160	1.006	0.844	0.846	0.782	0.688	0.591	0.681	0.763	0.700
09	Café, te, hierba mate y especias	0.988	1.007	0.636	0.569	0.702	0.977	0.802	0.857	0.629	0.786	0.788
10	Cereales	0.003	0.017	0.006	0.012	0.031	0.118	0.043	0.090	0.055	0.052	0.069
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	0.034	0.010	0.017	0.015	0.040	0.026	0.024	0.019	0.022	0.023	0.025
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	0.130	0.148	0.132	0.091	0.069	0.056	0.058	0.062	0.056	0.077	0.060
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	0.026	0.034	0.056	0.042	0.038	0.030	0.031	0.029	0.031	0.034	0.031
	Subtotal agrícola	4.552	4.665	4.068	4.023	3.818	4.253	3.441	3.248	3.254	3.748	3.537
	Total	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Balanza comercial proveniente de los Estados Unidos												
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	0.063	0.076	0.107	0.051	0.045	0.047	0.039	0.036	0.035	0.048	0.039
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	3.219	2.695	2.520	2.804	2.274	2.517	1.956	1.736	1.904	2.230	2.026
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	0.803	1.314	1.078	0.908	0.844	0.784	0.680	0.577	0.643	0.775	0.684
09	Café, te, hierba mate y especias	1.050	1.024	0.680	0.595	0.600	0.928	0.717	0.707	0.514	0.717	0.682
10	Cereales	0.000	0.015	0.000	0.007	0.014	0.059	0.016	0.020	0.035	0.023	0.029
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	0.039	0.006	0.013	0.005	0.014	0.009	0.005	0.004	0.007	0.009	0.007
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	0.142	0.125	0.128	0.077	0.065	0.053	0.055	0.054	0.049	0.070	0.054
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	0.016	0.024	0.029	0.019	0.014	0.017	0.014	0.014	0.014	0.016	0.014
	Subtotal agrícola	5.332	5.280	4.555	4.467	3.868	4.412	3.481	3.149	3.200	3.888	3.536
	Total	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

Fuente: Cálculos propios sobre la base de MAGIC (CEPAL).

MÉXICO: PRINCIPALES IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN EL SECTOR AGRÍCOLA

(Participación de los Estados Unidos sobre el total)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
		Importaciones											
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	46.53	57.35	64.30	62.84	65.91	68.85	70.81	73.93	72.82	67.47	60.11	70.63
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	61.19	80.38	82.86	89.88	90.54	84.82	83.42	85.36	87.08	80.21	71.80	86.39
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	72.97	67.84	61.88	68.96	68.62	76.88	79.04	76.58	69.54	71.19	67.13	73.06
09	Café, te, hierba mate y especias	22.05	16.75	22.39	24.29	26.74	24.29	16.62	15.99	11.54	19.30	21.44	18.17
10	Cereales	97.09	92.61	83.76	83.38	85.98	90.69	90.85	87.56	89.77	89.14	88.92	89.25
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	83.53	88.01	92.54	90.93	82.94	78.33	82.76	78.18	77.29	83.50	90.24	80.04
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	77.97	73.46	80.85	76.06	71.92	76.65	77.17	80.33	71.71	76.21	77.19	75.78
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	67.85	61.48	41.93	41.00	47.95	47.49	52.85	46.53	47.22	49.58	52.02	48.21
	Subtotal agrícola	83.51	80.16	79.33	77.54	76.94	81.37	83.75	80.63	78.30	80.21	79.96	80.34
		Maíz											
10051001	Para siembra	99.40	98.70	99.35	98.52	100.59	98.53	102.71	100.93	95.29	99.40	98.92	99.85
100590	Los demás	-	-	-	-	-	99.97	-	-	-	99.97	-	99.97
10059001	Palomero	84.17	88.84	105.47	104.58	94.64	101.62	103.50	93.74	100.21	98.14	97.85	98.27
10059002	Elotes	73.40	-	79.30	98.30	-	-	-	-	-	114.33	99.10	-
10059099	Los demás	96.93	98.59	99.90	100.89	100.07	99.94	96.20	99.92	100.03	98.39	98.00	98.50
	Subtotal maíz	96.85	98.59	99.88	99.90	100.09	99.94	96.34	99.77	99.92	98.45	98.09	98.56
	Total de importaciones	74.63	72.46	71.19	69.31	69.06	74.69	75.41	74.69	74.34	73.09	71.54	73.80
		Exportaciones											
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	90.48	89.29	90.91	88.00	85.19	88.57	86.11	82.93	81.82	86.71	89.83	84.70
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	97.02	96.61	96.43	96.54	93.54	94.16	93.40	94.89	95.75	95.17	96.65	94.45
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	92.08	90.17	86.88	89.02	83.98	83.25	82.85	83.41	82.63	85.21	89.24	83.16
09	Café, te, hierba mate y especias	84.17	80.96	86.73	86.44	72.00	78.93	75.00	70.55	71.68	76.57	84.24	73.67
10	Cereales	0.00	71.43	0.00	50.00	36.84	41.05	31.71	19.19	55.38	36.31	47.06	35.74
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	92.31	50.00	62.50	25.00	29.17	28.57	17.39	19.05	26.92	33.11	63.64	24.35
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	86.00	67.21	78.69	70.21	78.57	77.78	78.57	75.00	75.76	76.21	75.34	76.90
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	50.00	57.14	42.31	36.36	30.43	45.83	36.67	40.63	38.89	40.55	44.44	38.62
	Subtotal agrícola	92.73	90.11	90.80	91.79	85.33	86.16	84.86	82.84	86.15	87.05	91.34	85.06
	Total de exportaciones	79.17	79.62	81.08	82.67	84.22	83.05	83.87	85.44	87.60	83.90	80.79	85.09

Fuente: Cálculos propios sobre la base de MAGIC (CEPAL).

Cuadro 20

MÉXICO: PRINCIPALES IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EN EL SECTOR AGRÍCOLA

(Tasa de crecimiento)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998	
Importaciones totales													
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	-	80.0	44.4	7.7	25.0	2.9	8.3	5.1	-2.4	18.9	40.9	3.4
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	-	-71.8	4.8	-8.0	75.0	-53.6	153.8	-13.9	60.6	-3.1	-35.2	13.0
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	-	63.3	57.1	37.0	58.8	-54.3	13.1	25.4	17.1	19.8	52.1	-6.7
09	Café, te, hierba mate y especias	-	27.6	35.1	-24.0	57.9	-35.0	2.6	82.5	9.6	13.5	9.4	7.5
10	Cereales	-	-25.4	55.3	-23.1	37.9	-11.9	113.4	-45.5	33.9	6.7	-3.8	8.2
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	-	65.5	108.3	2.0	9.8	-30.4	57.7	-7.3	0.9	18.8	52.1	0.7
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	-	54.0	29.6	4.1	19.0	-11.1	58.4	7.3	-6.7	16.9	27.6	9.0
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	-	0.0	15.2	7.9	14.6	-6.4	0.0	20.5	34.0	10.1	7.5	10.9
	Subtotal agrícola	-	-8.8	43.1	-7.1	32.5	-19.8	78.7	-19.5	13.3	9.7	6.7	7.0
Importaciones provenientes de los Estados Unidos													
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	-	121.9	61.9	5.3	31.1	7.5	11.4	9.8	-3.9	25.8	55.8	6.0
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	-	-62.9	8.1	-0.3	76.3	-56.5	149.7	-11.9	63.8	1.2	-26.3	11.9
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	-	51.9	43.3	52.7	58.0	-48.8	16.2	21.5	6.3	19.0	49.2	-6.4
09	Café, te, hierba mate y especias	-	-3.1	80.6	-17.6	73.8	-41.0	-29.8	75.6	-20.9	4.7	13.0	-12.9
10	Cereales	-	-28.9	40.5	-23.5	42.2	-7.0	113.7	-47.5	37.2	5.7	-8.6	9.4
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	-	74.4	119.1	0.2	0.2	-34.2	66.6	-12.4	-0.3	17.6	56.4	-1.1
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	-	45.1	42.6	-2.1	12.5	-5.2	59.5	11.7	-16.7	15.7	26.5	8.9
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	-	-9.4	-21.5	5.5	34.1	-7.3	11.3	6.1	35.9	5.2	-9.1	10.4
	Subtotal agrícola	-	-12.4	41.7	-9.2	31.4	-15.2	83.9	-22.5	10.0	8.9	4.1	7.4
Importaciones de maíz													
10051001	Para siembra	-	40.0	114.3	23.3	-13.5	-53.1	-20.0	100.0	-41.7	4.3	54.7	-18.7
100590	Los demás	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10059001	Palomero	-	66.7	20.0	0.0	33.3	-25.0	66.7	30.0	-38.5	13.0	26.0	0.0
10059002	Elotes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10059099	Los demás	-	-62.2	-7.5	-83.1	1,216.0	7.0	195.7	-69.1	87.0	4.5	-61.0	16.3
	Subtotal maíz	-	-59.0	3.4	-62.7	434.8	1.9	182.7	-66.2	73.8	4.6	-46.0	14.0
	Total de importaciones	-	28.4	27.3	2.0	21.4	-6.5	20.6	22.8	14.1	15.6	18.6	12.1

