

Revista Vectores de Investigación

Journal of Comparative Studies Latin America

ISSN 1870-0128

ISSN online 2255-3371

Danae Duana Avila, Roberto Estrada Bárcenas

**APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO Y SU IMPACTO
EN LA BALANZA COMERCIAL: ANÁLISIS PARA EL
PERÍODO 1993-2012**

**MEXICO TRADE LIBERALIZATION AND ITS IMPACT
ON THE TRADE BALANCE: ANALYSIS FOR THE
PERIOD 1993-2012**

Vol. 10 No. 10, 163-186 pp.

INVESTIGACION DE ECONOMIA

163

Danae Duana
Avila
Roberto Estrada
Bárceñas

*DDA Dr. Profesor-
investigador del
Instituto de Cien-
cias Económico
Administrativas
(ICEA). Universidad
Autónoma del
Estado de Hidalgo,
México (UAEH)
AGR Dr. SNI, Direc-
tor del ICEA de la
UAEH*

Palabras claves

*Tratado de Libre
Comercio, exporta-
ciones, arancel,
importaciones, PIB*

Key Words

*FTAs, exports,
imports, tariff, GDP*

Apertura comercial de México y su impacto en la Balanza Comercial: análisis para el período 1993-2012

**MEXICO TRADE LIBERALIZATION AND ITS
IMPACT ON THE TRADE BALANCE:
ANALYSIS FOR THE PERIOD 1993-2012**

**ENVIADO 25-11-2014 REVISADO 19-5-2015
ACEPTADO 27-6-2015**

RESUMEN El modelo de sustitución de importaciones el cual caracterizó a la economía de México desde los años treinta, fue eliminado por la crisis económica nacional de 1982, y fue sustituido por uno de economía abierta, estos cambios profundos presentaron como consecuencia la firma y entrada en vigor del TLCAN. En ausencia de un acuerdo multilateral de la inversión extranjera, Estados Unidos de Norte América ha buscado mediante tratados comerciales bilaterales la protección de los activos de sus inversionistas en otros países, y era de esperarse que en el TLCAN se negociara al respecto, el trato a la inversión extranjera proveniente de Canadá y Estados Unidos es equiparable a la inversión nacional.

El ingreso de México al Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT) se dio cua-

renta años después de que se fundara. Con esto se inicio el proceso de apertura comercial contemporáneo de la economía mexicana, que ha sido tema de intenso debate público. En el ámbito político este debate ha sido dominado por posicionamientos ideológicos, con una fundamentación pobre en términos analíticos y empíricos e, incluso, con elementos de desinformación. En el ámbito académico el debate ha sido más serio. Esta investigación propone contribuir al debate académico sobre la apertura comercial de México.

En el trabajo se presenta, primero, una historia breve de la apertura comercial a partir del ingreso de México al GATT (1986). Ahí se analiza el grado de apertura que México consolidó en ese momento. En segundo lugar se hace un análisis del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, analizando las exportaciones (TLCAN, 1993) y la apertura posterior que siguió con la firma de los demás tratados de libre comercio suscritos por el país. En el tercer se da continuidad al análisis del TLCAN pero desde el análisis de las exportaciones e importaciones, el trabajo termina con un análisis de la balanza comercial después de la firma del TLCAN en el cual se puede hacer un cruce de los tres fenómenos: grado de apertura comercial, balanza comercial y PIB base 1993=100.

ABSTRACT The model of import substitution which characterized the economy of Mexico since the thirties, was eliminated by the national economic crisis of 1982, and was replaced by one of open economy, these profound changes had resulted in the signing and entry into NAFTA. In the absence of a multilateral agreement on foreign investment, the United States of America has sought through bilateral trade agreements to protect the assets of its investors in other countries, and expected that NAFTA was negotiated, the treatment foreign investment from Canada and the United States is comparable to domestic investment.

1 Introducción

La dinámica de la economía mundial y el proceso de globalización han llevado a los países a negociar acuerdos comerciales entre ellos. Estos acuerdos les permiten a los ciudadanos de un país adquirir bienes y servicios a menores precios y venderlos en mejores condiciones, aunque no siempre se cumple dicho objetivo. Asi-

mismo, incrementan el bienestar de la sociedad a través de menores precios, mejor calidad y mayor variedad en su propio mercado.

La Teoría del Comercio Internacional sugiere que el libre comercio es deseable puesto que evita que los países incurran en las pérdidas de eficiencia asociadas a la protección. En países pequeños, el libre comercio también genera otros beneficios, que podemos analizar a través del costo beneficio tradicional, como aprovechar las economías de escala asociadas a la producción y ofrecer mayores oportunidades de aprendizaje e innovación propiciadas por la mayor competencia y el acceso a nuevos y mejores mercados en lo que se refiere a su poder de compra (Krugman&Obstfeld, 1999).

Por otro lado, en la teoría económica también existen argumentos en contra del libre comercio. Algunos países pueden mejorar sus términos de intercambio utilizando tarifas óptimas e impuestos a las exportaciones y obtener un beneficio determinado, sin embargo, en el caso de un país como México, este argumento carece de importancia porque su capacidad para afectar los precios mundiales de sus importaciones o exportaciones es limitada, ya que generalmente su participación en el mercado internacional es pequeña.

2 La apertura comercial desde 1986

Las negociaciones comerciales entre países son una forma de alcanzar el libre comercio al que la teoría económica le asigna los beneficios ya mencionados. En estas negociaciones se busca reducir los aranceles de manera bilateral o multilateral en forma gradual y se otorga acceso preferencial en materia comercial entre un grupo de países, manteniendo su protección con relación a terceras acciones. Con la reducción de los aranceles se incentiva la eficiencia económica y se elimina el denominado “sesgo anti-exportador”.

