

CAMARA DE DIPUTADOS

H. Congreso de la Unión



Unidad de Estudios de Finanzas Públicas

UEFP/012/2000

Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a cinco años de operación.

(Versión preliminar para discusión interna)

Palacio Legislativo de San Lázaro, abril de 2000

UEFP/013/2000
COPYRIGHT
CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PUBLICAS

INDICE

	PAGINA
INTRODUCCION	5
I. ANTECEDENTES	13
1.1. Del Proceso de apertura a la integración económica.	
1.2. La Trayectoria de la apertura comercial en América del Norte.	
1.3. Antecedentes de la negociación.	
II. CONSIDERACIONES	26
2.1. Esquema general de los resultados de la negociación del TLCAN	
2.2. Consideraciones generales	
2.2.1. Jurídico-Normativas.	
III. EVALUACION SECTORIAL	53
3.1. Sector Manufacturero	
3.2. Automotriz	
3.3. Textiles	
3.4. Agricultura	
3.5. Servicios financieros	
3.6. Inversión extranjera	
3.7. Maquiladoras	
CONCLUSIONES	113
BIBLIOGRAFIA	126
ANEXOS	131

UEFP/013/2000
COPYRIGHT
CENTRO DE ESTUDIOS DE LAS FINANZAS PUBLICAS

INTRODUCCION

En los primeros años del siglo XIX, Adam Smith formuló la teoría de las *ventajas absolutas*, destacando la importancia del libre comercio mismo que aumenta la riqueza de todas las naciones que comercian entre si, ya que cuando cada país se especializa en la producción de aquellos bienes en los cuales tiene ventajas comparativas, el producto mundial total de cada bien, aumenta potencialmente con la consecuencia de que todos los países obtienen mejorías económicas y sociales.

Posteriormente, David Ricardo introdujo la ley de las *ventajas comparativas* en un intento por explicar la existencia del comercio internacional basado en las diferencias de productividad de la mano de obra.

En los años treinta del presente Siglo, Eli Hecksher y Bertil Ohlin desarrollaron el modelo conocido como *Teorema de Hecksher-Ohlin* y el *Teorema de Igualación de Precios de los Factores*, cuya teoría, en grandes líneas, señala que el comercio internacional se orienta por las diferencias en las dotaciones relativas de factores de los países. El primer teorema establece que un país obtiene una ventaja comparativa en la producción de aquel bien que usa más intensivamente el factor más abundante en su territorio mientras que el segundo, establece que el libre comercio internacional iguala los precios de los factores entre países, en forma relativa y absoluta, y así actúa como sustituto de la movilidad internacional de factores.

Los autores de la llamada Escuela Económica Clásica fundamentaron la existencia del *comercio interindustria*, es decir, el intercambio de bienes distintos, en que el patrón de especialización, es producto de las diferencias de recursos entre países.

A principios de los años cincuenta, Wassily Leontief elaboró el estudio empírico más importante, relacionado con la Teoría de Hecksher-Ohlin. La investigación se concentró en el análisis del contenido factorial de las exportaciones de Estados Unidos (país con abundancia relativa de capital). Sin embargo, contra lo previsto por dicha Teoría, las exportaciones de Estados Unidos resultaron intensivas en mano de obra, y las importaciones, intensivas en capital, lo que se le conoce como la *Paradoja de Leontief*.

A mediados de los años ochenta, diversas teorías se concentraron en explicar la existencia del comercio intraindustria, entre las que destacan las de Paul R. Krugman, Elhanan Helpman y Rodney E. Falvey.

En términos generales, Krugman afirma que las economías de escala conducen a que cada país se especialice en la producción de cierta variedad de un bien e importe las clases de dicho producto que se elaboran en el extranjero. Por su parte, Helpman relaciona el comercio intraindustria con el intercambio de partes o componentes de un producto (comercio intrafirma); y Falvey sostiene la existencia

de una relación positiva, entre el grado de comercio intraindustria y la presencia de tratados comerciales de libre comercio.

La forma más común de medir el grado de comercio intraindustria es el índice propuesto por H. Grubel y P Lloyd:

$$ICI_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

Donde X_i son las exportaciones del bien i y M_i las importaciones del mismo i .

El nivel promedio de comercio intraindustria de un país en general se obtiene mediante el índice ponderado de Grubel y Lloyd, en el que la participación de cada bien es el ponderador:

$$ICI = \frac{\sum (X_i + M_i) - \sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i)}$$

Hacia la segunda mitad de los años ochenta, se dio un paso importante en la teoría de las ventajas comparativas, por las aportaciones de Michael Porter quien desarrolla la teoría de las ventajas competitivas para demostrar que la superioridad de un país sobre otro en el intercambio de bienes, no responde exclusivamente a la dotación natural de factores, sino a los avances tecnológicos. Así, el progreso generado por las grandes empresas monopólicas, demostraban que el crecimiento del comercio mundial de manufacturas fue resultado, en gran medida, de la habilidad de las industrias nacionales para innovar y competir en los mercados internacionales.

Las aportaciones de Porter plantearon la posibilidad de que las ventajas comparativas, no podrían ser únicamente un atributo otorgado por la naturaleza a los países, sino que también se podrían construir otro tipo de delanteras mediante la acumulación de capital, desarrollo tecnológico y habilidades, que son conocidas como ventajas dinámicas específicas.

Las teorías más recientes del comercio internacional, nos enseñan que en gran medida el patrón actual del comercio se caracteriza por la existencia del intercambio entre países con similares dotaciones relativas de factores, así como una importante transacción de artículos pertenecientes a un mismo sector industrial.

A medida que se desarrolló la teoría del comercio mundial, también fue evolucionado la concepción de las relaciones comerciales internacionales. El crecimiento del comercio internacional hacia finales de los años cincuenta, se caracterizó por el surgimiento de diversos acuerdos de integración comercial de distintas perspectivas, alcances, duración y éxito. Este proceso de regionalización

del comercio lo encabezó la Comunidad Económica Europea, tras su creación en 1957.

Más adelante, a principios de los años sesenta, los países latinoamericanos se vieron influenciados por las teorías integracionistas encabezadas por el argentino Raúl Prebisch desde la escuela de la CEPAL y que dieron origen a la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), mediante el Tratado de Montevideo de 1960 y el Mercado Común Centroamericano de 1960 mismos a los que siguieron diversos acuerdos comerciales en la región.

A principios de la década de los ochenta, las relaciones comerciales internacionales han registrado cambios notables en la configuración de flujos y formulación de políticas comerciales, destacando en este proceso la creación de la ALADI (1980); la Adhesión de México al GATT (1986); el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (1989); el Mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico, APEC (1989); la Unión Europea (1993); y la Organización Mundial de Comercio (1995), lo que constituyó la segunda oleada de los procesos de integración regional.

En general, el análisis económico tradicional, distingue cinco planos de integración económica según el grado de desmantelamiento de las barreras comerciales entre los países así como los compromisos de liberalización de los factores de la producción que forman el proyecto de integración:

- a) Zona o acuerdo de libre comercio
- b) Unión aduanera
- c) Mercado común
- d) Unión económica
- e) Integración total y armonización de políticas

El principal objetivo de la integración, es incrementar las relaciones económicas entre los países firmantes. Cuando mayor sea su efecto en el volumen del comercio exterior y más homogéneo el grado de desarrollo de las economías, más ventajosa será para sus miembros.

Asimismo, es necesario realizar la integración con base en un ejercicio de planeación y programación de metas e indicadores por parte de los países firmantes. Para explicar los costos y los beneficios de la integración económica, conviene remitirse a los análisis pioneros de Jacob Vinner, quien señalaba que el cambio de las condiciones, asociadas a la puesta en marcha de acuerdos de integración entre dos o más países, genera en primer lugar, efectos estáticos y dinámicos.

Los efectos estáticos, se relacionan con la división internacional de la producción. Según el principio de la ventaja comparativa, se derivan de una reasignación de recursos y se considera que después de la eliminación de los aranceles entre los países miembros, se presentan los procesos de creación y desviación de comercio.

Por su parte, los efectos dinámicos son el conjunto de vías a través de las cuales la integración económica puede influir en el bienestar de un país, es decir, son aquellos efectos que se derivan de la intensificación de la competencia en el área de integración. El efecto dinámico, no sólo considera el incremento del ingreso, sino también el aumento sostenido de la tasa de crecimiento económico a partir de los procesos de integración comercial. Los principales efectos dinámicos son:

Variación en la tasa de crecimiento. Uno de los efectos más importantes de la integración comercial es la variación en la tasa de crecimiento, debido a que el comercio mundial puede actuar como transmisor del desarrollo de un grupo de países. La competencia y el aumento de la demanda internacional pueden influir en ese efecto, mediante el aumento de las exportaciones, siempre y cuando en el país exista capacidad subutilizada y responda a ese incremento de la demanda con mayor producción, de lo contrario, puede generar inflación.

Cambio en la eficiencia. La competencia puede variar nacional o internacionalmente si crece la eficiencia de la empresa como resultado de la modernización de la estructura de sus procesos productivos o la adaptación de una nueva y mejor tecnología. Así, el aumento de la rivalidad obliga a desarrollar acciones orientadas a eliminar las prácticas empresariales ineficientes.

Economías de escala. Este efecto dinámico se genera debido a que la integración económica favorece la ampliación de los mercados y mejora el empleo de la capacidad productiva de las empresas, permitiendo la explotación de las economías de escala existentes, mismas que permiten la ampliación del comercio así como una mayor especialización y desagregación de la producción. Este efecto será mayor cuando más profundo sea el proceso de integración, es decir, cuando la eliminación formal de los aranceles está acompañado de la eliminación de las principales barreras no arancelarias.

Movilidad de los factores. Cuando el proceso de integración comercial se acompaña de una liberalización del movimiento de los factores, los países miembros se benefician de la posibilidad de colocar sus recursos en las áreas donde sean más escasos, con lo que se logra una mayor eficiencia asignativa .

Incremento de la inversión. A partir de los acuerdos de integración, crece el atractivo de la región para los inversionistas externos, siempre y cuando en dichos acuerdos se prevean compromisos y regulaciones de armonización política que abaten la incertidumbre de aquéllos. La formación de un bloque comercial así como el aumento de la inversión, pueden provenir de una vía distinta de la mera atracción de inversión de otros países miembros del mismo, pues ésta puede aumentar como resultado de las expectativas asociadas a la integración o a la necesidad de emprender una modernización del aparato productivo para enfrentar el aumento de la competencia externa. De esta forma, dichas perspectivas pueden propiciar un aumento de la inversión externa, con el correspondiente efecto

positivo en la demanda real en el corto plazo y en la productividad del capital invertido en el largo plazo.

Desde principios de la década de los ochenta, las relaciones comerciales internacionales han registrado cambios trascendentales en la configuración de los flujos y la formulación de las políticas comerciales, que han derivado en la conformación de los más diversos bloques económicos, destacando por su importancia la Unión Europea, la Cuenca Asiática del Pacífico, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el Acuerdo de Libre Comercio Canadá - Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Grupo Andino, el Mercado Común Centroamericano (MCC) y más de un centenar de diversos acuerdos bilaterales y trilaterales que se han suscrito en diversas regiones.

En la última década del Siglo XX, destaca la voluntad de la comunidad internacional para formular un nuevo orden comercial en el marco de la Organización Internacional de Comercio (OMC), después de que el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) agotó su modelo de reordenación del comercio mundial de la posguerra, surgido en las reuniones de Bretton Woods en 1945¹.

En este contexto, la suscripción en 1993 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)² por parte de los tres países de la región norteamericana, debe ubicarse en el fenómeno de la globalización, él que, además de suponer la expansión del capital, implica la formación de bloques económicos de inspiración comercial, ante el fracaso de procurar un régimen armónico de intercambio de bienes, servicios y capitales bajo un multilateralismo que no pudo resolverse en el nuevo orden del comercio mundial con la creación de la OMC.

En ese contexto, el TLCAN no es sólo un acuerdo en el que los socios se conceden únicamente preferencias arancelarias para intercambiar bienes. Por el contrario, su cobertura temática amplia ha dado lugar a la necesidad de que los países involucrados realicen importantes ajustes legislativos e institucionales, con el propósito de que los respectivos marcos regulatorios, sean congruentes con las exigencias planteadas por la profundización de las relaciones económicas entre Canadá, México y Estados Unidos.

En general, el TLCAN es consistente con los planteamientos contenidos en el Acta Final de la Ronda Uruguay del GATT y con los Acuerdos de Marrakech que dieron origen en 1995 a la OMC como sustituta del GATT, aunque ha avanzado más que las negociaciones multilaterales, y es pionero e innovador en áreas como la liberalización del comercio de servicios, protección de inversiones, y la

¹ Desde su creación, el GATT celebró seis rondas de negociaciones comerciales: Ginebra, Suiza 1947; Annecey, Francia 1949; Uruguay, Reino Unido 1955; Ginebra 1956, 1960-62, 1964-67, conocida como Ronda Kennedy; Tokio, Japón, 1973-79; y Uruguay 1986-1993.

² En vigor a partir del 1º. de enero de 1994.

supervisión del cumplimiento de las respectivas normas nacionales de tipo laboral y ambiental.

El TLCAN adopta mecanismos institucionales flexibles y claros que permiten vigilar tanto el cumplimiento de los acuerdos como la solución de las controversias comerciales derivadas del propio Tratado; mecanismos que ya se han utilizado por parte de los países miembros ante disputas sobre la aplicación efectiva de la legislación de salvaguardas, antidumping, impuestos compensatorios y competencia desleal, aunque se sigue apelando, en diversos casos, a los mecanismos para resolver controversias de la OMC.

A diferencia de los acuerdos no recíprocos de integración y liberalización comercial, una de las principales ventajas del TLCAN es que asegura contractualmente el acceso a los mercados de los países miembros. No obstante, el resultado de los primeros cinco años de su aplicación sugiere que los países miembros y particularmente Estados Unidos, continúan utilizando las normas técnicas, las fitosanitarias así como las reglas de origen, como barreras no arancelarias al comercio.

Además, la suscripción del TLCAN se enmarca en un proyecto más ambicioso por parte de Estados Unidos, esto es, la conformación de una gran zona de libre comercio en el Continente Americano, propuesta originalmente en junio de 1990 por el entonces Presidente de Estados Unidos, George Bush y conocida como “La Iniciativa de las Américas”, misma que se oficializó en el marco de la IV Cumbre de las Américas realizada en diciembre de 1994 en Cartagena de Indias, Colombia, en donde se planteó la creación de una Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) a más tardar en el año 2005.

La creación del ALCA permitiría, por una parte, que los países latino americanos que pudieran verse afectados por el TLCAN por la desviación de comercio en favor de México, pudieran adherirse al TLCAN mediante la cláusula de adhesión considerada en dicho Tratado; y por otra parte, reforzaría la hegemonía de Estados Unidos en el mercado americano y así poder enfrentar la pérdida de mercados en Europa, al consolidarse la integración de la Unión Europea.

En este contexto, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte supone las siguientes hipótesis:

- a) La relación directa entre los compromisos derivados del TLCAN con la construcción de un entorno económico competitivo, la productividad total de los factores de la producción, la desregulación económica y la apertura comercial, contribuyen a lograr un crecimiento económico sostenido.
- b) Los resultados del TLCAN después de cinco años de operación sugieren la existencia de una relación positiva y estadísticamente significativa, entre la productividad total de los factores y la integración de México al mercado de

América del Norte, es decir, que la apertura comercial incide positivamente sobre la tasa de crecimiento económico.

- c) Por su parte, la desregulación económica y la apertura comercial, pretenden construir un marco jurídico-económico transparente y estable para fomentar la competencia, lo que permite que al disminuir la incertidumbre económica, se promueve la inversión. Así, la mayor dotación de insumos productivos y el fomento a la productividad, son factores explicativos que dan lugar a la correlación positiva entre la apertura comercial y el crecimiento económico.
- d) El TLCAN al establecer reglas claras entre las partes, otorga certidumbre de acceso a los mercados en el largo plazo, lo que permite con la creación de comercio, incrementar los intercambios intraregionales, fortalecer la competitividad de los sectores productivos y fomentar los flujos de inversión extranjera.
- e) El TLCAN ha contribuido a que México haya logrado incrementar sus exportaciones, atraer más inversión extranjera y generar más empleos productivos, además del impacto que ha tenido en los sectores productivos, industria maquiladora de exportación y los niveles de productividad.
- f) La evidencia empírica nos muestra que a cinco años de operación del TLCAN se ha logrado un crecimiento importante en el volumen global del comercio trilateral, mismo que creció en el periodo 1993-1998 en 75%, mientras que el comercio intraregional pasó de 43% a 50% en el mismo periodo.
- g) La conformación de una zona de libre comercio asociada a la eliminación de las barreras arancelarias, da lugar a un cambio en la composición sectorial de la economía de los países integrantes, lo cual supone que, al menos en el corto y mediano plazos, existirá un costo de ajuste que recaerá en los sectores menos competitivos.
- h) El TLCAN no ha tenido el mismo impacto en todos los sectores productivos del país, por una parte aquellas industrias dinámicas vinculadas estrechamente a los mercados externos como la metal-mecánica, la automotriz de autopartes y la maquiladora de exportación entre otras, han aprovechado las ventajas que les ofrece el TLCAN, observándose un crecimiento importante en sus niveles de producción y sus exportaciones al mercado de América del Norte, mientras que aquellos sectores escasamente integrados, poco competitivos y que no han logrado insertarse a los mercados externos a través de cadenas productivas como el agropecuario, el textil, el plástico, así como las micro, pequeñas y medianas empresas, se han visto afectadas a partir de la entrada en vigor del TLCAN, por lo que el Tratado ha agudizado la desarticulación del aparato productivo del país. .
- i) El TLCAN se enmarca en el proceso de globalización, el cual es parcial en las esferas de la producción y el comercio mundial, en donde los países más

desarrollados, como Estados Unidos y Canadá, buscan proteger sus mercados en aquellos bienes que consideran altamente sensibles a la competencia externa como los agrícolas, los textiles y el acero, mientras que por otro lado imponen severas restricciones a la libre movilidad de mano de obra. La globalización resulta pues, de la coexistencia de factores y marcos regulatorios que reflejan el sistema de poder prevaleciente en la economía mundial, prefiriéndose las normas de carácter multilateral sobre aquellas derivadas de acuerdos bilaterales entre los países.

- j) La asociación entre el poder de mercado y la productividad total de los factores, prevé la posibilidad de que una mayor competencia económica pueda generar una situación en la que haya menores incentivos al financiamiento de gasto en innovación y desarrollo tecnológicos. A este respecto, la evidencia empírica para México es clara, con excepción de algunas ramas industriales, la correlación entre ambas variables es positiva, es decir, los datos preliminares demuestran que el menor poder de mercado reduce la productividad total de los factores.

I. ANTECEDENTES

1.1 Del proceso de apertura a la integración económica

A principios de la década de los ochenta, la política comercial de sustitución de importaciones y crecimiento hacia dentro, en el marco del llamado modelo de desarrollo estabilizador, prácticamente se había agotado ante la crisis de la deuda externa (la que pasó de casi 6 mil millones de dólares en 1970 a más de 80 mil millones de dólares en 1982), la inestabilidad en el tipo de cambio del peso frente al dólar y la tendencia creciente del desequilibrio en la cuenta corriente (casi 16.5 mil millones de dólares en 1981).

Durante la transición hacia un nuevo modelo de desarrollo, el gobierno mexicano decidió iniciar unilateralmente su apertura comercial, eliminando casi la totalidad de los permisos previos y reduciendo considerablemente los aranceles, fijándose un arancel máximo de 20%; y en agosto de 1986 se adhiere al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), abriendo con ello la economía a la competencia internacional y respaldando el multilateralismo del comercio internacional.

Cuadro 1
México: Cronología de la apertura comercial, 1982-1998
(Estructura Arancelaria de Importación)

Año	Valor total de las importaciones (mdm)	Fracciones Arancelarias Controladas (% del Valor)	Valor de las Importaciones Controladas (mdm)	Fracciones Arancelarias Liberadas (% del Valor)	Valor de las Importaciones Liberadas (mdm)
1982	15,036.0	100.0	15,036.0	0.0	0.0
1983	9,026.0	100.0	9,026.0	0.0	0.0
1984	12,167.0	84.3	10,257.0	15.7	1,910.0
1985	14,533.0	35.1	5,101.0	64.9	9,432.0
1986	12,433.0	27.6	3,432.0	72.4	9,001.0
1987	13,305.0	26.8	3,566.0	73.2	9,739.0
1988	20,274.0	22.1	4,481.0	77.9	15,793.0
1989	25,438.0	14.1	3,587.0	85.9	21,851.0
1990	31,272.0	13.6	4,253.0	86.4	27,019.0
1991	38,184.0	9.2	3,513.0	90.8	34,671.0
1992	48,192.0	10.8	5,205.0	89.2	42,987.0
1993	48,924.0	21.6	10,568.0	78.4	38,356.0
1994	58,880.0	4.3	2,532.0	95.7	56,348.0
1995	46,274.0	2.2	1,018.0	97.8	45,256.0
1996	58,964.0	2.7	1,592.0	97.3	57,372.0
1997	73,476.0	4.1	3,013.0	95.9	70,463.0
1998	82,686.0	4.8	3,969.0	95.2	78,717.0

* Importaciones bajo régimen definitivo, no incluye maquiladoras.

Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

El ingreso de México al GATT significó un paso importante para fortalecer sus vínculos comerciales con los Estados Unidos de América y ampliar los nexos con otros mercados para la diversificación geográfica de su comercio exterior, con la Unión Europea, la Cuenca Asiática del Pacífico así como con América Latina, lo que permitió más adelante suscribir diversos acuerdos comerciales con los países de esas regiones.

La transición de la economía mexicana al pasar, de una economía cerrada, a la apertura bajo la eficiencia del mercado, obligó a realizar diversos ajustes estructurales, en los que, el Estado se ve obligado a redimensionar su tamaño, desligándose cada vez más de su participación directa en la economía a través de sus propias empresas y el sector privado se preparaba para enfrentar un mercado más competitivo.

Por otra parte, los Estados Unidos de América también ejerció presiones para que México abriera su economía. La Ley de Comercio de 1984 de ese país, obligaba a sus países socios a liberar su comercio para evitar ser expulsados de su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), además de contemplar la apertura de una zona de libre comercio con la participación de ese país así como la supresión de regulaciones a sus inversiones directas en el exterior.

En ese contexto, desde 1983, en el marco de la Carta de Intención suscrita con el Fondo Monetario Internacional, se observaron compromisos por parte del gobierno mexicano para la revisión del sistema mexicano de protección, la eliminación del sistema de permisos previos y licencias y su reemplazo por aranceles bajos a las importaciones.

El proceso de apertura comercial iniciado por el gobierno mexicano en los primeros años de la década de los ochenta, fue más allá de los aspectos meramente comerciales, abarcando ámbitos sensibles y orgánicamente interrelacionados con las transacciones comerciales, como la libertad cambiaria y políticas de atracción y simplificación de barreras a la inversión extranjera directa, cuyo acceso total se abrió hasta en un 100% en una cobertura total casi plena, a excepción de aquellas áreas consideradas estratégicas y que estaban reservadas al Estado, como el sector energético, telecomunicaciones, petroquímica básica y otras no menos importantes.

El cambio de orientación de la política comercial, fue consecuencia del agotamiento de las tradicionales fuentes de financiamiento. La agricultura, el petróleo y la deuda externa, dejaron gradualmente de ser los motores del desarrollo y las principales fuentes de financiamiento de la economía.