/Continúa

Cuadro 20 (Conclusión)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
		Importaciones de maíz provenientes de los Estados Unidos											
10051001	Para siembra	-	39.0	115.7	22.3	-11.7	-54.1	-16.6	96.5	-44.9	3.7	54.2	-19.8
100590	Los demás	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10059001	Palomero	-	75.9	42.5	-0.8	20.7	-19.5	69.8	17.7	-34.2	15.5	35.5	1.4
10059002	Elotes	-	-36.9	71.3	24.0	-65.7	-69.1	-	-	-54.5	-46.4	10.2	-65.1
10059099	Los demás	-	-61.5	-6.3	-82.9	1,205.3	6.9	184.7	-67.9	87.1	4.9	-60.5	16.3
	Subtotal maíz	-	-58.3	4.7	-62.7	435.8	1.7	172.5	-65.0	74.1	5.0	-45.4	14.0
	Total de importaciones	-	24.7	25.0	-0.7	21.0	1.1	21.7	21.6	13.5	15.6	15.7	14.2
		Exportaciones totales											
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	-	33.3	57.1	-43.2	8.0	29.6	2.9	13.9	7.3	9.7	6.0	13.0
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	-	-9.2	7.1	26.9	-0.4	43.7	-5.5	2.4	18.7	9.2	7.3	13.3
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	-	80.4	-2.7	-6.0	17.2	22.5	5.1	-1.2	22.9	14.8	18.1	11.8
09	Café, te, hierba mate y especias	-	9.5	-29.2	0.3	44.1	84.2	-1.9	22.9	-21.8	8.7	-8.0	14.8
10	Cereales	-	600.0	-57.1	100.0	216.7	400.0	-56.8	141.5	-34.3	68.5	81.7	36.0
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	-	-69.2	100.0	0.0	200.0	-12.5	9.5	-8.7	23.8	9.1	-14.9	2.0
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	-	22.0	0.0	-23.0	-10.6	7.1	24.4	21.4	-2.9	3.5	-2.0	12.0
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	-	40.0	85.7	-15.4	4.5	4.3	25.0	6.7	12.5	17.4	30.1	11.9
	Subtotal agrícola	-	10.0	-2.1	10.8	10.9	47.6	-3.4	8.6	6.7	10.3	6.1	13.4
	Total de exportaciones	-	7.3	12.2	12.0	16.8	32.5	19.4	15.1	6.5	15.0	10.5	18.0
		Exportaciones provenientes de los Estados Unidos											
06	Árboles y otras plantas vivas; bulbos (tubérculos), raíces y similar	-	31.6	60.0	-45.0	4.5	34.8	0.0	9.7	5.9	8.3	5.0	11.9
07	Vegetales y ciertas raíces y tubérculos comestibles	-	-9.6	6.9	27.1	-3.5	44.6	-6.3	4.1	19.8	9.1	7.1	14.0
08	Frutas y nueces comestibles, cáscara de cítricos o melones	-	76.6	-6.3	-3.7	10.5	21.4	4.6	-0.5	21.7	13.3	16.8	11.3
09	Café, te, hierba mate y especias	-	5.3	-24.1	0.0	20.0	102.0	-6.8	15.6	-20.6	6.5	-7.2	14.7
10	Cereales	-	-	-	-	133.3	457.1	-66.7	46.2	89.5	-	-	50.6
11	Productos de la industria fresadora; malta, almidones, insulina, goma	-	-83.3	150.0	-60.0	250.0	-14.3	-33.3	0.0	75.0	-6.5	-45.0	0.0
12	Semillas de aceite y frutas oleaginosas; granos misceláneos; semilla	-	-4.7	17.1	-31.3	0.0	6.1	25.7	15.9	-2.0	1.9	-8.4	10.9
13	Goma, laca, resinas y otras savias y extractos vegetales	-	60.0	37.5	-27.3	-12.5	57.1	0.0	18.2	7.7	13.7	17.0	18.9
	Subtotal agrícola	-	6.9	-1.4	12.0	3.1	49.0	-4.8	6.0	11.0	9.3	5.7	13.7
	Total de exportaciones	-	8.0	14.3	14.2	19.0	30.6	20.6	17.2	9.2	16.5	12.1	19.2

Fuente: Cálculos propios sobre la base de MAGIC (CEPAL).

incrementado su especialización exportadora, en especial la producción de granos y el maíz ⁸⁰ han resultado perjudicados desde 1994.

Todas estas reflexiones son necesarias para comprender el impacto que ha tenido el TLC desde varias perspectivas. A pesar de limitaciones de información en torno a las consecuencias del Tratado en el sector, es posible señalar que, por el momento, ha generado importantes cambios en la dinámica del sector agrícola. Por un lado, y a diferencia de otros sectores, por el momento no se ha canalizado una cantidad significativa de inversión extranjera directa. ⁸¹ Aunque en modelos econométricos se pudiera asumir la sustitución de una actividad productiva o de un producto ante el aumento del grado de competencia, en el caso de México y el maíz este planteamiento supone un fuerte revés para la mayor parte de la población que se dedica a esta actividad económica. Estructuras sociales, limitaciones económicas, la falta de un sistema financiero, pero también una estructura socioeconómica de autoconsumo no permiten esta sustitución para la mayor parte de las unidades económicas y la población, y sí han generado condiciones más precarias para este estrato significativo de la población mexicana. Así, mientras que un segmento del sector agrícola, particularmente ligado a las exportaciones de frutas y legumbres, ha tenido éxito en su integración al TLC, otro sector muy significativo no ha logrado aumentar su competitividad, en especial frente a los Estados Unidos (CNA, 1999). Las condiciones macroeconómicas (tasas de interés real, infraestructura, precios de los insumos, falta de información en general y liberalización de las importaciones) ⁸² y las características específicas del sector (falta de política de modernización del campo, coordinación institucional, entre otros) han generado importantes brechas en el sector agrícola mexicano desde la implementación del TLC en 1994.

b) La electrónica y la computación ⁸³

La industria electrónica en México, al igual que el sector automotor, ha sido una de las actividades de mayor dinamismo, con una tasa de crecimiento promedio anual de 18.6% durante 1988-1997. Con excepción de la industria automotriz, la electrónica presenta la mayor dinámica para el período y empleó en 1997 a 269 936 personas. La electrónica, al igual que la industria manufacturera en su conjunto, destaca por un alto crecimiento de sus exportaciones, en su gran mayoría a los Estados Unidos. ⁸⁴ El cuadro 8 refleja, por un lado, que las exportaciones mexicanas de electrónica a los Estados Unidos —aquellas incluidas en el capítulo 85 del sistema

⁸⁰ La producción de arroz presenta una tendencia semejante y desde finales de la década de los ochenta las importaciones representan más del 50% de la producción nacional. Esta tendencia cuestiona seriamente la seguridad alimentaria nacional y la existencia de más de 3.5 millones de jornaleros y empleos dependientes de la actividad (Schwentesius Rindermann y Gómez Cruz, 1999a).

⁸¹ Durante 1994-1998 la IED a la agricultura acumuló 106 millones de dólares y representó 0.2% de la IED total a México para el mismo período (CNIE, 1999).

⁸² Estimaciones de Schwentesius Rindermann y Gómez Cruz (1999b) concluyen que la subvaluación del tipo de cambio ha sido mucho más perjudicial para la producción de trigo en México (por haber favorecido las importaciones baratas) que la apertura comercial.

⁸³ Gran parte de este apartado fue tomado de CEPAL (1999b) y Dussel Peters y Ruiz Durán (2000).

⁸⁴ Las exportaciones electrónicas mexicanas a los Estados Unidos participan con más del 96% de las exportaciones bajo este rubro durante 1991-1998.

armonizado— son desde principios de la década el principal rubro de exportación de la economía, con una tasa de crecimiento promedio anual durante 1990-1998 del 62.8% y con una cantidad acumulada durante el período de más de 148 000 millones de dólares, los cuales representaron 27.58% de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos para el mismo período.

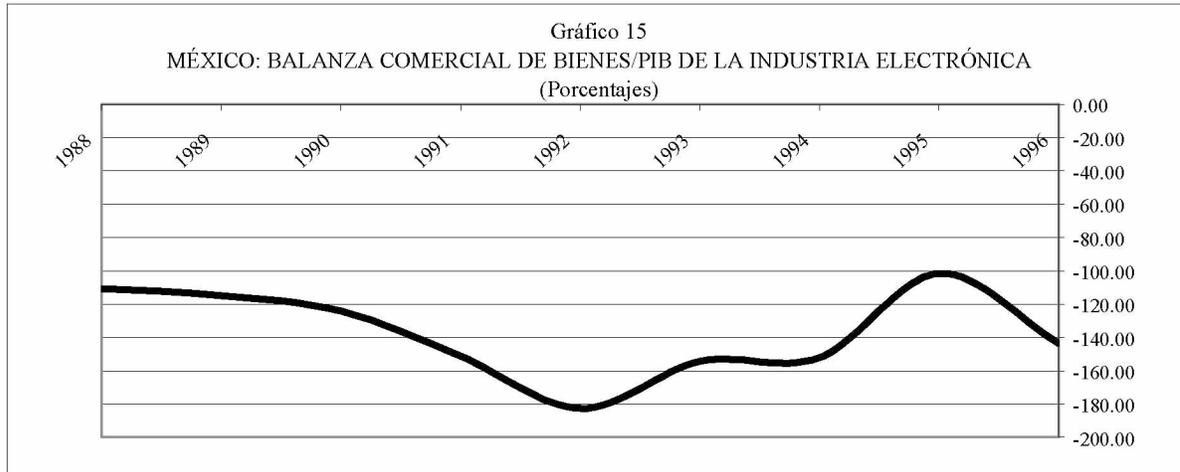
En el período anterior al TLC, 70% de las exportaciones de computación a los Estados Unidos no gravaban arancel alguno, mientras que las importaciones provenientes de los Estados Unidos pagaban un arancel que variaba entre 5% y 20%. Sin embargo, y según lo estipulado por el TLC, desde el 1 de enero de 1998, estos productos no gravan arancel alguno, siempre y cuando cumplan el criterio de la norma de origen. Para satisfacer este requisito y obtener el trato arancelario preferencial se requiere una “transformación sustancial” dentro de la región (Bancomext, 1999; P-US, 1997, pág. 56 y ss.).⁸⁵

El cuadro 8, además, refleja que México se ha convertido en el principal proveedor de productos electrónicos a los Estados Unidos, con 20.29% de las importaciones totales de este país en 1998, que representan 25 783 millones de dólares. Otros países como Japón y Canadá han sido desplazados por las exportaciones mexicanas durante la década de los noventa.