No obstante, los beneficios en términos de bienestar son menores cuando la liberalización del comercio se lleva a cabo con un grupo de países en lugar del mundo entero, además de que todos los países lo hacen simultáneamente. Una situación menos benéfica, pero que sigue siendo una mejor alternativa a la de mantenerse cerrado, es aquella en la cual un país hace una apertura unilateral, con la expectativa de que los otros no procedan de la misma manera. Asimismo, es mejor realizar un proceso de apertura frente a un grupo limitado de países que mantener la protección, aunque

de esta situación no ofrezca similares beneficios que si se realizara una apertura comercial con todo el mundo, aún cuando esta apertura masiva puede traer consecuencias graves para los países a largo plazo.

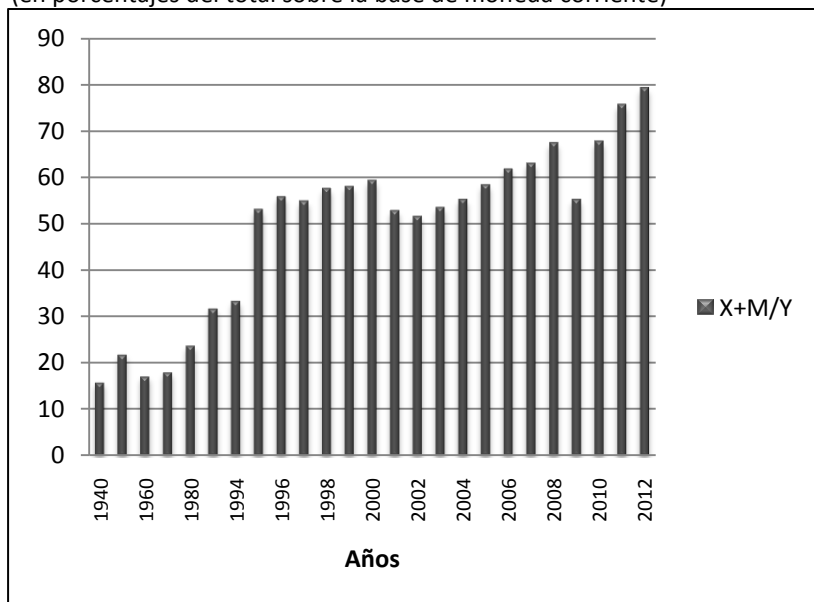
México ingresó al Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT) en 1986, a través de cuatro etapas: primera, el propio ingreso al GATT; segunda, la introducción del Pacto; tercera, el inicio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y, cuarta, la participación en otros tratados de libre comercio, principalmente con la Unión Europea, como fue el caso del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUE). En el primer momento México Ingresó al GATT, después de una negociación prolongada ante 90 países que pertenecían a este acuerdo, México asumió compromisos por primera vez a nivel internacional, estos compromisos le daban al país un margen de holgura importante, puesto que consolidó niveles arancelarios más altos que los que prevalecían en la economía mexicana en el momento de la negociación. Igualmente, el alcance sectorial también dejaba márgenes importantes para que el gobierno mexicano introdujera políticas de protección, sin violar sus compromisos frente al GATT.

La medición más simple de la apertura comercial, es la razón entre el valor de la exportaciones más el de las importaciones entre el valor del producto interno bruto del país, que demuestra un incremento interesante posterior el ingreso al GATT que aumentó la apertura comercial de México del 20 % al 30 % después del ingreso a dicha organización (Gráfica 1). Aunque se trata de un cambio modesto, el ingreso al GATT dio certidumbre a los agentes económicos de que el gobierno mexicano tenía ciertas limitaciones para hacer cambios drásticos en su política comercial y, por tanto, empezaron a asignar más recursos hacia los sectores de bienes exportables y menos a los importables: se trataba del principio del fin de la sustitución de importaciones. Los instrumentos proteccionistas, que se habían utilizado indiscriminadamente, empezaban a acotarse.

Durante las últimas décadas México ha pasado por un proceso ambicioso de reforma económica, con el propósito de lograr la estabilidad macroeconómica y dejar a un lado las crisis que han impactaron la balanza de pagos, generando una serie de cambios estructurales cuyo objetivo se ha orientado a aumentar la eficiencia del aparato productivo y lograr una mejor asignación de recur-

sos. Así, entre los años 1982 y 2004 se privatizaron importantes sectores de la economía mexicana, se puso en marcha un programa de desregulación y se crearon algunas de las instituciones indispensables para la operación de una economía de mercado. Aun cuando este proceso no ha estado exento de dificultades, y a pesar de que todavía no se alcanzan niveles de crecimiento, las transformaciones que ha sufrido la economía mexicana son notables en estas dos últimas décadas.

Gráfica 1. México: Grado de apertura comercial 1940 – 2010
(en porcentajes del total sobre la base de moneda corriente)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico, CEPAL, Indicadores de sector externo (varios números).

Estas reformas, perceptibles a partir de 1983, cuando empiezan a eliminarse las barreras al comercio exterior, reemplazando el Modelo de Sustitución de Importaciones por uno de apertura al exterior, se encaminaron al proceso de apertura comercial, jugando un papel importante, permitiendo una incorporación al mercado mundial. En su primera etapa 1983-1990 se dio una liberalización unila-

teral, en la correspondiente al desarrollo se dio una apertura que se apoyaba en redes de negociaciones bilaterales, siendo el Tratado de libre comercio de América del Norte la estrategia más importante y la base de la modernización económica de México.

El primero de enero de 1994 se dio por concluida una etapa que pretendía generar una reestructuración en la economía y que traería beneficios a la sociedad mexicana mediante un proceso de apertura comercial entrando en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, proceso efectuado en varias etapas: en la primera se realizaron conversaciones que concluyeron en agosto de 1992, en octubre del mismo año se rubricó el texto por los secretarios de comercio y en diciembre los presidentes de los tres países firmaron el tratado. En marzo de 1993 se iniciaron las negociaciones de los acuerdos, los cuales terminaron cinco meses después, pasando el documento a los órganos legislativos de cada país del equipo negociador. No se logró que la apertura se diera en formas paulatinas y selectivas para las ramas y sectores menos desarrollados, ni la reciprocidad por parte de sus nuevos socios que siguen manteniendo barreras proteccionistas a los sectores más vulnerables de la economía mexicana.

