



EL NAFTA. MÉXICO UNA EXPERIENCIA PARA TENER EN CUENTA

Resumen

Este artículo tiene por objetivo analizar algunos aspectos generales del tratado de libre comercio NAFTA, y su influencia sobre la economía mexicana en cuanto a la negociación y desarrollo del sector externo y en la estructura de la producción interna.

En un primer momento se presenta una revisión de los aspectos comerciales más sobresalientes y una aproximación al sector externo mexicano. Se hace un balance macroeconómico de los resultados económicos de México, antes y después del NAFTA, en el sector real de la economía y en particular en el sector externo en cuanto a los balances comerciales.

Se incluye luego un diagnóstico de la estructura productiva de México, en particular la del sector manufacturero, para determinar los cambios sufridos en la producción interna y externa de ese país, con la entrada en vigencia del NAFTA. Este análisis es una primera aproximación, a manera de introducción al tema de PyMES, para lo que será un próximo artículo, sobre las industrias maquiladoras y la estructura de las PyMES en ese país desde 1995 hasta 2001.

Abstract

This written paper analyzes some general aspects of the trade of free commerce NAFTA, and its influence on Mexican economy, specifically on external business development and internal production structures.

First, it offers a revision of the most remarkable aspects of Mexican external commerce policy and evaluates the consequences of the NAFTA in a real sector of the economy, contrasting the economical results before and after trading.

This paper also includes a diagnosis of the Mexican productive structures related to the changes in internal and external production in this country caused by the NAFTA. This is the first introductory approach to a research on small business (PyMES) and constituting the bases for a further research on assembly - line plants in Mexico from 1995 to 2001.



Por
Luis Nelson Beltrán Mora
Docente Facultad de Economía y Finanzas EAN.
Docente investigador, grupo de investigación sobre *Contexto Económico*, EAN
E-mail: lnbeltran@tutopia.com

Palabras clave:

NAFTA, comercio latinoamericano, economía mexicana, tratados de libre comercio, exportaciones, importaciones.



I NTRODUCCIÓN

Este análisis de la experiencia de México y sus PyMES en el tratado comercial del NAFTA parte de reconocer la estabilidad económica que tenía México antes de entrar en vigencia el tratado. Demostraremos que la política comercial y cambiaria, junto al nivel de competitividad micro empresarial, le generaron muy buenos dividendos al desarrollo de ese país.

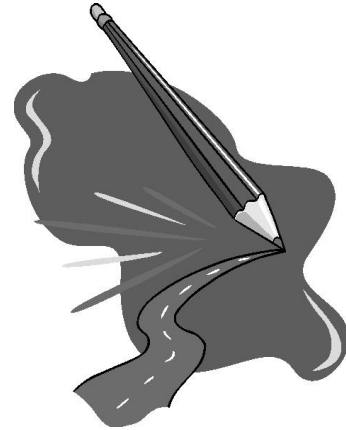
Se probará que la teoría del crecimiento hacia fuera, o de incremento en la demanda externa, tuvo para México efectos multiplicadores sobre el crecimiento interno, por las bondades en cuanto al empleo y al desarrollo tecnológico adquiridas en el proceso de competencia internacional.

El incremento sustancial de las exportaciones mexicanas no sólo ha servido para ubicar a este país como el quinto exportador del mundo, siendo el único país de América Latina que logró en 10 años duplicar su nivel de exportaciones, sino que las mismas se convirtieron en motor de crecimiento del sector manufacturero en bienes de alto valor agregado.

Las maquilas y muchas otras empresas PyMES vinculadas al comercio exterior y al buen proceso de negociación adelantado con países de desarrollo dentro del NAFTA son un modelo que bien podría servir de ejemplo a una economía en proceso de internacionalización de su actividad productiva como la colombiana.

NAFTA E IMPLICACIONES COMERCIALES PARA MÉXICO

En este primer apartado examinaremos cómo se negoció el NAFTA y cuáles fueron las principales consecuencias para la economía mexicana en el frente comercial, y algunas implicaciones sectoriales de la negociación.



Antecedentes

El 1º de enero de 2004, el NAFTA o tratado de libre comercio de Norte América TLCAN cumplió 10 años de haber entrado en funcionamiento. En el momento de su firma (1º de enero de 1994) el acuerdo marcó una nueva época en la medida en que fue negociado por dos países desarrollados (Estados Unidos y Canadá) y uno en vías de desarrollo (México) en temas que pretendieron ir más allá del espectro comercial como: los servicios, las inversiones, las normas de origen, entre otros.

Se denominó de *libre comercio* porque su propósito central fue reducir los aranceles para la región y acabar todas las barreras parancelarias facilitando el comercio de bienes entre los tres países. En el mismo acuerdo, se estableció que no se pretendía establecer un arancel externo común y mucho menos avanzar en un mercado común.

Los objetivos de TLC se describen así :

- Eliminar barreras en el comercio y facilitar el movimiento de bienes y servicios a través de la frontera entre los territorios de los países signatarios.
- Promover condiciones de justa competencia en el área de libre comercio.

- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de los países signatarios.
- Crear procedimientos efectivos para la implementación y aplicación de este tratado, para su administración solidaria y para la resolución de disputas
- Establecer una estructura para una cooperación trilateral, regional y multilateral adicional para expandir y realzar los beneficios de este tratado.

Como todos los acuerdos de libre comercio, el NAFTA respeta la normativa de la OMC y los acuerdos que los tres países han realizado con otros socios. En este sentido el TLCAN reconoce los principios del trato nacional o **trato de nación más favorecida**, en la cual los bienes importados a un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación. Este compromiso se extiende también a las disposiciones provinciales y estatales.

Los objetivos y principios del NAFTA se pueden resumir en los grandes temas negociados: normas de origen, estructura de la desgravación arancelaria, solución de controversias, salvaguardias, inversiones y compras gubernamentales, entre otros; en todos ellos México obtuvo importantes beneficios de la negociación con sus dos socios Estados Unidos y Canadá.

Normas de Origen

El TLC prevé la eliminación de todas las barreras arancelarias sobre los bienes originarios de México, Canadá y Estados Unidos. Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte.

Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales utilizados en la producción ajenos a la región, sean transformados en cualquier país socio del TLC. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional² El

TLC contiene una disposición similar a la existente en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC) que permite considerar los bienes como originarios, cuando el bien terminado se designe específicamente en la misma subpartida arancelaria que sus componentes y cumpla con el requisito de contenido regional.

Para determinar el porcentaje de contenido regional se estableció entre otras fórmulas la de costo neto que se usa cuando el valor de transacción no sea aceptable conforme al Código de Valoración Aduanera del GATT o para algunos productos como los de la industria automotriz.

Por ejemplo, el sector automotriz tiene que tener un contenido de 62.5 por ciento para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60 por ciento para los demás vehículos y autopartes

Una cláusula de mínimos establece que un bien se considerará originario de la región, cuando el valor de los materiales ajenos a ésta no exceda el siete por ciento del precio o del costo total del bien.

Estructura de la Desgravación Arancelaria

Se negociaron cuatro nóminas de desgravación arancelaria: una de carácter inmediato, una de 5 años, otra de 10 años y finalmente una de 15 años. El trato arancelario preferencial se dio para la mayoría de los productos que envía México a Canadá y Estados Unidos. A partir de su entrada en vigor quedaron libres de arancel el 79.9% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos. En 1998 se eliminó otro 12.5% y, por último, a partir del año 2003 se eliminó un 6.3% adicional. De esta manera, a partir del 2008 la totalidad de las exportaciones negociadas de México a ese mercado estarán exentas de arancel³

México utilizó una desgravación progresiva en relación con los Estados Unidos para los bienes donde había una clara competencia interna y externa con ese país. Las listas de excepciones de México corresponden a los sectores de prendas de vestir y automóviles,



bienes que quedaron para desgravar después de 8 y 15 años de entrada en vigencia del tratado. Considerando que los países desarrollados como Canadá y los Estados Unidos tienen importantes ítems en los sectores agropecuarios sujetos a aranceles específicos y subsidios, México sacó de la lista varios productos agropecuarios como el maíz y algunos cereales; allí los aranceles antes de la desgravación (en un período superior a 5 años) cuadruplicaron con creces al de Estados Unidos en los sectores agrícola, de caza y pesca, madera, papel y sus derivados.

De lo anterior se puede concluir que México no liberó todo su comercio y fue bastante estratégico a la hora de hacer sus ofertas. En la desgravación inmediata, por ejemplo, pudo sacar provecho de sus socios, veamos:

Las listas de México a Estados Unidos incluyeron 43% del universo arancelario, es decir el 38% de las importaciones que realizaba México de Estados Unidos, en tanto Estados Unidos permitió que el 54% de sus bienes, 48% de todas las compras que realizaba Estados Unidos de México, quedará exento de aranceles. Si se descuentan las exportaciones petroleras de México a Estados Unidos se concluye que el 80% de sus ventas no tradicionales quedaron por fuera del arancel^f.

Inversión

El NAFTA, fiel al principio de incrementar la entrada de capitales a los tres países, eliminó todas las barreras importantes a la inversión y otorgó garantías básicas a los inversionistas de los tres países; estableció además un mecanismo para la solución de controversias entre tales inversionistas y un país del TLC.

Para efectos del tratado, el concepto de inversión se define de manera amplia ya que abarca todas las formas de propiedad y participación en las empresas, se extiende a la propiedad tangible o intangible y a aquella derivada de un contrato. Así establece el trato no discriminatorio y niveles mínimos de trato. Cada país otorgará a los inversionistas de un país del TLC y a las inversiones que



ellos realicen, trato no menos favorable que el que otorga a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de otros países (trato de nación más favorecida)⁵

En lo que toca a las disposiciones estatales, provinciales o municipales se entenderá como trato nacional el no menos favorable que el trato más favorable que otorgue a sus propios inversionistas. Asimismo, cada país otorgará a los inversionistas de países del TLC, trato justo y equitativo, así como plena seguridad y protección acordes con el derecho internacional.

El trato preferencial también se otorgó a los proveedores nacionales, a las importaciones sujetas a los ingresos por exportaciones, a la transferencia de tecnología y a los requisitos de fabricación de productos en una región determinada. Sin embargo, lo anterior no aplica a las compras del sector público, a los programas de incentivos a la exportación, ni a las actividades en materia de ayuda internacional.

Para garantizar la repatriación de utilidades de un país miembro del TLC se acordó que cada país convertiría la moneda de curso le-



gal en divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado, de sus ganancias, ingresos derivados de una venta, pago de préstamos u otras transacciones relacionadas con una inversión.