En la industria electrónica mexicana el TLC ha tenido consecuencias importantes desde 1994. Además de las significativas reducciones arancelarias por parte de los Estados Unidos a las exportaciones mexicanas (véase de nuevo el cuadro 8), la balanza comercial con los Estados Unidos, como resultado de las tendencias de las importaciones y exportaciones, se torna positiva desde 1991 y supera los 6 000 millones de dólares anuales desde 1994. Este cambio esencial tendrá que ser analizado con más detalle, ya que refleja la creciente integración de la industria de la electrónica en un segmento de la industria estadounidense.

No obstante estas tendencias, las importaciones mexicanas de productos electrónicos han crecido también en forma vigorosa, y reflejan, en general, las dificultades del sector para integrarse a actividades de alto valor agregado. Al igual que el sector manufacturero en su conjunto, la electrónica sin actividades de maquila presenta un alto y creciente déficit comercial: para el período 1988-1996, éste es superior en cada uno de los años a su valor agregado (véase el gráfico 15).

⁸⁵ En el caso de las computadoras personales (PC), por ejemplo, deben estar equipadas con placas madre (*motherboards*) hechas en la región y deben haber sido ensambladas completamente en América del Norte.



Fuente: INEGI (Sistema de Cuentas Nacionales).

En torno a la industria electrónica en general es importante señalar una serie de tendencias nacionales e internacionales que han afectado al sector en México desde la década de los ochenta y que son relevantes para comprender los efectos del TLC. Tras la crisis de 1982 y la generalizada pérdida del poder adquisitivo de la población desde entonces, con consecuencias negativas en la demanda efectiva generada, la industria electrónica durante la década de los ochenta tuvo profundos problemas para reestructurar su producción y canales distributivos establecidos durante la sustitución de las importaciones, lo cual repercutió negativamente en el PIB, salarios y empleo del sector. Ante la caída de la demanda interna, las exportaciones, y particularmente las actividades de empresas maquiladoras, han sido de crítica importancia para la recuperación de la electrónica en México. En la electrónica ya existía una presencia relevante de empresas maquiladoras antes del TLC. Sin embargo, el Tratado abrió la posibilidad de importar materias primas e insumos libres de arancel, por lo que las maquiladoras obtuvieron el incentivo adicional de poder vender un creciente porcentaje de su producción en el mercado interno.⁸⁶ Por otro lado, es importante enfatizar el aumento de operaciones asiáticas en la producción compartida en México, particularmente en electrónica, cuyo número de empresas aumentó de 19 en 1990 a 52 en los tres primeros años de vigencia del TLC (Mendiola, 1999). La reducción de tarifas arancelarias de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos —que disminuyeron de 3.94% a 0.27% y mucho más que con sus principales competidores (véase de nuevo el cuadro 8)— y la seguridad que ofrece el TLC han sido factores decisivos para fomentar la entrada de empresas asiáticas en el sector de la electrónica, cuyo destino mayoritario es el mercado de los Estados Unidos.

Desde una perspectiva internacional vale la pena destacar una serie de tendencias. México, desde la década de los ochenta, ha ocupado un lugar primordial para las empresas estadounidenses en la electrónica, y particularmente en la maquila. Si durante la década de los setenta y ochenta estas empresas estadounidenses realizaban operaciones de ensamble para su venta en el mercado doméstico, durante la década de los noventa las operaciones en México se

⁸⁶ En el año 2001 se elimina la aplicación del programa de la maquila. Adicionalmente, las ventas domésticas de maquiladoras podrán aumentar continuamente a partir de 1994 con un 55% y podrán alcanzar el 100% en 2001.

convirtieron en las principales, para enfrentar la creciente competencia asiática. La cercanía de las empresas maquiladoras en México con la industria electrónica y de computación en California también ha sido un aspecto relevante (USITC, 1998). México se ha convertido, desde esta perspectiva, en un espacio en donde las industrias electrónicas estadounidenses y asiáticas compiten crecientemente por su participación en el mercado estadounidense. Ante la cada vez mayor importancia de las redes en la industria electrónica, México ha resultado ser un fuerte competidor en procesos de ensamble y subensamble y, en menor medida, de fabricación de equipos de marca (OEM, *original equipment manufacturing*) con países asiáticos.

Los cambios en la estrategia empresarial para considerar el “tiempo real” —lo cual significa en algunos casos reducir los inventarios de semanas a minutos— por parte de la demanda no sólo requiere nuevos flujos de información entre la red de producción, distribución y servicios,⁸⁷ sino que también considera las distancias y el tiempo de respuesta entre proveedores y la demanda. Desde esta perspectiva, y considerando los cambios normativos realizados en México, la frontera norte de México y el estado de Jalisco, la industria maquiladora, así como factores de producción relativamente baratos y comparables con los asiáticos, han permitido que México se haya convertido en un espacio estratégico para el ensamble y subensamble de la industria de la computación estadounidense, mientras que la participación y entrada de empresas asiáticas ha sido todavía reducida.

Tales tendencias se reflejan en la creciente importancia del comercio de México con los Estados Unidos, país que concentra más del 95% del comercio mexicano de electrónica durante la década de los noventa. Las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos en el sector de la computación aumentaron de 578 millones de dólares en 1990 a 5 274 millones de dólares en 1998 (véase el cuadro 21).⁸⁸ Después de China y Malasia, México presenta el mayor crecimiento de las exportaciones a los Estados Unidos en este rubro y se ha convertido en el quinto proveedor de importancia para los Estados Unidos, desplazando incluso a países como China, Canadá y la República de Corea (USITC, 1999). En productos como computadoras portátiles, por ejemplo, México se convirtió en el principal exportador en 1997, con 1 649 millones de dólares o el 40.08% de este mercado en los Estados Unidos.

El cuadro 21 también refleja algunos de los importantes efectos del TLC en las exportaciones mexicanas de computación a los Estados Unidos. Desde 1994 éstas no sólo aumentan en más de 3 500 millones de dólares, sino que también presentan la TCPA más alta de los principales exportadores a los Estados Unidos bajo este rubro, con la excepción de China y Filipinas. De continuar con estas tendencias, a mediano plazo México podría convertirse en el

⁸⁷ Sturgeon (1997b) señala que en la industria electrónica se ha generado una nueva organización industrial, en la cual las empresas estadounidenses han sido capaces de responder rápidamente a la competencia internacional a través de la contratación a terceros (*outsourcing*). Las empresas de marca controlan la totalidad del proceso de producción, distribución y servicios, transfieren prácticamente la totalidad de los procesos de manufactura, y se concentran exclusivamente en los procesos intensivos en investigación y desarrollo, así como en algunos pocos componentes y partes estratégicos.

⁸⁸ Es importante señalar que el sector de la computación fue definido según el *Standard International Trade Classification* (SITC 357, equipo de computadoras y oficinas), el cual se desagrega en otras tres partidas del SITC (SITC 3571, 3572 y 3577). Estas partidas, de igual forma, representan 206 productos del sistema armonizado.

Cuadro 21

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA INDUSTRIA DE LA COMPUTACIÓN

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
Millones de dólares												
Japón	8,580	9,357	11,124	12,833	14,766	14,712	14,082	15,070	13,279	113,803	41,894	71,909
Singapur	4,104	4,382	5,393	6,777	8,416	11,207	12,970	12,961	11,945	78,155	20,657	57,499
Provincia China de Taiwán	2,691	3,353	4,105	4,824	5,573	6,881	7,950	9,619	9,374	54,369	14,972	39,397
Malasia	114	367	831	1,379	2,345	3,250	3,782	4,409	6,329	22,805	2,691	20,114
México	578	605	784	873	1,411	1,842	2,937	4,452	5,248	18,730	2,840	15,890
China	38	169	346	661	1,135	2,029	2,878	3,993	5,130	16,378	1,214	15,164
Canadá	1,625	2,099	2,200	2,281	3,139	4,046	3,384	3,434	3,478	25,686	8,205	17,480
República de Corea	1,235	1,200	1,332	2,143	2,469	3,842	3,925	4,148	3,375	23,667	5,910	17,757
Tailandia	488	532	832	1,134	1,561	1,757	2,097	2,482	2,839	13,723	2,986	10,736
Filipinas	64	63	136	140	145	307	891	1,674	2,384	5,803	403	5,400
Irlanda	240	399	445	581	338	494	666	1,128	1,955	6,247	1,666	4,581
Reino Unido	639	860	1,019	997	1,190	1,752	1,919	2,151	1,574	12,101	3,515	8,586
Hungría	0	0	0	1	0	5	137	477	842	1,463	1	1,462
Alemania	363	514	509	528	632	754	611	610	627	5,148	1,914	3,234
Indonesia	0	2	41	30	54	138	183	312	379	1,140	73	1,068
Costa Rica	0	0	1	4	6	2	0	0	350	363	5	358
Francia	197	234	290	238	314	455	483	420	348	2,977	958	2,019
Italia	180	101	134	238	366	540	359	319	300	2,537	653	1,884
Hong Kong (región administrativa especial de China)	604	611	654	729	590	451	465	364	279	4,747	2,598	2,149
España	23	20	16	40	31	34	74	174	199	611	99	512
Resto del mundo	463	541	778	843	877	1,029	1,227	1,206	1,341	8,306	2,625	5,681
Total	22,226	25,409	30,971	37,272	45,357	55,528	61,019	69,402	71,576	418,760	115,878	302,882