El sector agrícola prácticamente se estancó desde los años setenta en medio de una crisis estructural de baja productividad y falta de financiamiento; por su parte los precios internacionales del petróleo que alcanzaron sus máximos niveles históricos en la primera mitad de los años ochenta, iniciaron una marcada tendencia descendente, mientras que las tasas de interés en los mercados de

capitales se incrementaron considerablemente, agudizando con ello la crisis de la deuda externa mexicana.

En ese contexto, se fue incrementando el déficit de la balanza comercial y la dificultad para mantener el pago del servicio de la deuda. Para hacer frente a la crisis de pagos externos, el gobierno mexicano puso en marcha el Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988, que a través de programas derivados como el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior de 1984 (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas de 1985 (PROFIEX) establecieron alternativas de políticas industrial y de comercio exterior. A su vez, estas nuevas medidas se vieron apoyadas por la cobertura de los Planes financieros Baker (1985) y Brady (1987) que se propusieron el rescate de la quiebra financiera del país.

La nueva estrategia de la política comercial, se orientó a racionalizar la protección para estimular una sustitución más eficiente de las importaciones y el fomento de las exportaciones.

El principio rector del nuevo enfoque, atribuía a la protección excesiva el origen de una industria sobreprotegida e ineficiente y aunque formalmente se rechazó la liberalización comercial a ultranza, el proceso de racionalización de la protección implicó ajustes graduales en los niveles de protección, que permitieran un proceso selectivo de importaciones y la consolidación de una industria más eficiente y con vocación exportadora.

Desde 1985, bajo el marco del PRONAFICE, se sustituyeron gradualmente los permisos previos de importación por aranceles. Se hizo imperativo captar divisas mediante un sector exportador selectivo, dinámico y promotor de ventajas competitivas, apoyado en un tipo de cambio sobrevaluado. Con ello, se esperaba que la política de protección, a través de los aranceles como principal instrumento de la política comercial y el factor tecnológico fueran los elementos fundamentales de una base exportadora diversificada, competitiva y de penetración permanente en los mercados internacionales.

A través del PROFIEX, se creó un esquema de apoyo a los exportadores, facilitándoles su asociación con empresas extranjeras, para incrementar sus ventas al exterior, atendiendo a un programa de exportaciones apoyado por instrumentos gubernamentales. El PROFIEX, que se derivó a su vez del PRONAFICE, contó con los apoyos normativos del Programa de Aliento al Crecimiento (PAC) y la Ley de Comercio Exterior de 1986.

El fracaso de las reformas estructurales de 1982 y la incertidumbre económica de 1985-1986 agudizaron la vulnerabilidad de la autonomía de la política económica en general y de la política comercial en particular, evidenciándose la cada vez mayor dependencia de México hacia su principal socio comercial, los Estados Unidos de América.

Entre 1986 y 1987 se suministraron créditos frescos del exterior condicionados al compromiso de la adopción de medidas específicas y claves de liberalización comercial, a la vez que el aparato ineficiente industrial mexicano requería de cuantiosas inversiones privadas y extranjeras que permitieran superar los desequilibrios externos y facilitaran el acceso a los mercados internacionales, especialmente el de los Estados Unidos de América.

La liberalización comercial y la apertura a las inversiones extranjeras se aceleraron en la segunda mitad de los años ochenta, siendo el ingreso de México al GATT en agosto de 1986 el elemento fundamental en la orientación de esta nueva política comercial, mientras que los acuerdos comerciales bilaterales que México comenzó a suscribir en esos años para lograr una mayor cooperación de comercio e inversiones con los Estados Unidos de América fueron antecedentes claves para al posterior aperturismo de la economía mexicana y su plena inserción al mercado de Norteamérica.

La adhesión de México al GATT, ya estaba prevista en el PRONAFICE el que señalaba que *"ante las nuevas condiciones del mercado internacional y mientras el nivel de generación de divisas no sea permanente y estable, es necesario que México negocie con otros países y regiones la apertura de mercados para sus productos de exportación y adopte medidas que permitan la complementación productiva con dichas áreas"*³.

Asimismo, dicho Programa especificaba que "para contrarrestar el efecto del neoprotecciónismo en las naciones industrializadas sobre las exportaciones no petroleras mexicanas, se utilizarán las negociaciones bilaterales y multilaterales y los acuerdos comerciales internacionales para buscar apertura, penetración y permanencia de las ventas externas, sobre todo de manufacturas, en mercados internacionales y nuevos, y así facilitar la expansión sostenida de las mismas".⁴

Al adherirse al GATT, México mostraba su voluntad de asumir las reglas comerciales del máximo foro comercial. Mediante su ingreso, coincidente con el desarrollo de la Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, conocida como "Ronda Uruguay", México pudo participar con plenos derechos en la toma de decisiones en un marco normativo que le ampliara el acceso a mercados, facilitándole superar políticas comerciales discriminatorias, aplicadas por los principales países industrializados, incluyendo las de su principal socio comercial, Estados Unidos, con ello, la adhesión de México al Acuerdo General le permitió disponer de un marco institucional para el cambio estructural en el escenario multilateral del comercio, pudiendo potenciar el acceso de sus productos a los mercados internacionales.

Al incorporarse al GATT, México agilizó su proceso para participar en diversos foros de negociación a todos los niveles, bilateral (particularmente con los Estados

³ Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, agosto de 1984p. 25.

⁴ Ibidem, p. 38.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Unidos de América) y regional (con América Latina, la Cuenca Asiática del Pacífico y posteriormente con la Unión Europea), con dicha incorporación, México se comprometió unilateralmente, en un contexto altamente proteccionista de los países más industrializados, a que sus aranceles no excedieran del 50%, no obstante ello, México redujo unilateralmente, es decir, sin reciprocidad, sus aranceles a un máximo de 20%. Por otra parte, desde 1987 ha bía reducido las fracciones sujetas a permiso previo de importación a solamente el 28% del valor total de sus importaciones en ese año, cuando un año anterior, alcanzaban hasta el 95% de las mismas.

Cuadro 2
México: Licencias de importaciones bajo régimen definitivo, 1980-1994
(millones de dólares)

Año	Importaciones totales *		Porcentaje (B) / (A)
	(A)	Importaciones controladas (B)	
1980	18,896.60	11,337.90	60.00
1981	23,984.20	20,475.70	85.37
1982	14,437.00	14,437.00	100.00
1983	9,005.90	9,005.90	100.00
1984	11,254.30	9,397.30	83.50
1985	13,212.20	4,954.60	37.50
1986	11,432.40	3,532.60	30.90
1987	12,222.90	3,361.30	27.50
1988	18,777.00	3,699.10	19.70
1989	18,252.70	3,464.80	18.98
1990	22,283.70	2,926.40	13.13
1991	30,957.60	2,823.10	9.12
1992	39,877.20	4,248.20	10.65
1993	43,932.40	9,467.40	21.55
1994	47,040.40	4,978.80	10.58

* No incluye maquiladoras

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos del Banco de México, Dirección de Investigación Económica.

El proceso de liberalización comercial se dio en el marco de programas de ajuste macroeconómico que se iniciaron en diciembre de 1987, mediante diversos "pactos de estabilización económica" que privilegiaron al mercado a expensas del Estado, haciendo atractivo al país en el contexto de la globalización económica mundial.

En general, entre el multilateralismo del comercio mundial GATT-OMC y sus negociaciones trilaterales en el mercado norteamericano, México viene desarrollando una estructura de asociaciones de comercio preferencial que lo ha acercado a nuevos ámbitos de expresión económica, bilateral y regional en la geografía del comercio internacional. Europa Occidental, la Cuenca Asiática del Pacífico y América Latina son las tres grandes regiones hacia las cuales se ha buscado diversificar los flujos comerciales y de inversión. En ese contexto, México

ha suscrito diversos acuerdos comerciales con los países de dichas regiones, destacando los siguientes:

- En 1992 se suscribió el Tratado de Libre Comercio México -Chile.
- En 1993 México se incorpora a la Cuenca Asiática del Pacífico al adherirse a la Asian Pacific Economic Cooperation (APEC).
- En 1994 entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (México-Estados Unidos-Canadá) y México se incorpora a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).
- En 1995 se suscriben tres Tratados de Libre Comercio con países latinoamericanos: el del Grupo de los Tres (México -Colombia-Venezuela), con Bolivia y con Costa Rica.
- En 1998 se suscribe el Tratado de Libre Comercio México -Nicaragua.
- En 1999 concluyen las negociaciones para un Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, que se prevé entre en vigor en junio del año 2000.
- En marzo del 2000 se concluyen las negociaciones con Israel para la suscripción de un Tratado de Libre Comercio.

Asimismo, México mantiene negociaciones abiertas para la suscripción de tratados de libre comercio con Panamá, Perú, Ecuador, y con el "Triángulo del Norte" de Centroamérica (Guatemala-Honduras-El Salvador).

Los seis tratados de libre comercio suscritos por México con ocho países latinoamericanos, han contribuido a disminuir los efectos del incierto y adverso entorno económico internacional, que se había caracterizado por una marcada caída en los precios internacionales del petróleo y una contracción en los flujos internacionales del capital.

Asimismo, el acceso seguro y preferencial a los mercados de Norte, Centro y Sudamérica le han permitido a México continuar con el crecimiento de sus exportaciones manufactureras, contribuyendo a mantener el crecimiento en la producción y el empleo.

Con la conclusión de las negociaciones con la Unión Europea, México se inserta al mercado más grande del mundo que concentra más del 20% del comercio mundial y que en 1998 sumó más de 1.6 billones de dólares y que está integrado por 15 países industrializados con más de 376 millones de habitantes y un PIB superior a los 8.3 billones de dólares en 1998.

1.2. La trayectoria de la integración comercial en América del Norte

Históricamente las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América han sido amplias y profundas y ya desde el siglo pasado, más del 70% de las exportaciones mexicanas se destinaron a esa nación y cerca del 50% de las importaciones tuvieron su origen en ese país.

En el presente siglo, lejos de haber disminuido nuestro intercambio comercial con los Estados Unidos de América se ha intensificado y ya para finales de la década de los ochenta México representaba para ese país su primer proveedor en bienes como televisores, equipos modulares de sonido, refrigeradores, aparatos de aire acondicionado, teclados para computadoras y muebles de baño; su segundo en cemento, reguladores automáticos, grabadoras, motores turbo y micrófonos; y su tercero en productos como aparatos de transmisión para televisores, cerveza, automotores, ventiladores, artículos de madera, muebles metálicos y papel.

Asimismo, el dinamismo de las ventas de algunos productos agropecuarios en los últimos años, ubican a México como el principal proveedor a los Estados Unidos de América de café crudo; el segundo proveedor de ganado en pie y el tercer proveedor de camarón, entre otros productos.

La estrecha relación comercial que se mantiene con los Estados Unidos de América, ha llevado a que antes de formalizar el TLCAN entre los tres países de la región norteamericana, México suscribiera diversos acuerdos con ese país en materia de comercio e inversiones, que en su conjunto son los antecedentes inmediatos a la firma del TLCAN.

Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

En 1979 México es incorporado al SGP establecido por los Estados Unidos de América desde 1974 mediante el cual ese país otorga exenciones arancelarias a favor de los países en desarrollo, en aproximadamente 4 mil 217 fracciones arancelarias. Sin embargo, la utilización de este Sistema resulta limitada por la incertidumbre que por si mismo genera, ya que estas preferencias arancelarias pueden ser eliminadas si las exportaciones rebasan ciertos niveles, además de que el propio gobierno estadounidense decide cada año, de manera unilateral, sobre la lista de los productos que incluirá en el SGP.

Convenio Textil México-Estados Unidos (1975)

México suscribió este Convenio con los Estados Unidos de América para poder acceder al mercado estadounidense de productos textiles y del vestido. Este Convenio fue prorrogado en cinco ocasiones desde su suscripción. La última renovación entró en vigor el primero de enero de 1988 y concluyó el 31 de diciembre de 1992. En esa última revisión, México obtuvo la liberalización de ciertas categorías de productos, una mayor flexibilidad en la clasificación de artículos y la simplificación administrativa del Convenio. Sin embargo, se limitaba

la exportación de ciertos productos textiles en los que México era altamente competitivo como los trajes de vestir de lana, pantalones, faldas, camisas, blusas, hilados de acrílico y telas de algodón.

Convenio Siderúrgico México-Estados Unidos (1984)

La vigencia de este Convenio, programada hasta octubre de 1989, estableció cuotas de exportación de productos siderúrgicos mexicanos a los Estados Unidos de América. La cuota establecida para México en dicho Convenio equivalía al 0.31% del consumo aparente de ese país, porcentaje que se fue incrementando gradualmente hasta alcanzar el 0.46% al finalizar el Convenio. Sin embargo, en octubre de 1989, fue renovado para un periodo de 30 meses, el cual fue dividido en dos etapas: durante los primeros 15 meses México obtuvo una cuota equivalente al 0.95% del consumo aparente de los Estados Unidos de América y durante los siguientes 15 meses se amplió al 1.1%.

Entendimiento Bilateral México-Estados Unidos en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios (Junio de 1985)

Mediante este Entendimiento, los Estados Unidos de América se comprometió a comprobar el "daño" que pudieran ocasionar las exportaciones mexicanas antes de aplicarle un impuesto compensatorio. Por su parte, México se comprometió a respetar la disciplina internacional sobre subsidios a la exportación. Este Entendimiento fue renovado por un periodo de tres años a partir de 1988 y nuevamente en abril de 1991, por tres años más, concluyendo su aplicación en enero de 1994, es decir, con la entrada en vigor del TLCAN.

Entendimiento Bilateral México-Estados Unidos sobre Consultas en Materia de Comercio e Inversión (Noviembre de 1987)

Este Acuerdo Marco, estableció una serie de procedimientos de consulta para abordar los problemas que se presentaran entre ambos países en materia de comercio e inversión.

En marzo de 1989, se refrendó el "Acuerdo Marco" y se decidió crear un grupo de coordinación general y nueve grupos de trabajo sobre: acero, electrónica, textiles, agricultura, aranceles, inversión extranjera, propiedad intelectual, seguros y servicios de transporte, que en la práctica fue el preámbulo a las negociaciones del TLCAN.

Entendimiento México-Estados Unidos para Facilitar el Comercio y la Inversión (Octubre de 1989)

Finalmente y antes de iniciarse formalmente las negociaciones del TLCAN, ambos países suscribieron este Entendimiento con el propósito de impulsar sus exportaciones y estimular las inversiones, dicho Entendimiento se formalizó con la creación del Comité Conjunto para la Promoción de la Inversión y el Comercio

orientado a impulsar proyectos en materia de telecomunicaciones, turismo, textiles, electrónica y alimentos entre ambos países.

Acuerdos comerciales entre México y Canadá

Las relaciones comerciales entre México y Canadá habían sido históricamente limitadas y hasta marzo de 1988, las relaciones de comercio e inversión entre ambos países se regían por el *Convenio Comercial* de 1946, el *Convenio de Cooperación Industrial y Energética* de 1980 y el *Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio* de 1984.

En marzo de 1989 y con el propósito de promover el comercio y la inversión entre México y Canadá, ambos países acordaron suscribir el *Entendimiento sobre un Marco de Consultas para el Comercio y la Inversión*. Este entendimiento abarcó diversas áreas de cooperación como la de productos textiles, agropecuarios, pesqueros, automotores y minerales. Asimismo, se incluyeron equipos de minería e industria forestal, inversiones, coinversiones, transferencia de tecnología, un programa sobre maquiladoras, aranceles y el Sistema Generalizado de Preferencias (GPT).

El entendimiento entre México y Canadá de 1989 fue un importante avance en las relaciones comerciales y de inversión entre ambos países y el marco de referencia para las negociaciones que realizaría Canadá con México en el Tratado trilateral de Libre Comercio de América del Norte.

Todos los acuerdos que en materia de comercio e inversión fueron suscribiendo México, Estados Unidos y Canadá a lo largo de más de veinte años, pusieron de manifiesto la necesidad de contar con un marco jurídico lo más amplio y transparente posible que facilitara el acceso de las exportaciones mexicanas al mercado de América del Norte.

Este proceso de integración, se intensificó ante los cambios de la coyuntura internacional resultado, por una parte, del acelerado proceso de innovación científica y tecnológica que propició la llamada globalización de la economía internacional y, por otra, a los cambios en la geografía mundial después del colapso del socialismo en Europa del Este en 1989.

1.3. Antecedentes de la negociación

El entendimiento sobre Subsidios y Derechos Compensatorios y el Acuerdo Marco de Comercio e Inversiones suscritos por México y los Estados Unidos de América ya comentados en el punto anterior, fueron sin duda los principales instrumentos de política económica internacional, que acercaron a México a su disposición de acelerar su integración económica al mercado de América del Norte.

El proceso de estratificación en bloques comerciales de la economía internacional y las débiles perspectivas de expansión en sus corrientes comerciales e inversión

en los mercados alternativos a los de América del Norte, prácticamente obligaron a México a profundizar y consolidar sus vínculos hacia esa región.

Por otra parte, la necesidad de los Estados Unidos de América de un abasto seguro de energéticos, lo llevaron a impulsar, bajo la propuesta de la "Iniciativa para las Américas" presentada en 1991 por el entonces Presidente de los Estados Unidos de América, George Bush, un proyecto de integración del mercado norteamericano.

Originalmente, la propuesta del gobierno estadounidense estuvo orientada a conformar un Mercado Común Norteamericano como un primer paso para la creación de una zona de libre comercio continental.

El objetivo de la iniciativa de los Estados Unidos de América, apoyada por Canadá y México, fue reducir, y finalmente eliminar, las barreras internas al comercio y a las inversiones, discriminando a los bloques económicos de Europa y Asia.

En ese contexto, y frente a una mayor vinculación comercial y financiera con los Estados Unidos de América y el pleno agotamiento del modelo de crecimiento hacia dentro, además de la suscripción del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos de América y Canadá en 1988, llevaron al gobierno mexicano a plantear en 1989 la necesidad de iniciar negociaciones para la eventual firma de un Tratado de Libre Comercio con sus socios comerciales de América del Norte.

El procedimiento previo a las negociaciones trilaterales para la eventual suscripción de un TLC con los Estados Unidos de América y Canadá, inició en México en abril de 1990 con la convocatoria que hiciera el Senado de la República para un debate sobre "Las Nuevas Relaciones Comerciales en el Mundo", posteriormente el 22 de mayo de ese año, la misma Cámara de Senadores organizó el Foro Nacional de Consulta sobre las Relaciones Comerciales de México con el Mundo.

Como resultado de dicho Foro, se recomendó organizar un foro amplio para debatir el futuro de México ante un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Las cinco premisas básicas que se establecieron para la consulta nacional sobre el TLCAN convocada por el Senado de la República fueron:

1. *Las relaciones comerciales de México se apegarían estrictamente a la Constitución Política sin comprometer la soberanía y la propiedad exclusiva sobre sus recursos naturales, ni aspirar a formar un mercado común que obligara al país a ceder autonomía monetaria, fiscal y, en algunos casos, hasta legislativa.*
2. *Los acuerdos comerciales deberán elevar el bienestar de la población y de la pequeña y mediana industrias, así como alcanzar un equilibrio regional.*
3. *Asegurar el bienestar de los trabajadores mexicanos y el respeto a sus organizaciones y, también, los derechos humanos y laborales de los migrantes mexicanos.*

4. Los acuerdos comerciales que suscriba México deberán de reconocer la naturaleza de los cuatro bloques básicos del comercio mundial (Estados Unidos y Canadá, América Latina, la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea), por lo que será necesario definir estrategias de negociación con cada uno de dichos bloques; que otorguen reciprocidad a la apertura comercial de México.
5. Las estrategias comerciales de México serán graduales en su instrumentación, evitando "impactos sorpresivos sobre su economía".

Como resultado de la Consulta Nacional organizada por el Senado de la República, se presentaron las siguientes recomendaciones: negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos, preservando la soberanía política y económica de México y la libertad para fijar su política comercial; se propicie certidumbre en sus relaciones comerciales; abandono del proteccionismo y evitar aplicar medidas comerciales unilaterales, en un marco de reciprocidad, con el propósito de facilitar los flujos comerciales de bienes y servicios mexicanos hacia ese país, de manera estable y permanente, así como impulsar el desarrollo económico de México, que permita crear mayores empleos bien remunerados y el abasto interno de bienes y servicios.

Asimismo, se acordó integrar un Comité Asesor con representantes de todos los sectores productivos, incorporar una instancia de arbitraje imparcial y ágil para la resolución expedita de las controversias comerciales que pudieran derivarse del propio TLCAN, además de establecerse un periodo de transición lo suficientemente largo para darle tiempo a la planta productiva nacional a adaptarse a la competencia externa en un nuevo entorno económico, sugiriéndose un mayor acercamiento económico y comercial con Canadá.

Posteriormente, el Senado de la República organizó un Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre las Negociaciones del TLC entre México, Canadá y los Estados Unidos de América, iniciándose este Foro el 1º de marzo de 1991, después de la inclusión de Canadá en las negociaciones del TLCAN el 5 de febrero de ese año.

Para justificar los alcances de la apertura comercial y el inicio de las negociaciones del TLCAN, el gobierno mexicano señaló que en 1982 las exportaciones no petroleras de México solamente representaban el 30% del total exportado y no llegaban a los 4 mil millones de dólares. Como resultado de la apertura, las exportaciones no petroleras constituyían el 70% del total exportado y alcanzaban un monto superior a los 17 mil millones de dólares en 1990, mientras que los mayores salarios del país se ubicaban en los sectores exportadores.⁵

De los resultados del Foro organizado por el Senado de la República y las propuestas del Ejecutivo, se definieron los siete requisitos básicos que el gobierno mexicano debería de observar durante el proceso de negociación del TLCAN:

⁵ Serra Puche, Jaime (coord.) "Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte", Ed. Miguel Ángel Porrúa, México, D.F., 1991, p. 18.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

- I. *El Tratado deberá de abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido en la Constitución Política.*
- II. *Lo negociado con Estados Unidos y Canadá deberá de ser compatible con los principios básicos del GATT. Conforme a las disposiciones del Acuerdo General, se deberán de cumplir con cuatro premisas básicas: que sea comprensivo, es decir, que cubra una parte sustancial del intercambio comercial de bienes y servicios entre los tres países participantes; que se instrumente en un periodo de transición razonable; que no implique la elevación de barreras comerciales adicionales a terceros países; y que contenga reglas claras que identifiquen el origen de los bienes que se vayan a incluir en el Tratado.*
- III. *Deberán de eliminarse los aranceles entre las Partes firmantes sobre la base de un calendario de desgravación gradual que asegure un periodo de transición suficiente que evite un daño a amenaza de daño a algún sector.*
- IV. *Se deberán de eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan las exportaciones mexicanas hacia sus socios comerciales de América del Norte. Para ello, se tendrán que negociar las normas y los estándares técnicos, con el propósito de que éstos no se conviertan en instrumentos que limiten el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá.*
- V. *Deberán de negociarse reglas de origen claras que eviten la triangulación del comercio dentro de la zona trilateral de libre comercio. Mediante disposiciones específicas, se tendrán que establecer las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán de cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas entre los tres países.*
- VI. *Deberán negociarse reglas claras que eviten subsidios que distorsionen el comercio exterior y que afecten las condiciones de competencia.*
- VII. *Deberá de incluirse un capítulo específico sobre la resolución de controversias para eliminar la vulnerabilidad de las exportaciones mexicanas ante medidas unilaterales.*

Los siete puntos anteriores se establecieron como la agenda mínima que el gobierno de México debería de observar durante las negociaciones del TLCAN, el cual no sólo debería de ser compatible con los lineamientos del GATT sino también con el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) suscrito en 1988 entre los Estados Unidos de América y Canadá, sirviendo el mismo como guía para establecer las áreas y los temas de negociación más importantes que deberían contenerse en las negociaciones del TLCAN.