Solución de Controversias

No obstante los problemas de soberanía que le genera a los países depender de los tribunales externos, México, convencido de la necesidad de capital foráneo, pero seguro de la normatividad de OMC para enfrentar los problemas con los Estados Unidos, fue consecuente con los inversionistas de los países miembros del TLC al generar un marco normativo seguro, donde se podrían reclamar el pago de daños pecuniarios por violaciones a las disposiciones de este apartado por parte del país receptor de la inversión, mediante procedimientos de arbitraje entre el inversionista y el Estado, o ejercitar los recursos disponibles ante los tribunales nacionales de ese país.

México como cualquier país miembro del TLC determinó que sus compromisos de liberalización y sus excepciones a las obligaciones de trato nacional, nación más favorecida y

requisitos de desempeño quedarán circunscritos al marco legal. En el caso de México estas excepciones toman en consideración las exigencias constitucionales, reservándose ciertas actividades al Estado mexicano. Canadá podrá revisar la adquisición de empresas conforme se contempla en el ALC. México podrá revisar las adquisiciones de empresas cuyo valor, al entrar en vigor el TLC, sea de 25 y hasta 150 millones de dólares en el décimo año. Dichos valores serán indizados.⁶

Medidas de Emergencia y Cláusulas de Salvaguardia

Conscientes de las grandes asimetrías con los países desarrollados -el PNB de Estados Unidos es 50 veces más grande que el PIB mexicano-, el país azteca logró establecer reglas y procedimientos conforme a los cuales los países miembros del TLC podrían adoptar medidas de salvaguarda para brindar alivio temporal a las industrias afectadas desfavorablemente por incrementos súbitos y sustanciales en las importaciones.

Una salvaguarda bilateral transitoria se aplica a medidas de emergencia que se adopten ante incrementos súbitos y sustanciales de importaciones que resulten de reducciones arancelarias derivadas del tratado. Una salvaguarda global es la que se adopta frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todos los países.

Los procedimientos del tratado que rigen las medidas de emergencia disponen que el alivio sólo podrá ser establecido por un lapso limitado y exige al país que las adopte que otorgue una compensación al país contra cuyos bienes se aplica la medida. Si los países no logran llegar a un acuerdo sobre el monto de la compensación, el país exportador podrá adoptar una medida con efectos equivalentes para compensar el efecto comercial de la medida de emergencia.

El tratado establece además un mecanismo de arbitraje, mediante la creación de un tribunal de arbitramento independiente, de integración binacional, el cual revisará las resoluciones definitivas en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias que



han dictado las autoridades competentes de los países signatarios del TLC. Cada país parte llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales. El tratado confirma explícitamente el derecho de cada país miembro para conservar la aplicación de su legislación en materia de *antidumping* y cuotas compensatorias. Cada país modificará su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del TLC. Con posterioridad a la entrada en vigor del tratado, cada país podrá reformar su legislación en la materia.

ALGUNOS COMENTARIOS A LA NEGOCIACIÓN DE NAFTA

a. México logró negociar un importante acuerdo comercial si se tiene en cuenta que su principal socio, Estados Unidos, representaba más del 50% del total de sus importaciones y exportaciones en 1993; y que era necesario por tanto estrechar las relaciones, antes que el país del norte comenzara a alejarse por los tratados que el mismo venía realizando con países como Canadá. Además el tratado comercial fue importante toda vez

**CUADRO No. 1
DATOS ECONÓMICOS DEL NAFTA**

	1993/94	2001/02
Población	370	413
PIB (Billones de US \$)	6,6	1
Estados Unidos	5,5	10,1
Canadá	0,5	0,7
México	0,3	0,6
Per cápita USA	37200	34800
Per cápita Canadá	28900	21300
Per cápita México	4900	5500
Importaciones USA	684000	1152192
Importaciones Canadá	150000	238000
Importaciones México	65104	174000
Exportaciones USA	512000	690570
Exportaciones Canadá	90000	170000
Exportaciones México	51886	166000
Comercio Trilateral	350	620
México - Estados Unidos	100,3	200
México - Canadá	5,4	10,2

Fuente: Banco Mundial, Cálculos del autor.

que los dos países desarrollados tenían un alto poder de compra en el momento de negociación en comparación con México: El PIB per cápita de Estados Unidos era de US \$37.000 millones y el de Canadá de US \$28.000 millones, en tanto que el de México era sólo US \$4.900 millones. El tratado fue más interesante si se tiene en cuenta que los dos países socios tenían un alto nivel de compra traducido en volúmenes importantes de importaciones, en cambio tenían una vocación menor en exportaciones como el caso de los Estados Unidos que no sólo presenta un déficit comercial con el mundo, sino que sus exportaciones apenas representan el 20% de su PNB (Ver Cuadro No.1).

b. México negoció una política arancelaria acorde con los acuerdos de alcance parcial en la ALADI, en el sentido de que se le reconocieron las asimetrías que le generaban los países grandes, y muy ceñida a su objetivo de fortalecer su sector externo y acabar de conquistar el mercado de los Estados Unidos. Así se puede concluir que la presencia, sobre todo de los Estados Unidos en México, fue superior que la de México en Estados Unidos. En tanto Estados Unidos y Canadá liberaron el 47% y el 27% de las importaciones que realizaban de México, el país azteca apenas liberó el 38% y el 29%, respectivamente. (Ver cuadro No. 2).

c. Otro punto a favor de México en la negociación del NAFTA fueron las normas de origen, al acordar que los productos de libre comercio entre los tres países deberían tener 62% de valor agregado e impedir que fuera el 90% o 95% como lo solicitaron Estados Unidos y Canadá; México incentivó las industrias de maquilas para que pudieran re-exportar algunos bienes. Desde el principio, la industria de ensamble contó con incentivos para la exportación, pues al disminuir los aranceles se facilitaron las importaciones, y de otro lado con la norma en ese porcentaje se facilitó la exportación en la medida en que el valor agregado de la maquila era apenas de un 60%.

d. Uno de los principales logros de México fue volverse atractivo para la inversión extranjera. México abrió los sectores de telecomunicaciones, finanzas y energía al capital privado externo. Incidió mucho haberle reconocido a Estados Unidos y a Canadá un trato nacional y conceder la misma legislación sobre compras gubernamentales. Estos dos fenómenos junto con los procesos de privatización le permitieron a México incrementar la inversión de los dos socios en especial la de los Estados Unidos, cuyos montos de capital al país azteca representaron en la última década el 50% del total. (Ver Gráfica No.1).

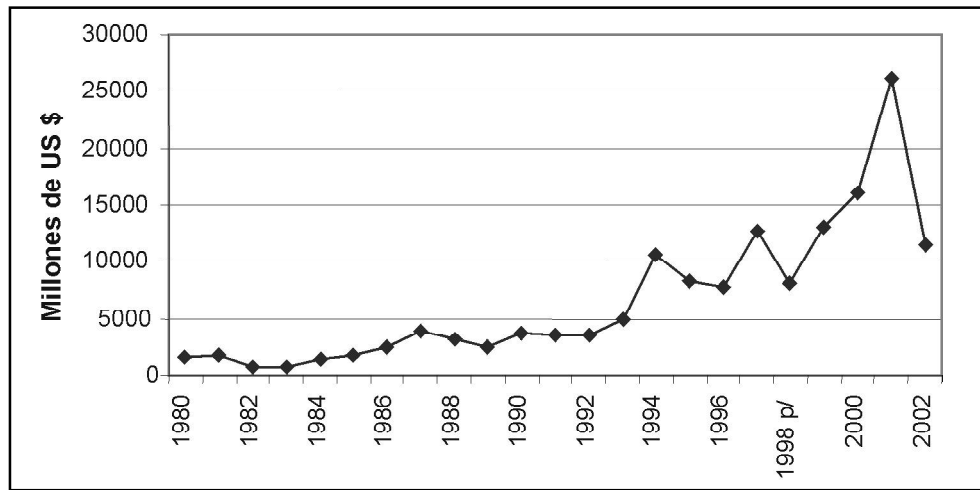
CUADRO No. 2
PREFERENCIAS ARANCELARIAS EN EL NAFTA

	USA A MÉXICO	CANADÁ A MÉXICO	MÉXICO A USA	MÉXICO A CANADÁ
Inmediata	47,8	57,2	38,1	29
Nómina 5 años	5,3	11,1	16,6	15,9
Téxtil	6	1,4	3,3	1
Nómina 10 años	15	13	29,7	33,4
Quince años	21,2	27,5	5	15,6

Fuente: BID Integración y Comercio, Cálculos del autor.



GRÁFICO No. 1
INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO



e. Finalmente, otro efecto positivo del NAFTA fue el respaldo político y económico que los dos países le dieron a México a propósito de la crisis financiera y cambiaria de 1995, cuando el peso se depreció 93% y se presentaron salidas de capital de más de US \$25.000 millones. El aval fue importante, porque a pesar de la devaluación, Estados Unidos y Canadá no sólo no aplicaron las cláusulas de salvaguardias, sino que por el contrario sirvieron de garantes al problema financiero con préstamos extraordinarios al país azteca.

LA ECONOMÍA MEXICANA ANTES Y DESPUÉS DEL NAFTA

En este apartado analizaremos el estado macroeconómico de México antes y después de entrar en vigencia el NAFTA, en los sectores real, externo y social. En lo posible se describirán los hechos más importantes, destacando los efectos multiplicadores del tratado en los tres sectores en los aspectos positivos y negativos.

Antecedentes Económicos de México

Antes de negociar el NAFTA, en la década del ochenta la economía mexicana, al igual que la de todos los países latinoamericanos, estaba saliendo de lo que se conoce como la década perdida.

Factores adversos como los desequilibrios financieros internacionales y la poca estabilidad macroeconómica interna habían ocasionado una crisis financiera sin precedentes en su historia, que terminó por afectar al sector real entre 1982 y 1984.

En la segunda mitad de los años setenta México tuvo acceso a crédito abundante como todos los países latinoamericanos en lo que se conoce como la entrada de petrodólares, consistente en el otorgamiento de créditos baratos por parte de la banca multilateral. En el período 1977 y 1980 el país recibió del exterior créditos por más de US \$11.000 millones con tasa de interés de cero por ciento, pero flexibles en el tiempo. La anterior situación se tradujo en sólo tres años en problemas gigantescos, si se tiene en cuenta la subida de las tasas de interés internacionales, muchas veces causadas por la política monetaria y fiscal de los Estados Unidos, que llevaron la *prime rate* a más de 20% nominal y 8% real. Así los niveles de la deuda externa se elevaron considerablemente para este país de US \$14.449 millones en 1975, a US \$60.000 millones en 1980, pasando el saldo de la deuda de 16.1% del PIB, a 59% en 1981⁷.