/Continúa

Cuadro 21 (Continuación)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
	Participación sobre el total											
Japón	13,452.78	14,910.42	8,172.86	9,142.48	10,189.61	4,796.16	1,580.53	900.44	557.02	1,961.07	10,395.30	1,331.62
Singapur	6,434.17	6,983.34	3,962.55	4,828.08	5,807.35	3,653.55	1,455.69	774.46	501.07	1,346.78	5,125.55	1,064.77
Provincia China de Taiwán	4,218.63	5,342.56	3,015.82	3,436.36	3,845.59	2,243.27	892.34	574.75	393.21	936.89	3,714.95	729.56
Malasia	179.10	584.50	610.81	982.06	1,618.14	1,059.45	424.53	263.43	265.47	392.98	667.70	372.48
México	906.80	963.34	575.97	621.87	973.84	600.43	329.60	266.04	220.14	322.75	704.63	294.25
China	59.48	269.54	254.41	470.62	783.02	661.41	323.00	238.56	215.22	282.24	301.22	280.82
Canadá	2,547.74	3,344.99	1,616.67	1,624.93	2,165.86	1,318.90	379.79	205.16	145.91	442.62	2,036.02	323.70
República de Corea	1,935.97	1,912.76	978.80	1,526.47	1,703.44	1,252.33	440.51	247.82	141.56	407.83	1,466.47	328.83
Tailandia	765.56	848.21	611.23	807.81	1,077.25	572.86	235.40	148.31	119.07	236.47	741.03	198.82
Filipinas	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Irlanda	376.99	635.86	327.05	414.09	233.34	161.05	74.71	67.42	82.02	107.65	413.35	84.84
Reino Unido	1,001.56	1,370.78	748.54	710.11	821.44	571.17	215.38	128.51	66.03	208.53	872.09	159.00
Hungría	0.10	0.35	0.09	0.38	0.27	1.63	15.37	28.53	35.34	25.21	0.23	27.08
Alemania	568.59	818.57	374.14	376.23	436.20	245.78	68.59	36.46	26.29	88.71	474.85	59.89
Indonesia	0.36	2.72	30.00	21.19	37.50	45.13	20.54	18.67	15.92	19.65	17.99	19.77
Costa Rica	0.03	0.37	0.69	2.51	4.08	0.57	0.03	0.01	14.70	6.26	1.17	6.64
Francia	308.58	372.60	212.90	169.42	216.44	148.35	54.16	25.09	14.60	51.31	237.76	37.39
Italia	282.32	161.18	98.31	169.42	252.26	176.09	40.32	19.03	12.60	43.71	161.99	34.89
Hong Kong (región administrativa especial de China)	947.10	973.81	480.74	519.10	407.24	147.07	52.24	21.73	11.69	81.80	644.68	39.79
España	36.30	31.31	11.76	28.57	21.16	11.23	8.28	10.38	8.36	10.52	24.55	9.48
Resto del mundo	725.35	862.42	571.71	600.88	605.54	335.29	137.70	72.09	56.27	143.13	651.45	105.20
Total	34,847.52	40,489.62	22,755.05	26,552.59	31,299.57	18,101.71	6,848.71	4,146.89	3,002.47	7,216.11	28,752.98	5,608.80

/Continúa

Cuadro 21 (Conclusión)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1990-1998	1990-1993	1994-1998
Tasas de crecimiento												
Japón	-	9.1	18.9	15.4	15.1	-0.4	-4.3	7.0	-11.9	5.6	14.4	-2.6
Singapur	-	6.8	23.1	25.7	24.2	33.2	15.7	-0.1	-7.8	14.3	18.2	9.2
Provincia China de Taiwán	-	24.6	22.4	17.5	15.5	23.5	15.5	21.0	-2.5	16.9	21.5	13.9
Malasia	-	221.1	126.7	65.8	70.1	38.6	16.4	16.6	43.5	65.2	129.4	28.2
México	-	4.5	29.7	11.4	61.7	30.5	59.4	51.6	17.9	31.7	14.7	38.9
China	-	345.9	104.7	90.8	71.8	78.8	41.8	38.7	28.5	84.7	159.2	45.8
Canadá	-	29.2	4.8	3.7	37.6	28.9	-16.4	1.5	1.3	10.0	12.0	2.6
República de Corea	-	-2.8	11.0	60.8	15.2	55.6	2.2	5.7	-18.6	13.4	20.2	8.1
Tailandia	-	9.0	56.3	36.3	37.7	12.6	19.4	18.3	14.4	24.6	32.4	16.1
Filipinas	-	-1.6	116.9	3.1	3.2	111.7	190.4	87.8	42.4	57.2	30.1	101.4
Irlanda	-	66.0	11.6	30.6	-41.8	46.1	34.7	69.5	73.3	29.9	34.2	55.1
Reino Unido	-	34.7	18.4	-2.2	19.4	47.2	9.5	12.1	-26.8	11.9	16.0	7.2
Hungría	-	247.2	-46.6	353.2	-26.6	1,192.9	2,636.4	248.7	76.4	228.1	103.3	583.0
Alemania	-	41.6	-0.9	3.7	19.7	19.3	-18.9	-0.1	2.7	7.1	13.3	-0.2
Indonesia	-	639.2	2,293.2	-27.1	82.7	154.7	32.2	70.7	21.4	152.3	405.1	62.5
Costa Rica	-	1,029.2	301.1	273.1	68.0	-70.2	-84.5	-38.4	207,901.4	237.5	452.9	177.5
Francia	-	18.8	23.9	-17.9	31.9	45.1	6.0	-13.0	-17.1	7.4	6.5	2.6
Italia	-	-43.8	32.3	77.7	53.7	47.8	-33.5	-11.3	-5.7	6.6	9.7	-4.8
Hong Kong (región administrativa especial de China)	-	1.2	7.1	11.4	-19.0	-23.6	3.2	-21.9	-23.4	-9.2	6.5	-17.1
España	-	-15.1	-18.5	150.6	-23.5	12.4	114.0	135.6	14.7	30.9	20.1	59.7
Resto del mundo	-	17.0	43.8	8.4	4.0	17.2	19.3	-1.7	11.2	14.2	22.2	11.2
Total	-	14.3	21.9	20.3	21.7	22.4	9.9	13.7	3.1	15.7	18.8	12.1

Fuente: Dussel Peters y Ruiz Durán (2000).

tercer proveedor de productos de computación a los Estados Unidos, e incluso desplazar a largo plazo a otros como la Provincia China de Taiwán y Singapur, cuya participación en las importaciones totales de los Estados Unidos se ha mantenido constante o ha disminuido en algunos casos.

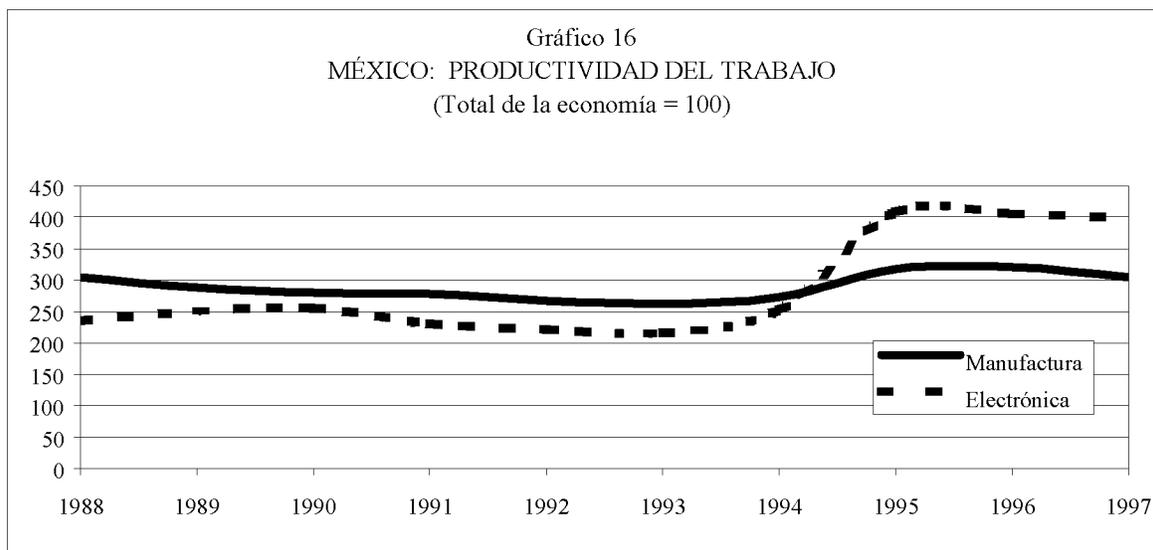
Una serie de aspectos son relevantes para comprender la dinámica exportadora y el proceso de integración de la industria de computación mexicana con la estadounidense para enfrentar la competencia asiática (Dussel Peters, 1999a y 1999b; P-US, 1997). Por un lado, un grupo importante de empresas extranjeras, particularmente estadounidenses, se han establecido en México para realizar una serie de procesos, sobre todo de ensamble. La cercanía con los Estados Unidos, la infraestructura existente en conglomerados (*clusters*) como el de Jalisco (Dedrick *et al.*, 1999), así como nuevas formas de organización industrial, son de gran importancia para comprender estos procesos (Dussel Peters, 1999a).⁸⁹ Por otro lado, un creciente número de empresas —principalmente IBM y Hewlett Packard, pero también Acer, Hitachi, Fujitsu, entre otras— han aumentado en forma muy significativa sus inversiones en plantas en México. Así, la IED durante 1994-1998 no sólo acumuló más de 500 millones de dólares en la fabricación y ensamble de máquinas de oficina, cálculo y procesamiento automático, sino que también aumentó con una TCPA de 63.5% para alcanzar los 222.6 millones de dólares en 1998.