El 12 de junio de 1991 los gobiernos de los tres países de América del Norte reiteraron su compromiso de procurar una negociación integral, que incluyera no sólo el comercio de bienes y servicios, sino que también considerara los flujos de inversión, la protección a los derechos de propiedad intelectual y un mecanismo para la solución expedita de las controversias comerciales que pudieran derivarse del TLCAN.

Con el propósito de cubrir la Agenda de Negociación que abarcara los temas planteados por los tres países, se crearon 6 áreas de las que se derivaron 18 grupos de negociación, como se observa en el Cuadro 3.

Posteriormente, se incluyó en la agenda de negociaciones al sector energético, ante las presiones de Estados Unidos por considerar dicho tema en el TLCAN, por

***Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.***

lo que la agenda final de negociación quedó integrada por 6 grandes áreas y 19 grupos de negociación.

Las seis áreas de negociación establecieron los límites que el gobierno mexicano fijó al contenido mínimo del TLCAN y que darían forma y contenido a un Tratado que se constituiría en un nuevo marco jurídico para perfeccionar y ampliar los acuerdos en materia de comercio e inversión que habían suscrito los tres países con anterioridad para regular los flujos de comercio e inversión entre los tres países de la zona de América del Norte .

Cuadro 3
TLCAN: Estructura temática de la negociación

Área	Grupo de Negociación
I. Acceso a Mercados	{ 1. Aranceles y Barreras No Arancelarias 2. Reglas de Origen 3. Compras de Gobierno 4. Agricultura 5. Industria Automotriz 6. Otras Industrias 7. Salvaguardas
II. Prácticas Desleales	{ 8. Antidumping, Subsidios e Impuestos Compensatorios 9. Normas
III. Servicios	{ 10. Principios Generales 11. Servicios Financieros 12. Seguros 13. Transportes 14. Telecomunicaciones 15. Otros Servicios
IV. Inversión	{ 16. Inversión
V. Propiedad Intelectual	{ 17. Propiedad Intelectual
VI. Solución de Controversias	{ 18. Solución de Controversias

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre información de la SECOFI.

II. CONSIDERACIONES

2.1. Esquema general de los resultados de la negociación del TLCAN

La conformación de una Zona de Libre Comercio (ZLC) entre los tres países de América del Norte es la culminación de un proceso de negociación en el que las Partes involucradas buscaron beneficiarse mediante el establecimiento de reglas claras y compromisos de carácter general y regímenes especiales, con disposiciones sobre los *plazos de desgravación* generales y para aquellos sectores más sensibles para cada uno de los países involucrados, como el textil, automotriz, agrícola, energético y financiero.

Además destacaron cuatro aspectos básicos en los resultados de las negociaciones: el "salto arancelario" en lo que se refiere a reglas de origen, los beneficios del SGP de Estados Unidos, la creación de una reserva para empresas mexicanas con relación a compras de gobierno y el establecimiento de tribunales especiales para la solución de controversias derivadas del TLCAN.

Cuadro 4
TLCAN: Estructura temática del Tratado

Parte	Capítulo
Primera: Definiciones	{ I. Objetivos II. Definiciones
Segunda: Comercio de Bienes	{ III. Comercio de Bienes IV. Reglas de Origen V. Procedimiento Aduanales VI. Energía VII. Agropecuario VIII. Medidas de Emergencia
Tercera: Normalización	{ IX Normalización
Cuarta: Compras del Sec. Púb.	{ X. Compras del Sector Público
Quinta: Inversión y Servicios	{ XI. Inversión XII. Comercio Transfronterizo de Servicios XIII. Telecomunicaciones XIV. Servicios Financieros XV. Competencia, Monopolios y Empresas del Estado XVI. Entrada Temporal de Personas de Negocios
Sexta: Propiedad Intelectual	{ XVII. Propiedad Intelectual
Séptima: Controversias	{ XVIII. Publicación, Notificación y Administración XIX. Antidumping XX. Solución de Controversias
Octava: Disposiciones Finales	{ XXI. Excepciones XXII. Disposiciones Finales

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos del TLCAN.

Asimismo, se consideraron *reglas de origen* diferentes, calendarios de desgravación escalonados, tanto en lo general como en los sectores específicos y para productos determinados, y para permitir una transición ordenada hacia la

plena vigencia de la zona de libre comercio, se adoptaron salvaguardas generales y especiales.

Conforme a lo negociado por los tres países, el TLCAN quedó estructurado en ocho partes generales, 22 capítulos y acuerdos paralelos relativos a cuestiones laborales y ambientales, así como los anexos sobre los calendarios de desgravación arancelaria para cada uno de los países y la aplicación de las reglas de origen (véase cuadro 4).

2.1.1 Acceso a Mercados: Plazos de desgravación escalonada

La conformación de una zona de libre comercio entre los tres países de América del Norte, es percibida en general, como la culminación de una negociación en la que todas las partes ganan mediante el establecimiento de reglas y compromisos de carácter general y regímenes especiales, con disposiciones sobre los plazos de desgravación generales y para los sectores agrícola, automotriz, energía y textiles, calendarios de desgravación escalonados tanto en lo general como para sectores específicos y para determinados bienes. Incluso, a fin de permitir una transición ordenada hacia la plena vigencia de la zona de libre comercio, se adoptan salvaguardas generales y especiales.⁶

A partir de los aranceles vigentes el 1º. de julio de 1991 y el acceso preferencial del que gozaba México de acuerdo con el Arancel General Preferencial (AGP) de Canadá y el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos de América, se establecieron plazos de desgravación que deberían de cubrir porcentajes crecientes de las importaciones hasta llegar a la eliminación total de las tarifas arancelarias del comercio recíproco, en un plazo máximo de 15 años.

En general, en la parte correspondiente a Acceso a Mercados, los tres países acordaron cuatro categorías de desgravación (véase cuadro 5) que, en alguna medida, marcan la asimetría general de la apertura entre los tres países.

Cuadro 5
TLCAN: Plazos de desgravación arancelaria
(Porcentaje de las importaciones recíprocas)

Categoría de desgravación	Periodo	Desgravación para México		Desgravación de México	
		De Estados Unidos	De Canadá	Para Estados Unidos	Para Canadá
(A) Inmediato	10.-Ene.-1994	84.0	79.0	43.0	41.0
(B) Quinto año *	10.-Ene.-1999	8.0	8.0	18.0	19.0
(C) Décimo año *	10.-Ene.-2004	7.0	12.0	38.0	38.0
(C +) Decimoquinto año *	10.-Ene.-2009	1.0	1.0	1.0	2.0
Total	10.-Ene.-2010	100.0	100.0	100.0	100.0

* Se eliminarán en etapas anuales iguales a partir del 10. de enero de 1994.

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre datos de SECOFI, agosto de 1992.

⁶ Véase la parte correspondiente a Salvaguardas.

De manera inmediata quedaron liberadas (con arancel cero) partidas arancelarias que representaban un 84% de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos de América y un 79% de las ventas hechas a Canadá en 1991.⁷

Por su parte, México abrió de manera inmediata solamente el equivalente al 43% de las importaciones realizadas desde Estados Unidos en 1991 y el 41% de las compras a Canadá ese mismo año.

En general, México debe de llegar, al quinto año de entrada en vigor del TLCAN, a incorporar el equivalente al 18-19% de las importaciones procedentes de sus socios comerciales de América del Norte; en tanto que Canadá y los Estados Unidos de América al quinto año desgravarán un 8% adicional a México.

Al décimo año de entrada en vigor del Tratado, es decir, al año 2004, la desgravación mexicana cubrirá un 38% adicional de las importaciones de sus socios, los cuales abrirían a franquicia, por parte de los Estados Unidos de América un 7% y de Canadá un 12% de sus compras a México y para el año 2010 se concretará la zona de libre comercio de América del Norte, entendida ésta como el libre flujo de bienes y servicios sin mediar el pago de aranceles entre los países miembros.

Con el propósito de evitar distorsiones no deseadas, en el mercado de cada uno de los países a causa de la apertura, se consideraron a las *Salvaguardas* como medidas de emergencia (estableciéndose una autoridad competente) y los requisitos que se tendrían que cumplir para activar dichas medidas (investigación, audiencia, presentación de alegatos, notificación y publicación de las investigaciones y decisiones).

En términos generales se acordaron dos tipos de Salvaguardas: una de carácter bilateral y transitoria y otra global. La primera tendrá vigencia en el periodo de transición, frente a un incremento importante de importaciones proveniente de otro país miembro de la Zona de Libre Comercio, como consecuencia del Programa de Desgravación, que amenace o cause daño serio a la industria nacional de alguna de las Partes.⁸

Por su parte, la *Salvaguarda Global*, podrá ser adoptada frente a incrementos súbitos en las importaciones provenientes de todo el mundo y no se aplicará a los otros miembros del TLCAN, excepto cuando sus exportaciones sean parte sustancial del suministro, es decir, que se encuentre entre los cinco principales proveedores del bien o contribuyan de manera importante al daño o amenaza de daño. La aplicación de esta *Salvaguarda* se hará de conformidad con el artículo

⁷ Aun cuando Estados Unidos y Canadá ya otorgaban acceso libre de arancel a una proporción considerable de importaciones procedentes de México como consecuencia del SGP y del AGP respectivamente.

⁸ La suspensión de la reducción o eliminación de las tasas arancelarias acordadas permitirá restablecer la tasa anterior a la entra en vigor del TLCAN por una sola ocasión y durante un período máximo de entre tres y cuatro años. Después del período de transición, la salvaguarda sólo podrá adoptarse con el consentimiento del país exportador cuyas ventas serían afectadas por la medida.

XIX del GATT y lo acordado en esta materia en la OMC, es decir, mediante tasas arancelarias o en forma de cuotas.

Asimismo, se negociaron reglas para la devolución de aranceles y plazos para la eliminación gradual de los programas de devolución de impuestos (*drawbacks*). Según lo acordado en el TLCAN, el monto de los aranceles que un país pueda eximir o devolver, no excederá, ya sea los aranceles pagados o adeudados sobre materiales importados no originarios de la zona de libre comercio y empleados en la producción de un bien exportado a otro país miembro; o en su caso los aranceles pagados a ese país por concepto de la importación de dicho bien.

Los programas vigentes de devolución de aranceles, serán eliminados para el comercio entre México y los otros dos países, a partir del 1º. de enero de 2001. Para el comercio de Canadá con los Estados Unidos de América el plazo se amplió a dos años más de lo que se consideró en el Acuerdo de Libre Comercio entre esos dos países, pasando del 1º. de enero de 1998 al 1º. de enero del 2000. De esta forma, cada uno de los tres países adoptará sus propios procedimientos para evitar la "doble tributación".

Por otra parte, se prohíbe específicamente la adopción de nuevos programas de exención o devolución de aranceles, basándose en requisitos de desempeño. Solamente se podrán importar libres de impuestos aquellos bienes introducidos temporalmente por personas de negocios sujetas a las disposiciones de entrada temporal, y cubrirán equipo profesional e instrumentos de trabajo, así como muestras comerciales, algunas pelícus las publicitarias y los bienes importados con fines deportivos, de exhibición y demostración; también se acordó que podrían reingresar con exención arancelaria aquellos bienes que se hayan sometido a reparaciones o modificaciones en otro de los países miembros de la zona de libre comercio, mientras que los Estados Unidos de América se comprometió a identificar las reparaciones realizadas a embarcaciones con bandera de su país en otros países miembros y que serán objeto de un trato arancelario preferencial.

Considerando la sensibilidad que para cada uno de los países representan aquellos sectores que pudieran verse más afectados por la apertura, se consideró durante las negociaciones abordar cada uno de ellos por separado, llegándose a los siguientes resultados:

2.1.2 Sector Textil

El 45% de las exportaciones mexicanas en este sector hacia los Estados Unidos de América quedaron libres de arancel de manera inmediata a partir de la entrada en vigor del Tratado, por su parte, México solamente desgravó de manera inmediata el 20% a las exportaciones de los Estados Unidos de América. Asimismo, se suprimieron de inmediato para las exportaciones mexicanas los "picos arancelarios" en ese país y se eliminaron automáticamente las cuotas para todos los bienes textiles y de la confección de origen mexicano.

Por su parte, México mantendrá las restricciones que en ese momento enfrentaba a la importación de ropa usada. En general, el 90% de las exportaciones que realizaba México hacia los Estados Unidos de América desde 1993 quedarán libres de cuotas, mientras que antes de la firma del TLCAN dicha proporción no superaba el 35%.

En respuesta a las necesidades de la industria intrazonal, se establecieron "cupos para preferencia arancelaria" conforme a las cuales bienes fabricados en la región, aún cuando no cumplan con las reglas de origen establecidas,⁹ pueden gozar de trato preferencial hasta cierto nivel específico de importación (contingentes arancelarios o aranceles-cuota). A su vez, podrá haber ajustes anuales a los niveles de estos cupos. Para Canadá se elevaron los cupos incluidos en el Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos de América y se acordó una tasa de crecimiento anual de los contingentes durante los primeros cinco años a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

Con el propósito de proteger a los mercados de los tres países durante el periodo de transición y adicionalmente a las *Salvaguardas* consideradas en el régimen general, se establecieron *Salvaguardas* específicas para los textiles, es decir, si durante el período de transición los productores de textiles y prendas de vestir llegaran a enfrentar daños graves a causa de un aumento súbito de las importaciones originarias de otro país miembro de la ZLC, el país importador podrá elevar sus tasas arancelarias como medida temporal.

México podrá por su parte, imponer cuotas adicionales a sus importaciones de textiles, pero con apego a disposiciones específicas. En cuanto a los bienes que cumplen con las disposiciones de las reglas de origen, las *Salvaguardas* habrán de ser solamente de tipo arancelario, por una sola vez, hasta por tres años a partir de la entrada en vigor del TLCAN y con compensación al país afectado.

En general, por la importancia que tienen los productos textiles mexicanos en sus exportaciones totales, es previsible que se estimule a esta industria gracias a las condiciones de desgravación arancelaria pactadas en el TLCAN, la eliminación de cuotas y las características ya comentadas de las reglas de origen en el sector, ya que no solamente se facilitó el acceso a los mercados de América del Norte, sobre todo al de los Estados Unidos de América, sino que también se crearon estímulos para la inversión en este sector, aprovechando las ventajas competitivas que tiene México, particularmente en el mercado del vestido.

⁹ En el TLCAN se acordaron dos reglas específicas para los textiles y una excepción para gozar del trato arancelario preferencial: Primera, de "hilo en adelante" para la mayoría de los productos, es decir, que los textiles y prendas de vestir estén elaborados a partir de hilo producido en uno de los países miembros de la zona de libre comercio y Segunda, de "fibra en adelante" para ciertos productos tales como hilos de algodón y fibras sintéticas o artificiales producidos en los países de la zona de libre comercio. Adicionalmente, podrán recibir trato preferencial algunas prendas cortadas y cosidas en un país miembro con telas importadas, que los países signatarios consideren no se producen en cantidades suficientes internamente para satisfacer su demanda interna.

2.1.3 Sector Automotriz

Los plazos para la liberalización gradual de este sector se refieren tanto al Calendario de Desgravación como al contenido regional (Regla de Origen Aplicable).

De acuerdo a lo pactado en el TLCAN, los bienes automotores deberán de incorporar un porcentaje de contenido regional, según el tipo de vehículo y de manera ascendente en el período de transición. Para poder calcular el porcentaje de contenido regional se identificará el valor de las importaciones de autopartes provenientes de países fuera de la ZLC a lo largo de la cadena productiva (Véase cuadro 6).

Cuadro 6
TLCAN: Contenido Regional Requerido en el Sector Automotriz
(Porcentajes)

Periodo	Automóviles y camiones ligeros, motores y transmisiones	Demás vehículos y autopartes
Hasta el 4o.año	50.0	50.0
Hasta el 8o. año	56.0	56.0
A partir del 9o.año	62.5	60.0

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos del TLCAN.

Respecto al Calendario de Desgravación durante el período de transición, éste se hará conforme a los diferentes tipos de producto. En el comercio bilateral entre los Estados Unidos de América y Canadá, la mayor parte de su comercio se realizaba ya libre de aranceles, de acuerdo a su propio ALC y al Pacto específico que regula el intercambio de ese sector entre los dos países (Autopact).

En el caso de México y considerando que su nivel de protección en este sector, mediante aranceles, es mucho más elevado que los de los Estados Unidos de América y Canadá, además de otras disposiciones legales restrictivas, se estima que en este sector la asimetría existente entre las tres economías se tradujo en una mayor liberalización por parte de México (Véase cuadro 7).

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Cuadro 7
TLCAN: Programa de Liberalización Arancelaria en el Sector Automotriz

Producto	Por parte de México y Canadá	Por parte de Estados Unidos
Automóviles	Reducción inmediata del 20% al 10% Reducción gradual de 10% a 0 en 10 años	Eliminación inmediata a exportaciones de México, entre Estados Unidos y Canadá ya estaban eliminadas en su ALC.
Camiones ligeros	Eliminación en 5 años al 10% Eliminación del restante 90% en 5 años	Reducción inmediata del 25%
Camiones pesados, tractocamiones y autobuses	Eliminación gradual en 10 años	Eliminación gradual en 10 años
Autopartes	Eliminación inmediata con excepciones a 5 y 10 años	

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos del TLCAN.

Respecto a las barreras no arancelarias (BNA's), éstas se eliminarán progresivamente, por parte de México, según el tipo de vehículo: para los automóviles y camiones ligeros, en el décimo año a partir de la entrada en vigor del TLCAN; para los vehículos de autotransporte de otro tipo, a partir del quinto año; y para los autos usados a partir del decimosexto año, estableciéndose disposiciones escalonadas de apertura respecto de la importación de vehículos usados. Por otra parte, se constituyó un "Grupo Intergubernamental" específico para revisar y elaborar recomendaciones, respecto a la normatividad del sector automotriz a nivel federal en cada uno de los tres países de la ZLC, incluidas las necesarias para lograr una mayor compatibilidad de las normas nacionales.

Asimismo, se firmaron compromisos de desregulación por parte de los tres países. Por su parte, México lo hará gradualmente mediante los Decretos "Para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz" y "Para el Fomento y la Modernización Manufacturera de Vehículos de Autotransporte".

En ese sentido, se eliminaron de inmediato las restricciones a las importaciones condicionadas a las ventas en el mercado interno; se asumió el compromiso de revisar los requisitos de la balanza comercial a fin de que los fabricantes de vehículos establecidos en México reduzcan gradualmente el nivel de exportaciones requeridas para importar vehículos y sus partes; y se suprimió la disposición que permitía importar vehículos sólo a los fabricantes establecidos en México.

Por otra parte, México se comprometió a modificar las reglas de valor agregado nacional, reduciendo gradualmente el porcentaje requerido de autopartes de productores mexicanos, contabilizando en ese porcentaje las producidas por ciertas maquiladoras, asegurando a los productores de los otros países miembros de la ZLC, una participación creciente en el mercado mexicano, sobre una base competitiva. Durante el período de transición, se continuará exigiendo a los fabricantes de vehículos de México, la compra de autopartes mexicanas. El requisito de "valor agregado nacional" desaparecerá al final del período de transición.

Por su parte, los Estados Unidos de América desregulará las disposiciones sobre el uso eficiente de combustible contenidas en la "Regulación sobre rendimiento corporativo promedio de combustible" (Corporate Average Fuel Economy, CAFE), modificando la definición de contenido de flotilla, pero sin alterar los niveles mínimos de rendimiento de combustible. Con ello, se permitirá a los fabricantes de vehículos incorporar partes y vehículos fabricados en México y tendrán la oportunidad de elegir que los productos exportados a Estados Unidos sean clasificados como nacionales. Después del décimo año a partir de la entrada en vigor del TLCAN la producción mexicana de automóviles recibirá el mismo trato que la estadounidense y la canadiense, para propósitos del CAFE.

La liberalización de la apertura en este sector por parte de México abarca, además, la eliminación de restricciones a la inversión en este sector. Así, se autorizó en el TLCAN la participación inmediata a inversionistas de los otros países de la ZLC hasta con el 100% de empresas consideradas como "proveedores nacionales" de autopartes y hasta 49% de otras empresas. Este porcentaje se incrementará hasta el 100% en el quinto año a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

2.1.4 Sector Agrícola

Durante el período de transición se establecieron para este sector, compromisos bilaterales entre los tres países de la ZLC, a partir del reconocimiento de las diferencias estructurales de los sectores agropecuarios en cada uno de ellos. Los plazos de desgravación acordados en éste sector son diferenciales entre cada uno de los tres países y sus relaciones bilaterales, como se observa en el siguiente cuadro.

Cuadro 8
TLCAN: Plazos de Desgravación Arancelaria en el Sector Agrícola
(Porcentaje de las importaciones recíprocas)

Plazo	Desgravación para México		Desgravación de México	
	De Estados Unidos	De Canadá	Para Estados Unidos	Para Canadá
Inmediato (1o.-Ene. 94)	61.0	88.0	36.0	41.0
Del décimo al decimoquinto años (1o.-Ene.2009)	39.0	12.0	60.0	59.0
Total (1o.-Ene.2010)	100.0	100.0	96.0	100.0

Fuente: Elabora por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos del TLCAN.

México y los Estados Unidos de América mantendrán por un período de 10 años a partir de la entrada en vigor del TLCAN sus tarifas arancelarias para ciertos productos agrícolas y hasta 15 años para los bienes más sensibles, entre los que se consideraron, para México, el maíz, el frijol y la cebada, para los Estados Unidos de América, el jugo de naranja y el azúcar y para Canadá, los productos lácteos y avícolas.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Cuadro 9
TLCAN: Productos agropecuarios sensibles sujetos a Salvaguardas

Fracción	México a EE.UU	EE.UU a México	México a Canadá	Canadá a México
0402.10				Leche en polvo
0406.90				Quesos
0407.00.01				Huevo
0713.33.99	Frijol			
1003.00.99	Cebada			
1005.90.00	Maíz			
1701.11.99		Azúcar		
2009.90		Jugo de naranja	Cebada Maíz	

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos del TLCAN.

Respecto del azúcar se estableció un compromiso de apertura gradual, a partir del sexto año de la entrada en vigor del TLCAN, mediante un contingente arancelario con efectos equivalentes a las cuotas que los Estados Unidos de América aplica a sus importaciones originarias de terceros países fuera de la ZLC. Excepto el azúcar exportada al amparo del Programa de Reexportación de Azúcar de los Estados Unidos de América (que quedará sujeta a las tasas de Nación más Favorecida) se eliminará la cuota y otras restricciones que afecten a las exportaciones mexicanas de azúcar al final de un período de transición de 15 años.

Lo acordado con los Estados Unidos de América en éste producto, ofrece a México la oportunidad de que si es exportador neto, es decir, que tenga excedentes de oferta durante dos años consecutivos, una vez satisfecha su demanda interna de edulcorantes, incluyendo en esta demanda el consumo de fructuosa de maíz y otros endulzantes de uso industrial, su acceso al mercado estadounidense quedará libre de arancel de manera inmediata.

Por su parte, México estableció cuotas a sus productos agrícolas más sensibles (maíz, frijol, y cebada) para que las importaciones de éstos bienes originarios de sus socios comerciales de América del Norte, pudieran gozar de un trato preferencial libre de arancel (Véase cuadro 10).

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Cuadro 10

México: Cuotas y arancel fuera de cuota para granos en el TLCAN

Producto	Importaciones provenientes de		Arancel fuera de cuota a partir de 1994 (%)
	EE.UU.	Canadá	
	Cuota base a partir de 1994 (toneladas métricas)		
Maíz	2,500,000	1,500	215.0
Frijol	50,000	1,500	138.0
Cebada	120,000	30,000	128.0

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos del TLCAN, Anexo II.