El costo de la deuda para México se había incrementado más de 4 veces al pasar el

servicio de la deuda de US \$1.000 a US \$ 4.000 millones en ese período.⁸

Este incremento del servicio también afectó los desórdenes fiscales internos del período 1977-1981, que llevaron las finanzas del sector público consolidado a un déficit recurrente superior a 12% del PIB. La situación fiscal no se explica, toda vez que México por ser un país petrolero tuvo importantes recursos a través de PEMEX para financiar los gastos.⁹

Los desequilibrios fiscales llevaron al país a financiar gasto con emisiones monetarias. La deuda interna pasó de US \$200 a US \$2000 entre 1975 y 1988, más del 22% del PIB en el último año. La expansión monetaria produjo en México inflaciones superiores a 70%, llevando a sobrevaluaciones del peso por encima del 100%.

El panorama de la economía mexicana se complicó a partir de 1982, cuando a pesar de recibir de la banca internacional créditos para prepagos de deuda por US \$4.000 millones, la reducción de los precios del petróleo y la apreciación del peso llevaron a un balance deficitario en cuenta corriente de US \$5.000 millones. Este ambiente y la iniciación del ajuste en la inversión, causaron decrecimientos trimestrales de 2 y 3% en el PIB, contrarios a los crecimientos de hasta 9% del período 1975-1980. (Ver cuadro No. 3).

En septiembre de ese año y ante la necesidad de mantener la economía interna, el Go-

bierno declaró la moratoria de la deuda externa, como lo hicieron Brasil y Argentina.

Aunque varios analistas consideraron la moratoria como una medida, en verdad esa decisión perjudicó a México, toda vez que la economía no tuvo acceso al crédito externo cuando más lo necesitaba. Al cierre de diciembre de 1982 en medio de un panorama desolador, el país solo contaba con US \$2000 millones en reservas internacionales, en tanto que la economía prolongaría su crisis con decrecientes del PIB de 0.5% entre 1982 y 1984. La reducción en los flujos de capital se reflejó en las entradas de inversión extranjera que cayeron de US \$2.500 millones anuales US \$ 200 millones.

El panorama de la economía también coincidió con un deterioro de los indicadores sociales. Entre 1982 y 1984 el número de familias por debajo de la línea de pobreza había pasado de 22% a 34%, con un desempleo superior a 18%.

Renegociación y Modelo de Ajuste Económico

No obstante la declaración de moratoria de 1982 y con la necesidad de atraer capital extranjero para reactivar la inversión y los negocios internos y externos, México dio un viraje de 180 grados en su política económica. En 1984 el país negoció con el FMI un programa para refinanciar su deuda externa. Este proceso no obstante criticado por varios analistas, permitió a México el retorno al financiamiento externo y la estabilidad

CUADRO No. 3
SITUACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO 1970-1990

	1978/81	1982/84	1985/90
Crecimiento del PIB	9,2	-0,5	1,6
Inflación (IPC anual)	23,7	79,6	71,7
Déficit fiscal % del PIB	-3,2	-12,9	-9
Cuenta corriente % del PIB	4,5	-1	1

Fuente: Cepal.



macroeconómica y comenzar a pensar en un modelo de internacionalización para su economía.

En el período 1985 y 1994, México realizó un proceso de ajuste a sus finanzas públicas que logró, entre otros objetivos, abatir el déficit fiscal de 9% del PIB en 1984 a menos de 3% en 1993. Este proceso se logró con más de cinco reformas tributarias y un control estricto del gasto público federal, como también mediante la privatización de activos públicos en el sector energético, bancario y de telecomunicaciones. La estabilidad de las finanzas también permitió bajar la inflación a menos de 17% anual y volver competitivo el peso para acelerar la diversificación externa de la economía.

Se resalta el papel renegociador de la deuda mexicana en el período 1988 y 1992, porque el país a la postre tuvo entradas de capital en forma de préstamos por más de US \$10.000 millones para el sector público en ese período. En inversión extranjera de capital se alcanzaron los niveles normales de finales de los años setenta, con entradas de recursos por US \$4.000 millones entre 1990-1994. (Ver Gráfica No. 2).

Estas reformas tuvieron importantes resultados antes de la firma del NAFTA, pues el PIB

había crecido entre 1988 y 1993 a tasas superiores al 5% anual, en tanto que la situación externa comenzaba a ser importante, pues no sólo el país había superado el déficit crónico de la cuenta corriente de los ochenta, sino que las exportaciones se habían incrementado en US \$30.000 millones. La economía también había recibido el impacto positivo de la mini bonanza petrolera del año 1986, cuando el país vendió crudo a US \$22 el barril.

Esta política cambiaria de equilibrio permitió devaluar en términos reales el peso, ya que la inflación se había logrado abatir a menos de 20% en 1993. En cuanto al sector externo, entre 1986 y 1993 las exportaciones pasaron de US \$15.515 millones a S \$51.886 millones, y las importaciones de US \$18.646 millones a US \$72.000 millones¹⁰

Este período es muy significativo para México porque el crecimiento económico coincidió con unos indicadores sociales significativos. En tanto que en 1993 el PIB per cápita había crecido 5%, el desempleo en el país era de apenas 4%.

LA APERTURA ECONÓMICA Y EL NAFTA

Para 1994, el último año de la administración salinista, se implementaron numerosas reformas negociadas en su mayoría con el

GRÁFICO No. 2
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

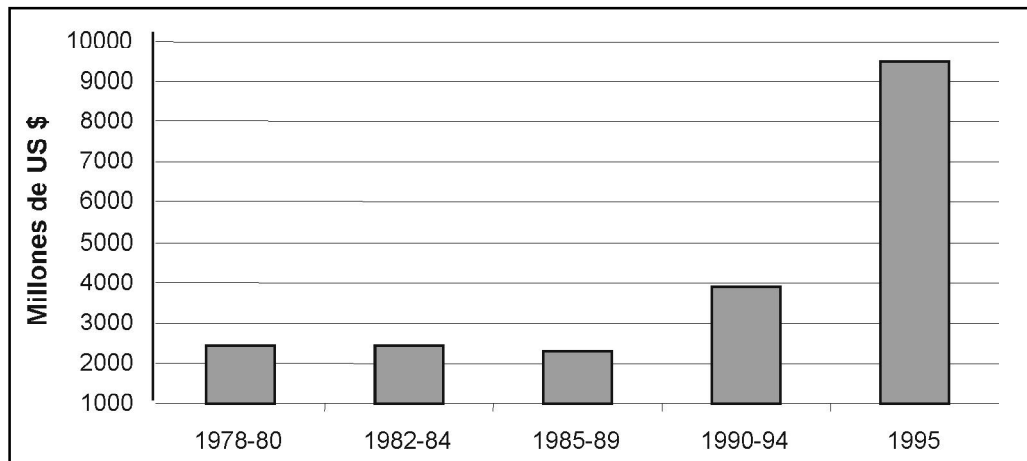
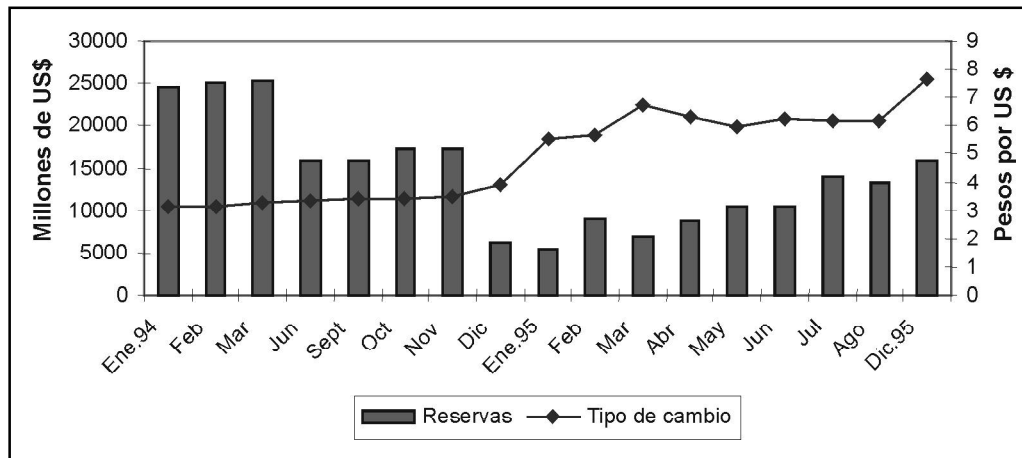


GRÁFICO No. 3
RESERVAS INTERNACIONALES Y TIPOS DE CAMBIO



Fuente: Banxico, México

sector privado. Entre ellas se destaca la aprobación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (acuerdo trilateral entre Canadá, Estados Unidos y México).

La firma del acuerdo como puede apreciarse fue la consolidación del modelo de apertura que buscaba la economía mexicana para aumentar los flujos de comercio hacia adentro y hacia fuera, sobre todo de sus mercados de industria manufacturera. Ya hemos mencionado que el escenario de estabilidad y manejo cambiario eran el ambiente propicio para comenzar a abrir la economía. Las políticas macroeconómicas se complementaron con las comerciales. Entre 1990 y 1994 los aranceles de México cayeron de una media de 30% a 11.6% y las barreras parancelarias como las licencias previas disminuyeron en más de 80%. En 1993 el 90% del universo arancelario mexicano era de libre importación. La apertura económica también comenzó a cristalizarse, con la iniciación de negociaciones con otros países del continente y bloques comerciales, en busca de tratados de libre comercio.

La Crisis y el Efecto Tequila

Durante 1994 se presentó una crisis financiera, que coincide con las entrada en funcionamiento del NAFTA. Wall Street argumentó que la crisis de México fue especula-

tiva ocasionada por salidas de capital de corto plazo que disminuyeron las reservas internacionales en más de US \$15.000 millones¹¹ Su origen estaba relacionado con la decisión del gobierno mexicano de sustituir parte de su deuda pública de cedetes a Tesobonos con altas tasas de interés, situación que llenó de pánico a los inversionistas extranjeros. Esta última apreciación hizo pensar que el período de estabilidad externa se había financiado con capitales de corto plazo. Se estima que las reservas brutas acumuladas por México entre 1988 y 1993 estaban respaldadas en capital de corto plazo, el cual representaba más de 60% de los flujos de divisas que habían ascendido a US \$25.000 millones en diciembre de ese año.