En general, destaca la creciente presencia de las plantas extranjeras establecidas en México desde dos perspectivas. Por un lado, empresas como IBM y Hewlett Packard, ambas instaladas en Jalisco, han incrementado su capacidad de ensamble y subensamble en forma significativa. Mientras que la IBM ha sido capaz de desarrollar algunas empresas proveedoras en la región, aunque el valor agregado sigue siendo reducido (Dussel Peters, *ibidem*), la mayor parte de las empresas como Hewlett Packard importan prácticamente la totalidad de sus partes y componentes para su producción de PC en Jalisco. Las partes y componentes de sus tres principales modelos ensamblados en Jalisco (Brio, Vectra y Kayac), que en conjunto representan entre 20 000 y 30 000 unidades mensuales, son comprados internacionalmente por el corporativo de la empresa, lo cual no permite un proceso de subcontratación en la región. Una de las operaciones más impresionantes de la electrónica en general, pero particularmente en Jalisco, es la producción de impresoras —la mayor parte de impresoras de inyección de tinta— desde donde Hewlett Packard produce mensualmente alrededor de 330 000 impresoras, la mayoría orientada hacia el mercado de exportación y en concreto a los Estados Unidos. Jalisco se ha convertido para Hewlett Packard en el principal sitio de ensamble de impresoras a nivel global. El tiempo de transporte, tanto de los insumos como de la distribución final de estos productos, además de personal altamente calificado y de empresas proveedoras de insumos, partes y componentes, han sido las principales causas para el establecimiento de estas operaciones. El solo establecimiento de Solectron, uno de las principales proveedores de impresoras en Jalisco, disminuyó en un 25% su costo.

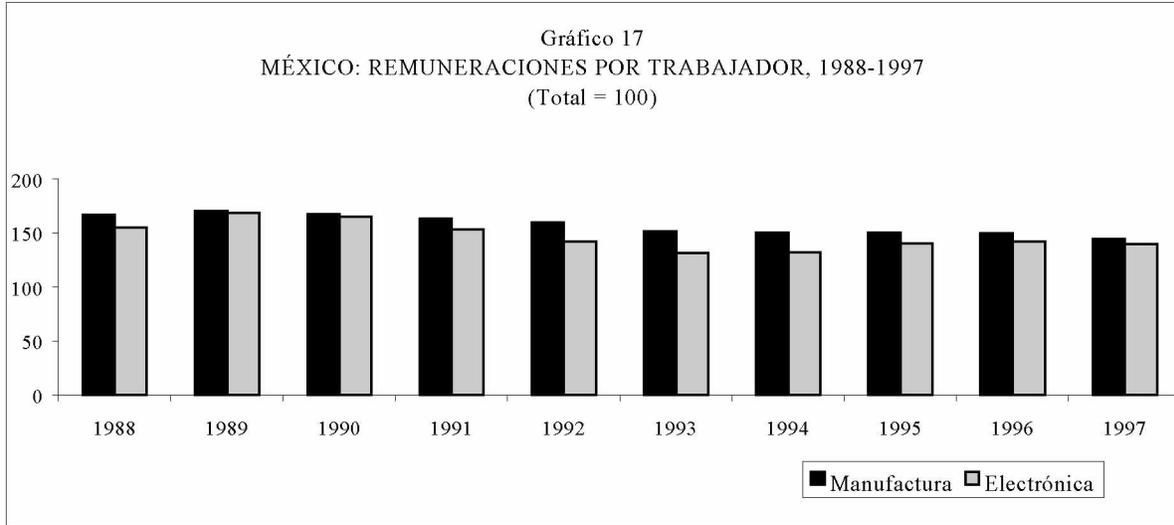
⁸⁹ En el caso de la computación, y al menos desde mediados de la década de los noventa, destacan una serie de organizaciones industriales basadas crecientemente en la demanda (*build to forecast, configure to order, build to order*), en las cuales las empresas no sólo requieren el justo a tiempo y la disminución de costos e inventarios, sino también una rápida reacción ante los continuos cambios de la demanda. La compra de productos de computación por Internet, entre otros, también refleja los beneficios de la cercanía geográfica para responder a estos retos.

No obstante esta dinámica exportadora y de crecimiento en general —sólo Jalisco exportó alrededor de 6 500 millones de dólares de productos relacionados con la electrónica y la computación en 1998—, se perciben mínimos encadenamientos con el resto de la economía nacional. Esto se debe, por un lado, a los segmentos de la cadena de valor agregado que se realizan en México (ensamble de partes y componentes importados). Por otro lado, también se aprecia una muy significativa brecha tecnológica, de calidad y cantidad entre los potenciales proveedores nacionales y la demanda que generan estas empresas (CEPAL, 1999b). Por último, estas empresas electrónicas y de computación en México son parte de una estrategia global de las empresas, en las que en muchos casos los corporativos controlan las compras y ventas de las respectivas operaciones, con lo que las opciones de subcontratación en México son limitadas.

Todo esto se refleja en algunas de las tendencias mencionadas al inicio de este apartado. La participación del PIB de la rama 54 (equipos y aparatos electrónicos) —que incluye la computación— aumenta como participación del PIB total en forma importante, de 1.72% en 1994 a 3.66% en 1997. No obstante esta impresionante dinámica, durante el mismo período la electrónica sólo generó 77 871 empleos y participó, en 1997, con 0.92% del empleo de la economía mexicana. Por consiguiente, la electrónica se caracteriza, y en forma destacada desde 1994 (véase el gráfico 16), por una elevada productividad comparada con la economía en su conjunto y el sector manufacturero, pero que genera relativamente pocos empleos a pesar de su dinámica en el PIB y las exportaciones. Por último en este rubro, el gráfico 17 refleja que las remuneraciones por trabajador en la electrónica se han mantenido relativamente estables en proporción a la economía en su conjunto. Aunque los diferenciales son significativos y positivos, ya desde 1988, y considerando la caída de los salarios reales y de la economía, a partir de la implementación del TLC no se percibe una mejora salarial en la electrónica.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (1999).



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (1999).

IV. CONCLUSIONES

Por el momento no existe todavía información suficiente para realizar un estudio profundo y exhaustivo sobre el impacto del TLC en la economía mexicana. La información disponible no permite llevar a cabo asociaciones entre el comercio, el PIB, inversión extranjera, empleo y salarios reales, entre otras variables. En el futuro se requerirá no sólo vincular estas variables, sino también analizar en profundidad estas tendencias a nivel regional e incluso local para evaluar las consecuencias del Tratado. Otra gran limitación sobre el tema, como se enfatizó en repetidas ocasiones durante el documento, es que todavía no existe información, pero tampoco metodologías, para distinguir el impacto del TLC del de la crisis de 1994. Es decir, en algunas ocasiones (como en las tendencias comerciales, de IED, de salarios y empleo, etc.) no se podrán diferenciar claramente las consecuencias que ha tenido el TLC y las que tuvo la profunda crisis de 1994.

No obstante lo anterior, sí existen tendencias, macroeconómicas y sectoriales para presentar conclusiones preliminares sobre los efectos del TLC en la economía mexicana a 5 años de su entrada en vigor.

La economía estadounidense ha presentado la expansión más prolongada de su historia desde la Segunda Guerra Mundial hasta 1999. Desde 1993 la economía estadounidense había generado, hasta febrero de 1999, 18 millones de empleos; los salarios reales aumentaron a una tasa que duplicaba la de la inflación, además de un crecimiento del PIB y del ingreso de la población —tanto de los deciles más ricos como de los pobres— sin precedentes desde la década de los cuarenta de este siglo (USGPO, 1999). La entrada en vigor del TLC no sólo coincidió con esta expansión económica, sino que también permitió simultáneamente la penetración de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos sin generar mayores problemas políticos y económicos en este último país. La relación comercial entre los Estados Unidos y México —en un eventual escenario de recesión económica en los Estados Unidos— con seguridad hubiera sido mucho más tortuosa y compleja políticamente.