Canadá y México mantendrán sus aranceles a productos agrícolas sensibles para cada uno de los países, como los lácteos, avícolas, huevo y azúcar. Por su parte, Canadá eliminará de aranceles de manera inmediata a bienes agropecuarios originarios de México como el trigo, la cebada y sus derivados, carne de res y ternera y la margarina y en un plazo de cinco años (al 1º. de enero de 1999) ambos países habrán eliminado totalmente sus aranceles mutuos para la mayoría de los productos hortícolas y frutícolas.

Canadá y los Estados Unidos de América continuarán aplicando sus propias reglas pactadas en el Acuerdo Bilateral de Libre Comercio suscrito entre ambos países en 1988.

Asimismo, en el TLCAN los tres países pactaron acuerdos bilaterales respecto a la eliminación de sus barreras no arancelarias:

Entre México y los Estados Unidos de América se eliminarán de inmediato, mediante su conversión a aranceles y contingentes arancelarios (aranceles-cuota). Las cuotas se establecerán sobre la base de los niveles promedio del comercio observado hasta 1993 y se incrementarán en 3% anual a partir de la entrada en vigor del TLCAN. El arancel aplicable a las importaciones por encima del umbral se calculará a partir del resultado del promedio reciente de los precios internos y externos (nivel de arancel) y se reducirá gradualmente hasta llegar a cero en el período de transición que durará entre 10 y 15 años, según el producto de que se trate.

Entre Canadá y México se suprimirán mutuamente sus barreras no arancelarias, sustituyéndolas por aranceles, excepto en casos especiales en los que se establecerán aranceles-cuota o se mantendrán permisos de importación para aquellos bienes que México decida. Canadá, por su parte, eximirá a México de restricciones a sus importaciones de trigo, cebada y sus derivados, carnes de res y ternera y margarina.

Entre Canadá y los Estados Unidos de América continuarán aplicándose las reglas pactadas en el Acuerdo de Libre Comercio suscrito por ambos países en 1988.

Asimismo, México se comprometió a sustituir sus permisos de importación por aranceles, excepto para los productos lácteos y avícolas. Se fijaron aranceles para el caso del trigo y aranceles-cuota para el maíz y la cebada, los cuales desaparecerán de manera gradual en un período de 10 años (1994 -2004).

En este sector, se fijó además una *Salvaguarda Especial*, aplicable durante los primeros 10 años de vigencia del TLCAN. Para ciertos productos agrícolas y en el contexto de los compromisos bilaterales ya señalados, se estableció en el TLCAN que un país puede invocar ese mecanismo cuando las importaciones provenientes de otro de los países alcancen ciertos niveles de activación negociados como parte del mismo Tratado.

El arancel aplicable será el menor de dos posibles valores: la tasa arancelaria vigente en el momento de la entrada en vigor del TLCAN; o la tasa arancelaria de Nación más Favorecida (consolidada en el GATT-OMC) vigente en el momento de la aplicación de la *Salvaguarda* y su aplicación se limitará al resto de la temporada agrícola o del año calendario, dependiendo del producto agrícola de que se trate. Los niveles de importación tope que activan una *Salvaguarda* se incrementarán progresivamente en el período de transición de 10 años.

Finalmente, las disposiciones trilaterales consideran compromisos en materia de apoyos internos y subsidios a las exportaciones.

Con respecto a los *apoyos internos*, se reconoce en el TLCAN su validez por la importancia que éstos tienen sobre algunos sectores y su efecto potencial para el comercio, especificándose que cada uno de los países podrá modificar sus mecanismos de apoyo internos de conformidad con las obligaciones contraídas en el GATT-OMC.

En materia de *subsidios* a las exportaciones, se reconoce en el TLCAN que su uso "no es apropiado, con excepción de la aplicación de derechos compensatorios para neutralizar los otorgados a las importaciones de países no miembros de la ZLC, estableciéndose el compromiso de notificación respecto de la aplicación de subsidios (no menos de tres días), para la solicitud de consultas al país importador sobre posibles medidas de *Salvaguarda* frente a exportaciones subsidiadas y la posibilidad de adoptar subsidios de común acuerdo entre las Partes.

2.1.5 Sector Energético

En este sector se incluyó al petróleo crudo, la petroquímica básica, el gas natural, la electricidad, el carbón y los materiales nucleares, siendo el petróleo el principal producto negociado, por ser considerado un recurso estratégico no renovable y por su aprovechamiento en la mayoría de los procesos tecnológicos de la actividad industrial y el transporte.

No obstante las limitaciones constitucionales que enfrentó México para la negociación de este sector, el TLCAN establece un marco trilateral para el

comercio de petróleo, gas natural, refinados de petróleo, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear.

Las restricciones del artículo 27 de la Constitución federal mexicana en materia de energía, obligaron a los tres países de la ZLC a establecer cláusulas diferenciadas, más laxas para los Estados Unidos de América y Canadá y más estrechas para México, que logró preservar para su Estado la exclusividad de la propiedad de los bienes del subsuelo nacional y en las actividades e inversiones en los sectores energéticos, estableciéndose para ello reservas y disposiciones especiales en el Capítulo Energético del TLCAN:

- " 1. *El Estado mexicano se reserva para sí mismo, incluyendo la inversión y la prestación de servicios, las siguientes actividades estratégicas:*
- a) *exploración y explotación de petróleo crudo y gas natural; refinación o procesamiento de petróleo crudo y gas natural; y producción de gas artificial, petroquímicos básicos y sus insumos; y ductos;*
 - b) *comercio exterior; transporte, almacenamiento y distribución, hasta e incluyendo la venta de primera mano de los siguientes bienes:*
 - i) *petróleo crudo;*
 - ii) *gas natural y artificial;*
 - iii) *bienes cubiertos por este capítulo obtenidos de la refinación o del procesamiento de petróleo crudo y gas natural;*
 - iv) *petroquímicos básicos;*
 - c) *la prestación del servicio público de energía eléctrica en México, incluyendo la generación, conducción, transformación; distribución y venta de electricidad.*
 - d) *la exploración, explotación y procesamiento de minerales radiactivos, el ciclo de combustible nuclear, la generación de energía nuclear, el transporte y almacenamiento de desechos nucleares, el uso y reprocesamiento de combustible nuclear y la regulación de sus aplicaciones para otros propósitos, así como la producción de agua pesada.*

En caso de contradicción entre este párrafo y cualquier otra disposición de este Tratado, prevalecerá este párrafo en la medida de la incompatibilidad"¹⁰

Asimismo, el TLCAN recoge del ALC Estados Unidos de América -Canadá la prohibición de precios mínimos o máximos a la importación o exportación, así como la aplicación de impuestos, derechos o cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos, salvo que estos se apliquen internacionalmente, además de prohibir que algún país, excepto México, limite su importación o exportación de energía, a excepción de su necesidad de preservar recursos agotables o por razones de seguridad nacional. Si se limitan las exportaciones, el exportador no podrá reducir su oferta por debajo del nivel del último trienio o de algún periodo previamente acordado por las Partes (Cláusula de Suministro).

En materia de electricidad, el TLCAN permite la inversión privada nacional y extranjera, pero para México solamente aplica esta regla en plantas de generación eléctrica de autoconsumo, cogeneración y generación independiente. Los

¹⁰ Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial, Ed. SECOFI Porrúa, pp. 224-225.

excedentes de energía eléctrica que generen entidades privadas deberán venderse a la Comisión Federal de Electricidad (CFE), tal como lo establece el Anexo 602.3 del TLCAN, conservando esta entidad el monopolio de la comercialización del recurso. Asimismo, la CFE podrá celebrar contratos de compra-venta de energía eléctrica con empresas homólogas de los Estados Unidos de América y Canadá, dejando a los usuarios finales las modalidades de ejecución de dichos contratos.

Finalmente, en el sector de energía nuclear, México quedó excluido de lo acordado en el TLCAN, por consideración a sus principios constitucionales y el carbón, por su parte, no presenta aspectos relevantes.

2.1.6 Servicios Financieros

El desarrollo de la tecnología en las comunicaciones permitió revolucionar las transacciones financieras internacionales generando economías de escala en las operaciones bancarias y alentando la tendencia hacia la desregulación en los flujos de comercio y capitales en los países con mayor nivel de desarrollo, por ello, los servicios financieros ocupan un lugar estratégico en el comercio mundial de servicios por la densidad de valor económico que involucran sus transacciones internacionales.

La importancia creciente de los servicios financieros responde fundamentalmente a las siguientes razones:

- i) *La desregulación de los principales mercados donde operan.*
- ii) *El desarrollo de servicios y productos financieros más sofisticados.*
- iii) *El avance tecnológico en el procesamiento electrónico de datos y redes de comunicación internacional.*

En general, el proceso de globalización de los servicios financieros ha dependido de la tendencia creciente a su desregulación, alentada por los avances de la tecnología. La importancia de este sector y su creciente participación en la economía global fue considerada por los tres países durante las negociaciones del TLCAN en función de la simetría existente en este sector entre esos países, ya que considerando los activos de los bancos más importantes del mercado norteamericano en 1993, estos ascendían a un billón 505 mil 252 millones de dólares, correspondiendo el 68.1% de ese total a los bancos de los Estados Unidos de América, 27.1% a los de Canadá y solamente 4.8% a los principales bancos mexicanos.

Por lo anterior, el Capítulo XIV del TLCAN relativo a los Servicios Financieros, reconoce las diferencias en los intereses individuales de cada uno de los países de la ZLC. Canadá propuso extender las medidas defensivas consideradas en su ALC con los Estados Unidos de América dos, afinando la protección a sus empresas financieras, específicamente en ese país.

Por su parte, para los Estados Unidos de América el TLCAN le abría a sus instituciones financieras el acceso al sistema financiero mexicano, en pleno proceso de privatización, finalmente, México se vio obligado a compensar a sus socios comerciales de América del Norte, con la apertura de su sistema financiero por las concesiones que le fueron otorgadas en otras áreas del Tratado.

Así, los efectos del TLCAN en materia financiera en cada uno de los países de la ZLC dependerán del carácter de su marco general y de las reservas impuestas por cada país bajo el concepto de Reservas (México presentó 26 reservas, los Estados Unidos de América 18 y Canadá solamente una).

En el Marco General se incluyeron las Salvaguardas, el Comercio Transfronterizo, los Derechos de Establecimiento de Instituciones Financieras con Trato Nacional y la Solución de Controversias:

Salvaguardas

Se preservaron los enfoques nacionales sobre la regulación en los sectores financieros de los tres países, Canadá y los Estados Unidos de América conservaron sus estructuras de regulación financiera, asimismo los tres países mantienen su autonomía sobre sus políticas de estabilización que pudieran afectar a su sistema financiero, siempre que no discriminen a los otros países.

Comercio Transfronterizo

El TLCAN ofrece el marco de apertura para que los proveedores brinden sus servicios financieros a usuarios de los otros países de la ZLC. Respecto al derecho de establecimientos, los Estados Unidos de América permiten la operación de bancos extranjeros mediante sucursales, por su parte Canadá favorece la presencia de entidades subsidiarias que representen a bancos extranjeros, para así propiciar una mayor transparencia de sus mecanismos reguladores y México adoptó la posición canadiense.

Establecimiento de Instituciones Financieras con Trato Nacional

Las Partes, convinieron en no aplicar requerimientos de propiedad extranjera a los prestadores de servicios financieros de los países de la ZLC, determinándose asimismo condiciones de igualdad de oportunidades competitivas, de tal manera que los proveedores de los otros países del TLCAN no se vieran en desventaja respecto a los proveedores nacionales.

Solución de Controversias

Para la solución de controversias en materia financiera, el TLCAN establece un Comités de Servicios Financieros para supervisar su desempeño y participación en la aclaración de desacuerdos entre las Partes. Además de esa instancia, se

dispone en el artículo 1414 del TLCAN someter las controversias a los Procedimientos de Solución de Controversias que se establecen en el Capítulo XX del propio Tratado.

Reservas

Se admitieron en principio compromisos generales y dos cronogramas. A través de un Calendario "A" se determinan Reservas de los gobiernos en los niveles federal y provincial o estatal, y en un calendario "B" que resguarda áreas que cada uno de los países de la ZLC se reserva para su posterior derogación o reversión.

La única Reserva presentada por Canadá limita la compra de reaseguros por aseguradoras canadienses a reaseguradoras no residentes a no más del 25% del riesgo tomado por el asegurador original.

Por su parte, la principal Reserva de los Estados Unidos de América es la Cláusula de la *Bank Holding Company Act* de 1956 y la *International Banking Act* de 1978, según las cuales, la autoridad federal no puede aprobar el establecimiento o adquisición de participación accionaria en un banco subsidiario, dentro de un Estado, por parte de un banco extranjero que tenga una sucursal de servicios completos dentro de los Estados Unidos de América, excepto que las disposiciones de dicho Estado permitan de manera expresa la transacción.

Asimismo, se excluye a los bancos extranjeros de la posesión de bancos en territorio estadounidense, según las leyes de algunos bancos regionales, de esta forma, no se garantiza el "*Trato Nacional*" a los bancos extranjeros. Sin embargo, estas Reservas se compensan con el compromiso de la derogación de la *Ley Glass Steagal*, en un período de cinco años a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

Finalmente, México limitó el acceso a la Inversión Extranjera en las instituciones financieras existentes y prohibió a gobiernos extranjeros la propiedad de las mismas. Los límites a la propiedad extranjera se aplican según los siguientes rangos:

1. Menos del 30% para compañías financieras y bancos comerciales;
2. Menos del 30% de propiedad extranjera total y menos del 10% para la Inversión Extranjera individual; y
3. Menos del 50% de propiedad extranjera en compañías de seguros, arrendadoras y empresas de factoraje.

Todos los casos anteriores se aplican a entidades ya establecidas, no habiendo restricciones a establecimientos nuevos aprobados en el TLCAN.

Programa de Liberalización

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

México negoció calendarios particulares de liberalización para ajustarlos al proceso de transición de su sector financiero, estableciendo tres etapas:

- **Primera Etapa (1994-2000).** En esta etapa se permite a bancos de los Estados Unidos de América y Canadá participar del 8% al 15% en la banca nacional y en las casas de bolsa de un 10% a un 20% del mercado total.
- **Segunda Etapa (2000-2004).** Los bancos extranjeros podrán elevar su participación hasta en un 25% y las casas de bolsa hasta en un 30%.
- **Tercera Etapa (2004-2007).** México podrá reservarse el derecho de "congelar" el acceso mayor a los bancos extranjeros, pero a partir del año 2007 deberá establecer consultas con los otros países de la ZLC y, de no haber desacuerdo, conservará la facultad de continuar imponiendo restricciones a la participación de bancos y casas de bolsa extranjeros.

En general, los acuerdos a los que se llegaron en este sector se aplican a las medidas que afectan la prestación de servicios de banca, seguros, valores y otros, por parte de instituciones financieras. Cada uno de los tres países de la ZLC definió sus compromisos específicos de liberalización, períodos de transición y reservas respecto a los principios generales acordados.

Cuadro 11
México: Compromisos de Servicios Financieros en el TLCAN

Tipo de Institución Financiera	Compromisos
BANCOS Límites individuales (de cada Banco): Límite agregado:	1.5% del mercado bancario nacional. 8% al inicio del TLCAN, incrementándose a 15% en 6 años.
CASAS DE BOLSA Límite agregado:	10% al inicio del TLCAN, incrementándose al 20% en 6 años.
ASEGURADORAS En conversión con aseguradoras mexicanas, no estarán sujetas a límites ni agregados ni individuales de participación en el mercado. Podrán incrementar su participación accionaria a) Las ya asociadas: b) Nuevas coinversiones:	Podrán llegar al 100% a partir del 1o. de enero de 1996. 30% en 1994; 51% en 1998 y 100% en el 2000.
SUBSIDIARIAS DE ASEGURADORAS Límites individuales: Límite agregado:	1.5% del mercado bancario, eliminándose el 1o. de enero del año 2000. 6% al inicio del TLCAN, incrementándose a 12% al 31 de diciembre de 1999.
SOCIEDADES AUXILIARES DE ASEGURAMIENTO Sociedades de intermediación en seguros	Podrán establecer filiales, a la entrada en vigor del TLCAN, sin límites de participación.
INSTITUCIONES FINANCIERAS NO BANCARIA Límite agregado:	3% durante el período de transición, de los activos agregados de los bancos más las empresas financieras no bancarias de objeto limitado.
EMPRESAS DE FACTORAJE Y ARRENDAMIENTO Límite agregado:	10% al inicio del TLCAN, incrementándose al 20% en 6 años.

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos del TLCAN.

México permitirá que las instituciones financieras organizadas conforme a las leyes de los Estados Unidos de América y Canadá brinden en su territorio servicios financieros sujetos a ciertos límites de mercado, según la actividad de que se trate, durante un período de transición que concluirá en el año 2000. El acceso al mercado mexicano sólo podrá realizarse bajo la forma de instituciones subsidiarias, como se observa en el cuadro 11.

2.1.7 Otros acuerdos

En materia de *Transporte Terrestre* se estableció un calendario para la eliminación gradual de barreras a la prestación de estos servicios entre los países de la ZLC y se prevé un aumento gradual de la competencia en el servicio de transporte terrestre transfronterizo, para proporcionar igualdad de oportunidades en el mercado ampliado pero sin que las industrias de transporte terrestre de ningunos de los países miembros queden en desventaja durante el período de transición. Los países miembros de la ZLC no estarán obligados a eliminar sus restricciones a la inversión en el transporte de carga interna.

A partir del quinto año de entra en vigor del TLCAN, se establecerá un Comité de Consultas Trilateral para evaluar la efectividad de la liberalización, los problemas específicos de la industria del autotransporte y los efectos no anticipados de la liberalización en el sector y al séptimo año, las consultas del Comité incluirán la posibilidad de una mayor liberalización en este sector y los resultados de dichas consultas se deberán de remitir a la Comisión de Comercio del TLCAN.

Con relación al Comercio de Servicios, se consideró la prestación de servicios y el trato nacional a los prestadores y receptores de servicios. En general, el TLCAN ofrece a los países miembros una apertura mayor en el comercio de servicios que la concedida a las partes contratantes del GATT-OMC, sin que ello sea considerado discriminatorio o violatorio de los principios de la Nación más Favorecida, en virtud del Acuerdo Multilateral de Comercio de Servicios (AMCS) y lo relativo al respeto de la protección de las inversiones y la propiedad intelectual cuando estas se relacionen con el comercio transfronterizo de bienes y servicios (*Trade Related Investment Measures y Trade Related Intellectual Property Rights*).

Administración del TLCAN

En el Capítulo XX del TLCAN, se estableció una Comisión de Comercio Trilateral para supervisar la puesta en práctica del Tratado y vigilar su desarrollo y aplicación, así como para resolver la controversias que se presenten en relación a su interpretación o aplicación y cualquier otro asunto que pudiera afectar su funcionamiento.

En apoyo a la Comisión se estableció un Secretariado que estará integrado por secciones nacionales, para asegurar la administración efectiva y conjunta de la zona de libre comercio.

En noviembre de 1994, se estableció el Comité Consultivo de conflictos comerciales privados, que funcionará de acuerdo a lo establecido en el artículo 2022 del TLCAN, con el propósito de examinar los mecanismos de arbitraje existentes así como cualquier otro procedimiento para la solución de controversias, a fin de presentar sus recomendaciones respecto de los medios para ampliar y mejorar los mecanismos contemplados en el TLCAN.

Acuerdos Paralelos

Posterior a la conclusión de las negociaciones del TLCAN y ante las presiones de los Estados Unidos de América y en menor medida de Canadá, se tuvieron que negociar por separado acuerdos en materia ambiental y laboral, así como un Entendimiento en Materia de Salvaguardas, las negociaciones de estos acuerdos se iniciaron en marzo de 1993 y concluyeron en septiembre de ese mismo año.

Acuerdo de Cooperación en Materia de Medio Ambiente

Mediante este Acuerdo se establecieron mecanismos trilaterales orientados a proteger el medio ambiente en los tres países de la ZLC a fin de evitar los efectos nocivos derivados de la liberalización comercial mediante la protección de las especies en peligro de extinción, la contaminación transfronteriza y el daño ecológico del comercio de bienes considerados peligrosos.

En general, este acuerdo establece un marco normativo que las tres Partes deberán de observar y en el que destacan los siguientes acuerdos:

- i) *Promover el desarrollo sustentable, la cooperación para conservar, proteger y mejorar el medio ambiente;*
- ii) *Aplicar la legislación ambiental de los tres países, mediante la supervisión e intercambio de información; y*
- iii) *Promover la investigación y educación en materia de medio ambiente.*

Para la consecución de sus propósitos, el Acuerdo prevé disponer de una Comisión para la Cooperación Ambiental, integrada trilateralmente por un Consejo, un Secretariado y un Comité Asesor Conjunto y para la solución de controversias en materia ambiental, las Partes acordaron que cualquiera de ellas podrá solicitar un Panel Arbitral, si el Consejo no puede resolver alguna de las controversias que le sean presentadas.

Para reforzar las acciones de control ecológico en la zona fronteriza entre México y los Estados Unidos de América, se estableció la Comisión de Cooperación Ecológica Fronteriza y el Banco de Desarrollo de América del Norte (BDAN), con el propósito de establecer los mecanismos de financiamiento para procesos de infraestructura ambiental en la zona y en octubre de 1993 los gobiernos de ambos países suscribieron el Acuerdo que creó tanto la Comisión como el Banco de Desarrollo de América del Norte.

Acuerdo de Cooperación en Materia Laboral

Con respecto al empleo y al trabajo, los tres países acordaron suscribir este Acuerdo para asegurar condiciones mínimas de sanidad, trato humanitario y protección de los trabajadores, así como evitar la competencia desleal asociada a condiciones ilegales de empleo.

En este Acuerdo se plantearon ajustes legislativos importantes, particularmente para el caso de México se propusieron cambios en la Ley Federal del Trabajo, la cual es considerada por los otros dos países como una ley proteccionista.

En general, los principales objetivos planteados en este Acuerdo están orientados al mejorar las condiciones de empleo y los niveles de vida de los trabajadores de los tres países, promoviendo el cumplimiento y la aplicación efectiva de las leyes laborales de las Partes, así como el pleno respecto a los principios laborales fundamentales:

- i) *La libre asociación;*
- ii) *Derechos de negociación colectiva;*
- iii) *Derecho de Huelga;*
- iv) *Prohibición de trabajos forzados;*
- v) *Restricciones al trabajo infantil;*
- vi) *Normas mínimas sobre empleo;*
- vii) *Eliminación de cualquier discriminación laboral entre sexos;*
- viii) *Prevención de accidentes; y*
- ix) *Pago de compensaciones.*

Finalmente, se asumió el compromiso de publicar e intercambiar información para mejorar el mutuo entendimiento sobre la normatividad laboral en los tres países.

Memorándum de Entendimiento en Materia de Salvaguardas

Además de los Acuerdos Paralelos en Materia Ambiental y Laboral, las Partes suscribieron el Memorándum de Entendimiento en Materia de Salvaguardas. El propósito de este Entendimiento fue establecer un Grupo de Trabajo Tripartita sobre Medidas de Emergencia, integrado por representantes de cada una de las Partes, para atender los asuntos referentes al Capítulo VIII del TLCAN (Medidas de Emergencia).

En ese sentido, el Grupo podrá presentar recomendaciones a la Comisión de Libre Comercio, así como atender y darle seguimiento a las apelaciones presentadas al amparo del artículo XIX del GATT y su correspondiente de la OMC, referentes a medidas de emergencia que plantee cualquiera de las Partes.