El pánico financiero se manifestó en la devaluación del peso que pasó de \$ 3 por dólar en diciembre de 1993 a \$5 en diciembre de 1994. Esta situación provocó más salidas de capital. Entre junio y noviembre de 1994 la cantidad de Tesobonos se duplicó hasta alcanzar un total de 16 mil millones de dólares. Para finales de noviembre las reservas internacionales del Banco de México habían caído a US \$19.000 millones y en enero de 1995 a US \$5.500 millones. Cabe aclarar que este nivel de divisas apenas era suficiente para cubrir el 40% del total de la deuda pública o el 10% del total de los pasivos a corto plazo del sistema bancario. (Ver gráfica No. 3).



Otro de los acontecimientos vinculado a la incertidumbre financiera de México, fue la política. La muerte de un candidato a la presidencia y tensiones en Chiapas pocos días después de que el Presidente Zedillo tomara el poder el 1º de diciembre de ese año antecedieron más tensiones sobre el peso. El 31 de diciembre las reservas internacionales habían caído a US \$10.000 millones y las autoridades decidieron mover la banda de flotación del tipo de cambio un 15%. En un solo día el Banco de México perdió US \$4.000 millones de sus reservas.

La devaluación del peso en diciembre de 1994 debilitó la credibilidad del Banco de México. El punto crítico de la crisis se produjo entre marzo y abril. En este último mes el Fondo Monetario Internacional, presionado por los Estados Unidos, le otorgó a México un financiamiento de US \$52.000 millones, US \$17.000 millones del gobierno norteamericano. Este préstamo puso fin a la caída libre del peso y permitió la disminución gradual de las tasas de interés de los cedetes que habían alcanzado, por varias semanas, tasas de interés de hasta 70%.¹²

El respaldo de los Estados Unidos y la posición externa de México contribuyeron a que en el período 1996 y 2002 México alcanzara una estabilidad macroeconómica envidiable, por su fortaleza externa y su crecimiento económico. Sólo en el año de 2001 y a causa de factores externos como el ataque al World Trade Center, el crecimiento del PIB fue negativo. En el frente externo el incremento de las exportaciones fortaleció el superávit de cuenta corriente, que junto con las entradas de capital generaron de nuevo una acumulación de reservas internacionales que rindieron el año pasado US \$47.980 millones, más del 50% de la deuda externa de ese país.

En el frente interno la fortaleza externa, aunque en principio contribuyó a la apreciación cambiaria y por lo tanto al aumento de la producción de las actividades no transables, dejó importantes resultados en materia de crecimiento. En el período 1994 y 2002 el PBN

presentó un aumento positivo superior al 2%, y el desempleo disminuyó a 2%.

Las cifras que proyectan los organismos internacionales como ALADI sobre México son concluyentes sobre lo que produjo el sector externo a la economía de México. De un lado, el país entre 1993 y 2002 logró en términos de valor duplicar su PIB, de ahí que, pese al crecimiento de la población, el PIB per cápita pasó de US \$4.000 en 1990 a US \$5.000 en 2002. (Ver Gráfica No. 4).

Por otro lado el país azteca superó en muchos de sus indicadores económicos y sociales a los países de América Latina. Basta ver que estuvo a punto de alcanzar en producción a Brasil, y que en materia de inversión extranjera captó más del 50% de los flujos de capital que penetraron a la región. No sólo el PIB per cápita de México fue el mayor de todos los países de América Latina, sino que el país no tuvo problemas de desempleo y mucho menos de pobreza. Aunque el coeficiente de GINI alcanzó el 40% de la población, estuvo en los promedios de países como Costa Rica y Uruguay, naciones que en esta materia mantuvieron los índices más altos en calidad de vida en la década de los noventa en la región. (Ver Cuadro No. 4)

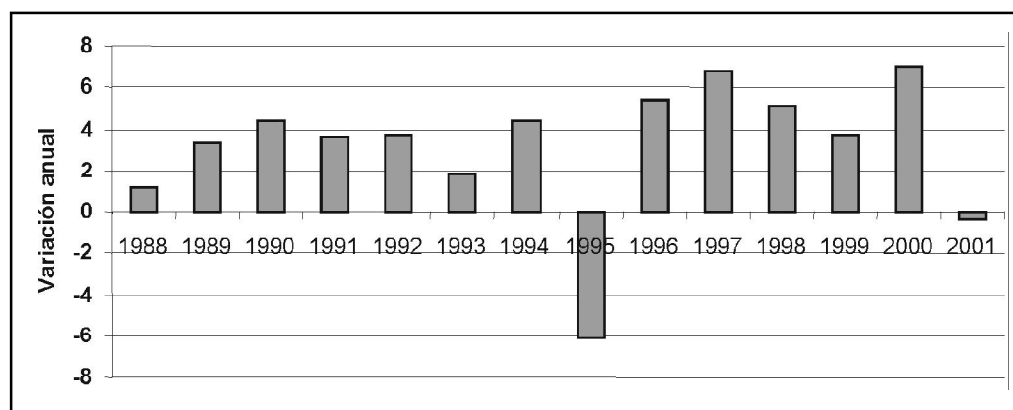


UNA EVALUACIÓN DEL SECTOR EXTERNO MEXICANO

El NAFTA no sólo fue vital para recobrar la confianza de la economía mexicana, sino que la estabilidad originada en el sector externo y la devaluación real del peso le dieron a México un nuevo respiró competitivo para comenzar la apertura con pie derecho. Según la Cepal, la relación de precios del intercambio cambiario o tasa de cambio real de este país frente al resto del mundo mostró una competitividad de más de 7% real anual en la década de los noventa, frente al año base (1995) cuando el índice se estableció en 100%. (Ver Gráfica No. 5).

Aunque algunos analistas del comercio internacional arguyen que las devaluaciones

**GRÁFICO No. 4
CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB**



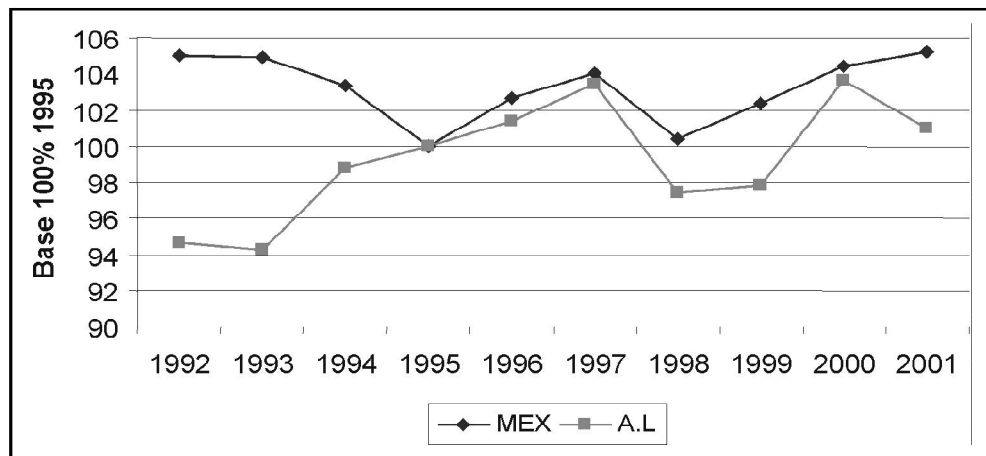
**CUADRO No. 4
INDICADORES ECONÓMICOS DE AMÉRICA LATINA**

	1992	1994	1996	1998	2000	1991-2000
Crecimiento del PIB A.L.	3	5,2	3,7	2,3	0,4	3,2
México	3,7	4,4	5,4	5,1	7	3,6
Brasil	-0,3	6,2	2,5	0,1	4,5	2,6
Argentina	9,6	5,8	5,5	3,8	-0,5	4,1
Colombia	3,6	5,9	1,9	0,8	2,3	2,5
Costa Rica	8,5	4,7	0,6	8,2	1,7	4,9
Crecimiento del PIB habit.	1,2	3,4	2	0,6	2,5	1,6
México	1,8	2,6	3,7	3,4	5,4	1,8
Brasil	-1,8	4,7	1,1	-1,2	3,2	1,2
Argentina	8,2	8,4	4,1	2,5	-1,7	2,8
Colombia	1,6	3,8	0	-1,1	0,5	0,5
Costa Rica	5,1	1,6	-2	5,6	-0,6	2,1
Inflación IPC anual	414	333,1	18,2	10,3	8,7	7,5
México	11,9	7,1	27,7	18,6	9	6,6
Brasil	1149,1	923,3	9,1	2,5	5,3	8,1
Argentina	17,5	3,9	0,1	0,7	-0,7	-0,3
Colombia	25,1	22,6	21,6	16,7	8,8	7,9
Costa Rica	17	19,9	13,9	12,4	10,3	12,1
Desempleo Urbano	6,3	6,4	7,7	8,1	8,5	7,4
México	2,8	3,7	5,7	3,2	2,2	3,5
Brasil	5,8	5,1	5,7	5,4	7,6	5,9
Argentina	7	11,5	17,2	12,9	15,1	12,7
Colombia	10,2	8,9	11,4	15,3	20,2	13,2
Costa Rica	4,3	4,3	6,6	5,4	5,3	5,2

Fuente: Cepal



GRÁFICO No. 5
TIPO DE CAMBIO REAL PARA LAS EXPORTACIONES



Fuente: Cepal, Cálculos del autor

nominales del peso no pretendían perjudicar a los vecinos o socios comerciales sino generar un equilibrio macroeconómico, los estudios sobre las exportaciones no tradicionales en México indican que el mecanismo cambiario siempre ha sido efectivo para incrementar las exportaciones no tradicionales en la medida en que son sensibles a la tasa de cambio.¹³ En 1995 cuando se produjo una devaluación de más de 100% del peso, México incrementó en 25% sus ventas a Estados Unidos, por el abaratamiento relativo de sus productos. También las exportaciones a Canadá se incrementaron en 30%. La disminución del PIB de 6% en 1995 y la devaluación coincidieron con una contracción de las compras del resto del mundo de más de 10%.

Las importaciones de México desde Estados Unidos cayeron 5% y las provenientes de Canadá 15%. Este resultado le permitió a México revertir su tendencia deficitaria con su principal socio comercial, situación que hoy se mantiene. El balance comercial de México en el NAFTA pasó de -2.700 millones en 1994 a un superávit de US \$34.000 millones en 2002. El resultado se explica básicamente por el superávit comercial con los Estados Unidos, a donde el país azteca logró triplicar sus exportaciones entre 1994 y 2002. (Ver cuadro No. 5).