La creciente y profunda integración de un segmento de la economía mexicana a la estadounidense implica también una creciente dependencia de oscilaciones coyunturales y de largo plazo en la economía mexicana, además de que incidirá en ella con mayor rapidez. Particularmente las exportaciones mexicanas de maquila, las cuales representan el 45.01% de las exportaciones mexicanas en 1998, pero también el comercio intraindustria e intrafirma entre los Estados Unidos y México, se verán afectados por estas oscilaciones. Es decir, hasta fines de 1999 la economía mexicana ha crecido gracias a un escenario externo favorable. Esto es importante para comprender el desarrollo de la economía mexicana y el impacto del TLC, ya que las exportaciones se han convertido en uno de los segmentos más dinámicos de la economía desde

finales de la década de los ochenta, tal como lo refleja su participación relativamente alta y creciente en el PIB.⁹⁰

A pesar del debate que se generó antes de la firma del TLC (capítulo I), en los años siguientes se han llevado a cabo relativamente pocos estudios sobre sus consecuencias en la economía mexicana, tanto por parte de instituciones gubernamentales y no gubernamentales como de académicos y otros grupos sociales y económicos. La mayoría de éstos, y como se refleja en los apartados de este documento, se han concentrado en los aspectos comerciales, y muy pocos han llegado a conclusiones que vayan más allá de esta parte del proceso de integración que se está llevando a cabo entre los Estados Unidos y México.

En el debate sobre el TLC se generaron una serie de expectativas, particularmente en torno a la generación de empleo, el aumento de salarios reales y, en general, en lo que respecta al aumento del nivel de vida en México, que rebasaban con mucho las estimaciones más positivas. El contraste de algunas de estas expectativas con las tendencias desde 1994 también generó un cierto desencanto en un segmento de la población mexicana.

En términos generales y en sentido estricto en cuanto a su propuesta, el TLC ha sido exitoso para la economía mexicana, e incluso mucho más de lo estimado según los modelos anteriores. Ninguno de estos modelos, por ejemplo, se acercó siquiera al crecimiento exportador mexicano a los Estados Unidos, con una tasa promedio anual de 19.2% durante 1994-1998. De igual forma, la inversión extranjera directa aumentó en forma considerable y mucho más de lo esperado: acumuló 58 979 millones de dólares durante 1994-1998, con una participación promedio de los Estados Unidos del 54.36% para el período. Todos estos datos reflejan cambios estructurales muy significativos de la economía mexicana, muchos de los cuales ya se habían iniciado desde fines de la década de los ochenta.

Como ya se explicó en detalle, las controversias surgidas desde 1994 entre los miembros del TLC han sido, por el momento, reducidas ante las dimensiones del tratado. Con seguridad se requerirán importantes negociaciones y solución de controversias en torno a sectores y temas específicos como el agrícola en general, el transporte, el fomento y el fortalecimiento de las instituciones creadas por el propio Tratado, entre otros.

El TLC ha sido fundamental para permitir la nueva dinámica exportadora de México, aunque estas tendencias ya se habían iniciado al menos desde finales de la década de los ochenta con el planteamiento de la nueva estrategia de crecimiento basada en las exportaciones manufactureras privadas. El caso de la industria electrónica, pero también de las industrias del automóvil y de piezas para automóvil entre muchas otras, reflejan el creciente grado de integración de la economía mexicana a la estadounidense. Estos sectores han permitido el crecimiento exportador y del PIB de la economía en su conjunto, con un alto grado de comercio intraindustria y de creciente contenido tecnológico, como se examinó en detalle. En estos casos, por ejemplo, la economía mexicana ha sido altamente funcional a la economía estadounidense,

⁹⁰ Estas tendencias, además, también pudieran indicar importantes limitaciones del futuro crecimiento de la economía mexicana: ¿podrán las exportaciones mexicanas mantener su ritmo de crecimiento, y duplicar su participación en el PIB cada 5 años, como prácticamente sucedió durante 1994-1998?. No obstante su relevancia, este tema va más allá de los objetivos del documento.

puesto que ha permitido aumentar el grado de competitividad de la industria estadounidense y particularmente ante los retos de las economías asiáticas (véase el caso de la electrónica). Es decir, estos segmentos de la economía mexicana se han convertido en parte íntegra de la cadena de valor agregado de la economía estadounidense. Por último, bajo este rubro, el cambio estructural en la relación comercial entre los Estados Unidos y México se ha reflejado de forma explícita en el superávit comercial que ha obtenido México desde 1995.⁹¹ Es de esperar que a mediano plazo estas tendencias se refuercen en estos segmentos de la economía mexicana.

Además de estos aspectos positivos en los términos propios señalados por el TLC, es necesario profundizar en algunos aspectos más puntuales. Por un lado, el Tratado no resolverá por sí mismo los problemas estructurales de la economía mexicana. Si bien ha permitido canalizar parte importante de la producción mexicana a los Estados Unidos, también ante la crisis de 1994, la devaluación en 1995 y la constante caída de la demanda efectiva en México, el TLC no ha resuelto problemas estructurales como la generación de empleo, el encadenamiento de estas actividades exportadoras con el resto de la economía, el aumento de los salarios reales en forma significativa, así, como en general, procesos de aprendizaje que van mucho más allá de relaciones estrictamente económicas. Es relevante destacar que han existido numerosos casos de empresas mexicanas que han sabido integrarse en estos nuevos encadenamientos mercantiles globales. Sin embargo, y a nivel sectorial y macroeconómico, destaca que el sector exportador mexicano, por el momento, todavía no ha sabido generar condiciones endógenas de crecimiento y, por el momento, requiere cuantiosas y crecientes importaciones para mantener su nivel de crecimiento en el PIB y las exportaciones. Esto no es relevante sólo desde una perspectiva de organización industrial y para el sector manufacturero, sino que también genera limitaciones estructurales macroeconómicas.

Todo lo descrito nos lleva a una curiosa paradoja: mientras que las empresas exportadoras (particularmente las extranjeras) establecidas en México realizan actividades de menor intensidad de capital desde una perspectiva global, en el contexto de la economía mexicana las mismas actividades son de alta intensidad de capital. Esto explica su discreta participación en el empleo y también su reducida capacidad de arrastre para absorber una parte significativa del aumento de la población económicamente activa. De igual forma, y como se examinó en varios casos en el documento, los salarios reales de las actividades altamente exportadoras, como es el caso de la electrónica, son en términos absolutos superiores a los de la media de la economía mexicana. Sin embargo, y considerando su limitada participación en la economía en su conjunto, no son suficientes para elevar los salarios de la economía total. Es más, los salarios reales en estas actividades exportadoras han disminuido desde 1994. Desde esta perspectiva, las exportaciones en México no se asocian necesariamente con aumentos significativos en el empleo y los salarios reales en el conjunto de la economía e incluso en las actividades más dinámicas. De hecho, la economía mexicana desde 1994 no se ha recuperado en forma significativa con respecto al PIB por habitante y a salarios reales. Estos aspectos tendrán que ser analizados con mucho más detalle en el futuro.

⁹¹ No existe certidumbre de si este alto superávit se sostendrá a mediano plazo al recuperarse la economía doméstica y elevarse la demanda interna de productos importados. Por el momento, y como se analiza en el documento, este superávit ha sido crucial desde una perspectiva macroeconómica, ya que México mantiene altos déficit comerciales con el resto de sus socios comerciales.

Por otro lado, el TLC también ha agravado la polarización de la economía mexicana que se había iniciado a finales de la década de los ochenta. Mientras que el ya mencionado y relativamente pequeño segmento exportador de la economía mexicana ha crecido en forma importante, el resto de la economía, y en especial las empresas de menor tamaño, han encontrado limitaciones para integrarse en este modelo de crecimiento. Por lo tanto, el TLC, por el momento, tampoco ha ampliado las posibilidades y opciones para que estas empresas se integren en este modelo exportador. Algunas de las causas no están relacionadas con el TLC, tales como las constantes inestabilidades e incertidumbres macroeconómicas, la debilidad del sector financiero y la falta de políticas que permitan los ajustes de empresas y sectores, entre muchos otros. Sin embargo, y tal como se examinó en el caso de la agricultura y la producción de maíz, la apertura comercial sí ha generado un importante impacto negativo en un segmento de la población que se estimó en alrededor de 18 millones de personas. En el mismo sector agrícola se presentan una serie de actividades exportadoras con un prometedor futuro, mientras que la gran mayoría de las unidades productivas y de empleo se encuentran en entredicho.

Los estudios sectoriales son relevantes para comprender con más detalle los cambios y los retos a los que se enfrentan estos sectores en concreto, así como los efectos que ha tenido el TLC en ellos. En el caso de la producción de maíz destaca que las importaciones desde la entrada de vigor del Tratado han sido abundantes y muy superiores a las cuotas estipuladas. Como resultado, el precio real del maíz en México ha descendido sustancialmente, mientras que sólo un pequeño segmento de los productores de maíz ha sido capaz de sustituir la producción de maíz por otro grano o actividad agrícola. La polarización de la economía en general también se refleja en sectores específicos como el agrícola, en el cual una serie de actividades exportadoras, particularmente frutas y hortalizas, se han beneficiado con el TLC, mientras que la mayor parte del sector todavía no se ha ajustado a las nuevas condiciones e incluso tiene pocas posibilidades de hacerlo. Como se ha indicado, las condiciones socioeconómicas y macroeconómicas han dificultado seriamente que estas unidades económicas y su población se beneficien del TLC. Las repercusiones en este caso, por ejemplo, van mucho más allá del plano económico y afectan a condiciones políticas y culturales de la sociedad mexicana.