El Grupo de Trabajo servirá de Foro para el examen conjunto de todos los asuntos relacionados con el comercio de bienes y servicios, la productividad, el empleo y

cualquier otro factor económico, respecto a cualquier bien o servicio y podrá recomendarle a la Comisión de Comercio las propuestas que considere necesarias para mejorar la aplicación del Capítulo VIII del TLCAN.

2.2 Consideraciones Jurídico-Normativas

La firma del TLCAN se tuvo que adecuar inicialmente al marco normativo-constitucional de cada uno de los tres países, y posteriormente las Partes se vieron obligadas a realizar los ajustes necesarios a sus disposiciones jurídicas para hacerlas compatibles con los compromisos asumidos en el TLCAN.

Después de la firma del TLCAN el 17 de diciembre de 1992, se requirió la ratificación legislativa interna de cada uno de los países signatarios, conforme a sus propios procesos legales sobre la materia.

Por su parte, Canadá lo aprobó, en la primera lectura del Parlamento, el 25 de febrero de 1993, mediante la Ley No. C-115 (North American Free Trade Agreement Implementation Act / Loi de mise en oeuvre de l'Accord de libre échange nord-américain, o "ley de puesta en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica"), por iniciativa formal del Gobernador de Canadá presentada a la Cámara de los Comunes en la 3^a. Sesión del 34^o. Parlamento.

A su vez, en los Estados Unidos de América se sancionó la "Ley para la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica" (Act to Implement the North American Free Trade Agreement), Ley Pública 103-182 del 103 período de sesiones del Congreso (H.R. 3450), del 8 de diciembre de 1993.

En México, el Ejecutivo expidió un Decreto publicado en el Diario Oficial el 8 de noviembre de 1993, que oficializaba el reconocimiento del Tratado, así como de los acuerdos de cooperación ambiental y laboral. Por su parte, la Cámara de Senadores lo aprobó el 22 de noviembre de 1993. El "Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte" fue firmado el 14 de diciembre de 1993 y se publicó en el Diario Oficial de la Federación los días 20 y 28 de diciembre de 1993.

En los tres países fue necesario adecuar el marco legislativo existente para ingresar al nuevo espacio económico.

En el caso de Canadá se tuvieron que realizar numerosas adecuaciones legislativas. La parte II de la legislación aprobatoria del TLCAN incluyó los cambios relativos a las leyes nacionales pertinentes (véase cuadro siguiente).

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Cuadro

Canadá: Leyes modificadas en relación con el TLCAN

Ley sobre los Bancos	Ley sobre Diseños Industriales
Ley sobre las Sociedades Hipotecarias y de Vivienda	Ley sobre la Importación de Bebidas Embriagantes
Ley sobre el Tribunal de Comercio Exterior	Ley sobre Compañías de Seguros
Ley sobre la Comisión del Trigo	Ley sobre Inversiones de Canadá
Ley sobre el Arbitraje Comercial	Ley sobre Compañías de Inversión
Ley sobre las Asociaciones Cooperativas de Crédito	Ley sobre Censo de Tierras
Ley sobre los Derechos de Autor	Ley sobre Importación de Carne
Ley de Aduanas	Ley sobre Inspección de Carne
Tarifa Aduanera	Ley de Patentes
Ley sobre Licencias de Importación y Exportación	Ley sobre la Oficina Nacional de Energía
Ley sobre los Fertilizantes	Ley sobre Control de Pesticidas
Ley sobre la Administración de las Finanzas Públicas	Ley sobre Medidas Especiales de Importación
Ley sobre Alimentos y Drogas	Ley sobre el Consejo de Normas
Ley sobre Compañías de Ahorro	

Fuente: Anexos del TLCAN.

La Ley Pública 103-182 (H.R. 3450), mediante la cual el Congreso de los Estados Unidos adopta y da vigencia al TLCAN, establece una serie de provisiones que, en términos jurídicos y en la práctica, modifican las legislaciones pertinentes del propio Congreso sobre comercio exterior y otros sectores importantes como la agricultura (véase cuadro siguiente).

Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio de América del Norte a cinco años de operación.

Cuadro

Estados Unidos: Leyes Modificadas en Relación con el TLCAN¹

Legislación modificada	Objeto de la Modificación
<i>United States-Canada Free Trade Implementation Act, 1988</i>	Suspender su operación y conformar sus disposiciones con el TLCAN en materias como la aplicación de salvaguardas
<i>Tariff Act, 1930</i>	Modificar el arancel bajo el sistema armonizado (Harmonized Tariff Schedule) para incorporar nuevas provisiones referentes a los miembros del TLCAN en distintos aspectos, incluyendo la aplicación de salvaguardas, la forma de declaración para efectos arancelarios, la denominación de origen, normas para la importación e inspección de productos agrícolas y animales. Modernizar los servicios aduaneros, de inspección y de pruebas de laboratorio. Establecer penas a la presentación de reclamos falsos para la devolución de impuestos (drawbacks). Adecuar las normas en materia antidumping y aplicación de derechos compensatorios a los miembros de la zona de libre comercio Establecer un programa nacional de automatización de aduanas
<i>Consolidated Omnibus Budget Reconciliation Act, 1985</i>	Modificar las tarifas de uso de aduanas para los miembros del TLCAN Establecer una tasa al ingreso de pasajeros en barcos y aeronaves comerciales procedentes de países no miembros del TLCAN a fin de cubrir costos de inspección
<i>Trade Act, 1974</i>	Modificar la aplicación de medidas de alivio a determinados productos de los miembros Establecer un programa transitorio de apoyo para el ajuste del TLCAN Permitir acciones que protejan las industrias culturales
<i>Meat Import Act, 1979</i>	Excluir a los productos cárnicos originarios de los países miembros del TLCAN
<i>Agricultural Adjustment Act (Sección 22), enmendada como parte del Agricultural Marketing Agreement Act, de 1937</i>	Eximir de restricciones cuantitativas o sebretasas a productos originarios de México
<i>Food, Agriculture, Conservation, and Trade Act, 1990</i>	Crear becas para estudios agrícolas a nacionales de los países miembros del TLCAN
<i>Trademark Act, 1946</i>	Regular el uso de la denominación geográfica aplicada a productos de los países miembros
<i>United States Code, Cap. 1 del título 17 sobre películas cinematográficas</i>	Restablecer la protección de propiedad intelectual (copyright) a obra cinematográficas de los países miembros
<i>United States Code, Cap. 95</i>	Incluir al TLCAN en el mecanismo de solución de controversias
<i>United States Code, Título 28</i>	Permitir la acreditación de laboratorios privados para efectos de inspección
<i>Immigration and Nationality Act</i>	Permitir el ingreso temporal por razones de negocios a ciudadanos de los países miembros
<i>Trade Agreement Act, 1979</i>	Introducir un subtítulo sobre Normas y Medidas bajo el TLCAN (incluyendo capítulos específicos sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, normas y medidas) Modificar las condiciones de compras gubernamentales para permitir la participación de empresas mexicanas y canadienses
<i>Federal Seed Act</i>	Incluir a México y Canadá
<i>Act of August 30, 1890</i>	Modificar las disposiciones de importación e inspección de animales de los países miembros
<i>Honeybee Act, agosto 31 de 1922</i>	Incluir a México y Canadá
<i>Poultry Products Inspection Act</i>	Dar tratamiento equivalente a las normas sanitarias de Canadá y México
<i>Federal Meat Inspection Act</i>	Dar tratamiento equivalente a los requerimientos de Canadá y México
<i>Motor Vehicle Information and Cost Savings Act</i>	Dar tratamiento nacional a vehículos mexicanos y canadienses que cumplan con las normas de origen (no menos del 75% del costo al producto)
<i>Rural Electrification Act, 1938</i>	Permitir la participación de empresas mexicanas y canadienses en las licitaciones
<i>Internal Revenue Code, 1986</i>	Establecer un programa de asistencia a las personas autoempleadas Autorizar la divulgación de cierta información fiscal al servicio de aduanas Regular el uso de sistemas electrónicos de transferencia de fondos Autorizar el uso del fideicomiso de mantenimiento de bahías para gastos administrativos vinculados con el TLCAN
<i>Caribbean Basin Economic Recovery Act (CBI)</i>	Establecer un centro para el estudio del comercio en el hemisferio occidental
<i>Act to Prevent Pollution from Ships</i>	Modificar las condiciones de revocación de los Revised Statutes of the United States para permitir el pago de fianzas
<i>Customs and Trade Act, 1990</i>	Establecer un programa de cumplimiento de las disposiciones del Servicio de Aduanas
<i>Omnibus Budget Reconciliation Act, 1987</i>	Revisar las tasas cobradas y aplicables por parte del Comisionado de Aduanas
Diversas enmiendas técnicas a numerosas actas y leyes	Adecuarlas a las disposiciones del TLCAN Revocar provisiones obsoletas en la Ley

¹ De conformidad con lo dispuesto en la Ley Pública 103-182 (H.R.3450) del 8 de diciembre de 1993 (Acta para la entrada en vigor del Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica)

Particular atención merecen los aspectos que relacionan al TLCAN con la legislación interna federal y estatal (sección 102), la aplicación del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos de América y Canadá (sección 107), las consideraciones para el acceso futuro de miembros al Tratado trilateral (sección 108), las provisiones aduaneras (título II, secciones 201 a 213), la aplicación del Acuerdo a los diversos sectores y servicios, y la posible solución a los efectos negativos en la economía de los Estados Unidos de América de las importaciones beneficiadas por el Tratado (título III); la adopción de un programa especial, transitorio, para asistir en el ajuste a trabajadores, productores y zonas económicas potencialmente afectadas (Título V).

En el caso de México, la legislación interna se tuvo que modificar en partes sustanciales para poder adecuarse a las necesidades propias del TLCAN, sin contravenir las disposiciones constitucionales, aun antes de la suscripción y ratificación senatorial del Tratado, ya se habían verificado cambios legislativos que guardan una estrecha relación con la puesta en vigor de diversas disposiciones incluidas en el propio Tratado, como podemos observar en el cuadro .

Así, a los seis meses de que el TLCAN entró en vigor en México, ya habían sido efectuadas casi la totalidad de las modificaciones legislativas y de las normas jurídicas requeridas por el instrumento, lo que se reflejó en una modernización y actualización jurídica, así como en una mejoría importante de las condiciones formales de competencia para los operadores económicos en el futuro, sin distingo de nacionalidad. En particular, para los agentes económicos mexicanos se observa una mejoría importante de sus condiciones de competitividad, asociada a marcos formales y regulatorios.

Otro elemento importante que debemos de considerar es el fortalecimiento de los mecanismos internos para enfrentar condiciones de competencia desleal y regular más eficientemente el comercio exterior. Adicionalmente, y para ser congruente con los acuerdos multilaterales alcanzados posteriormente en el marco de la Ronda Uruguay del GATT, la adecuación realizada adelantó el cumplimiento de las disposiciones que emanarán de ellos.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

México: Reformas legales con relación al TLCAN

LEGISLACION A SER MODIFICADA	ASUNTO QUE TRATA	PROPOSITO DE LA MODIFICACION
Ley Reglamentaria del artículo 28 constitucional	Prohibición de prácticas monopolistas y reserva al Estado de actividades estratégicas	Adecuar la política industrial y comercial a las políticas de comercio exterior y liberalización de precios: se adopta una Ley de Competencia
Ley de Inversiones Extranjeras	Regula las condiciones de la inversión extranjera en el país	Aceptar capital externo en sectores hasta ahora excluidos, entre otros el agrícola, sin modificar la Constitución, particularmente el artículo 27, sobre la propiedad y tenencia de la tierra
Ley Federal del Trabajo	Reglamenta el artículo 123 de la Constitución sobre el trabajo y la previsión social	Modificar el límite del número de trabajadores extranjeros por empresa (10% en la actual)
Ley de Profesiones del Distrito Federal	Regula el ejercicio y registro de profesionales y la autorización a extranjeros para ejercer en el país	Permitir la participación de extranjeros que prestan sus servicios actualmente por interposición de amparo
Ley Aduanera	Regula el ingreso de mercancías al país	Incorpora nociones aduaneras del GATT, adicionar un capítulo de reglas de origen acorde con el TLCAN, actualizar las funciones del agente aduanero, crear nuevas unidades administrativas encargadas de aplicar las disposiciones del TLCAN
Ley Federal de Derechos	Regula los cobros por servicios que presta el Estado federal	Completar la revisión de la Ley Aduanera
Ley de Adquisiciones	Regula las compras gubernamentales	Unificar los requisitos, plazos, términos de convocatorias y otros aspectos que deben cumplir los proveedores gubernamentales
Ley de Expropiación	Regula las condiciones y características de las expropiaciones que puede realizar el Estado	Modificar el plazo en que la autoridad debe pagar la compensación e incluir criterios que sirvan como base para determinarlas
Ley de Instituciones de Crédito	Regula la operación de instituciones crediticias en el sistema financiero nacional	Cambiar los artículos referidos al establecimiento de subsidiarias en México y emitir disposiciones que normarán las actividades bancarias conforme al TLCAN
Ley para Regular las Agrupaciones Financieras Ley de Instituciones y Sociedades Mutualistas de Seguros Ley Federal de Instituciones de Fianzas Ley del Mercado de Valores Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito	Regulan las formas de operación y agrupación de instituciones financieras en el país	Para facilitar que las subsidiarias mexicanas formen grupos financieros y marcar las nuevas regulaciones de las actividades bancarias y financieras y adaptar la legislación vigente a los compromisos del TLCAN
Ley de Navegación y Comercio Marítimo	Regula las actividades marítimas comerciales	Incorporar las propuestas del TLCAN en materia comercial y cumplir con las obligaciones de trato nacional
Ley General de Vías de Comunicación	Regula las comunicaciones en el país	Cumplir con los acuerdos del TLCAN en materia de transporte terrestre y telecomunicaciones; en particular, con lo estipulado en cuanto a prestación de servicios transfronterizo de transporte terrestre
Ley Federal de Radio y Televisión	Regula la operación de radio y televisión y las condiciones de concesión de esos servicios	Otorgar trato nacional a programas, comerciales, operadores y trabajadores profesionales que deseen ingresar a México
LEYES QUE SE PROPONEN CREAFL		
Ley Federal de Competencia	Adecuar la política industrial en materia de monopolios, comercio exterior y liberalización de precios	
Ley Reglamentaria del artículo 131 constitucional	Este artículo dispone las facultades de la federación para gravar y regular el comercio exterior	Sustituir la legislación actual en materia de comercio exterior ante la necesidad de un marco de ordenamiento del que dependerán reglamentos para el uso de los diversos instrumentos legales que sobre materias comerciales se deriven de tratados de libre comercio
Ley Orgánica del Tribunal Fiscal de la Federación	Crear una Sala de Comercio Exterior	
Ley de Protección de Circuitos Integrados	En un plazo de 4 años, conforme a los compromisos del TLCAN	

a) Legislación interna y negociaciones futuras

En la Sección 102, que se refiere a la relación entre el TLCAN y las leyes federales y estatales de los Estados Unidos de América, expone los mecanismos para resolver un conflicto "*nada en esta Acta podrá interpretarse...como una enmienda o modificación a ninguna ley de los Estados Unidos...o limitación a la autoridad conferida por cualquier ley de los Estados Unidos, inclusive la Sección 301 del Acta de Comercio de 1974*".

Respecto de futuras adhesiones, la Sección 108 apunta que la Ley no constituye aprobación del Congreso para la aplicación del Tratado a otros países aparte de Canadá y México, señalándose los objetivos y condiciones necesarias para que puedan desarrollarse futuras negociaciones en el marco del Tratado y su cláusula de adhesión.¹¹

En la Ley se plantea que los objetivos generales de futuras negociaciones comerciales de los Estados Unidos de América serán:

- El acceso preferente de los bienes de los Estados Unidos;
- El trato nacional y el otorgamiento de oportunidades competitivas para comercio de bienes y servicios de inversión;
- Eliminación de todo tipo de barreras al comercio, servicios e inversión;
- La supresión de la discriminación de las compras gubernamentales en contra de los Estados Unidos;
- La adecuada protección de los derechos de propiedad intelectual;
- Eliminación de subsidios, impuestos y prácticas para dirigir las exportaciones;
- La eliminación de los subsidios internos; y
- El establecimiento de mecanismos de seguimiento y solución de controversias para todos estos rubros.

También se establecieron procedimientos de dichas negociaciones futuras. Se identifica la necesidad de que se adopten, por parte del Congreso de los Estados Unidos de América, mecanismos adicionales, estructurando un "*sistema de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales*", para promover un mayor acceso a las exportaciones de bienes y servicios y de oportunidades para las inversiones relacionadas con ellas.

Dicho sistema se estructurará de acuerdo con las recomendaciones y determinaciones del Poder Ejecutivo acerca de los países que actualmente otorgan un acceso justo y equitativo, y que además han realizado progresos

¹¹ Según el Artículo 2204 del TLCAN (Acceso o Adhesión):

"1. Cualquier país o grupo de países podrán incorporarse a este Tratado sujetándose a los términos y condiciones que sean convenientes entre ese país o grupo de países y la Comisión, y una vez que su accesión haya sido aprobada de acuerdo con los procedimientos legales aplicables de cada país".

"2. Este Tratado no tendrá vigencia entre cualquiera de las Partes y cualquier país o grupo de países que se incorpore, si al momento de la accesión cualquiera de ellas no otorga su consentimiento".

significativos de apertura de sus mercados y representan un mercado potencialmente importante para los Estados Unidos de América. En este sentido, el Ejecutivo estadounidense se obligó ante el Congreso a indicar sus intenciones respecto de los países con los que se propondría celebrar negociaciones conducentes a acuerdos de libre comercio.

b) Problemas de ajuste y la revisión del TLCAN

El título V de la Ley Pública 10-182 (H.R.450), en el subtítulo A adopta una "Acta para la seguridad de los trabajadores dentro del TLC/NAFTA", con una duración de cinco años, para prestar asistencia cuando se determine que un número significativo de trabajadores o una proporción de ellos en una empresa hayan sido despedidos o amenazados con despido, como consecuencia del aumento en las importaciones procedentes de México o Canadá, por el traslado de la empresa o una parte de ella a dichos países.

El mismo título V prevé un mecanismo de revisión de la operación del TLCAN por parte del Congreso, que se aplicaría a más tardar el 1º. de julio de 1997. Los elementos de dicha evaluación son:

- El efecto neto del Tratado en la economía de los Estados Unidos de América respecto de indicadores como el producto interno bruto, empleo, balanza comercial y balanza de la cuenta corriente;
- El efecto en las empresas de Estados Unidos que hayan tenido incrementos significativos de sus exportaciones hacia México y Canadá como consecuencia del TLCAN ;
- El efecto neto de cambios en salarios, empleo, productividad en las actividades, incluyendo las industrias agrícolas;
- Los efectos sobre la inversión, de los Estados Unidos de América a causa de I TLCAN; y
- En que medida el Tratado ha contribuido a mejorar los salarios reales y condiciones de los trabajadores mexicanos, la aplicación efectiva de las legislaciones laboral y ambiental en México y la reducción o abatimiento de la contaminación en la frontera mexicano-estadounidense.¹²

Se adoptan además provisiones especiales para dar un seguimiento a las exportaciones del sector automotriz de los Estados Unidos de América, y para instrumentar mecanismos de asistencia a los trabajadores agrícolas temporales y migratorios, así como considerar el origen de los productos agrícolas provenientes de la zona de libre comercio y realizar estudios específicos sobre los efectos del TLCAN en el sector agrícola de ese país.

Para el sector agrícola se incluye un subtítulo especial (sección 321) que considera cambios en el Acta de Ajuste Agrícola y en el Acta de Importación de Carne de 1979, para abarcar el origen de productos de la zona de libre comercio de Norteamérica. También se considera el establecimiento de mecanismos de asistencia a los trabajadores agrícolas temporales y migratorios a fin de proteger

¹² Sección 512.

***Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.***

sus niveles de ingreso, otorgándoles compensaciones monetarias.¹³ Se plantea, asimismo, la necesidad de un estudio específico sobre los efectos del TLCAN en el sector agrícola de los Estados Unidos de América.

Quedó abierta a una consideración futura, sobre la base de la aplicación que vaya teniendo, el TLCAN en el tiempo, si esta legislación de los Estados Unidos de América para dar vigencia al TLCAN altera, modifica o condiciona los términos originalmente negociados por los tres o países.

¹³ Hasta un monto total para dicho propósito de 200 millones de dólares al año.

III. EVALUACIÓN SECTORIAL

3.1 Sector manufacturero

Introducción

En el análisis teórico del comercio internacional, particularmente cuando se considera el aprovechamiento de las ventajas competitivas, se parte del supuesto de que cuando dos países comercian entre sí son, internamente, homogéneos tanto en las características físicas de cada economía como en la distribución de su actividad económica y de los recursos utilizados en el proceso productivo; y se plantea que la diferencia entre ambas economías radica solamente en la abundancia relativa de cada uno de los factores de la producción.

Ese tipo de análisis, enfocada únicamente al estudio de la determinación de la actividad al nivel sectorial, no considera las posibles diferencias que pueden existir entre las distintas regiones de cada una de las economías ni, por lo mismo, los elementos que determinan los patrones geográficos de la producción y de la utilización interna de los factores de la producción.

Esto último reviste mayor importancia para el caso de la economía mexicana, la cual ha experimentado a partir de 1985 importantes y significativos cambios, derivados principalmente de la apertura comercial; la privatización de empresas paraestatales; y la desregulación de la actividad económica.

El hecho de haber pasado de ser una de las economías más cerradas del mundo, a principios de la década de los ochenta, a una de las más abiertas a mediados de los años noventa, proceso que fue impulsado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), implicó no solamente una modificación en la estructura sectorial de la producción, sino también un cambio en la estructura regional de la misma.

El cambio en la estructura de los precios relativos derivado de la apertura comercial, y su efecto en las decisiones de localización de la actividad productiva, han tenido también un impacto en los flujos migratorios dentro del país y en el crecimiento relativo y absoluto de las ciudades, lo que determinará en el mediano plazo, las decisiones sobre el gasto gubernamental y privado en infraestructura industrial, urbana y de transporte.

Dadas la magnitud y la dirección de los cambios que la economía mexicana ha experimentado en los últimos diez años, es importante analizar como los cambios en la política económica, particularmente la apertura comercial a partir de la adhesión al GATT en agosto de 1985 e intensificada con la puesta en vigor del TLCAN en enero de 1994, han afectado el patrón regional de la actividad económica, principalmente en la industria manufacturera.

En este apartado se analiza el impacto que ha tenido el TLCAN en la industria manufacturera mexicana, lo cual debe de complementarse con otros indicadores importantes que han impactado a este sector en los últimos seis años, por una parte, la entrada en vigor del TLCAN el 1º. de enero de 1994, coincide con la crisis financiera a finales de ese año y que llevó a una devaluación del peso frente al dólar de casi el 100%, lo que se tradujo en los siguientes años en mayores exportaciones y una caída significativa de las importaciones, principalmente las relacionadas con el sector manufacturero, asimismo destaca el papel cada vez más importante que tiene la industria maquiladora como una de las principales fuentes de exportación del sector manufacturero, pero con un bajo nivel de integración con la industria nacional.

1. El sector industrial y la apertura comercial

Durante el periodo en el que la industria nacional gozó de medidas proteccionistas por parte del gobierno para permitirle un nivel de crecimiento libre de la competencia externa, finalmente se tradujo en una asignación ineficiente de recursos, la desarticulación del aparato productivo y bajas tasas de crecimiento.