La obtención de los superávits comerciales de México en el NAFTA han coincidido también con el aumento de las exportaciones a todo el mundo. Desde 1994 las exportaciones al resto del mundo pasaron de US \$60.655 a US \$160.082 millones en 2002, para un crecimiento superior al 270%. Aunque el comercio con los Estados Unidos representó el 85%, el incremento de las exportaciones al resto del mundo se ha dado en medio del panorama de apertura que ha desarrollado México con otros bloques y países. Desde el NAFTA la política comercial del país azteca ha sido intensa y con resultados positivos. Entre 1995 y 2002 realizó diez acuerdos de libre comercio con varios países y bloques mundiales, todos con el propósito de incrementar el comercio en las dos vías: aumentar exportaciones e importaciones. México mantiene la idea de que otros mercados pueden ayudar a diversificar y proveer a sus maquiladoras insumos para volver a exportar.

La política comercial se ha regido por los preceptos de la OMC y los analistas del comercio sostienen que en todos los tratados el país azteca ha defendido sus sectores y productos más competitivos ante sus socios. En el Cuadro No. 5 se presentan los tratados y su entrada en funcionamiento.

**CUADRO No. 5
POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO**

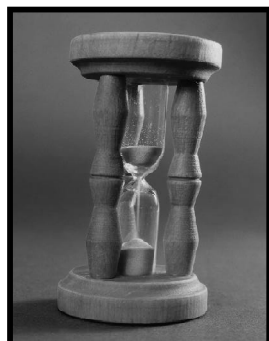
Acuerdo y Fecha	Países Participantes	Fechas de Desgravación
NAFTA o TLC	México, Estados Unidos y Canadá.	Desde el 1° de enero de 1994, cuatro etapas de desgravación: 1994, 1998, 2003 y 2008.
Tratado de Libre Comercio	México y Bolivia.	1° de enero de 1995, 15 años para la desgravación.
Tratado de Libre Comercio	México y Costa Rica.	1° de enero de 1995, fechas de desgravación en 1999 y 2004.
Tratado de Libre Comercio G-3	México, Colombia y Venezuela.	Junio de 1994, 2005 y 2010.
Acuerdo de Complementación Económica	México y Chile.	Entró en vigor el 1° de agosto de 1999.
Tratado de Libre Comercio con el Triángulo Norte	México con el grupo de Guatemala, Honduras y El Salvador.	Entró en vigor el 15 de marzo de 2000, desgravación a 3 y 11 años.
Tratado de Libre Comercio	México y Nicaragua.	Entró en vigencia el 1° de julio de 1998. Acaba su desgravación en 2012.
Tratado de Libre Comercio	México e Israel	Entró en vigencia el 1° de julio de 2000. Eliminación de todos los aranceles en 2005.
Tratado de Libre Comercio	México - Unión Europea, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Inglaterra, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal.	Entró en vigencia el 1° de julio de 2001. Se acabará de desgravar en 2003 y 2008.
Tratado de Libre Comercio	México y países de AELC, Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein.	Entró en vigor el 1° de julio de 2001.

Fuente: Secretaría de Hacienda de México

En conclusión se puede decir que México se benefició de la amplitud del mercado que le brindó el NAFTA, toda vez que hasta 1990 Norteamérica era el destino y origen de las ventas y compras de México y a que la liberación de los aranceles permitió consolidar ese mercado para su oferta exportable; al mismo tiempo sus compras sirvieron para adquirir insumos baratos para procesos de re-

exportación. Estados Unidos también se consolidó como el principal origen de las compras mexicanas.¹⁴

Es necesario acotar que la zona de libre comercio, por el desmonte de aranceles y barreras, ayudó a la generación de comercio y no a la desviación, pues si bien el tratado facilitó los intercambios de los dos países,



su funcionamiento no se produjo con pérdidas de mercados de terceras naciones.

El tratado también ayudó a México a conquistar el mercado de Canadá, pues si bien en 1990 este país ocupaba el cuarto lugar de destino de las ventas de México, a partir de 1994 ocupó el segundo lugar, con un comercio global superior a US \$6.000 millones en los últimos años. (Ver Cuadro No. 6)

Las Exportaciones de México

No obstante que los analistas de teoría del comercio internacional y de la integración han señalado que los procesos de integración y globalización no favorecen por igual a todos los participantes en cuanto a crecimiento y bienestar, por lo menos han teorizado al respecto de utilizar las exportaciones no tradicionales como motor de crecimiento¹⁵ La mayoría de los países han recurrido a este

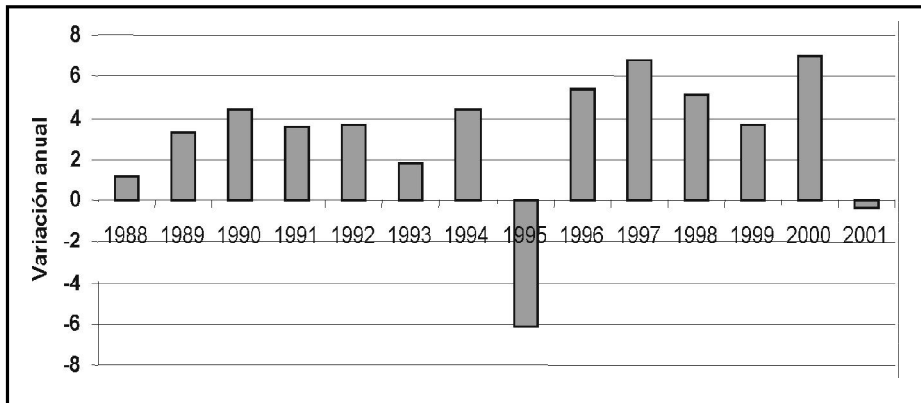
sector como estrategia de desarrollo hacia fuera. Se ha demostrado, por ejemplo, que los países en vías de desarrollo que logran incrementar las ventas industriales diferentes a bienes primarios en US \$1.000 millones adicionales han generado 350.000 nuevos empleos. México no fue la excepción para la aplicación de este postulado. Como se explicó anteriormente, el país azteca ha venido tratando de diversificar su economía por la vía de producir y exportar manufacturas que contengan valor agregado. La política de desarrollo diseñada en México, comenzó a operar desde 1980, cuando se decidió para sus ventas no depender en mayor medida de su oferta petrolera. En ese año las exportaciones de crudo representaban el 50% del total de ventas al exterior; en 1988 esa participación cayó a 36%, antes del tratado de NAFTA bajó al 15% en 1993 y en 2002 ya no representaba más de 8%. (Gráfica No. 6)

CUADRO No. 6
POLÍTICA COMERCIAL DE MÉXICO

	1994	1995	2002
Exportaciones Totales	60.655	77.822	160.082
Estados Unidos	52.705	66.573	142.886
Canadá	1.537	1.979	2.806
Japón	997	289	464
España	858	779	1.429
Alemania	405	640	1.233
Colombia	315	433	554
Exportaciones NAFTA	54.242	68.552	145.692
Importaciones Totales	77.408	70.385	168.679
Estados Unidos	55.382	53.819	106.339
Canadá	1.627	1.374	4.474
Japón	4.805	3.007	8.873
España		994	2.215
Alemania	3.210	2.687	6.045
Colombia	148	97	350
Corea	939	770	3.858
Taiwan	1.029	716	42.223
China	499	520	4.517
Importaciones NAFTA	57.009	55.193	110.813
Sup. o Def. Externo Mundo	52.705	66.573	142.886
Sup. o Def. NAFTA	-2.767	13.359	34.879

Fuente: ALADI

GRÁFICO No. 6
EXPORTACIONES DE PETRÓLEO Y MANUFACTURAS



Fuente: INEGI

La diversificación ha generado una oferta exportable interesante. Las manufacturas que comenzaron con una participación de menos de 50% en 1980, ganaron todo el terreno que perdió el petróleo llegando a representar el 85% del total en 2001.

Todo se ha dicho de las ventas industriales, como que más del 80% son el producto de manufacturas de ensamble provenientes de las maquilas. La Cepal en su último estudio sobre *Globalización y Desarrollo*⁶, coloca a México como uno de los países del mundo que logró introducir exitosamente valor agregado a su oferta exportable. El informe resalta que en los últimos quince años el país azteca incrementó la participación de las exportaciones manufactureras que utilizan media y alta tecnología. (Ver cuadro No. 7)

Si bien con el NAFTA el comercio se incrementó rápidamente, el mismo fue de alta calidad. Entre las exportaciones manufactureras los sectores con mayor producción fueron los de maquinaria y equipos, autopartes, vehículos y material eléctrico, que en conjunto representaron más del 70% de todas las exportaciones manufactureras. (Ver gráfica No. 7)

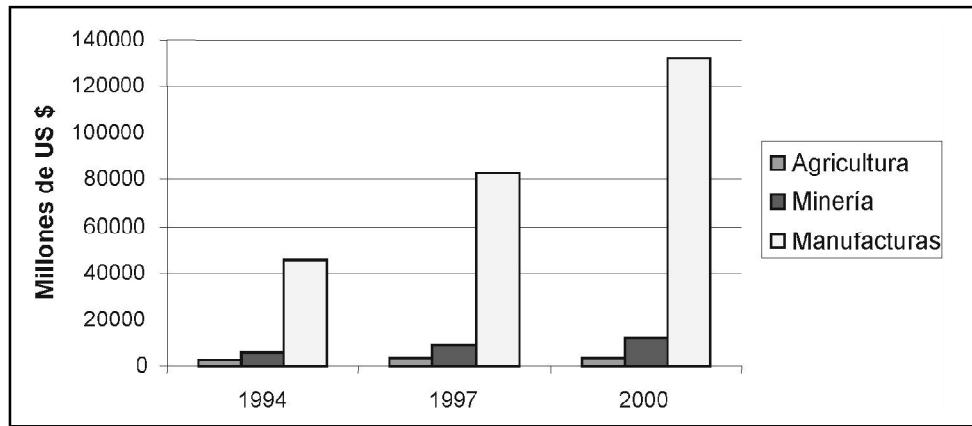
Uno de los sectores que más ha tenido problemas en el sector externo es el agrícola, particularmente en el período 1995 y 2000. Después de entrar en vigencia el NAFTA, su valor exportado no ha superado el 5% del total. Con mucha preocupación se concluye que México tiene un alto déficit comercial con sus socios en todas las actividades, particularmente en cultivos permanentes.

CUADRO No. 7
ESTRUCTURA EXPORTADORA DE MÉXICO 1985-2000

	1985	2000
Bienes Primarios	53.4	11,7
Manufacturas intensivas en recursos naturales	10,3	5,8
Manufacturas de baja tecnología	5,8	14,7
Manufacturas de tecnología media	18	38,5
Manufacturas de alta tecnología	9,9	23,5
Productos no clasificados	2,6	3,9



**GRÁFICO No. 7
EXPORTACIONES DE MÉXICO**



Fuente: Intal 2000.