Los objetivos del TLCAN son los siguientes:

- A Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y de servicios entre los territorios de las Partes;
- B Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- C Aumentar substancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- D Proteger y hacer valer, de manera adecuada y efectiva, los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada una de las partes;
- E Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; y
- F Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar y mejorar los beneficios del Tratado (1994: 11).

3 Análisis de las exportaciones de México de 1993-2012

Se puede ver que los objetivos del TLCAN están claramente delimitados y son básicamente económicos (comerciales). Aunque tiene otros efectos más amplios, no se plantearon objetivos en términos de una mayor democracia y la eliminación del presidencialismo no está en su ámbito de competencia. Aunque como señala Weintraub (1997: 135), existe una correlación entre la economía de mercado y la democracia, que dista de ser perfecta. Aunque todas las democracias son economías de mercado, no todas las economías de mercado son democracias. En todo caso, el camino hacia el libre comercio se inició antes del TLCAN y este sería una consecuencia de la estrategia seguida desde mediados de los ochenta. Una pregunta que surgió en la época del debate por la ratificación en Estados Unidos, era si el acuerdo estimularía el desarrollo democrático en México. La respuesta no es enteramente clara ya que si bien México, ha logrado considerables avances en sus normas democráticas, especialmente en asuntos electorales, durante los años que el TLCAN lleva en vigor, el proceso para algunos de estos avances ya se había iniciado antes del TLCAN. También es cierto que nunca la oposición en su conjunto, fue mayoría, ni tantos gobernadores habían llegado a través de partidos de oposición a ocupar las plazas principales.

Cuando los gobiernos llevaron a cabo la negociación del TLCAN, sus respectivos representantes tuvieron que precisar cuál era el alcance de la negociación, reconociendo que no se podría dar respuesta a los temas de sus economías o de la relación que se iba a dar entre ellas, ya que cuando inició la negociación hubo áreas que quedaron fuera, a pesar de su importancia y pertinencia, que suponía ser demasiado sensible para uno o todos los países participantes.

Un ejemplo fue el tema de la migración de los trabajadores, que representaba gran relevancia para México y en consecuencia debió haberse incluido en la agenda de negociaciones. También se anunció la prohibición constitucional a la participación del sector energético, el cual no sería negociable, así como la no aceptación de establecer como garantía el petróleo a las contrapartes.

A partir de la negociación y puesta en marcha del TLCAN, México aumentó su participación en el comercio internacional, transformando su economía cerrada a una de las más abiertas, dando ori-

gen a su relevante figura exportadora de América Latina, de tal forma que las exportaciones mexicanas representaban más del cuarenta por ciento del total de las ventas externas latinoamericanas y caribeñas a finales de los noventa; además, a lo largo de la década de los noventa su desempeño fue más dinámico que el promedio del resto de la región.

Por ejemplo entre 1992 y 1998 las exportaciones mexicanas crecieron a una tasa promedio de 13.7 por ciento, mientras que las exportaciones latinoamericanas, sin incluir a México, tuvieron un aumento de poco más de 7 por ciento. En el año 2002, México ocupó el lugar número 13 entre las principales economías exportadoras, el octavo si se excluye el comercio intracomunitario de la Unión Europea, y fue la duodécima economía en lo que al valor de las importaciones se refiere, séptima si se excluye el comercio intracomunitario (cuadro 1).

Las estadísticas muestran un aumento en el monto de las exportaciones del país, el cual experimentó un cambio notable. En 1980 las exportaciones petroleras representaban casi el 60 por ciento del total, mientras que las manufactureras sólo 31 por ciento. Lo anterior contrasta con lo observado en el 2003, cuando las participaciones del petróleo se redujeron a casi un 11%, mientras que las manufactureras llegaron a casi 86% del total. Los exportadores se incrementaron en un 70 por ciento de 1994 a la fecha. Actualmente más de 35 mil empresas mexicanas, están vendiendo sus productos en el exterior.

Siendo más específicos, un grupo pequeño de empresas exportadoras nacionales y extranjeras entre 264 y 312 empresas durante 1993-1998 concentraban el 51.86 por ciento de las exportaciones en México (Dussel, 2000: 47).

Si bien durante 1995-1997 hubo superávit en la balanza comercial este se convirtió en déficit en 1998. Aunque en 1999 el déficit disminuyó, en el año 2000, este déficit experimentó un incremento de 43 por ciento. En 2001 aunque siguió aumentando, sólo lo hizo en 22 por ciento, lo que representó un déficit de 9,733 millones de dólares. En 2002, el déficit comercial disminuyó a 7,997 millones de dólares con lo que se revierte la tendencia al aumento que se venía observando desde 1999.

Cuadro 1. Exportaciones totales de México (valor en millones de dóla-

res)

AÑOS	TOTAL	TLCAN	ALADI	CENTRO AMÉRICA	UNIÓN EUROPEA
1993	51832	44419.5	1697.1	502.3	2794
1994	60817.2	53127.9	1772.6	560.2	2810.3
1995	79540.6	67255	3594.7	804.4	3713.8
1996	96003.7	82017.1	4278.9	961.5	3554.6
1997	110236.8	95235.9	4733.9	1278.8	3979.5
1998	117539.3	103667.7	3941.4	1410.3	3988.1
1999	136361.8	121975.7	2791	1406.1	5157.3
2000	166120.7	149783.9	3341.4	1555.2	5799.4
2001	158779.7	139714	3442.2	1586.9	5646.9
2002	161046	144889	3039.9	1528.4	5626.2
2003	164766.4	147335.1	2918.1	1579.2	6211.9
2004	187998.6	167813.5	4214.2	1770	6818.2
2005	214233	187797.3	6059.8	2400.8	9141.8
2006	249925.1	216975.6	8162.9	2848	10966.8
2007	272044.2	229898	11087.9	3570.2	13943.5
2008	292636.5	241686.7	14149.7	4034.7	17079.9
2009	229620.2	193253.7	10124.1	3003.3	11352.8
2010	298138.1	249058.1	15120	3754.3	14243.2
2011	349375	285125.6	19202	4457.3	18941.5
2012	370914.6	298762.6	20919.5	4858.2	21976.5