Por otro lado, el estudio de la electrónica y computación refleja que esta actividad económica relativamente reciente ha sido de los sectores más dinámicos de la economía basados en sus exportaciones. Las nuevas empresas, y en especial las de origen estadounidense, aunque también europeas y japonesas, han convertido México en un sitio de primordial importancia para sus estrategias empresariales. Sin embargo, por el momento destacan estos procesos por un grado muy alto de insumos importados, los cuales no permiten un proceso de difusión tecnológica y de conocimiento y aprendizaje. Su impacto en el empleo, considerando el aumento de la población económicamente activa, ha sido reducido. De igual forma, las tendencias salariales en este sector, aunque superiores a los de la economía en su conjunto, han descendido en términos reales desde 1994. Por lo tanto, la falta de encadenamientos y condiciones de crecimiento endógeno de esta actividad genera retos importantes que no han sido solucionados por el TLC.

Desde esta perspectiva, el TLC no resuelve a corto, mediano y largo plazo la incertidumbre y los retos estructurales económicos y sociales de México. Sin lugar a dudas, presenta importantes opciones, pero también genera retos sustanciales que, por el momento, no se han resuelto y en algunos casos ni siquiera se han definido explícitamente. Es posible que estas dificultades se resuelvan a mediano y largo plazo. Sin embargo, también es probable que la

mencionada polarización económica y social se profundice y agudice en los próximos años con el mismo TLC, lo cual contravendría uno de sus principales supuestos: la estabilidad económica, social y política de México.

Independientemente de estas problemáticas, y que en varios casos van más allá de lo estipulado en el Tratado, es de esperar que en el futuro se solucionen una serie de controversias específicas. Uno de los retos fundamentales del TLC será el fortalecimiento, con recursos y apoyo político, de las instituciones que se crearon en su interior. De igual forma, a mediano plazo los países miembros probablemente tendrán que debatir la posibilidad de crear mecanismos de transferencia de recursos entre las regiones que han resultado afectadas por el TLC. De otra forma, no sería posible asegurar la estabilidad y sustentabilidad económica, política y social de los países miembros del Tratado a mediano y largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Adler Hellman, Judith (1993), "Mexican Perceptions of Free Trade: Support and Opposition to NAFTA", en Ricardo Grinspun y Maxwell A. Cameron (edit.), *The Political Economy of North American Free Trade*, McGill-Queen's, Montreal & Kingston, págs. 193-204.
- AmCham (American Chamber Mexico) (1997), *NAFTA's Success: A Three-Year View from Mexico*, México.
- (1999a), *NAFTA: A View from Chamber Members*, México.
- (1999b), *U.S.-Mexico Agriculture: A Trade Success Story*, México.
- (1999c), *The North American Free Trade Agreement (NAFTA) At Five Years: What It Means for the U.S., and Mexico*, México.
- Andere, Eduardo y Georgina Kessel (1992), "Introducción", *México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio*, McGraw Hill/ITAM, México, págs. xv-xxi.
- ANIERM (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana) (1999), *Los efectos del TLCAN en la economía mexicana*, Carta Anierm, México, mayo.
- Arroyo Picard, Alberto, Jorge A. Calderón Salazar, Héctor de la Cueva, M. García U., V. Osorio y Andrés Peñalosa (1993), *Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Análisis, crítica y propuesta*, Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, México.
- Bachrach, Carlos y Lorriz Mizrahi (1992), *The Economic Impact of a Free Trade Agreement Between The United States and Mexico: A CGE Analysis*, KPMG Peat Marwick, Washington, D. C.
- Baer, Delal M. (1991), "North American Free Trade", *Foreign Affairs* 70 (4), págs. 131-149.
- BANCOMEXT (Banco de Comercio Exterior) (1999), *Análisis sectorial, Computadoras y componentes*, consultado el 18 de noviembre en: http://mexico.businessline.gob.mx/esp/sectorial/notas_tec_electrico/.
- Caballero Urdiales, Emilio (coord.) (1991), *El Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos-Canadá*, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Calderón, Jorge (1995), "Democracia, política económica y TLC", en Ifigenia Martínez (comp.), *Economía y Democracia. Una propuesta alternativa*, Grijalbo, México, págs. 355-370.

- CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación) (1994), *La nueva política industrial*, México.
- Cárdenas, Cuauhtémoc (1994), *Plataforma electoral 94*, Partido de la Revolución Democrática, México.
- CCA (Comisión para la Cooperación Ambiental) (1999), *Assessing Environmental Effects of the North American Free Trade Agreement (NAFTA), An Analytical Framework (Phase II) and Issue Studies*, Quebec.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1996a), *Las políticas comerciales entre América Latina y los Estados Unidos: Una evaluación analítica* (LC/L.944), Washington, D. C.
- (1996b), *U.S. Barriers to Latin American and Caribbean Exports 1995* (LC/WAS/L.36), Washington, D. C.
- (1996c), *NAFTA Implementation in the United States: The First Two Years* (LC/WAS.L.34), Washington, D. C.
- (1997a), *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) tres años después de entrar en vigencia* (LC/R.1771), Santiago de Chile.
- (1997b), *United States Trade Barriers to Latin American Exports in 1997*, Washington, D. C.
- (1999a), *Estudio económico de América Latina y el Caribe, 1998-1999* (LC/G.2056), Santiago de Chile.
- (1999b), *México: Evolución económica durante 1998* (LC/MEX/L.391), México.
- (1999c), *Barriers to Latin American and Caribbean Exports in the U.S. Market 1998-1999* (LC/WAS/L.55), Washington, D. C.
- (1999d), *Información básica del sector agropecuario. Subregión norte de América Latina y el Caribe* (LC/MEX/L.412), México.
- (2000), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1999* (LC/G.2061-P), Santiago de Chile, enero.
- CLC (Comisión para la Cooperación Laboral) (1998), *Informe Anual 1998*, consultado el 2 de diciembre de 1999 en: <http://www.naalc.org/>.
- CNA (Consejo Nacional Agropecuario) (1999), *Impacto del TLCAN en el Sector Agropecuario a 5 años de su entrada en vigor*, México.

- CNIE (Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras) (1999), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México*, México, marzo-junio.
- (2000), *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México*, México, junio-septiembre.
- Comisión TLCAN (1999), *NAFTA Commission: Joint Statement of Ministers. Five Years of Achievement*, Ottawa, 23 de abril.
- CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos) (1999), *Tesis y conceptos 1998-1999*, México.
- CRI (Comité de Revisión Independiente) (1998), *Balance cuatrienal del Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte: Informe del Comité de Revisión Independiente*, consultado el 2 de diciembre de 1999 en: <http://www.cec.org/>.
- Dedrick, Jason, Kenneth L. Kraemer y Juan J. Palacios (1999), *Impacts of Liberalization and Economic Integration on Mexico's Computer Sector*, Center for Research on Information Technology and Organizations (CRITO).
- De Grammont, Hubert C. (1999), *El sector agropecuario y el desarrollo rural en México*, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- De María y Campos, Mauricio (1999), *Necesidad de una nueva política industrial para el México del Siglo XXI*, Invitación a la lectura (Centro Lindavista), México.
- Donahue, Thomas R. (1991), "Statement of T. R. Donahue, Secretary-Treasurer American Federation of Labor and Congress of Industrial Organizations Before the Committee on Finance, United States Senate on the Proposed U.S.-Mexico Free Trade Negotiations", 6 de febrero.
- Dussel Peters, Enrique y Kwan S. Kim (1993), "From Trade Liberalization to Economic Integration: The Case of Mexico", *Working Paper* (The Helen Kellogg Institute for International Studies) 187.
- Dussel Peters, Enrique (1997), *La economía de la polarización. Cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, UNAM/JUS, México.
- (1999a), "La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa", *Desarrollo Productivo* 55, págs. 1-65.
- (1999b), *Industrial Policy, Regional Trends, and Structural change in Mexico's Manufacturing Sector*, Center for US-Mexican Studies, University of California, San Diego, en imprenta.
- (2000a), *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Lynne & Rienner, en imprenta.

- (2000b), “La inversión extranjera en México”, *Desarrollo Productivo*, en imprenta.
- Dussel Peters, Enrique y Clemente Ruiz Durán (2000), *North American Integration and Development: The Computer Industry*, en imprenta.
- Erzan, Refik y Alexander Yeats (1992), “Free Trade Agreements with the United States. What’s in it for Latin America?”, *Policy Research Working Papers*, International Economics Department, World Bank, WPS 827.
- Expansión (1999), “Las empresas más importantes de México”, 21 de julio-4 de agosto, págs. 1-546.
- (2000a), “Comercio exterior. A vuelta de rueda”, 15 de marzo, págs. 12-13.
- (2000b), “Ritual de fin de sexenio”, 29 de marzo, pág. 15.
- Grinspun, Ricardo y Maxwell A. Cameron (1993), “The Political Economy of North American Integration: Diverse Perspectives, Converging Criticisms”, en Ricardo Grinspun y Maxwell A. Cameron (edits.), *The Political Economy of North American Free Trade*, McGill-Queen’s University Press, Montreal & Kingston/London, págs. 3-26.
- Grubel, Herbert and P.J. Lloyd (1975), *Intraindustry Trade*, McMillan Press, Nueva York.
- Hamilton, Clive y Paul Kniest (1991), “Trade Liberalization, Structural Adjustment and Intraindustry Trade: A Note”, *Weltwirtschaftliches Archives*, 27(2).
- Hart, Michael M. (1990), *A North American Free Trade Agreement: The Strategic Implications for Canada*, The Institute for Research on Public Policy, Ottawa.
- Hinojosa-Ojeda, Raúl y S. Robinson (1992), “Alternative Scenarios of U.S.-Mexico Integration: A Computable General Equilibrium Approach”, *Economía Mexicana 1(1)*, págs. 71-144.
- Hinojosa-Ojeda, Raúl (1996), *North American Integration Three Years After NAFTA: A Framework for Tracking, Modeling and Internet Accessing the National and Regional labor Market Impacts*, consultado el 11 de octubre de 1999 en: <http://naid.sppsr.ucla.edu/NAFTA96>.
- Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott (1993), *NAFTA, An Assessment. Institute for International Economics*, Washington, D. C.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (1999), *Banco de datos INEGI*, México, actualizado en diciembre.
- INFORUM (Interindustry Forecasting at the University of Maryland) (1991), *Industrial Effects of a Free Trade Agreement Between Mexico and the USA. An Inforum report for the United States Department of Labor*, United States Department of Labor, Washington, D. C.