Las importaciones de México clasificadas por tipos de bienes han sido importantes en la medida en que las materias primas y los bienes de capital lograron aumentar su participación en más de 10 puntos dentro del total de compras del resto del mundo.

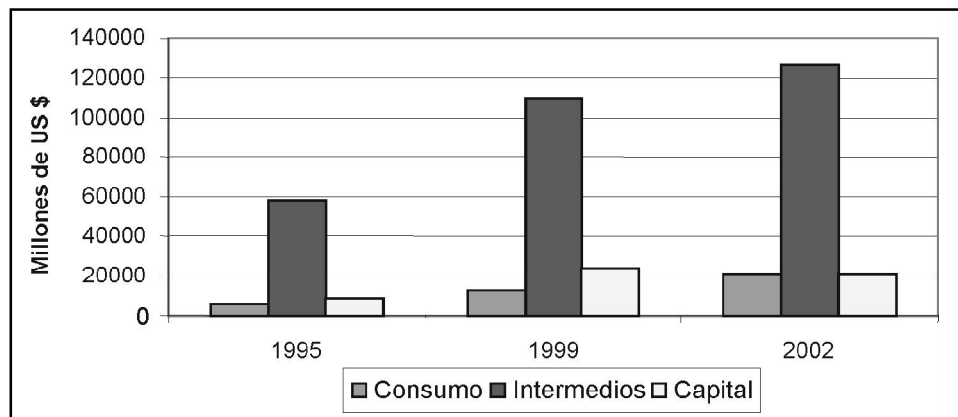
No preocupa el déficit comercial total de US \$6.800 millones generado en 2002, a causa del aumento de las importaciones, toda vez que las compras siguen concentradas en las materias primas que se utilizan para exportar otros bienes. Tampoco porque tal déficit tiene lugar con países diferentes al principal socio comercial, con los que todavía no hay

acuerdos. De hecho, el superávit con Estados Unidos ascendió a US \$ 50.000 millones en 2002. (Ver Gráfica No. 8)

La Inversión Extranjera y la Estabilidad

Los logros en materia de integración comercial se pueden resumir en que el país azteca obtuvo una buena negociación con la zona de libre comercio NAFTA; también en que logró abaratar los insumos que utiliza para exportar y generar las condiciones para recibir importantes flujos de inversión extranjera de los países socios.

**GRÁFICO No. 8
IMPORTACIONES DE MÉXICO**



Fuente: INEGI.

En primera instancia la firma del acuerdo da origen a una nueva generación al establecer un marco para las inversiones internacionales; es significativo que una potencia económica haya brindado un sólido respaldo a una economía resquebraja por los problemas de la deuda. En segundo término es también interesante saber que la inversión recibida por México de sus socios fue dirigida a los sectores estratégicos, definidos como prioritarios para el comercio exterior de ese país. Los sectores que más inversiones recibieron fueron las manufacturas, los químicos y las prendas de vestir. En estos sectores las entradas de capital pudieron representar más del 60% del total del capital que atravesó la frontera para empotrarse en las maquilas y la actividad manufactura. (Ver cuadro No. 8)

La IED pasó de US \$5.000 anuales en 1991 a US \$27.000 en el 2002, de la que el 80% provino del mercado norteamericano y un 5% de Canadá.

EVALUACIÓN DEL SECTOR PRODUCTIVO MEXICANO

Además de los beneficios en el sector externo y en el de las inversiones, el NAFTA también ha influido en el sector productivo manufacturero, especialmente en la maquila y el

sector de PyMES. El análisis que realizamos en este apartado del trabajo es introductorio a un posterior análisis sobre competitividad empresarial.

La Estructura del PIB Mexicano

La estructura de la economía mexicana varió profundamente después del NAFTA. Entre 1988 y 1993 cuando el comercio no despuntaba, México concentró su producción en la prestación de servicios. Estos representaban el 55% del PIB total, obedeciendo, entre otros factores, a la apreciación del peso que incentivó la producción de actividades de los bienes no transables, y las inversiones públicas que incentivaron el gasto en servicios personales. En ese período las actividades con mayores participaciones dentro del PIB fueron: servicios comunales, servicios financieros y construcción. La participación de estas actividades dentro del PIB aumentó 5, 6 y 1 punto porcentuales, en el período analizado, respectivamente.

Después de la entrada en vigencia del NAFTA, cuando el comercio se hace más intenso, las actividades que más terreno ganan son las transables, especialmente la manufactura. En tanto que las exportaciones suben de 15% del PIB en 1993 a 27% del PIB

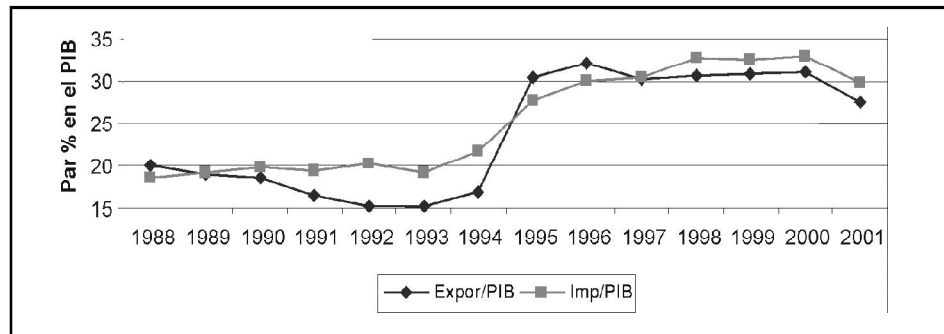
**CUADRO No. 8
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 1995-2002**

Período	Total	Agropec.	Industria Manufactu.	Electric. y Agua	Comercio	Transporte y Comunic.	Servicios Financieros	Servicios Comunales
1994	10640,2	10,8	6186,9	15,2	1250,7	719,3	941,4	1158,7
1995	8326,3	11,1	4849,6	2,1	1009,0	876,3	1066,0	406,9
1996	7712,2	31,8	4712,3	1,1	727,1	428,0	1215,2	487,4
1997	12141,9	10,0	7292,0	5,2	1900,4	681,5	1103,3	908,9
1998 P/	8205,3	28,7	5112,0	26,6	941,8	435,9	729,3	771,2
1999	13054,7	80,9	8931,9	139,5	1224,6	228,5	729,9	1463,3
2000	16075,3	91,3	9154,3	116,8	2216,6	-2367,7	4760,4	1751,3
2001	26204,0	4,6	5558,8	280,6	1510,2	2889,3	14383,6	1468,0
2002	11400,7	4,8	5052,8	30,8	1419,0	740,6	3086,6	757,3

Fuente: INEGI



GRÁFICO No. 9
IMPORTACIONES DE MÉXICO



Fuente: Cálculos del autor con base en INEGI

en 2001, las importaciones lo hacen de 19% a 30%. Esto hace suponer que en el último quinquenio más de 50% de la actividad económica de México se explica por el sector externo manufacturero. (Ver gráfica No. 9)

Las inversiones extranjeras y el apretón del gasto generaron una recomposición del PIB después de 1994. En efecto lo primero que logró el NAFTA fue estabilizar la participación de la industria manufacturera que había perdido 2 puntos porcentuales en el período anterior. Las exportaciones de manufacturas incentivaron la producción en el sector y estabilizaron la caída del período anterior. La participación de la industria pasó de 17.3% en 1993 a 17.8% en 2001. El mismo análisis se puede realizar con el sector minero cuya participación se sostuvo entre 1.2 y 1.3% del PIB.

Definitivamente el sector que más perdió en su producción interna fue la agricultura, cuya participación pasó de 5.8% del PIB a 3.8% en ese período. Esta última actividad se vio perjudicada por la alta competencia frente al mercado norteamericano y el canadiense.

Actividades competitivas como las manufacturas y los servicios, que recibieron la mayor parte de la inversión extranjera, crecieron más rápido que las demás, incluso superando el PIB promedio. En esas actividades, si se descuentan los años de crisis

1995 y 2001, se puede concluir que presentaron un crecimiento superior al 10% real.

Una de las conclusiones sobre la estructura y el crecimiento sectoriales del PIB mexicano fue que el valor agregado interno de la producción se logró mantener entre 90% y 92% para todo el PIB, positivo, incluso en el año de crisis de 1995. El 2001, según el INEGI, fue el único año de la década de los noventa donde el valor agregado presentó crecimiento negativo.

Mirando la evolución y los componentes del gasto, se puede apreciar que la economía respondió también a la demanda interna. Es importante resaltar que después del apretón de 1984, y la estabilidad que se logró en las tasas de interés y los precios al consumidor, el gasto de los mexicanos se comenzó a recuperar. Según INEGI, entre 1988 y 1993 el consumo de los hogares pasó de representar 67.6% del PIB a 71.9%, respectivamente. La crisis y la disminución del gasto del Gobierno después del NAFTA disminuyeron el consumo entre 1994 y 2001. En el último año esta variable representó el 69.6%.