171

AELC	NIC'S	JAPÓN	PANAMÁ	CHINA	ISRAEL	RESTO DEL MUNDO
151.7	277.3	686.4	147.1	44.8	103.8	1008
169.7	305.2	997	123.7	42.2	3.4	904.9
195.7	816.2	1021.2	218.1	215.8	13.9	1691.9

199.7	935.3	1250.6	224.2	203.5	12.6	2365.9
136.7	950.3	1016.2	268.5	142.1	34.7	2460.1
132.3	915.7	551.5	272.6	192.3	23.7	2443.6
123.6	1109.5	946.3	257.5	174.2	42.1	2378.5
131.4	902.3	1115	278.3	310.4	66.5	2836.8
88.7	773.5	1266.3	290.1	384.9	45.1	5541.2
171.8	739.8	1194.2	303.9	653.9	55.6	2843.4
113	670.1	1172.6	319.8	974.4	61.4	3410.9
118.8	917.9	1190.5	315.8	986.3	61.5	3791.8
153.2	968.2	1470	463.3	1135.6	87.3	4555.7
153.5	1441	1594	567.7	1688.1	90.6	5436.9
262.3	1619.7	1919.9	730.6	1895.9	129.7	6986.6
643.4	1672.9	2068.1	865.4	2046.9	220.4	8168.3
478.2	1447.1	1614.6	774.2	2215.6	85.4	5271.1
908.1	2387.1	1926.3	883.3	4197.8	88.8	5571.1
1251	3.033.6	2252.3	1023.7	5964.2	115.9	8007.9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos d la Secretaría de Economía y OMC, varios números

El éxito de la política comercial seguida por México en los últimos años se refleja claramente en los indicadores macroeconómicos. A esta política comercial se atribuye que la crisis de 1995 no haya sido más profunda, que no se hayan perdido más empleos y que el país haya logrado recuperar, en relativamente poco tiempo, el crecimiento económico (Stinson, 2000: 3).

A partir de la crisis cambiaria, las actividades exportadoras en México se volvieron altamente rentables. Sin duda, la fuerte y rápida expansión de las empresas exportadoras estuvo relacionada con las medidas de apertura instrumentadas a partir de mediados de los ochenta y la profundización de las mismas vinculadas al Tratado comercial referido.

Como resultado de esta profundización, la economía mexicana adoptó una estructura productiva más especializada, en la que ciertos rubros de producción fueron sustituidos por importaciones

mientras que una mayor proporción de recursos domésticos se orientó a la producción de bienes de exportación (Trigueros, 2000: 120-121).

Veamos a continuación cuáles han sido algunos de los resultados de la estrategia seguida sobre la estructura del comercio internacional de México con Estados Unidos y Canadá. En 1993, año después en que se inició el TLCAN, las exportaciones a Estados Unidos alcanzaron un monto de 42,850.9 millones de dólares, mientras que en 2003 ya fueron de 144,293.4 millones de dólares y en 2010 de 234,557.1 millones de dólares. Las exportaciones a los países miembros del TLCAN registraron en 1993 el 86 por ciento, en 2003 el 89 por ciento. En 2010 se registró solo el 84 por ciento, disminución asociada con la crisis económica por la que atravesó Estados Unidos en ese momento (cuadro 2).

3. Análisis de las importaciones de México de 1993-2012

Por su parte, las importaciones totales aumentaron entre 1985 y 2003 en 828.9 por ciento, lo que representó una Tasa Media de Crecimiento Acumulada (TMCA) de 13.2%, que resulta aún más impresionante que el crecimiento de las exportaciones. Por su lado, el PIB, medido en dólares, creció en 310 por ciento, lo que significó una TMCA de 8.1 por ciento, por debajo del crecimiento del comercio exterior (cuadro 3).

En este período destaca el gran dinamismo de las importaciones con un 13.2 por ciento de la TMCA más que el de las exportaciones totales 10.6 por ciento TMCA, aunque cabe destacar que las exportaciones maquiladoras 16.3 por ciento TMCA crecieron por encima de las importaciones totales y a su vez las importaciones de las maquiladoras lo hicieron a una tasa mayor 14.5 por ciento TMCA que las importaciones totales.

Cuadro 2. Exportaciones anuales de México a Estados Unidos y Canadá
(valor en millones de dólares)

AÑOS	TOTAL	TLCAN	ESTADOS UNIDOS	CANADÁ
1993	51832	44419.5	42850.9	1568.7
1994	60817.2	53127.9	51645.1	1482.8
1995	79540.6	67255	65190	2065.1

1996	96003.7	82017.1	79780.5	2236.6
1997	110236.8	95235.9	92931	2304.8
1998	117539.3	103667.7	101950.7	1717
1999	136361.8	121975.7	118632	3343.7
2000	166120.7	149783.9	146214.5	3569.4
2001	158779.7	139714	136446.4	3267.6
2002	161046	144889	141897.7	2991.3
2003	164766.4	147335.1	144293.4	3041.8
2004	187998.6	167813.5	164522	3291.5
2005	214233	187797.3	183562.8	4234.5
2006	249925.1	216975.6	211799.4	5176.2
2007	272044.2	229898	223403.6	6494.4
2008	292636.5	241686.7	234557.1	7129.6
2009	229620.2	193253.7	184878.5	8375.2
2010	298138.1	249058.1	238357.5	10700.6
2011	349375	285,125.60	274431	10694.6
2012	370914.6	298,762.60	287824.2	10938.4

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos d la Secretaría de Economía y OMC, varios números

Las importaciones totales, por su parte aumentaron 114.9 por ciento lo que representa una TMCA de 8.9 por ciento. Al contrario de lo que ocurre en el período previo al TLCAN, las exportaciones totales crecen más rápidamente que las importaciones. Así que en términos de su principal objetivo, la eliminación de obstáculos al comercio, se puede decir que el TLCAN ha cumplido con las expectativas ya que crecieron tanto las exportaciones como las importaciones, creciendo más las primeras que las últimas.