Cuando el gobierno mexicano implementó una política proteccionista, indujo un cambio de precios, aumentando los precios relativos de los bienes sustitutivos de importaciones, lo que se reflejó en un cambio en la asignación de recursos de la economía hacia aquellos sectores que gozaron de protección, así como una discriminación en contra de otros sectores productivos, sobre todo aquellos que producían bienes potencialmente exportables como la agricultura, la minería y las manufacturas primarias.

La protección de que gozó el sector industrial, no fue otra cosa que un subsidio encubierto a la utilización de los factores de la producción en este sector, particularmente el capital.

Al protegerse a la industria nacional de la competencia de los productores externos, las empresas nacionales se desarrollaron en un mercado interno cautivo que se reflejó en elevadas utilidades, es decir, las tasas de rendimiento sobre el capital invertido resultan mayores que los estándares internacionales y sobrecompensan el costo de oportunidad del capital, además de que el subsidio que recibe el capital mediante la protección se reforzó con otros subsidios directos por parte del Gobierno como son los precios de los energéticos menores que los costos de producción, depreciación fiscal acelerada de la inversión y subsidios financieros.

Esas políticas se tradujeron en un incentivo para introducir técnicas de producción intensivas en la utilización del capital, discriminando a las intensivas en mano de obra, que tiende a ser el factor relativamente abundante.

Asimismo, como las empresas del sector industrial enfrentaron mercados internos cautivos, generalmente pequeños y con bajos niveles de ingreso e

inequitativamente distribuidos, su expansión fue muy limitada , por lo que no se pudieron aprovechar las posibles economías de escala, repercutiendo en dos aspectos importantes:

Por una parte, se presentó una sobreinversión en el sector industrial, debido al incentivo para invertir en capital, lo generó una sobrecapacidad instalada.

Por otra parte, los costos unitarios de producción internos se elevaron por encima de los internacionales, restándole con ello competitividad a las empresas nacionales en los mercados externos, limitando así su capacidad exportadora.

Otro efecto adicional que generó la política proteccionista en la asignación de los recursos en la economía nacional fue sobre el empleo sectorial. Por una parte, al actuar como un impuesto sobre los sectores exportadores, tradicionalmente intensivos en la utilización de mano de obra, y al contraer relativamente su producción, expulsaron estos recursos, sobre todo en la mano de obra y en menor medida en el capital, los cuales buscaron emplearse en el sector industrial. Sin embargo, como este sector tenía una expansión limitada por el pequeño mercado interno, no tuvo la capacidad para absorber toda la mano de obra que fluía hacia este sector. Por lo mismo, ésta se empleo o subempleo en el sector de servicios, particularmente en el comercio.

Con la caída en los precios internacionales de los hidrocarburos en 1986, que representó para México un choque negativo equivalente al 8% de su PIB y la consecuente aceleración de la inflación en 1987, que alcanzó ese año un crecimiento anual de 159%, obligó al Gobierno a finales de 1987 y principios de 1988 a acelerar el cambio estructural de la economía.

Por una parte, se instrumentó un plan de estabilización macroeconómica y, por otra, se profundizó la liberalización de los mercados. La aceleración del cambio estructural constó de tres elementos básicos: la desincorporación de empresas y organismos gubernamentales mediante la privatización, fusión, transferencia y liquidación; la desregulación de los mercados internos; y una mayor apertura comercial.

Por lo que respecta a la liberalización comercial, ésta se aceleró con la suscripción de diversos acuerdos comerciales en el marco de la ALADI durante 1988, asimismo se abatieron significativamente los aranceles, con un arancel máximo de 20% para la mayoría de las importaciones, se eliminó la mayoría de los permisos previos de importación y se derogó la totalidad de los precios oficiales de importación. Las medidas tomadas en esta materia redujeron significativamente el sesgo anti-exportador prevaleciente en la economía mexicana, originado por los altos niveles de protección otorgados al sector industrial.

El proceso de apertura comercial se tradujo en que las exportaciones comenzaran a representar una de las principales fuentes de crecimiento económico al

aumentar gradualmente su participación el PIB, lo que permitió un incremento significativo en la productividad de los sectores de la producción.

La apertura comercial llevó a iniciar negociaciones comercial en diversos frentes, principalmente con nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, que finalmente llevó a la suscripción del TLCAN, lo que significó un cambio fundamental en la producción industrial de México.

Por un lado, la estructura sectorial de la producción en cada una de las entidades federativas del país comenzó a vincularse estrechamente a las ventajas competitivas que cada una de las regiones del país posee, de tal manera que la industria específica en cada uno de los sectores comenzó a localizarse en donde mejor puede aprovechar esas ventajas, lo que se ha traducido en una especialización por región y tasas de crecimiento diferenciales, dependiendo de la participación de cada una de las industrias que ahí se localicen.

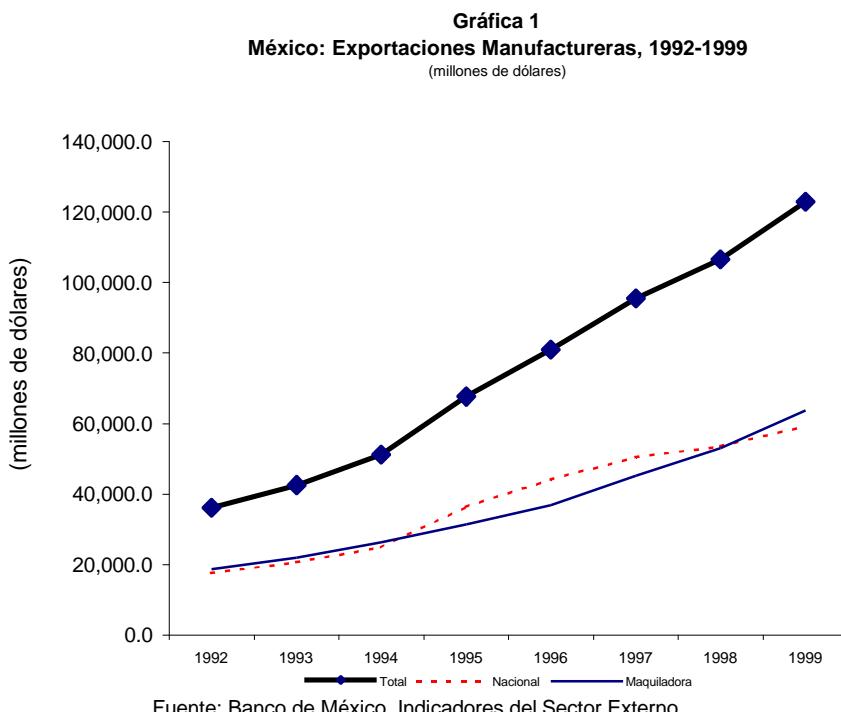
El cambio observado en la estructura sectorial y regional de la producción manufacturera a partir de la entrada en vigor del TLCAN ha tenido importantes implicaciones en las decisiones de política económica, sobre todo las que tienen que ver con aspectos de carácter regional. Destaca entre éstas las relacionadas con la inversión en infraestructura física y la política de acumulación de mano de obra.

Desde que entró en vigor el TLCAN, la industria manufacturera no maquiladora es la que más rápidamente se recuperó de la pérdida de empleo registrada en 1995, así como la que más cambios ha observado en su estructura productiva y la que ha observado una mayor dinámica en sus exportaciones, particularmente en las industrias metálicas básicas y en productos metálicos, maquinaria y equipo.

2. Impacto del TLCAN en la industria manufacturera

Desde que entró en vigor el TLCAN en 1994 el impacto que este ha tenido en el sector industrial mexicano no ha sido homogéneo, pues algunas ramas se han visto más beneficiadas que otras, mientras que algunas se han visto afectadas.

En general, se ha observado un crecimiento importante de las exportaciones manufactureras en el periodo 1992-1999, registrando en este periodo un crecimiento sin precedente de 229.8%, aumentando además su participación en las exportaciones totales, pasando esta de 78.3% en 1992 a 89.9%, sin embargo cabe destacar que en este dinamismo ha jugado un papel relevante la industria maquiladora de exportación, la cual ha representado, en promedio, más del 50% de las exportaciones manufactureras totales durante el periodo de referencia.



Como ya comentábamos, desde mediados de la década de los ochenta, México inició un proceso acelerado de liberalización de sus importaciones, proceso que se fortaleció en 1994 con el TLCAN. Durante los primeros años de operación del TLCAN la reducción arancelaria de México con Estados Unidos ha sido muy superior a la de éste con respecto a México, como resultado de los niveles arancelarios más altos en nuestro país.

En sectores industriales como la confección y textiles, calzado y equipo de transporte, entre otros, se realizaron reducciones arancelarias de más de 10 puntos porcentuales y la mayoría de las ramas industriales presentaron en 1996 aranceles de un dígito para las exportaciones estadounidenses, por el contrario, la reducción arancelaria absoluta por parte de Estados Unidos en las ramas industriales fue significativamente inferior, aunque también importante en términos relativos.

Al respecto, los períodos de desgravación industrial de las importaciones estadounidenses en México acordadas en el TLCAN son variados. En el cuadro siguiente observamos, por una parte, la considerable desgravación que se llevó a

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

cabo como resultado del Tratado. Las importaciones industriales libres de arancel en 1999 (partidas bajo el rubro A, B y B6), ponderadas sobre las importaciones provenientes de Estados Unidos, se incrementaron de 37.66% en 1990 a 49.14% en 1993 y a 51.08% en 1998.

Destaca, por un lado, que han sido las importaciones con períodos de desgravación inmediata y las que ingresan a México libres de arancel del 1º de enero de 1998 y 1999 las que más han crecido desde que entró en operación el Tratado.

Cuadro 1

México: Importaciones originarias de Estados Unidos según plazo de desgravación en el TLCAN

(millones de dólares)

Año	Plazo de Desgravación						Total
	A	B	B6	C	D	Sin plazo de desgravación	
1990	4,782	2,804	284	7,489	3,146	10,744	29,249
1991	7,840	4,673	573	14,443	3,732	5,202	36,463
1992	10,443	6,366	983	19,322	4,612	3,867	45,593
1993	10,355	6,613	1,091	19,027	4,195	4,007	45,288
1994	13,525	7,863	1,526	21,252	4,400	6,217	54,783
1995	13,043	7,173	1,703	18,487	3,969	11,033	55,408
1996	15,548	12,465	2,454	21,052	3,770	12,163	67,452
1997	18,412	15,017	3,172	25,697	5,027	14,678	82,003
1998	21,604	17,042	3,606	28,155	5,303	17,385	93,095

A: Desgravación inmediata (libre de arancel a partir del 1º de enero de 1994)

B: Desgravación a 5 años en etapas anuales iguales (libre de arancel a partir del 1º de enero de 1998)

B6: Primer año corte de arancel equivalente al valor del arancel base, posteriormente desgravación en 5 periodos iguales (libre de arancel a partir del 1º de enero de 1999)

C: Desgravación a 10 años en etapas iguales (libres de arancel a partir del 1º de enero de 2003)

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

Fuente: Elaborado por el CEFP sobre la base de Secofi.

3. Evolución del comercio exterior de los principales sectores de la industria manufacturera

La industria manufacturera, desde la década de los noventa se ha convertido en el principal motor del comercio exterior y del crecimiento de la economía mexicana, particularmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN, así mientras en 1992 las exportaciones manufactureras participaron con el 78.3% de las exportaciones totales, en 1999 participaron con el 89.9%, mientras que las importaciones manufactureras mantuvieron prácticamente estable su participación en el total de las importaciones, en 1992 representaron el 93.7% y en 1999 el 93.8%.

Las ramas manufactureras que registraron un mayor ritmo de crecimiento en sus exportaciones en el periodo 1992-1999 fueron la de alimentos, bebidas y tabaco, la cual registró un crecimiento de 383.7% de 1992 a 1999; la de productos metálicos, maquinaria y equipo que creció en 274.5% y de esta, destacó la de

transportes y comunicaciones con un crecimiento de 275.5%; la industria textil observó un crecimiento en sus exportaciones de 181.7%; la industria química por su parte registró un crecimiento de sus exportaciones de 181.2%; y la siderurgia con un crecimiento de 143.2% (ver cuadro 2).

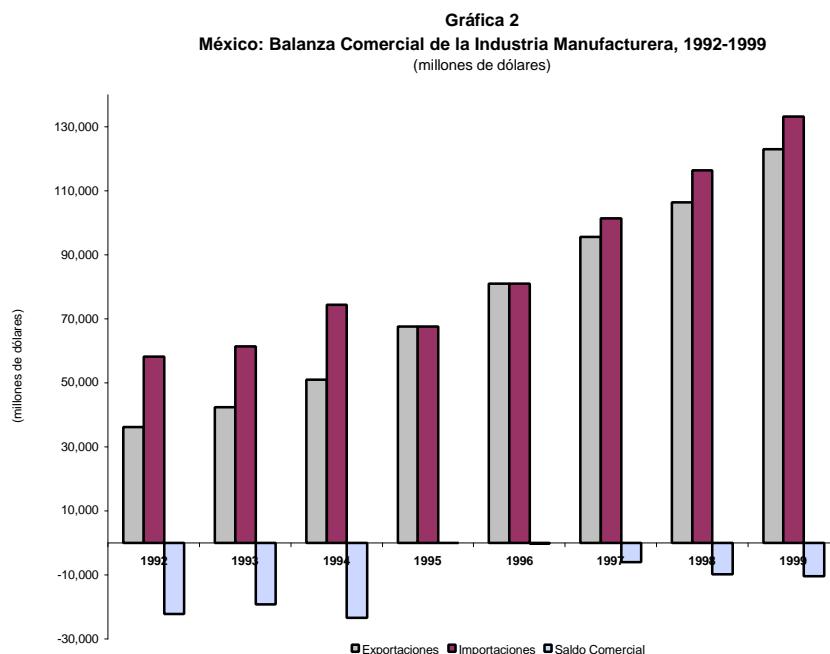
Sin embargo, otras ramas manufactureras no han tenido un impacto realmente importante en sus exportaciones a partir de la entrada en vigor del TLCAN, tales como la industria del papel, la cual solamente creció en 28.2%; la siderurgia, la cual registró un crecimiento de 67.5%; y la petroquímica con 68%, siendo estas ramas manufactureras las menos competitivas dentro del sector industrial (ver cuadro 2).

No obstante el dinámico crecimiento que han venido observando las exportaciones de la industria manufacturera a partir de la entrada en vigor del TLCAN, la mayoría de las ramas manufactureras continúan registrando déficit en su balanza comercial, aún cuando en algunos casos dicho déficit ha disminuido considerablemente.

En general, la industria manufacturera pasó de un déficit de 22.1 mil millones de dólares en 1992 a un déficit de solamente 10.3 mil millones de dólares en 1999, destacando la balanza comercial de equipo para transportes y comunicaciones, la cual pasó de un déficit de 2.4 mil millones de dólares en 1992 a un superávit de 10.3 mil millones de dólares en 1999, lo que hace de esta rama industrial una de las más beneficiadas con el TLCAN, ya que mientras en 1992 exportaba 7.4 mil millones de dólares, para 1999 el valor de sus exportaciones se elevó a 27.6 mil millones de dólares (ver cuadro 4)

La importancia del sector industrial y particularmente de la industria manufacturera para los tres países de América del Norte, llevó a que durante las negociaciones del Tratado los tres países les dieran un trato especial a las ramas manufactureras, particularmente a la industria automotriz (Anexo 300-A del TLCAN) y a la industria textil (Anexo 300-B del TLCAN). Sin embargo, debemos de destacar que precisamente ambas ramas industriales son las que mayor interés representan para las grandes corporaciones transnacionales, por un lado destaca el proteccionismo textil y por otra el oligopolio en la industria automotriz.

Las manufacturas automotrices son las que mayor participación han tenido en la integración comercial de los tres países de América del Norte, las transacciones comerciales de este sector han creado una red comercial y de inversiones fundamental entre los tres países. El proceso de integración de la producción y el mercado de automóviles y autopartes, han sido decisivos en la integración de los tres países y fundamental en la operación del TLCAN. Por su parte, la industria textil, en sus dos clasificaciones: bienes textiles y ropa y prendas de vestir, ha sido muy intensa y significativa en el mercado de América del Norte, aún cuando éste está dominado por los productores estadounidenses por las ventajas competitivas que tiene sobre sus otros socios comerciales de la región.



Fuente: Banco de México. Indicadores del Sector Externo

4. Comercio de Manufacturas México-Estados Unidos

Durante la década de los noventa el comercio exterior de México ha observado un dinámico comportamiento, incluyendo las actividades maquiladoras. Destaca, por una parte, que las exportaciones totales han aumentado en casi 96 mil millones de dólares durante el periodo 1990-1999, alcanzando en este último año más de 136.7 mil millones de dólares. La tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones presenta un elevado dinamismo, con un 23.6% para el periodo 1990-1999.

Destaca asimismo, que las manufacturas se han convertido en el rubro más dinámico de las exportaciones y han aumentado su participación en las exportaciones en forma significativa, pasando de representar el 68.4% en 1990 a 89.9% en 1999.

En términos generales, es importante distinguir entre los períodos 1990-1993 y 1994-1999. No obstante el importante dinamismo exportador para el periodo 1990-

1999 y la inclusión de la maquila desde 1991, el segundo período presenta una tasa de crecimiento promedio anual de 20.8%, mientras que en el periodo 1990-1993 fue de solamente 10.5%. Esto es importante destacar ya que desde que entró en operación el TLCAN, y también desde la crisis 1994-1995, el comercio exterior mexicano presenta cambios estructurales significativos. Además del generalizado crecimiento de las exportaciones, particularmente hacia Estados Unidos, la balanza comercial total acumulada resultó positiva durante algunos años del periodo de referencia como resultado principalmente de la relación comercial con Estados Unidos. Destacando el superávit alcanzado entre 1994 y 1999 en el que México logra un superávit comercial tanto con Estados Unidos como con Canadá.

Particularmente, en lo que respecta al sector manufacturero, de acuerdo a los capítulos clasificados en el sistema armonizado, el comercio de México con Estados Unidos ha logrado fortalecerse en algunas ramas industriales que han logrado consolidarse desde 1990 y particularmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN (ver cuadros 5, 6 y 7).

Destaca, por un lado, la alta y creciente concentración de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos. Los 10 Capítulos principales aumentaron su participación sobre el total exportado de 42.8% en 1990 a 76.1% en 1993 y a casi el 80% en 1999. De igual manera, los tres capítulos más importantes, relacionados con la industria automotriz y la electrónica (capítulos 85, 87 y 84) incrementaron su participación sobre el total exportado a Estados Unidos de 18.7% a 53.6% y 59.1% en los mismos años. Es decir, prácticamente tres ramas industriales concentran casi el 60% de las exportaciones mexicanas en 1999.

La concentración de las exportaciones en dichas actividades ha mantenido una tendencia creciente durante la década de los noventa y no se han visto afectadas por el TLCAN. Incluso, la dinámica de los 10 principales capítulos exportadores fue mayor en el periodo 1990-1993, cuando observó una tasa de crecimiento promedio anual de 35.8%, que en el periodo 1994-1998 cuando fue de 19.7%.

Por su parte, las importaciones mexicanas originarias de Estados Unidos durante el periodo 1990-1998 también se han concentrado de forma creciente en el mismo grupo de los 10 capítulos exportadores (ver cuadro 6), concentrando el 30.4% de las importaciones totales en 1990, 45.5% en 1993 y 60.4% en 1998.

A diferencia de las exportaciones, en cuya tendencia no se observó un cambio significativo desde 1990 y posterior a la entrada en vigor del TLCAN, en las importaciones totales si observamos un cambio significativo desde 1990 hacia la baja, particularmente debido al descenso en 1993 y en 1995. Sin embargo cabe destacar que en éste último año las importaciones totales se vieron afectadas por la devaluación del peso frente al dólar en casi un 100% en diciembre de 1994. Sin embargo, los principales 10 capítulos importados de Estados Unidos no se vieron afectados seriamente por la devaluación, ya que en 1995 lograron mantener una tasa de crecimiento de 16.4%.

También a diferencia de las exportaciones, los 10 capítulos importados más importantes sí se distinguen por una tasa de crecimiento promedio anual superior a la del resto de las importaciones, 5.8% en 1994 y 14.2% en 1998.

Por su parte, los principales capítulos exportadores se caracterizan por generar un importante superávit comercial con Estados Unidos durante el periodo 1990 -1998, que se multiplica casi por seis durante el periodo y representa 25 mil 651 millones de dólares en 1998. De igual forma, y ante las tendencias de las importaciones y exportaciones, el superávit registrado por los principales 10 capítulos del sistema armonizado es significativamente superior desde 1994. Este resultado se concentra en dos capítulos (electrónica y automotriz): durante 1994 -1998 acumulan entre ambos capítulos un superávit con Estados Unidos de 69 mil 401 millones de dólares, el cual representa 164.5% del superávit de México con Estados Unidos en ese periodo.

Las tendencias anteriores reflejan que los Estados Unidos se han convertido en el principal destino de las exportaciones manufactureras mexicanas y han absorbido la mayor parte de su reciente aumento durante la década de los noventa y particularmente desde la entrada en vigor del TLCAN en 1994.

Las exportaciones manufactureras mexicanas hacia Estados Unidos han pasado a ser el principal motor de crecimiento de la economía mexicana. Esto también se refleja en la creciente participación de las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense.

Considerando tres de los capítulos más relevantes de las exportaciones manufactureras mexicanas: la electrónica, la industria automotriz y la industria de la confección, destaca, por una parte, que las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos aumentaron de 6.09% de las importaciones estadounidenses en 1990 a 6.88% en 1993 y a 10.36% en 1998, con lo que México pasó a ser el tercer país exportador en importancia, respecto a esos bienes, después de Canadá y Japón, mientras que en otros rubros específicos como la confección y la electrónica, México se ha convertido en el principal país exportador a los Estados Unidos desde 1998.

Cabe destacar que las exportaciones manufactureras mexicanas si han logrado beneficiarse en forma sustantiva de la reducción arancelaria otorgada por parte de Estados Unidos en el TLCAN. Mientras que durante el periodo 1990-1993 las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos estaban gravadas con un arancel de entre 3% y 2%, con la tendencia a la baja, el porcentaje se redujo hasta un 0.45% en 1998.