- Kopinak, Kathryn (1993), "The Maquiladorization of the Mexican Economy", en Ricardo Grinspun y Maxwell A. Cameron (edits.), 1993, *The Political Economy of North American Free Trade*, McGill-Queen's University Press, Montreal & Kingston/London, págs. 141-162.
- León González Pacheco, Alejandra (1999), *El comercio intraindustrial en México*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- Lustig, Nora (1992), "NAFTA: A Mexican Perspective", *SAIS Review* 12 (1), págs. 57-67.
- Maddison, Angus (1995), *Monitoring the World Economy*, OCDE, París.
- Mendiola, Gerardo (1999), *México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa*, Serie Reformas Económicas, CEPAL, Santiago de Chile, en imprenta.
- MNR (Mexico & Nafta Report), varios años.
- NAFIN (Nacional Financiera) (1999a), *La empresa mexicana frente al reto de la modernización. Fase I, 1993*, México.
- (1999b), *La empresa mexicana frente al reto de la modernización. Fase II, 1994*, México.
- (1999c) *La empresa mexicana frente al reto de la modernización. Fase III, 1995*, México.
- Novelo Urdanivia, Federico y José Flores Salgado (1993), *El TLC de Norteamérica y la persistente incertidumbre*, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, México.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) (1999), *Estudios económicos de la OCDE 1998-1999, México*, OCDE, Francia.
- PEF (Poder Ejecutivo Federal) (1996), *Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (1995-2000)*, México.
- (1999), *5º. Informe de Gobierno. Anexo*, México.
- Peres, Wilson y Ludovico Alcorta (1998), "Innovation systems and technological specialization in Latin America and the Caribbean", *Research Policy* 26, págs. 857-881.
- Piore, Michael (1991), "Los estándares sociales en México y las estrategias empresariales de Estados Unidos en un mercado integrado de América del Norte", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *México ante el libre comercio con América del Norte*, El Colegio de México/Universidad Tecnológica de México, México, págs. 241-253.
- PRD (Partido de la Revolución Democrática) (1993), *Programa de la Revolución Democrática*, México.

- Prestowitz, Clyde V., Robert B. Cohen, Peter Morici y Alan Tonelson (1991), *The new North American Order. A Win-Win Strategy for U.S.-Mexico Trade*, University Press of America, Lanham.
- P-US (President of the United States) (1997), *Study on the Operation and Effects of the North American Free Trade Agreement*, Washington, D. C.
- Rivera Ríos, Miguel Angel (1999), “El TLCAN cinco años después. Una evaluación desde la perspectiva mexicana”, *Innovación CIECAS y Consultoría*, Vol. I, págs. 21-40.
- RMALC (Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio) (1997), *Espejismos y realidad: el TLCAN tres años después. Análisis y propuesta desde la sociedad civil*, México.
- (1998), *Hacia la construcción de un acuerdo hemisférico de los pueblos*, México.
- Robinson, Sherman, Mary E. Burfisher, Raúl Hinojosa-Ojeda y Karen E. Thierfelder (1991), “Agricultural Policies and Migration in a U.S.-Mexico Free Trade Area: A Computable General Equilibrium Analysis”, *Working Paper 617*, Department of Agricultural and Resource Economics, University of California, Berkeley.
- Salcedo, Salomón (1999), “Impactos diferenciados de las reformas sobre el agro mexicano: productos, regiones y agentes”, *Desarrollo Productivo 57*, págs. 1-80.
- Schwentesius Rindermann, Rita y Manuel Ángel Gómez Cruz (1999a), “El TLCAN y la competitividad de la agricultura mexicana. El caso del arroz”, *Comercio Exterior 49(10)*, págs. 911-920.
- (1999b), *Competitividad de la producción de granos de México en el marco del TLCAN*, Presentado en el foro Análisis y evaluación del TLCAN a cinco años de su entrada en vigor, Comisión de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural, Senado de la República, 28 y 29 de julio.
- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1992), *¿Qué es el TLC?*, extractos del mensaje del C. Presidente de la República, Carlos Salinas de Gortari, al pueblo de México con motivo de la conclusión de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio, México, 12 de agosto.
- (1994a), *Structure and Policy of Foreign Direct Investment*, México.
- (1994b), *Resultados de la nueva política de inversión extranjera en México 1989-1994*, México.
- (1994c), *Fracciones arancelarias y plazos de desgravación TLCAN*, Miguel Ángel Porrúa, México.
- (1999), *El TLCAN funciona. Cinco años, tres países, un mercado*, México.

- Serra Puche, Jaime (1992), *Avances en la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*, México.
- Shelburne, Robert C. (1991), "The North American Free Trade Agreement: Comparisons with and Lessons from Southern EC Enlargement", *Economic Discussion Paper 39*, US Department of Labor.
- Sobarzo, Horacio E. (1991), *A General Equilibrium Analysis of the Gains From Trade For the Mexican Economy of a North American Free Trade Agreement*, El Colegio de México, México, mimeo.
- Sturgeon, Timothy J. (1997a), *Turnkey Production Networks: A New American Model of Industrial Organization?*, Berkeley Roundtable on the International Economy (BRIE) and International Motor Vehicle Program, MIT.
- Sturgeon, Timothy J. (1997b), "Does Manufacturing Still Matter? The Organizational Delinking of Production from Innovation." *Working Paper 92B*, Berkeley Round Table on the International Economy, University of California, Berkeley.
- Taniura, Taeko, Claudia Schatan y Jorge Máttar (1988), "Intraindustry and Intrafirm Trade Between Mexico and the United States: The Autoparts, Electronics and Secondary Petrochemical Industries" *Joint Research Programme Series 97*, Institute of Developing Economies, Japón.
- TTP (The Trade Partnership) (1999), *NAFTA At Five Years. Council of the Americas y The U.S. Council of the Mexico-U.S.*, Business Committee, Washington, D. C.
- USDA (United States Department of Agriculture) (1999a), "U.S.-Mexico Sweetener Trade Mired in Dispute", *Agricultural Outlook*, septiembre, págs. 17-20.
- (1999b), "NAFTA: The Record to Date", *Agricultural Outlook*, septiembre, págs. 13-16.
- (1999c), *NAFTA. WRS 99-1* (Economic Research Service, Situation and Outlook Series).
- USGPO (United States Government Printing Office) (1999), *Economic Report of the President*, Washington, D. C.
- USITC (United States International Trade Commission) (1990), *Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexico Relations*, Publication 2326, Washington, D. C.
- (1991), *The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico*, Publication 2353, Washington, D. C.
- (1992a), *Economy-wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA With Canada and Mexico*, Publication 2508, Washington, D. C.

- (1992b), *Economy-wide Modeling of the Economic Implications of a FTA with Mexico and a NAFTA With Canada and Mexico*, Publication 2516, Washington, D. C.
- (1993), *Potential Impact on the U.S. Economy and Selected Industries of the North American Free-Trade Agreement*, Publication 2596, Washington, D. C.
- (1998), *Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1997*, Publication 3120, Washington, D. C.
- (1999), *Shifts in U.S. Merchandise Trade in 1998*, Publication 3220, Washington, D. C.
- USMCC (United States-Mexico Chamber of Commerce) (1999a), *NAFTA Conference. The North American Free Trade Agreement: Five Years Linking U.S. & Mexican Markets*, México, consultado el 1 de diciembre en: <http://www.usmcoc.org/>.
- (1999b), *NAFTA Forum. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) At Five Years: What it Means for the U.S. and Mexico*, México, consultado el 1 de diciembre en: <http://www.usmcoc.org/>.
- VanGrasstek, Craig y Gustavo Vega (1992), “The North American Free Trade Agreement: A Regional Model?”, en Sylvia Saborio (edit.), *The Premise and the Promise: Free Trade in the Americas*, ODC, Washington, D. C., págs. 157-178.
- Villarreal, René (1988), *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1988)*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Weintraub, Sidney (1989), *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos*, Editorial Diana, México.
- (1990), “The North American Free Trade Debate”, *The Washington Quarterly*, otoño, págs. 119-129.
- Yamashiro, Celina e Ivette Saldaña (2000), “Renegociación del TLC para el autotransporte, pide CANACAR”, *El Financiero*, 12 de enero, pág. 12.