Cuadro 3. Importaciones totales de México (valor en millones de dólares)

AÑOS	TOTAL	TLCAN	ALADI	CENTRO AMÉRICA	UNIÓN EUROPEA
1993	65366.5	46470	2172.9	119.2	7877.3
1994	79345.9	56411.2	2599	150.3	9116
1995	72453.1	55202.8	1420.7	88.6	6790
1996	89468.8	69279.7	1755	172.2	7800.4
1997	109808.2	83970.3	2306.7	201.8	10035.8
1998	125373.1	95548.6	2589	221.5	11845.6
1999	141974.8	108216.2	2857.5	316.6	12928.3
2000	174457.8	131551	4017.5	333.1	15056.7
2001	168396.4	118001.6	4743.4	359.7	16681
2002	168678.9	111037	5473.9	623.5	16950.1
2003	170545.8	109481.2	6528.3	867.5	18443.2
2004	196809.7	116154.2	9025.6	1255.8	21656.6
2005	221819.5	124716.7	10603.3	1435.1	25775.6
2006	256052.1	137687.2	12439.2	1411.9	28938.1
2007	283233.3	148545.2	12482.9	1541.8	33839.5
2008	310132.3	162065.6	12121.9	1732.1	39160.1
2009	234385	119737.6	8133.1	1785.2	27204.3
2010	301481.8	153614.8	9621.4	2900.2	32422.2
2011	350842.9	184001.5	10086.5	3802.3	37536.5
2012	370751.6	194999.7	9081.7	4489.9	40710.7

AELC	NIC'S	JAPÓN	PANAMÁ	CHINA	ISRAEL	RESTO DEL MUNDO
530.7	2201.6	3928.7	60.7	386.4	45.3	1573.7
530.4	2815	4780	24.5	499.7	85.1	2334.7
414.3	2139	3952.1	8.9	520.6	46.7	1869.5
484.2	2580.6	4132.1	6.6	759.7	79.1	2419.2
616.8	3582.6	4333.6	19.2	1247.4	112.1	3382
648.3	4187	4537	16	1616.5	137.4	4026

777	5313.8	5083.1	25.6	1921.1	172.7	4362.9
851.1	6911.3	6465.7	119.6	2879.6	296.5	5975.7
906.9	8235.9	8085.7	45.2	4027.3	257.7	7052.1
872.1	10261.6	9348.6	35.3	6274.4	250.1	7552.3
921.1	8500.8	7595.1	37.8	9400.6	313.5	8457
1073.6	11373.8	10583.4	43.9	14373.8	402.1	10866.9
1238.6	13409.5	13077.8	78.4	17696.3	370.7	13417.6
1386	18218.6	15295.2	57.4	24437.5	428.9	15752.1
1514.5	21206.4	16360.2	113.9	29791.9	441.5	17395.4
1693.3	22512	16326.2	116	34754.5	523.9	19126.7
1371.1	17224.9	11397.1	94.5	32529	415.9	14492.4
1707.8	20197.3	15014.7	32.3	45607.6	510.2	19853.5
1678.0	2988.0	16493.5	120.7	52248.0	541.7	23346.1
1655.6	21243.0	17655.2	83.0	56936.1	735.9	23160.7

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos d la Secretaría de Economía y OMC, varios números

De entrada, se podría afirmar que un primer efecto del TLCAN fue hacer más dinámica las importaciones (sin considerar a 1995, año en que se contraen como consecuencia de la grave caída en el nivel de actividad económica). Aunque se podría argumentar que “dicho aumento se explica por la recuperación de la demanda agregada de la economía, un mayor dinamismo de las exportaciones, así como por la entrada en vigor del Tratado Trilateral de Libre Comercio (la cual también estimuló a las exportaciones)” (BANXICO, 1995:37), consideraremos que este aumento en las importaciones se explica más bien por la profundización de la liberalización, resultado de la puesta en marcha del TLCAN que por la recuperación de la demanda agregada (cuadro 4). Las estadísticas muestran que en el 2009 se contraen las importaciones producto de la crisis por la que atravesó Estados Unidos.

Las importaciones totales hacia Estados Unidos y Canadá eran de 65,366.5 millones de dólares en 1993 mientras que en 2003 170,545.8 millones de dólares. Por otro lado, las importaciones totales a estos dos países en 2010 fueron de 301,481.8 millones de dólares, siendo el principal cliente Estados Unidos.

Cuadro 4. Importaciones anuales de México a Estados Unidos y a Canadá (valor en millones de dólares)

AÑOS	TOTAL	TLCAN	Estados Unidos	Canadá
1993	65366.5	46470	45294.7	1175.3
1994	79345.9	56411.2	54790.5	1620.6
1995	72453.1	55202.8	53828.5	1374.3
1996	89468.8	69279.7	67536.1	1743.6
1997	109808.2	83970.3	82002.2	1968
1998	125373.1	95548.6	93258.4	2290.2
1999	141974.8	108216.2	105267.3	2948.9
2000	174457.8	131551	127534.4	4016.6
2001	168396.4	118001.6	113766.8	4234.9
2002	168678.9	111037	106556.7	4480.3
2003	170545.8	109481.2	105360.7	4120.5
2004	196809.7	116154.2	110826.7	5327.5
2005	221819.5	124716.7	118547.3	6169.3
2006	256052.1	137687.2	130311	7376.2
2007	283233.3	148545.2	140569.9	7975.3
2008	310132.3	162065.6	152615.2	9450.4
2009	234385	119737.6	112433.8	7303.7
2010	301481.8	153614.8	145007.4	8607.5
2011	350842.9	184001.5	174356.0	9645.4
2012	370751.6	194999.7	185109.8	9889.9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Economía y OMC, varios números

En el último caso referido no puede considerarse normal que ante un aumento de 4.4 por ciento en el PIB real aumenten más de 4 veces las importaciones de bienes intermedios. Esto sólo puede ocurrir debido a un desplazamiento de una parte de la producción local por las importaciones. Esto se corrobora, si se considera que en 1995 disminuyeron 8.7 por ciento.