En tanto que el consumo cedió terreno en términos de participación, es importante resaltar el crecimiento de la inversión. Entre 1988 y 2003 la formación interna bruta de capital fijo pasó de 17.2% a 19.6%, respectivamente. (Ver cuadro No. 9)

**CUADRO No. 9
CRECIMIENTO Y ESTRUCTURA DEL PIB**

CONCEPTO	CRECIMIENTO ANUAL				PARTICIPACIÓN PORCENTUAL			
	1989	1993	1997	2001	1988	1993	1997	2001
PIB total	4,2	2,0	6,8	-0,2	100	100	100	100
Valor agregado	4,2	2,0	6,7	-0,2	91,9	92,0	90,5	90,7
Agropecuario	4,2	2,0	6,8	-0,2	7,3	5,8	5,0	3,8
Minería	-0,1	3,1	0,2	6,1	2,7	1,3	1,4	1,2
Industria Manufac.	-0,3	1,8	4,5	0,8	21,9	17,5	19,4	17,8
Construcción	7,9	-0,7	9,9	-3,7	3,7	4,4	4,0	4,5
Elect., gas y agua	1,7	3,0	9,3	-5,3		1,5	1,1	1,1
Comercio	4,5	2,6	5,2	1,3	23,3	20,0	19,3	19,0
Transp. y comunic.	4,6	0,1	10,7	-1,9	8,7	8,6	9,6	10,2
Serv. financieros	4,7	4,0	9,9	3,8	8,9	14,6	12,1	11,0
Serv. comunales	3,5	5,4	3,7	4,6	15,6	21,0	19,9	23,7

Fuente: INEGI

La Industria Manufacturera y su Competitividad

México desarrolló un proyecto de industrialización diferente al resto de América Latina. Pese al ajuste de 1982 que hizo que el sector público no dirigiera recursos suficientes al sector industrial para fomentar la producción nacional y acelerar la investigación y el conocimiento tecnológico para mejorar las actividades manufactureras, el marco de apertura basado en las exportaciones y la estabilidad competitiva del tipo de cambio¹⁷ sí generaron grandes incentivos a algunas actividades, para producir y competir en el comercio mundial.¹⁸

Varios analistas especialistas en industria y competitividad mexicana han señalado que en el comercio libre tanto la competitividad cambiaria como la estructura de las importaciones en insumos favorecen la actividad industrial. En el caso de México, todas las actividades manufactureras con alto coeficiente de importación se beneficiaron del proce-

so de apertura, toda vez que pudieron rebajar sus costos de producción. Así en 1993 las actividades manufactureras que más importaban insumos y bienes de capital para apoyar su reconversión industrial se beneficiaron directamente del NAFTA.¹⁹

Sin duda las inversiones extranjeras y la concentración de la producción en las empresas más productivas produjo la eliminación de empresas ineficientes. Las empresas que lograron globalizarse para realizar explotación de economías de escala y alianzas estratégicas sobrevivieron y crecieron. Estas prácticas llamadas "colusión" derivaron en la configuración de cierto poder de mercado en la industria manufacturera. En este sentido se afirma que quienes más fácil se adaptaron a los cambios de la industria abierta y de competencia fueron las transnacionales, que terminaron con una elevada concentración de la propiedad y el control de la producción.²⁰ Las estadísticas básicas reflejan la naturaleza de este fenómeno: en 1976, el volumen de ventas de las 500 empresas más impor-



tantes de México representaba 28.9% del PIB, en tanto que en el 2000 esa participación ascendió a 50%.

En medio del anterior panorama, hay que acotar que la apertura y el ajuste generaron en la industria mexicana un importante repunte de la competitividad de los factores de la producción. Un estudio para una clasificación a dos dígitos de la industria manufacturera de México, hacia finales de los años noventa, resalta que en 90% todas las actividades manufactureras estaban vinculadas al comercio exterior, siendo más competitivas las industrias con alto coeficiente importado del exterior. Así en este período las actividades dirigidas al ensamble para las maquilas fueron las que más ganaron participación en el PIB interno y en la estructura exportadora de la manufactura. (Ver Gráfica No. 10)

Los sectores más prolifos en producción interna fueron la industria alimenticia (molienda, aceites y grasas comestibles, tabaco, bebidas alcohólicas cerveza y malta, carnes y lácteos); también los medicamentos y la petroquímica repuntaron con relación a la década de los ochenta. Se observa que la mayoría de las industrias con mayor competitividad interna se ubicaron en industrias tradicionales o bien con ventaja en la dotación de recursos naturales.

Las ramas más intensivas para el comercio fueron maquinaria y equipos, automóviles,

industria textil, productos farmacéuticos, imprenta e industria editorial.

Las Maquilas

Algunos analistas consideran que las maquilas son la última etapa del proceso de globalización a escala mundial. Las firmas no sólo han aumentado sus estrategias de producción por la vía de cadenas y economías de escala, sino que han aumentado su ganancia mediante actividades de ensamble.

Desde 1965 México venía consolidando un proyecto para volver exportador el norte del país configurando unos nichos de mercado en el sur de los Estados Unidos. El programa se llamó "Producción Compartida" por la intervención del sector público y privado, por las fuertes inversiones en actividades comunales del Estado en sectores de infraestructura, servicios básicos, puertos, para atraer las empresas de ensamble.

Estos incentivos junto con la necesidad de desarrollar un modelo exportador estimularon la entrada de empresas extranjeras y multinacionales. En las décadas del setenta y del ochenta en el sector manufacturero se instalaron en México las primeras empresas de ensamblaje y producción de ropa y textiles, inaugurando el reino de las maquilas o maquiladoras en América Latina.

GRÁFICO No. 10
COMPOSICIÓN PIB MANUFACTURERO

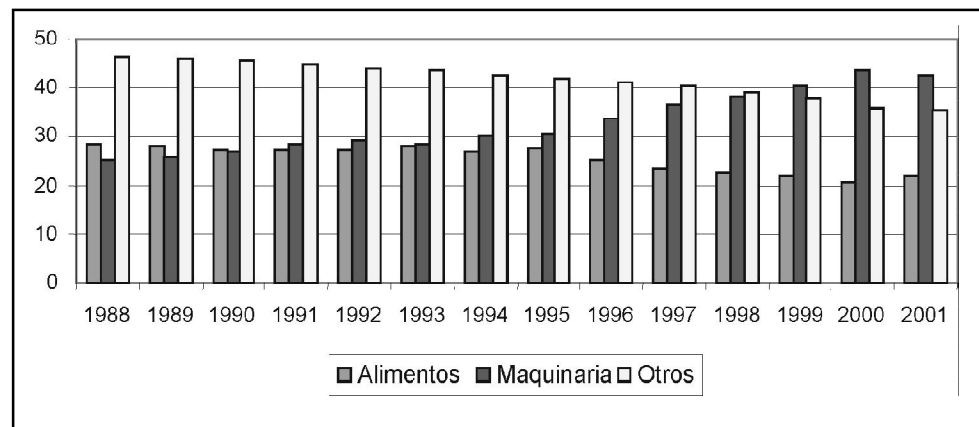
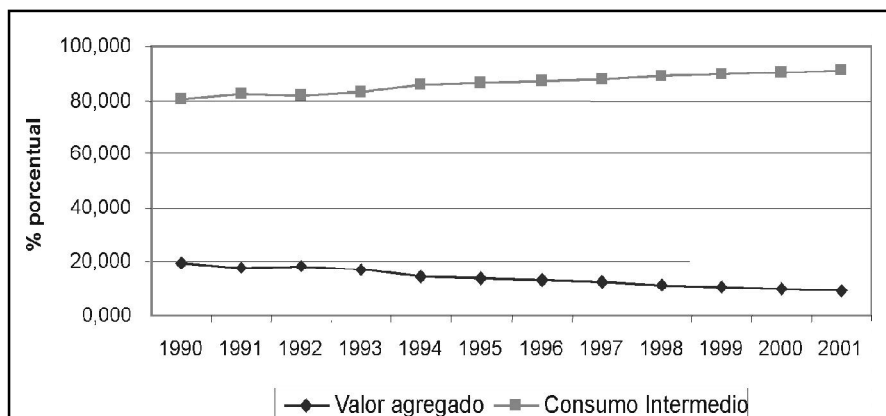


GRÁFICO No. 11
PRODUCCIÓN Y VALOR AGREGADO DE LA MAQUILA



Fuente: INEGI

La cercanía geográfica a Estados Unidos era el incentivo más importante de las empresas que operaban en el país.²¹ A finales de los años setenta ya existían 500 empresas de asociación nacional con japonesas y coreanas, entre otras, que también conquistaron el mercado americano.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la devaluación del peso frente al dólar descrita previamente, le dieron un gran impulso a otras empresas de mayor valor agregado que instalaron a México en los sectores de maquinaria y equipo. Varias firmas multinacionales de origen americano comenzaron a desplazar a las japonesas y coreanas, sobre todo en las actividades de maquinaria eléctrica y de cómputo. En 1994 se instalaron las plantas de la Hewlett Packard en Guadalajara, donde los ingenieros mexicanos comenzaron a realizar diseños de impresoras; algunas empresas ampliaron sus líneas de producción e inauguraron nuevas plantas durante 2001: Toyota, cajuelas para pick-up; Nokia, teléfonos móviles; LG Electronics, electrónica de consumo; Delphi, autopartes y equipo para autos; y Flextronics, contratos de manufactura específica. Flextronics México, con su campus de 140 acres en las afueras de Guadalajara, constituye uno de los puntos nodales de mayor desarrolló de la actividad de maquila en clusters en electrónica, conocido como Silicon Valley South.²²

Otras firmas que consolidaron maquilas en México fueron: Cisco, Motorola, IBM y HP. Kejner Microsoft contrató a Flextronics para fabricar su juguetes y la consola Xbox. La entrada de las nuevas firmas consolidaron las maquilas en México. Según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, en junio de 2000 operaban en el país ya 3.763 maquiladoras -el máximo histórico-, casi 1.600 más de las que existían a finales de los años ochenta.

No obstante la contribución de las maquilas al valor agregado de producto mexicano ha venido disminuyendo en el PIB del sector y representa menos del 9% de la producción bruta, en tanto que el consumo intermedio representa el 90% de la producción, esta actividad tiene efectos multiplicadores importantes en el nivel de empleo y el comercio del país, sobre todo en los estados de frontera como Guadalajara y California. (Ver Gráfica No. 11)

Por ser ensambladoras y contratar mano obra barata, se estima que las maquilas generan 1.126.000²³ empleos directos y más de 2 millones indirectos. La participación del sector en la generación de trabajo formal representó el 10% de toda la población afiliada a la seguridad social en 2001.

En el comercio exterior las maquilas representan el 50% de las exportaciones y el 38%



de las importaciones en 2001, superando en 12 y 7 puntos porcentuales los registros de 1988, respectivamente. Este sector ha contribuido al superávit comercial de la Nación porque desde 1994 sus ventas superan en más de 10% las compras del resto del mundo. Sus exportaciones están compuestas en su mayoría por las manufacturas de maquinaria y equipo. Sus importaciones se realizaron en bienes intermedios. (Ver gráfica No.12)

Las PyMES Mexicanas

El anterior ha sido el panorama económico y sectorial en el que se han movido las PyMES mexicanas. Según el INEGI, las PyMES mexicanas sumaron 2.9 millones de establecimientos en 2001, 85% de las cuales son microempresas. Las Pymes sólo participan con 6.7% del total de exportaciones de México, incluidas las ventas externas indirectas (incorporadas a los productos terminados), mientras en otras naciones este porcentaje asciende a 40% o más.