Cuadro 8
Estados Unidos: Aranceles pagados/importaciones
(Porcentaje)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Importaciones totales	3.30	3.30	3.22	3.16	299.00	2.50	2.29	2.12	2.00
Canadá	0.72	0.59	0.51	0.36	0.31	0.25	0.22	0.15	0.05
Japón	3.23	3.20	3.15	3.33	3.21	2.73	2.52	2.21	1.95
México	2.94	3.05	2.23	2.00	1.34	0.84	0.66	0.55	0.45
China	8.21	7.95	7.60	7.75	7.43	5.91	5.43	5.02	4.52
Alemania	3.47	3.46	3.34	3.59	3.59	3.04	2.78	2.41	2.08
Importaciones: Automotriz ¹	1.77	1.71	1.60	1.92	1.82	1.67	1.53	1.39	1.34
Canadá	0.18	0.09	0.09	0.07	0.07	0.09	0.14	0.10	0.05
Japón	2.61	2.60	2.56	3.43	3.50	3.33	3.20	2.87	2.62
México	2.78	2.64	1.83	2.37	0.99	0.82	0.58	0.34	0.39
Alemania	2.48	2.26	2.15	2.50	2.52	2.71	2.65	2.57	2.65
Reino Unido	2.09	1.96	1.96	2.12	2.36	2.19	2.13	2.02	2.00
Importaciones: Electrónica ²	3.16	3.04	2.79	2.57	2.27	1.75	1.52	1.29	1.00
México	3.94	3.86	2.68	1.95	1.34	0.59	0.46	0.41	0.27
Japón	3.62	3.54	3.46	3.31	3.08	2.60	2.38	2.00	1.61
China	4.87	4.82	4.63	4.67	4.53	3.92	3.30	2.67	2.01
Canadá	1.44	1.01	0.87	0.76	0.75	0.44	0.39	0.21	0.13
Malasia	1.06	0.99	1.16	1.13	0.76	0.56	0.59	1.19	0.97
Importaciones: Confección ³	18.47	18.16	16.42	15.10	14.88	14.16	13.52	12.96	12.66
México	17.12	17.30	10.18	6.36	4.95	1.70	0.99	0.96	0.86
China	15.14	14.38	13.35	12.71	13.30	13.97	13.68	13.62	12.66
Hong Kong	17.43	17.51	17.23	16.85	16.94	17.41	17.30	17.75	17.53
República Dominicana	20.01	20.10	12.18	7.77	8.02	7.60	7.50	7.41	7.39
Taiwán	22.59	21.99	21.50	21.66	21.41	21.37	21.19	21.00	21.09

¹ Capítulo 87 del Sistema Armonizado

² Capítulo 85 del Sistema Armonizado

³ Capítulos 61 y 62 del Sistema Armonizado

Fuente: Elaborado por el CEFP de la H. Cámara de Diputados con base a datos del Departamento de Comercio de EU

Es decir, desde esa perspectiva, el TLCAN ha logrado tener un impacto favorable en las exportaciones manufactureras mexicanas y particularmente si lo comparamos con otros países; por ejemplo, en 1998, el arancel que pagaba México era equivalente a 22.58% de los aranceles que gravaban las importaciones estadounidenses totales.

En casos específicos, el arancel puede ser muy significativo para comprender la dinámica comercial: en la industria de la confección, por ejemplo, México pagó por sus exportaciones a los Estados Unidos en 1998 un arancel que representó 6.83% del total pagado por las importaciones estadounidenses en la confección, mientras que el arancel pagado por China y la República Dominicana, por citar sólo dos ejemplos, fue más de 14 y 8 veces superior, respectivamente (ver cuadro 8).

5. Comercio intra-industria México-Estados Unidos

En el importante incremento de las importaciones y exportaciones entre México y Estados Unidos a partir de la década de los noventa, es oportuno destacar el tipo de comercio que se ha incrementado entre ambos países en el periodo 1990-1998 y particularmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN en 1994.

Una de las principales características del comercio entre ambos países es el llamado comercio intra-industria. Para poder determinar éste tipo de comercio calculamos dos índices: el Índice de Comercio Intra-industria (ICI) y el Índice de Comercio Intra-industria Marginal (ICIM), en términos generales, ambos índices tienden a aumentar significativamente como resultado del mayor grado de especialización y de las economías de escala de las empresas establecidas en Estados Unidos y en México.

Uno de los principales resultados de la estrategia seguida desde 1988 ha sido la conformación de una organización industrial en determinados sectores industriales de las economías mexicana y estadounidense, la cual se ha fortalecido a partir de la entrada en vigor del TLCAN.

El índice de comercio intra-industria de bienes lo calculamos a cuatro dígitos del Sistema Armonizado de Mercancías como:

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

donde:

B_i = porcentaje del índice de comercio intra-industrial sobre el comercio total

X_i = valor de las exportaciones de la industria i

M_i = valor de las importaciones de la industria i

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

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

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

El índice oscila entre 1, cuando el comercio es completamente intra-industrial, y 0, cuando el comercio no tiene componente intra-industrial o es completamente de carácter inter-industrial.

Por su parte, el Índice de Comercio Intra-industria Marginal (ICIIM), lo definimos como:

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

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

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

De acuerdo con lo anterior, el ICIIM oscila entre 1 cuando el nuevo comercio se explica completamente como resultado del comercio intra-industria y valores cercanos a 0 cuando el comercio intra-industria es insignificante para explicar el crecimiento del comercio. El ICIIM es igual a 0 o infinito cuando las exportaciones o importaciones han disminuido o cuando se registra un cambio en el comercio.

Considerando el planteamiento anterior, los cálculos sobre el comercio intra-industria y el ICIIM son relevantes para explicar el crecimiento del comercio entre México y Estados Unidos por varias razones:

Para el comercio total de México destaca que el comercio, particularmente en aquellos sectores en donde se observa una elevada participación de empresas transnacionales, como la automotriz y partes automotrices, la electrónica y la industria textil y de la confección, entre otras, es creciente la participación del comercio intra-industria e intra-firma.

Así, por ejemplo, el comercio intra-industria de México aumentó de 42.92% del comercio total en 1990 a 49.26% en 1998. Sin embargo, la mayor parte de este incremento se dio a partir de 1994 con la entrada en vigor del TLCAN.

Por un lado observamos que el comercio intra-industria creció en 6% durante el periodo 1994-1998, mientras que el número de industrias con un nivel de comercio intra-industria superior a 0.5 aumentó de 393 empresas en 1994 a 453 en 1998 y

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

estimamos que serán casi 500 en 1999. Paralelamente, el ICIIM se elevó en forma significativa durante el periodo 1994-1998, aun cuando observamos algunas oscilaciones como resultado de la reducción de las importaciones en 1995.

No obstante las tendencias que ha observado la participación del comercio intra-industria en el total del comercio mexicano a partir del TLCAN, probablemente la característica más importante de estas actividades, con un índice de comercio intra-industria superior a 0.5, ha sido su creciente participación tanto en las exportaciones totales como en las importaciones, llegando, pasando éstas de 47.70% en 1990 a 59.00% en 1998 y de 42.47% a 47.00%, respectivamente (ver cuadro 9).

Cuadro 9
México: Índice de Comercio Intra-industria, 1990-1998

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
ICII / comercio total	42.92	41.79	41.13	42.35	44.29	45.55	46.10	48.46	49.26
Participación sobre exportaciones de ICII > 0.5 *	47.70	48.77	49.44	49.37	53.20	47.33	52.64	55.10	59.00
Participación sobre importaciones totales de ICII > 0.5	42.47	39.87	36.45	37.58	40.01	47.88	52.96	48.71	47.00
ICIIM	—	0.25	0.37	0.23	0.62	0.00	0.98	0.71	0.47
Número de sectores con ICII > 0.5	330	409	405	390	393	457	456	466	453
Número total de sectores considerados	1 242	1 246	1 244	1 440	1 242	1 248	1 248	1 246	1 247

ICII = Índice de Comercio Intra-industria

ICIIM = Índice de Comercio Intra-industria Marginal

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

Fuente: Elaborado por el CEFP con datos de la Secofi y el Departamento de Comercio de EU

Por su parte, el ICII con los Estados Unidos también aumentó, aunque en forma menos pronunciada que el ICII general, durante el periodo 1990 -1998, aún cuando este incremento se acelera a partir de 1994 cuando entra en vigor el TLCAN hasta alcanzar una participación del 47.63% del comercio total de México con Estados Unidos en 1998 (ver cuadro 10).

De igual forma, la participación de las importaciones de los sectores con un ICII con los Estados Unidos superior a 0.5 crece considerablemente a partir de 1994 y

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

se mantiene relativamente constante en relación a la participación de sus exportaciones (ver cuadro 10).

En 1998 más de 35% de los sectores considerados, 413 sectores a cuatro dígitos del Sistema Armonizado de Mercancías, presentaron un ICII superior a 0.5 y significativamente superior a los sectores antes de la entrada en vigor del TLCAN.

Asimismo y considerando que en 1993 no se tienen datos precisos debido a la reducción de las importaciones provenientes de los Estados Unidos, el ICIIM también se incrementó en forma importante para explicar el comercio total de México con Estados Unidos y, con excepción de la crisis de 1995, fue superior a 78% durante el periodo 1994-1998.

Las tendencias que ha observado el comercio intra-firma a partir de la entrada en vigor del TLCAN son importantes porque nos demuestran que el comercio intra-industria y probablemente intra-firma, se ha constituido como una de las principales fuentes del comercio de México con el resto del mundo y particularmente con Estados Unidos y en menor medida con Canadá.

Cuadro 10
México: Índice de Comercio Intra-industria con Estados Unidos, 1990-1998

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

ICII = Índice de Comercio Intra-industria

ICIIM = Índice de Comercio Intra-industria Marginal

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

Fuente: Elaborado por el CEFP con datos de la Secofi y el Departamento de Comercio de EU

6. Las empresas manufactureras a partir del TLCAN

A partir del proceso de apertura comercial en 1988, las exportaciones mexicanas se han constituido como un importante motor de crecimiento de las manufacturas y de la economía en general. Las exportaciones de bienes y servicios han aumentado su participación en el PIB del 8.77% en 1980 a 28.27% en 1999.

Particularmente durante el periodo 1994-1995 observamos un aumento de más de 12 puntos porcentuales al pasar de 14.44% a 27.74%.

En el cuadro 11 observamos una serie de características de las principales empresas exportadoras de México, ya sean de capital mayoritariamente extranjero –con una participación de más de 51% del capital- o de capital extranjero –de 0.1% a 100% del capital-. Entre las principales características y tendencias durante el periodo 1993-1998, destacan las siguientes:

- Las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas. Un pequeño grupo de empresas exportadoras nacionales y extranjeras, que van de 264 en 1993 a 312 en 1998, concentran en promedio el 51.86% de las exportaciones totales de México. Si incluimos las exportaciones del sector maquilador –incluyendo a las 3 130 empresas maquiladoras instaladas en México a diciembre de 1998, que representan en promedio el 41.49% de las exportaciones totales durante el periodo 1993 -1998, resulta que el resto de la economía del país participa con solamente el 6.65% en promedio de las exportaciones totales del país. La concentración de las exportaciones ha mantenido una tendencia creciente durante el periodo de referencia, aún cuando observamos una caída entre 1997 y 1998 como resultado de la baja en los precios del petróleo y a los subsecuentes ingresos de PEMEX por concepto de exportaciones.
- Las principales empresas exportadoras extranjeras y de capital mayoritario extranjero son las que han permitido el crecimiento acelerado de las exportaciones totales. Este grupo de empresas extranjeras, relativamente pequeño, 54 empresas en 1993 y 78 en 1998, incrementaron su participación en las exportaciones totales de 14.36% en 1993 a 19.15% en 1998, mientras que la proporción de empresas exportadoras de capital nacional se redujo de 35.76% a 24.33% en el mismo periodo.
- Otra característica importante de las principales empresas exportadoras (nacionales y extranjeras) es su baja participación en el empleo nacional. En promedio, dichas empresas han participado con el 3.41% del empleo total nacional durante el periodo 1993-1998. Las actividades y empresas (aproximadamente 3 400 empresas incluyendo a las maquiladoras) que concentran el 93.35% de las exportaciones totales en promedio sólo participan con 5.65% del empleo total nacional. En el periodo de referencia la población ocupada en México aumentó en 8.5 millones de personas, mientras que las principales empresas exportadoras, solamente crearon 822 mil empleo, es decir que 90.36% del empleo generado durante el periodo 1993-1998 fue creado por empresas medianas y pequeñas que prácticamente no se encuentran vinculadas al comercio exterior.

Asimismo debemos de destacar que además del fuerte crecimiento de las exportaciones mexicanas, también las importaciones han observado una dinámica

importante, como consecuencia, la balanza comercial de bienes y servicios, sin incluir al sector maquilador, y particularmente el sector manufacturero, han mantenido un déficit constante.

Para el periodo 1994-1999 el déficit del sector manufacturero, sin incluir a la industria maquiladora, acumuló más de 111 mil millones de dólares. Por lo tanto, una de las principales características del sector manufacturero mexicano es su alta dependencia de las importaciones para poder crecer y para poder realizar sus exportaciones, incluso antes de la entrada en vigor del TLCAN. Esta tendencia, la cual no ha cambiado después de la entrada en vigor del TLCAN, nos refleja la falta de integración del sector manufacturero con el mismo sector y con el resto de la economía, el caso de la industria electrónica es un claro ejemplo de este fenómeno.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Cuadro 11
México: Exportaciones y empleo, 1993-1998

(Comercio en miles de dólares y empleo en miles)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1993-1998
Maquiladoras							
Exportaciones	21,853,000	26,269,000	31,103,200	36,920,300	45,165,600	52,863,648	31,010,648
Importaciones	16,442,963	20,466,167	26,178,808	30,504,710	36,332,102	42,556,671	26,113,708
Balanza comercial	5,410,037	5,802,833	4,924,392	6,415,590	8,833,498	10,306,977	4,896,940
Empleo	547	601	681	799	938	1,039	492
Principales empresas exportadoras							
Exportaciones	26,008,198	32,010,485	44,811,216	56,794,878	56,976,697	51,074,408	25,066,211
Importaciones	14,017,155	19,014,861	24,292,953	28,605,418	36,618,686	38,004,405	23,987,250
Balanza comercial	11,991,042	12,995,624	20,518,263	28,189,461	20,358,010	13,070,003	1,078,961
Empleo	1,002	994	1,243	1,348	1,276	1,333	330
Principales empresas exportadoras extranjeras							
Exportaciones	7,451,935	10,083,765	12,877,990	20,307,685	22,309,613	22,496,535	15,044,600
Importaciones	6,490,522	8,388,303	10,601,929	14,446,895	17,929,523	18,186,294	11,695,772
Balanza comercial	961,412	1,695,462	2,276,062	5,860,790	4,380,090	4,310,240	3,348,828
Empleo	147	169	216	239	227	232	85
Principales empresas exportadoras con capital extranjero							
Exportaciones	9,384,887	14,220,267	19,341,233	26,034,791	29,378,073	28,651,388	19,266,501
Importaciones	8,139,906	12,659,447	14,241,146	17,844,890	24,550,327	24,103,241	15,963,335
Balanza comercial	1,244,982	1,560,820	5,100,087	8,189,901	4,827,746	4,548,148	3,303,166
Empleo	271	436	450	513	567	597	326
Principales empresas exportadoras nacionales							
Exportaciones	18,556,263	21,926,720	31,933,226	36,487,193	34,667,083	28,577,874	10,021,611
Importaciones	7,526,633	10,626,558	13,691,024	14,158,523	18,689,163	19,818,111	12,291,478
Balanza comercial	11,029,630	11,300,162	18,242,202	22,328,670	15,977,920	8,759,763	-2,269,867
Empleo	855	825	1,027	1,110	1,049	1,101	246
Exportaciones totales	51,886,000	60,882,200	79,541,700	95,999,800	110,431,000	117,459,557	65,573,557
Importaciones totales	65,366,500	79,345,898	72,453,000	89,468,797	109,807,602	125,373,059	60,006,559
Empleo nacional	32,534	33,208	33,881	35,226	37,360	38,618	6,083

Fuente: Elaborado por el CEPF con base a datos de CEPAL.

Además de la limitada asociación entre exportaciones y generación de empleo, podemos distinguir otras tendencias respecto a la generación de empleos. Por una parte, destaca que en los últimos años, desde 1988, las micro, pequeñas y medianas empresas (MPME) y particularmente la microempresas, han presentado una dinámica significativamente inferior a las de las grandes empresas en términos de generación de empleo e incluso en la creación de nuevos establecimientos (ver cuadro 12).

Estas tendencias son más pronunciadas a partir de 1993. Por una parte, la tasa de crecimiento promedio anual de la creación de grandes empresas durante el periodo 1988-1998 fue de 4.2% y de solamente 2.5% para las MPME. Sin

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

embargo, el cambio estructural más importante durante el periodo de referencia es la creciente participación de las grandes empresas en el empleo manufacturero, o, como contrapartida, la disminución por parte de las MPEE. Hasta 1993 las MPME participaron con un 50.77% del personal ocupado manufacturero; este porcentaje cayó a un 42.81% en 1998. Este cambio estructural nos refleja que las MPME han encontrado diversos obstáculos para integrarse a las actividades económicas, particularmente después de la crisis de 1994-1995.

Cuadro 12

México: Establecimientos y Empleo por Estrato de Empresa Manufaturera, 1988-1998

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1992-1998
Establecimientos								
Micro	101,446	99,279	97,996	93,194	93,600	97,479	100,062	-1,384
Pequeña	19,895	18,633	18,070	16,278	17,543	18,755	19,853	-42
Mediana	3,297	3,164	3,230	3,050	3,382	3,579	3,861	564
Subtotal	124,638	121,076	119,296	112,522	114,525	119,813	123,776	-862
Grande	2,367	2,270	2,347	2,285	2,629	2,933	3,165	798
Total	127,005	123,346	121,643	114,807	117,154	122,746	126,941	-64
Personal ocupado								
Micro	415,757	402,224	394,145	365,139	375,100	392,676	406,312	-9,445
Pequeña	740,870	696,195	673,779	610,238	657,274	707,062	748,908	8,038
Mediana	510,398	493,040	506,204	478,637	525,814	558,384	606,178	147,495
Subtotal	1,667,025	1,591,459	1,574,128	1,454,014	1,558,188	1,658,122	1,761,398	94,373
Grande	1,601,142	1,542,905	1,646,369	1,612,342	1,876,427	2,125,280	2,352,634	751,492
Total	3,268,167	3,134,364	3,220,497	3,066,356	3,434,615	3,783,402	4,114,032	845,865
Establecimiento (porcentaje sobre el total)								
Micro	79.88	80.49	80.56	81.17	79.89	79.42	78.83	2,162.50
Pequeña	15.66	15.11	14.85	14.18	14.97	15.28	15.64	n.e
Mediana	2.60	2.57	2.66	2.66	2.89	2.92	3.04	n.e
Subtotal	98.14	98.16	98.07	98.01	97.76	97.61	97.51	9.13
Grande	1.86	1.84	1.93	1.99	2.24	2.39	2.49	9.93
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Personal ocupado (porcentaje sobre el total)								
Micro	12.72	12.83	12.24	11.91	10.92	10.38	9.88	-1.12
Pequeña	22.67	22.21	20.92	19.90	19.14	18.69	18.20	0.95
Mediana	15.62	15.73	15.72	15.61	15.31	14.76	14.73	17.44
Subtotal	51.01	50.77	48.88	47.42	45.37	43.83	42.81	11.16
Grande	48.99	49.23	51.12	52.58	54.63	56.17	57.19	88.84
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaborado por el CEFP sobre la base de datos de CEPAL

3.2. Automotriz

Esta industria presenta características muy particulares que llevaron a los tres países norteamericanos a negociar este sector bajo condiciones diferentes al resto de los sectores.

Así por ejemplo, los Estados Unidos de América y Canadá mantienen sus propias reglas acordadas en el AUTOPAC¹⁴, mientras que México podrá mantener hasta el 1º. de enero de 2004, sus disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz de diciembre de 1989 (Decreto Automotriz) y del Acuerdo que determina Reglas para la Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz de noviembre de 1990, que sean incompatibles con el TLCAN.

Las manufacturas automotrices desempeñan un papel estratégico en el proceso de integración comercial y de inversión en el mercado norteamericano, resultado de la interrelación entre las políticas estatales y las estrategias corporativas de producción y comercio intrafirma dominado por las corporaciones oligopólicas estadounidenses de Detroit (General Motors, Ford y Chrysler).

Los avances tecnológicos y la globalización de los mercados contribuyeron a fortalecer la interdependencia explícita del sector en América del Norte, bajo el liderazgo de las tres grandes compañías automotrices estadounidenses.

El cambio de orientación de las políticas industriales y comerciales en la región derivaron, por una parte, en el AUTOPAC que inicio el proceso de integración formal del sector automotriz entre los Estados Unidos de América y Canadá, y por otra, en el proceso de apertura comercial de México a mediados de los años ochenta y los decretos automotrices de finales de esa década y principios de los años noventa, eventos que fueron el precedente inmediato para la plena integración del sector que se formalizó con el TLCAN.

Otra característica importante en este sector, es el predominio del capital extranjero en la industria de ensamblaje de vehículos automotores asociado con el capital nacional.

Por esas razones, los esquemas de protección implicados, tanto en el AUTOPAC de los Estados Unidos de América y Canadá como en los Decretos Automotrices mexicanos, contemplan la preservación de estas importantes áreas de sus industrias nacionales.

En ese contexto, las tres grandes compañías automotrices estadounidenses son el vínculo más importante en la integración comercial y de inversión del sector

¹⁴ Agreement Concerning Automotive Products between the Government of Canada and the Government of the United States of America, 1966.

automotriz en América del Norte, por una parte el AUTOPAC y por otra el programa mexicano de industrialización, vía maquiladoras¹⁵, han facilitado la racionalización de la producción y acelerado el libre comercio entre los tres países y que hasta la fecha, han permitido que el 98% de las importaciones de productos automotrices de procedencia mexicana ingresen a Canadá libres de arancel, mientras que México considerará como proveedor nacional a las industrias de autopartes maquiladoras que así lo soliciten y que cumplan con los requisitos correspondientes establecidos en el Decreto Automotriz.

El comercio entre México y Canadá en este Sector, ha sido tradicionalmente favorable para México, manteniendo históricamente un saldo superávitario en su balanza comercial, por una parte, las importaciones que realiza México de Canadá además de ser limitadas, se concentran básicamente en la rama de autopartes, mientras que las exportaciones a Canadá, en mayores volúmenes, están más diversificadas, aún cuando los motores dominan los flujos comerciales.

En los primeros cinco años de operación del TLCAN, se han intensificado las exportaciones canadienses a México, mientras que, en sentido contrario, las exportaciones de México a Canadá no han crecido en la misma proporción, no obstante que prácticamente la totalidad de los productos automotrices ya están libres de arancel, gracias al AUTOPAC, más que a los acuerdos alcanzados en el mismo Tratado.

Por otra parte, en el comercio bilateral entre los Estados Unidos de América y Canadá, más del 50% de las exportaciones canadienses a los Estados Unidos de América en este Sector, está dominada por automóviles, mientras que aproximadamente el 75% del total de las exportaciones estadounidenses a Canadá son automóviles y autopartes. En estos países no se ha observado un cambio sustancial en sus relaciones comerciales derivadas del TLCAN, toda vez que prevalecen las reglas que ambos países acordaron en el AUTOPAC y en su Acuerdo bilateral de Libre Comercio (ALC).

Asimismo se observa una elevada concentración del sector automotriz en las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos de América, que se venden autos y autopartes en elevados porcentajes de su comercio bilateral, alcanzando aproximadamente el 80% de las exportaciones en el caso de las autopartes de los Estados Unidos de América a México.

Por su parte, las plantas automotrices de América del Norte han tendido a diversificar su ubicación conforme a dos criterios básicos: por una parte, en el proceso de producción masiva, aprovechar el acceso a mano de obra barata, particularmente en labores de ensamble; y por otra parte, en el proceso de producción adelgazada, aprovechar la proximidad del mercado de consumidores finales.

¹⁵ Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, del 22 de diciembre de 1989.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

El cambio de la producción automotriz de masiva a adelgazada ha redefinido el proceso de producción global de la industria automotriz en América del Norte, por un lado, México tiende a producir vehículos de bajo costo, incluyendo autos compactos y camiones ligeros, mientras que por otra parte, Canadá y Estados Unidos están orientando su producción hacia los autos grandes y camiones pesados.

En general, si bien el TLCAN por sí mismo no ha generado mayores flujos de comercio e inversión entre los países de América del Norte, si ha permitido una mayor integración vertical y horizontal de las empresas automotrices de los tres países a través de esquemas de producción compartida y asociaciones estratégicas. Estos esquemas, a su vez, han propiciado que el dinamismo de las exportaciones automotrices mexicanas esté acompañado de un incremento paralelo en las importaciones de autopartes y bienes de capital del sector automotriz.