La economía mexicana hoy es mucho más abierta que en 1985. En ese año las exportaciones e importaciones de mercancías representaron el 29.5 por ciento del PIB, mientras que en 2000 esa proporción fue del 59.34 por ciento, aunque en 2001 disminuyó de manera significativa para llegar a 52 por ciento. Después de caer nuevamente en 2002, se recuperó ligeramente en 2003 para alcanzar el 54 por ciento.

En 1995, el grado de apertura comercial fue del 53.1 por ciento. La causa fundamental de este impresionante aumento, pasó de 33.3 por ciento a 53.1 por ciento en sólo un año, es la caída del PIB medido en dólares que fue de 32 por ciento, aunque las exportaciones también crecieron de manera considerable, 30.5 por ciento, mientras que las importaciones caían en 8.7 por ciento, como resultado de la devaluación. Con todos sus altibajos, esta proporción se ha mantenido por encima del 50 por ciento a pesar de la recuperación del PIB y de la caída de las exportaciones no maquiladoras de los años recientes.

Uno de los sectores más afectados es el sector agropecuario, no obstante que muchas actividades se han modernizado y beneficiado de un acceso creciente a los mercados externos, especialmente el mercado estadounidense, pero otras siguen desenvolviéndose en una escala reducida y esencialmente orientada al consumo de subsistencia. En general la productividad de la mano de obra del sector es muy inferior a la media nacional. En lo que se refiere al comportamiento de la balanza comercial (cuadro 5), se puede inferir que después de experimentar déficit crecientes, se volvió positiva entre 1995, con 7,087.5 millones de dólares y 1997 con 428.6 millones de dólares, sin que se hayan repetido periodos como el que referente a estos tres años.

4 La balanza comercial de México después de la firma del TLCAN

En el cuadro 5 se observa que en 1998 el déficit fue de 7833.8 millones de dólares, en el año 2000 alcanzó la cifra de 8337.1 millones de dólares. Después de experimentar altibajos, en 2003 el déficit se situó en 5779.4 millones de dólares, niveles similares a los de 1999, aunque este cambio es diferente al observado en 2008, con un déficit superior a los registrados y el mayor de los últimos diez años de 17495.8 millones de dólares, las estadísticas muestran que el 2010 es un año de recuperación en el cual se pre-

senta el déficit más bajo de los últimos años con 3343.7 millones de dólares.

Hay que hacer notar que el problema no es tanto por una falta de crecimiento de las exportaciones sino por el mayor dinamismo de las importaciones. Así en el periodo 1995-2003 las exportaciones totales no maquiladoras crecieron a una tasa media anual de 7.7 por ciento mientras que las importaciones correspondientes lo hicieron a una tasa de 11.6 por ciento.

Se puede afirmar que la industria no maquiladora es la determinante de este déficit, aunque el sector agropecuario también contribuye a esta tendencia comercial negativa. Por ejemplo, en 1997 cuando la balanza comercial fue superavitaria, el déficit del sector agropecuario fue ligeramente superior a este superávit. En 2000, el déficit agropecuario representó el 6.7 por ciento del déficit total. A partir de entonces se ha incrementado de manera sostenida y en 2003 esta proporción alcanzó el 21 por ciento. La balanza comercial agropecuaria ya era deficitaria antes de la puesta en funcionamiento del TLC con Estados Unidos y Canadá. Sin embargo éste no ha favorecido un mejoramiento de esta tendencia deficitaria en este sector, incluso se puede afirmar que la ha complicado, como lo corroboran los resultados desde 2001.

La balanza comercial de maquiladoras siempre muestra superávit, en contraste con la balanza comercial total, que sólo experimentó superávit en el período 1995-1997, o sea inmediatamente después de la devaluación. Tal superávit, además, fue decreciente. Ya que este es realizado por las maquiladoras, las cuales hacen uso intensivo de mano de obra poco calificada y tienen una marcada orientación hacia el mercado de los Estados Unidos.

Observemos con mayor detalle la relación balanza de maquiladoras/balanza comercial total, como ya se mencionó, la balanza de maquiladoras siempre tuvo superávit en el periodo 1994-2003, por lo que una relación positiva significa que la balanza comercial total también fue positiva, lo cual ocurrió sólo en 1995-1997. En 1995 el superávit de las maquiladoras representó casi el 70 por ciento del superávit comercial, en 1996 dicha proporción fue del 98 por ciento, mientras que en 1997 el superávit de las maquiladoras fue más de 14 veces el superávit comercial. Se puede concluir de dicho cuadro que no son las importaciones de las maquiladoras las detonantes del déficit comercial ya que el superávit de las maquilado-

ras ha contribuido de manera decisiva a frenar el déficit comercial.

180

Cuadro 5. Balanza comercial de México (valor en millones de dólares)

Años	Exportaciones	Importaciones	X-M
1993	51832	65366.5	-13534.5
1994	60817.2	79345.9	-18528.7
1995	79540.6	72453.1	7087.5
1996	96003.7	89468.8	6534.9
1997	110236.8	109808.2	428.6
1998	117539.3	125373.1	-7833.8
1999	136361.8	141974.8	-5613
2000	166120.7	174457.8	-8337.1
2001	158779.7	168396.4	-9616.7
2002	161046	168678.9	-7632.9
2003	164766.4	170545.8	-5779.4
2004	187998.6	196809.7	-8811.1
2005	214233	221819.5	-7586.5
2006	249925.1	256052.1	-6127
2007	272044.2	283233.3	-11189.1
2008	292636.5	310132.3	-17495.8
2009	229620.2	234385	-4764.8
2010	298138.1	301481.8	-3343.7
2011	349375.0	350842.9	-1467.9
2012	370914.6	370751.6	163

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la Secretaría de Economía y OMC, varios números

El estudio de Lederman et al. (2003) menciona que el TLCAN no ha tenido un efecto devastador sobre el sector agrícola debido a que la demanda agregada de EU y México aumentó a finales de los 1990's, lo que permitió incrementos simultáneos en la producción y en las importaciones procedentes de México.