En México, sólo hay 15,000 Pymes exportadoras directas, y han tenido éxito sobre todo en productos alimenticios, muebles, artículos de decoración, artesanías y autopartes. Las Pymes mexicanas conforman el 98% de todas las empresas que existen en el país, generan 60% de los empleos

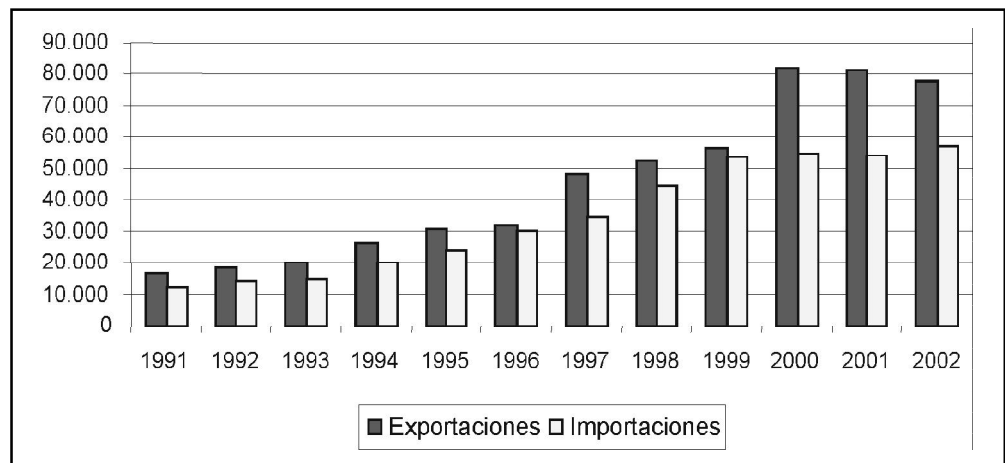
en el sector privado y más del 30% del empleo total. Además, se estima que producen cerca de 50% de las ventas y 30% de las exportaciones directas. Las PyMES están divididas así: 2'899,196 son microempresas, 101,003 pequeñas y 27,319 medianas empresas. En México existen 19.996 grandes empresas, según el censo económico del 2000.

Se destaca que las microempresas generan 6.347.278 empleos, las pequeñas 2.058.867 y las medianas 2.317.328, contra los 4'318,374 que generan las grandes empresas; es decir, las micro, pequeñas y medianas empresas generan el 69.1% de los empleos de las firmas del sector productivo, sin considerar otras fuentes de empleo. Sin embargo, los micro, pequeños y medianos empresarios representan el eslabón más débil de la cadena productiva y de servicios, debido principalmente a que carecen, por lo general, de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes²⁴

El gobierno viene desarrollando programas para involucrar más PyMES al comercio exterior. El proyecto en los próximos años es involucrar 1250 PyMES al sector exportador, casi el doble de la meta oficial establecida inicialmente.

En el presente año, el gobierno federal programó como meta promover la participación

**GRÁFICO No. 12
COMERCIO EXTERIOR DE MAQUILAS**



Fuente: INEGI

de 3237 PyMES en ferias y eventos comerciales en mercados de amplio potencial para incrementar las exportaciones.

El Gobierno busca una mayor utilización del Exportanet, mediante el cual se pueden consultar las oportunidades comerciales detectadas por las consejerías comerciales de Bancomext en el exterior, así como tener acceso a información estratégica de utilidad. El objetivo es alcanzar al menos 2200 suscriptores, esto es, un crecimiento de casi el 19%.

Los esfuerzos del gobierno federal para promover las exportaciones por parte de las PyMES cuentan con la colaboración de gobiernos estatales, cámaras y asociaciones empresariales e instituciones de educación superior.

La Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa coordina con la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) la promoción del comercio exterior y la inversión; y con la Secretaría de Agricultura (Sagarpa) el desarrollo de oferta exportable y la promoción internacional de productos agropecuarios y agroindustriales.

La Secretaría de Economía busca incrementar de 110 a 240 el número de proyectos de exportación desarrollados por las Consejerías Comerciales, dando prioridad a la participación de PyMES en los mismos.

CONCLUSIONES

- El ambiente macroeconómico de estabilidad de la economía mexicana permitió generar las condiciones para internacionalizar la economía de ese país. México ha sido una de las pocas naciones del mundo que ha logrado triplicar sus ventas en la década del noventa. Contribuyó también al crecimiento del sector externo la política comercial del país, a través de la firma de más de 10 tratados de libre comercio con el resto del mundo, en especial la entrada en vigencia del Nafta en 1994.
- El tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá modificó la estructura productiva de México hacia a la generación de actividades de ensamble por el impulso que dio a la creación de maquilas; éstas han contribuido a generar empleo y son las empresas que más han dinamizado el comercio exterior. Las maquilas hoy gozan de importantes superávits comerciales que le permiten al país tener una fortaleza externa envidiable.
- El éxito de la economía mexicana y del sector manufacturero en el NAFTA se debió a una muy buena negociación y a la competitividad que exhiben sus productos en cuanto a favorabilidad cambiaria de la devaluación real. Este último factor es el resultado de la estabilización de los precios internos y de la competitividad total de los facto-





res. En estas variables ha incidido de manera positiva la inversión extranjera, que se duplicó después de 1994.

- Los obstáculos que enfrenta México en el NAFTA son la alta dependencia que tiene del mercado norteamericano, y la desgravación definitiva al interior del tratado de todos los aranceles y bienes de mayor agregado en los próximos cinco años. Se espera que esta situación revierta la tendencia superavitaria del país con los vecinos del norte.

- El ambiente económico para las PyMES es favorable y por eso ha crecido en número

de establecimientos en los últimos años. Su principal inconveniente para competir en el sector externo es que su estructura económica no se ha vinculado de manera directa a las maquilas. Las PyMES tienen una alta demanda interna, situación que les garantiza la colocación de su oferta, impidiendo dedicar parte de su producción al comercio exterior. El futuro de las PyMES dependerá de lograr incorporarse a la economía global. En este último punto viene trabajando el gobierno con programas de fomento y competitividad para el sector.

NOTAS

¹ SECOFI Y BANCOMET, Resumen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLC, México, abril de 1994.

² Ibid, pág 3.

³ Garay, Luis Jorge, *Protección, desgravación preferencial y normas de origen de las Américas*, en Integración y Comercio, BID-INTAL, No.0 enero-abril 1996, página 5 y 6.

⁴ Ibid. Pág 13.

⁵ Op. Cit. Tratado, página 15.

⁶ México logró que se aplicaran subsidios y excepciones a las compras del sector público. Por motivos de seguridad nacional el Tratado establece excepciones para la adquisición de empresas por extranjeros.

⁷ Carstens, Agustín y Salas Javier, *El papel de la deuda externa en la economía mexicana en las últimas dos décadas* en México Hacia la Globalización. Diana, México, 1992, pág 413.

⁸ Ibid, pág 415.

⁹ México produce 1.2 millón de b/d de petróleo y exporta cerca de 1 millón de b/d.

¹⁰ Cervantes, Jesús, *Tipo de cambio real y Crecimiento económico*, en México hacia la globalización, p. 375.

¹¹ El tratado no influyó en nada toda vez que la crisis se consideró especulativa.

¹² El 22 de diciembre de 1994, en un discurso del presidente Zedillo, se explicaban con claridad las causas de la fatídica crisis económica que empezaba a lacerar al país: "... la demanda de dólares era mucho más grande que la oferta... se llegó a un punto en el cual ya no fue posible cubrir la diferencia con las propias reservas...en 1994 el déficit en la cuenta corriente alcanzó casi el ocho por ciento del Producto Interno Bruto...el tamaño del déficit de la cuenta corriente y la volatilidad de los flujos de capital con que se financió, hicieron muy vulnerable a nuestra economía...Es preciso reconocer que hubo una subestimación del problema, y esa subestimación fue sumamente grave."

¹³ Op cit, México hacia la globalización, página 300.

¹⁴ Weston, Ann, *Los Tratados de libre comercio de América del Norte: Una perspectiva*, Op cit, Integración y Comercio, página 88.

¹⁵ *La Inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales*, en *Globalización y Desarrollo*, Cepal. 2002, p. 175.

¹⁶ Op cit, *Globalización y desarrollo*, pág 184.

¹⁷ Se entiende la política industrial como un instrumento macroeconómico que fomenta las ventajas comparativas. En una economía abierta, la competitividad en el mercado se observa por medio de los precios relativos, y en este aspecto el tipo de cambio es decisivo. En cuanto a la eficiencia, el factor determinante para evaluar las ventajas en el comercio es la diferencia entre los costos y los precios sociales, y los costos y los precios privados.

¹⁸ Quintanilla, Huerta Rogelio. México: La política industrial en una economía abierta. Internet.

¹⁹ Aspe, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica, México. Banco Mundial (1991). *World Development Report 1991*. Banco Mundial, Washington.

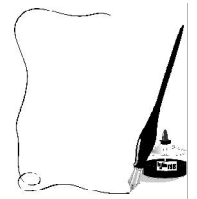
²⁰ Quintallina. Op. Cit.

²¹ "México es el único país que puede ofrecer a Estados Unidos entregas just-in-time", dice Curiel, de Mancera, Ernst & Young. "China necesita 14 días en barco y México sólo un par de horas" para entregar productos al otro lado de la frontera.

²² Fernando González Cantú, director de estudios macroeconómicos y políticos del BBVA-Bancomer, afirma por su parte que la importancia de las maquiladoras en los indicadores nacionales debe mirarse con lupa -particularmente por el hecho de que muchos expertos buscan disminuir la importancia del desempleo en las maquilas en las cuentas nacionales

²³ 44 por ciento (en un país de casi 100 millones), sí adquieren relevancia al dividir la PEA entre sectores público y privado.

²⁴ Las Pymes mexicanas se clasifican por el número de empleos así: En industria son microempresas las firmas de 0 a 30 trabajadores, son pequeñas las de 31 a 100, medianas las de 101 a 500 y la gran empresa de 501 en adelante. En comercio la escala va de 0 a 5, 6 a 20, 21-100 y 100 en adelante, respectivamente.



BIBLIOGRAFÍA

Aspe, P. (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica, México. Banco Mundial (1991). *World Development Report 1991*. Banco Mundial, Washington.

Cartens, Agustín y Salas, Javier, "El papel de la deuda externa en la economía mexicana en las últimas dos décadas". En: México Hacia la Globalización. Diana, México, 1992, p. 413.

CEPAL, *La Inserción de América Latina y el Caribe en los circuitos comerciales y productivos globales*, En: *Globalización y Desarrollo*, 2002, p. 175.

Garay, Luis Jorge, Propetcción, desgravación preferencial y normas de origen de las Américas. En: *Integración y Comercio*, BID-INTAL, No. 0. Enero - Abril 1996. pp. 5-6.

Quintanilla Huerta, Rogelio. México: La política industrial en una economía abierta. Internet.

SECOFY Y BANCOMET, Resumen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLC. México, Abril de 1994.

Weston, Ann, "Los Tratados de libre comercio de América del Norte: Una perspectiva". En: *Integración y Comercio*, p. 88.