También aumentó la productividad de las tierras irrigadas y mejoró

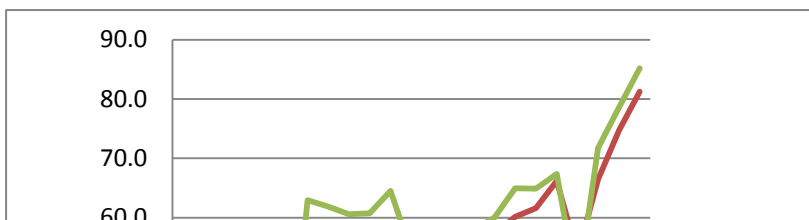
la eficiencia de los subsidios a la agricultura tradicional. Sin embargo, los críticos del TLCAN afirman que el impacto más importante y políticamente sensible del acuerdo es en el área de la agricultura de subsistencia, debido al efecto que puede tener sobre el desempleo de agricultores mexicanos, la violencia rural, y los flujos migratorios, tanto dentro de México como hacia Estados Unidos. Para proteger a los agricultores de subsistencia en México, la reducción de aranceles en el TLCAN se programó para hacerse en un período de 15 años, con la eliminación de los últimos aranceles en el año 2008.

Antes de TLCAN México importó 8.8 millones de toneladas de granos y oleaginosas, cifra que en el 2002 ascendió a 20 millones, lo cual quiere decir que esto se supero 2.3 veces más, caso similar sucedió con las carnes y frutas de climas templados.

Sin embargo, las supuestas ventajas que traería el TLACAN a los consumidores para tener acceso a alimentos más baratos a partir de las importaciones, resulta ser un “engaño”. De 1994 a 2002, los precios de la canasta básica se han elevado 257 por ciento, mientras que los precios al productor agropecuario solo un 187 por ciento, según datos del propio gobierno mexicano.

Sin embargo podemos decir que existe relación entre el índice de apertura comercial, el cual se relaciona de manera significativa con el PIB, teniendo una fuerte injerencia derivado del sector externo y dando como resultado un promedio negativo en la balanza comercial que va de 0 a -5 como se puede ver en la grafica 2.

Grafica 2. Comparación porcentual del PIB, IA y BC



Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Conclusiones

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es, sin duda, una de las medidas de política económica de mayor trascendencia adoptada por México en las décadas recientes. El acuerdo no sólo abrió más la economía al comercio con su mayor socio comercial, Estados Unidos y permitió que la inversión extranjera directa procedente de ese país se incrementara sino que requirió la reforma, o la creación, de instituciones que, directa o indirectamente, afectan al comercio y la actividad económica, por ejemplo, la propiedad intelectual, las normas, la regulación de la competencia.

El TLCAN es un acuerdo de carácter recíproco que ha afrontado de modo inadecuado el problema de las asimetrías de ingreso, competitividad y nivel de desarrollo pues no se diseñaron mecanismos de compensación. Las negociaciones concluyeron en agosto de 1992 y en diciembre de ese año los presidentes de Estados Unidos y México, así como el primer ministro de Canadá firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Queda claro que hay una pérdida de competitividad internacional. Ante esta situación, hay dos posibilidades:

- Profundizar la estrategia, lo que significa ir más allá en la política de apertura.
- Replantear la política de apertura. Lo que significaría no una mayor intervención sino una mejor intervención.

El TLCAN ha cumplido satisfactoriamente con los objetivos de crecimiento del comercio y la Inversión extranjera Directa (IED), pero no ha contribuido a resolver los problemas estructurales y en algún caso, en ausencia de otras políticas, los ha agravado. El TLCAN aceleró un proceso de liberalización ya iniciado, impidiendo un ajuste gradual. Como resultado, México no ha generado los empleos requeridos y los salarios no han crecido, a pesar del aumento de la productividad, con lo que no se ha producido una convergencia real entre México y los otros dos miembros del TLCAN, fundamentalmente con Estados Unidos, ni entre el norte y el sur del país.

Las reformas puestas en marcha a partir de mediados de los ochenta han beneficiado sólo a un pequeño grupo de la población de altos ingresos, mientras que el grueso de la población ha pagado el costo de las reformas. La distribución del ingreso en México se ha deteriorado en los tres últimos lustros. El TLCAN debilitó sustancialmente el papel regulador del Estado mexicano, de manera que los flujos de comercio e inversiones han tenido una pobre conexión con las cadenas productivas nacionales y con poco efecto multiplicador para el resto de la economía para generar crecimiento y empleo.

La balanza comercial agropecuaria ya era deficitaria antes de la puesta en funcionamiento del TLCAN. Sin embargo, éste no ha favorecido un mejoramiento de esta tendencia deficitaria en el sector, incluso se puede afirmar que la ha complicado, como lo corroboran los resultados desde 2001, y con ello ha contribuido a alimentar los flujos migratorios, que no se han reducido, sino más bien han aumentado, por lo menos hasta el primer trimestre de 2006.

El TLCAN es el gran catalizador del cambio estructural en el agro

mexicano. Los efectos de este en este sector, aunque no sean la catástrofe que se anunció, son preocupantes. Al igual que el sector manufacturero, la agricultura también se caracteriza por cierto grado de dualismo, con exportadores eficientes de frutas y hortalizas que coexisten con productores de subsistencia de maíz y otros granos.

La agricultura mexicana se caracteriza por su baja productividad - con el 21% del empleo, genera sólo el 4.4 % del PIB- y necesita modernizarse. El asunto es si la mejor manera de lograrla es la competencia, en términos muy desiguales, con el sector agrícola de los Estados Unidos, muy tecnificado y subsidiado, y con capacidad de inundar el mercado con excedentes de bajo costo, sin crear condiciones para que la agricultura mexicana pueda adaptarse a esa competencia.

A pesar de estas dificultades, se podría esperar que en el largo plazo, uno de los resultados del TLCAN fuera la especialización de México en aquellos cultivos, tales como muchas frutas y legumbres, en los que tiene una ventaja comparativa en relación con Estados Unidos y Canadá. México se ha convertido en el suministrador número uno de los Estados Unidos en más del 10% de todas las fracciones arancelarias agrícolas, en bienes tales como lechugas, tomate, lima, calabacín, apio, ajo, entre otros. El TLCAN no tuvo el éxito esperado en términos de desarrollo económico y de generación de empleo.

Su impacto directo a través de las exportaciones fue muy limitado y fue contrarrestado por la destrucción de cadenas productivas como consecuencia del impacto de los bienes importados a menores precios. Existe un consenso cada vez más generalizado de que el impacto positivo del TLCAN parece haberse agotado.

México se encuentra en una encrucijada. En el futuro no podrá basar su competitividad internacional en salarios bajos, pero a la vez, no ha sido capaz de incorporarse con éxito en los mercados internacionales sobre la base de un conocimiento intensivo y de productos y procesos de un alto valor agregado. Si el país quiere tener éxito en alcanzar un elevado y sostenido desarrollo económico, existe una urgente necesidad de replantear los elementos clave de la estrategia general. En particular, esto requiere de políticas activas, especialmente en aspectos tales como el apoyo a la industria, el progreso tecnológico y la infraestructura.

Igualmente, es preciso encontrar formas de mejorar la contribución de la IED a la tecnología, la productividad y las exportaciones. Para esto no se requiere necesariamente de una mayor intervención gubernamental sino de una mejor intervención. Lo que sí es indudable, es que el mercado por sí mismo no lo lograría.

Bibliografía

- BANXICO (1995) "Información revisada de comercio exterior", <http://www.banxico.org.mx>, mayo.
- BLANCO, H. (1994) *Las negociaciones comerciales de México con el Mundo, Una Visión de la Modernización de México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- CABALLERO, E. (1991) *El Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos, Canadá: Beneficios y desventajas*, México, Diana.
- CHIÑAS, C. (2004) "Las exportaciones mexicanas: el papel de las empresas trasnacionales", *Temas selectos de economía en el tercer milenio*, A. Bazarte (edición), México, Instituto Politécnico Nacional.
- CEPAL (2011) *México evolución económica durante 2010 y perspectivas para 2011*, Sede Subregional en México.
- (2010) *México evolución económica durante 2010*, Sede Subregional en México.
 - (2008) *México evolución económica durante 2008 y perspectivas para 2009*, Sede Subregional en México.
- DURAN, J. (2008) *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*, Santiago de Chile, Documento de la CEPAL.
- DUSSEL, E. (2000) *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*, New York, ONU-CEPAL.
- ESPINOSA, J., SERRA, J. (2004) "Diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte", *El Nuevo Milenio Mexicano*, 1. México y el Mundo, México, 163-205.
- GARCIADIEGO, J. (1994) *El TLC Día a Día: Crónica de una Negociación*, México, Editorial Porrúa.
- GÓMEZ, M., SCHWENTESIUS, R. (2004) "Impacto del TLCAN en el Sector Agroalimentario: Evaluación a 10 años", http://www.rmalc.org.mx/documentos/impacto_agro.pdf.
- GONZÁLEZ, M (2004) "La inserción de México en el mercado internacional (1983-1994)", *Históricos de la Revolución México*, [http://www.economia.unam.mx/amhe/.../Maria%20DEL%20RAY O.pdf](http://www.economia.unam.mx/amhe/.../Maria%20DEL%20RAY%20O.pdf).
- INEGI (2011) *Estadísticas del comercio exterior de México: Información Preliminar Enero-Agosto 2011*, México, INEGI.

- KRUGMAN, P., MAURICE, O. (1999) *Economía Internacional. Teoría y Política*, Madrid, McGraw-Hill, Cap. 7, 136-142.
- LEDERMAN et al. (2005) *Lessons from NAFTA for Latin America and the Caribbean*, Washington DC., Banco Mundial.
- LORIA, E. (2001) "El desequilibrio comercial en México, ¿o por qué ahora no podemos crecer al 7%? Algunos elementos conceptuales", *Momento Económico*, México, Instituto de investigaciones Económicas, UNAM, No. 113, febrero-marzo, 16-21.
- MARTÍNEZ, L., ROMERO, R. (2003) "The Role of Property Rights Protection on the Effect of Free Trade Agreements on Foreign Direct Investment", *Dirección de Investigación Económica*, México, Banco de México, Mimeo.
- PUGA, C. (2004) *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, México, UNAM, Editorial Porrúa.
- SALINAS, C. (2000) *México un paso difícil a la modernidad*, Barcelona, Plaza&Janés Editores.
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA DE MÉXICO (2004) "Acciones concretas para fortalecer el desarrollo económico", <http://www.economia.gob.mx/?P=2025>.
- SERRA, J. (1994) "La Reciprocidad Internacional a la Apertura Económica de México ", *Discurso pronunciado el 7 de julio de 1994 ante la Comisión de Comercio de la H. Cámara de Senadores*, <http://www.sai.com.mx/admin/.../arch201106020315465525Aapertura.pdf>.
- STINSON, I. (2000) "La política comercial mexicana, Perspectivas Americanas", Instituto de las Américas, junio, <http://www.iamericas>.
- WEINTRAUB, S. (1997) *El TLC Cumple Tres Años*, México, Fondo de Cultura Económica.
- ZABLUDOVSKY, J. (2000) "Resultado de las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea", *Revista de Mercado de Valores*, Vol. LX, No. 6, junio, 12-20.
- ZABLUDOVSKY, J., GÓMEZ, S. (2004) "La ventana europea: retos de la negociación del tratado de libre comercio de México con la Unión Europea", Documento de Trabajo No. 9, Buenos Aires, BID-INTAL, http://www.iadb.org/intal/publicaciones/ZabludovskyLora_DT-IECI-09.pdf.