Cuadro 14
México: Comercio Automotriz con Estados Unidos, 1993-1998
(millones de dólares)

Año	Exportaciones				Importaciones				Saldo (A) - (B)
	Partes y Componentes	Vehículos Terminados	Camiones y Tractocamiones	Total (A)	Partes y Componentes	Vehículos Terminados	Camiones y Tractocamiones	Total (B)	
1993	1,867	3,843	10	5,720	764	479	45	1,288	4,432
1994	2,228	4,653	35	6,916	1,147	1,204	46	2,397	4,519
1995	2,619	7,592	46	10,257	2,602	469	20	3,091	7,166
1996	3,034	10,973	11	14,018	4,724	1,102	37	5,863	8,155
1997	3,603	11,914	26	15,543	5,441	2,030	75	7,546	7,997
1998	4,205	13,178	192	17,575	5,526	2,249	148	7,923	9,652

Fuente: Bancomext, Estadísticas de Comercio Exterior de México, 1993-1998.

El sector automotriz y de autopartes mexicano se ha beneficiado significativamente del dinamismo de sus exportaciones, el cual se explica fundamentalmente por la integración de los procesos productivos de las empresas automotrices, que se aceleró con la entrada en vigor del TLCAN.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

En el periodo 1993-1998, las exportaciones automotrices de México a los Estados Unidos de América se incrementaron en 25.9% promedio anual, mientras que las destinadas a Canadá lo hicieron en 20.3%, por su parte, las importaciones automotrices originarias de Estados Unidos crecieron 47.7% promedio anual y las originarias de Canadá lo hicieron en 21.1%, en el mismo periodo.

Sin embargo, no obstante que en los primeros cinco años de operación del TLCAN, las importaciones automotrices de México originarias de sus socios comerciales de América del Norte han crecido a un ritmo mayor que sus exportaciones, México mantiene un saldo comercial favorable con ambos países.

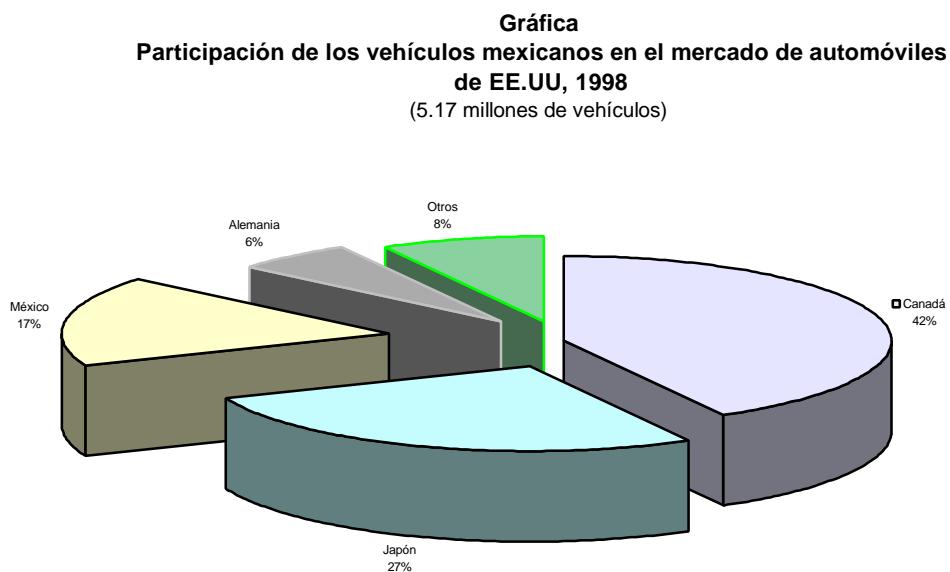
Cuadro 15
México: Comercio Automotriz con Canadá, 1993-1998
(millones de dólares)

Año	Exportaciones				Importaciones				Saldo (A) - (B)
	Partes y Componentes	Vehículos Terminados	Camiones y Tractocamiones	Total (A)	Partes y Componentes	Vehículos Terminados	Camiones y Tractocamiones	Total (B)	
1993	13	1,037	1	1,051	98	53	5	156	895
1994	14	879	1	894	218	57	4	279	615
1995	23	317	2	342	176	145	6	327	15
1996	125	707	0	832	14	26	3	43	789
1997	93	658	0	751	18	90	0	108	643
1998	34	1,052	1	1,087	19	32	1	52	1,035

Fuente: Bancomext, Estadísticas de Comercio Exterior de México, 1993-1998.

Por su composición, del total de exportaciones automotrices de México a Estados Unidos y Canadá en el periodo 1993-1998, éstas se concentran en vehículos terminados con el 74.4% y el 93.8% respectivamente, mientras que las importaciones originarias de Estados Unidos se concentran en partes y componentes con el 71.9% y las de Canadá en vehículos terminados (51.8%).

La participación de los vehículos mexicanos en el mercado estadounidense se ha incrementado de manera importante en los primeros cinco años de operación del Tratado al pasar de una participación de 7% en 1993 a 17% en 1998, siendo superado solamente por Canadá que participa con el 42% y Japón con el 27%, como se observa en la siguiente gráfica.



Fuente: Elaborado por la UEPF de la Honorable Cámara de Diputados sobre datos de SECOFI.

3.3. Textiles

La industria textil se clasifica en dos grupos básicos: bienes textiles y ropa o prendas de vestir, las que a su vez se integran en cinco categorías:

- i) Producción de fibras (naturales y artificiales o sintéticas)
- ii) Producción de hilados
- iii) Fabricación de telas (tejidos, tejidos de punto, afelpados y telas no tejidas)
- iv) Acabados de la tela (teñido y estampado)
- v) Fabricación de ropa

El comercio textil en América del Norte, históricamente ha sido muy intensa y significativa, particularmente de los Estados Unidos de América hacia Canadá y México, siendo muy limitado el comercio que realizan entre sí éstos dos últimos.

La industria textil y del vestido en los Estados Unidos de América, es una de las más desarrolladas a nivel mundial, siendo casi diez veces superior a la de Canadá, actualmente cuenta con más de 30 mil plantas de textiles y ropa que en su conjunto emplean a casi el 10% de la mano de obra manufacturera.

Sin embargo, en los últimos años se ha ampliado la brecha entre el sector de bienes textiles y la producción de ropa, pues mientras el primero se aproxima a los

niveles de competitividad de los mercados internacionales, realizándose grandes inversiones en equipo y tecnología, el segundo se ha venido deteriorando por su bajo nivel de crecimiento e insuficientes niveles de inversión en la producción

3.4 Agricultura

Considerando las asimetrías económicas entre los tres países firmantes del TLCAN, los Estados Unidos de América y Canadá aceptaron que el 61% y el 88.4% de las exportaciones agropecuarias mexicanas hacia esos países, respectivamente, entraran en la categoría de desgravación inmediata; mientras que México solamente aceptó el 35.9% y el 41.0%, respectivamente, en ese rubro. Sin embargo, mientras que México importaciones eliminó los subsidios al sector agropecuario, los Estados Unidos de América y Canadá los conservaron, agudizándose con ello las desventajas de los productores mexicanos frente a sus similares de los otros dos países.

Importaciones al inicio de la apertura comercial en 1985 y a la implementación de las políticas de reforma estructural a la agricultura mexicana, las importaciones de granos básicos como el maíz, el trigo, la soya, el sorgo y la cebada, así como el maíz y la semilla de algodón, se han incrementado de manera acelerada, como puede verse en el cuadro siguiente.

Cuadro 16
México: Importaciones de granos básicos sujetos a cuota en el TLCAN, 1990-1998
(toneladas métricas)

Año	Maíz	Variación (% anual)	Soya	Variación (% anual)	Sorgo	Variación (% anual)	Cebada	Variación % anual	Frijol	Variación (% anual)	Semilla de Algodón	Variación (% anual)
1990	4,020.276	10.18	756.209	-52.64	2,851.385	6.37	199.315	-4.98	330.177	184.15	47.600	33.70
1991	1,367.755	-65.98	1,647.294	117.84	2,873.903	0.79	158.062	-20.70	29.802	-909.70	94.002	97.48
1992	1,305.106	-4.58	2,253.951	36.83	4,745.647	65.13	218.344	38.14	2.812	-905.60	232.824	147.68
1993	190.321	-854.20	2,344.502	4.02	3,760.839	-20.75	190.208	-12.89	3.662	30.23	145.168	-37.65
1994	2,263.253	1,089.18	2,634.939	12.39	3,487.157	-7.28	184.207	-3.15	50.725	1,285.17	170.455	17.42
1995	2,661.446	17.59	2,207.572	-16.22	2,109.696	-39.50	189.535	2.89	25.684	-49.37	84.647	-50.34
1996	5,844.002	119.58	3,172.504	43.71	2,010.071	-4.72	357.196	88.46	123.465	380.71	12.479	-85.26
1997	2,500.776	-57.21	3,534.232	11.40	2,213.063	10.10	258.756	-27.56	56.058	-54.60	17.932	43.70
1998	5,218.573	108.68	3,485.232	-1.39	3,109.912	40.53	286.783	10.83	172.588	207.87	120.767	573.47

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de la SAGAR, Anuario Estadístico de Producción Agrícola de Estados Unidos Mexicanos, 1998 y Sistema de Información de Comercio de México, SECOFI, INEGI.

No obstante, las importaciones de granos básicos se incrementaron aún más importa de la entrada en vigor del TLCAN, lo cual no sólo ha significado una salida importante de divisas al importar, sino también rebasar, sin el pago del arancel-cuota, los cupos de importación pactados para algunos granos básicos en el TLCAN, como el maíz, el maíz y la cebada.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

El Capítulo VII Agropecuario del TLCAN, es el único que no tiene alcance trilateral, implica la adición y no la mezcla de dos acuerdos bilaterales, pues uno se refiere a la relación agrocomercial entre México y los Estados Unidos de América y el otro a la de México y Canadá.

Mientras que para los Estados Unidos de América y Canadá regirán las reglas de su propio Acuerdo de Libre Comercio¹⁶, importa lo que se refiere a las medidas fitosanitarias del TLCAN, que obliga a los tres países, la condición dual del Capítulo Agropecuario en el TLCAN permite, por sus características, que los tres países signatarios se adapten aisladamente a sus impactos.

Los Capítulos Agropecuario y de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias del TLCAN, establecen reglas específicas que regirán el comercio de productos agropecuarios entre México, Estados Unidos y Canadá, orientadas a resolver los problemas específicos que enfrente este sector.

Sin embargo, el TLCAN reconoce y refleja la importancia y sensibilidad del sector agropecuario para México, por ello se acordó entre los tres países de la región otorgar un trato asimétrico para México, en donde el 60% de nuestras

importaciones agropecuarias provenientes de los Estados Unidos de América y Canadá se liberarán completamente de arancel en plazos de 10 a 15 años, a partir de la entrada en vigor del Tratado; mientras que solamente el 32% y 7% de las exportaciones agropecuarias mexicanas a Estados Unidos y Canadá, respectivamente, quedaran desgravadas en plazos de 10 a 15 años (ver cuadro siguiente)

cuadro 17
Desgravación Arancelaria de productos agropecuarios en el TLCAN
(porcentaje)

Velocidad de desgravación (años)	Méjico otorga a Estados Unidos	Méjico otorga a Canadá	Estados Unidos otorga a Méjico	Canadá otorga a Méjico
0	35.93	40.99	61.00	88.40
5	3.33	3.71	5.76	4.40
10	42.47	28.30	28.12	7.20
15	18.27	0	5.12	0
Excluido	0	27.00	0	0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: SECOFI.

Para los productos agropecuarios altamente sensibles de México como el maíz, el frijol y la leche en polvo, se negoció un plazo de desgravación máximo de 15 años, para permitir que estos productos contaran con el tiempo suficiente para adaptarse a la competencia externa. Asimismo, para el caso de otros productos menos sensibles como la carne de cerdo, la manzana, la papa y el café procesado, se

¹⁶ Free Trade Agreement United StatesCanada firmado el 2 de enero de 1988 y en vigor a partir del 2 de enero de 1989.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

negociaron salvaguardas especiales, de tal manera que la desgravación arancelaria únicamente se da por una parte del año durante el periodo de transición.

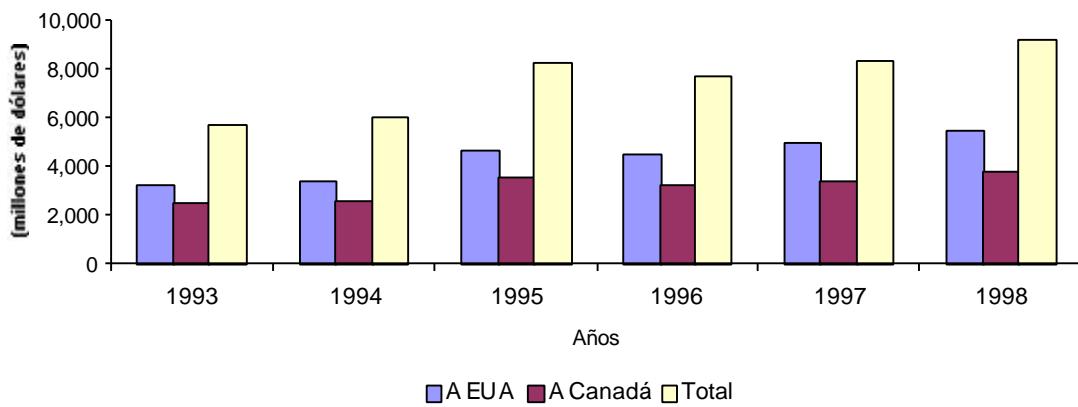
Las exportaciones mexicanas de origen agrícola a los Estados Unidos de América, están reguladas por las condiciones pactadas en el TLCAN como son: la liberalización unilateral, arancel cero, cupo negociado y productos con preferencia arancelaria.

Entre los productos liberados unilateralmente, destaca la soya que representa el 29% de las importaciones agrícolas estadounidenses de origen mexicano; entre los productos con arancel cero, se encuentran la semilla de sorgo y el maíz para siembra, que representan el 15%.

Los productos negociados con cupo máximo son el frijol, el maíz, la cebada y la manzana, mismos que representan el 29%; y los productos con arancel preferencial son el trigo, el arroz con cáscara, las uvas y las peras, que en su conjunto representan el 26%.

No obstante las asimetrías estructurales que presentan los sectores agropecuarios de los tres países suscriptores del TLCAN, a partir de su entrada en vigor, se ha observado un crecimiento importante de las exportaciones mexicanas de productos agropecuarios y agroindustriales hacia los Estados Unidos de América y Canadá, resultado en parte de las ventajas arancelarias que enfrentan dichos productos respecto a aquellos bienes originarios de países fuera de la región (ver gráfica siguiente)

Exportaciones mexicanas de productos agropecuarios y agroindustriales a América del Norte



Fuente: Elaborado por la UEPF sobre la base de datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Así, durante los primeros cinco años de vigencia del TLCAN, las exportaciones mexicanas de productos agropecuarios y agroindustriales a los Estados Unidos de América, se incrementaron en 71.6%, pasando de 3,213 millones de dólares en

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

1993 a 5,514 millones de dólares en 1998, ubicándose México como el segundo proveedor de productos agropecuarios de los Estados Unidos de América, solamente superado por Canadá.

Durante el periodo de referencia, destaca el crecimiento registrado de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos de América de los siguientes productos agroindustriales y agropecuarios: tequila y alcohol (275%); espárragos (249%); Cerveza (233%); ajos (220%); Uvas (161%); y fresas (123%).

No obstante lo negociado en el TLCAN respecto a los cupos máximos de importación por parte de México, la severa sequía que afectó al campo mexicano durante 1998, llevó a que algunos productos superaron significativamente su cuota máxima, tal fue el caso del maíz que superó su cupo en 178.8%, la cebada en 206.4% y el frijol en 295.7%.

Finalmente, respecto a la estructura del Capítulo Agropecuario del TLCAN, se negociaron otros temas como las salvaguardas, los subsidios, la solución de controversias y las medidas fitosanitarias.

Respecto a las *Salvaguardas*, se consideraron mecanismos de salvaguarda especial para algunos productos agropecuarios, aplicables en el periodo de transición, en donde cualquiera de los tres países puede imponer estas medidas, si las importaciones de otro alcanzan determinados niveles previamente convenidos.

Cuadro
México: Principales productos agropecuarios exportados a EUA, 1993-1997

(miles de dólares)

Fracción arancelaria ¹	Descripción	1993	1994	1995	1996	1997	TMCA (%)
O90111	Café sin descafeinar				492,470.2	557,702.7	
O70200	Tomates frescos o refrigerados	19.2			537,378.8	519,347.3	1,182.73
220300	Cerveza de malta	158,605.9	184,567.1	231,039.8	298,069.7	404,442.5	26.21
O70960	Frutos de los géneros <i>Capsicum</i> o <i>Pimienta</i>	148.1		5,519.0	175,671.7	253,840.1	543.39
O10290	Los demás animales bovinos en pie				127,312.6	197,761.7	
O70990	Las demás hortalizas frescas o refrigeradas		10.9		143,413.6	166,677.2	
O71080	Las demás hortalizas cocidas al vapor	115,255.8	127,579.5	128,535.4	132,656.1	143,178.6	5.57
O70310	Cebollas o chalotes	118,935.0	137,421.7	146,716.2	150,556.6	133,364.4	2.90
22089001	Tequila	15.9	400.6	21.6	109,179.4	129,150.5	849.38
O80450	Guayabas, mangos y mangostanes				120,312.5	111,286.8	
O70920	Espárragos	40.6	38.9	69.0	80.3	110.6	28.47
O70700	Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados		27.0		128.2	107.7	
O80719	Los demás melones, sandías y papayas				77,766.1	98,705.7	
O20329	Las demás de carne de la especie porcina congelada				67,600.0	93,635.2	
O90112	Café descafeinado				66,908.4	86,181.6	
190590	Los demás productos de panadería y pastelería	27,927.1	37,404.7	48,126.0	66,510.6	77,686.8	29.15
170490	Los demás artículos de confitería sin cacao	22,846.6	38,868.9	44,936.6	56,919.8	75,571.1	34.94
O80610	Uvas frescas	36,014.5	35,955.4	65,012.4	52,002.4	69,337.8	17.79

¹ A partir de 1996, se cambió la clasificación del sistema armonizado de la Tarifa General de Exportación, por lo que el valor de las exportaciones a nivel de fracción no corresponden a las del periodo 1993-1995.

Fuente: Sagar. Subsecretaría de Planeación, Indicadores Básicos del Sector Agropecuario, 1999.

En materia de *Subsidios*, se acordó su preservación, pero como en el ALC Estados Unidos-Canadá, los tres países procurarán eliminar aquellos subsidios que afecten a las exportaciones, excepto los que sirvan para compensar a los que se apliquen a las importaciones provenientes de un país fuera de la zona de libre comercio. Por otra parte, los tres países disponen de mecanismos de solución de controversias de índole privado, al igual que un Comité Trilateral que dará seguimiento a las controversias comerciales que se generen, derivadas del Tratado.

Como Anexo al Capítulo Agropecuario, se establecieron Medidas Fitosanitarias, las que se sujetaran a condiciones tales como basarse en principios científicamente comprobados, evaluación de riesgos y cuya aplicación no se constituya como una barrera no arancelaria.

De los temas agropecuarios más controvertidos en el contexto del T LCAN, fue la demanda presentada el 3 de junio de 1998 por los productores porcícolas mexicanos ante la SECOFI para iniciar una investigación administrativa, en materia de prácticas desleales de comercio y la aplicación del régimen de cuotas compensatorias sobre importaciones de cerdo para abasto, argumentando que la creciente importación de cerdos en pie para abasto procedentes de los Estados Unidos de América, a precios por debajo de su costo de producción, ha repercutido negativamente en el precio nacional del cerdo y consecuentemente en detrimento de la porcicultura.

Como resultado de dicha solicitud, la SECOFI publicó el 10. de febrero de 1999 en el D.O.F, la resolución preliminar de la investigación, imponiendo una cuota compensatoria provisional que resulta de la diferencia entre el precio de importación de la mercancía y el valor normal de referencia de 1.08 dólares por kilogramo, considerando el precio de exportación *ex works* de la mercancía, es decir, el precio en granja de los cerdos en el país de origen.

Ante la imposibilidad de la aduana para conocer el precio en granja de los cerdos en el país de origen y con ello poder calcular el monto de la cuota compensatoria, la SECOFI publicó el 23 de junio de 1999 en el Diario Oficial de la Federación las aclaraciones a la *Resolución* preliminar que cambian los términos de aplicación de la cuota compensatoria provisional, en el sentido de aplicar un arancel equivalente al margen de *dumping* encontrado en la investigación, es decir, 0.351 dólares por kilogramo.

En general, a cinco años de la entrada en vigor del T LCAN, el sector agropecuario mexicano es el que más se ha visto afectado y el que mayores controversias ha generado en productos tales como el tomate, el aguacate, el trigo, el azúcar, los productos pecuarios y el atún. Conviene destacar que gran parte de la falta de competitividad de ese sector obedece a problemas estructurales de la economía mexicana tales como:

- i) *La escasa provisión de infraestructura básica;*
- ii) *Pocos e ineficientes programas de apoyo financiero;*
- iii) *Desarrollo limitado de los canales de comercialización;*
- iv) *Limitada coordinación entre la investigación, la capacitación y los servicios de extensión técnica en el campo mexicano.*

Sin embargo, cabe destacar que con el TLCAN se logró abrir el mercado estadounidense a las exportaciones mexicanas de algunos importantes productos agropecuarios como el caso del aguacate, la carne de cerdo originaria de Sonora y Yucatán y la carne de pollo de varios estados de la República, mismos que estaban cerrados al mercado estadounidense por controles fitosanitarios, mientras que otros productos como los pepinos, limones y mangos, se han visto favorecidos a partir de la puesta en vigor del TLCAN, incrementando su participación en el mercado estadounidense de 36% en 1993 a 40% en 1998.

Por otra parte, la apertura comercial ha permitido un importante crecimiento de la producción agroindustrial en los últimos años, así en el periodo 1986-1998 acumuló una tasa de crecimiento de 45% en términos reales, mientras que el producto agropecuario en su conjunto creció en el mismo periodo en solamente 10%.

En 1980, el producto agroindustrial alcanzó un valor que representó el 66% del PIB agropecuario, forestal y pesca, en 1998 dicha relación se incrementó a 89%, siendo este sector uno de los más dinámicos del aparato exportador, registrando en el periodo 1991-1998 un crecimiento de sus exportaciones superior al 500%, mientras que la producción agropecuaria en el mismo periodo apenas si alcanzó a duplicar sus exportaciones.

Lo anterior revela un proceso de grandes transformaciones en las condiciones de producción en el sector agropecuario y una importancia cada vez más decidida de la producción agroindustrial en el conjunto del sector, imponiéndose con ello la necesidad de establecer vínculos más estrechos entre la producción primaria y la producción industrial, con los cambios que ello significa en términos de transformación de los procesos de producción.

3.5 Servicios Financieros

El sector financiero es el sector que mayores transformaciones ha sufrido en México en los últimos años. Por una parte, el proceso de liberalización y desregulación financiera permitieron la reestructuración del sector y la entrada de nuevos inversionistas, y por otra parte, el TLCAN permitió acelerar la inserción del sector financiero mexicano al proceso de globalización.

Dichos procesos, que han afectado positiva y negativamente el comportamiento y evolución del sistema financiero, se encuentran estrechamente vinculados, por lo

que su análisis tiene que ser integral, la crisis financiera que ha venido enfrentando la economía mexicana y que se acentuó con la crisis del peso de 1994-1995, es un claro ejemplo de dicha vinculación, ya que gran parte de dicho problema debemos de ubicarlo en el mismo proceso de liberalización del sector, y particularmente por los errores que se cometieron en la privatización de la banca comercial y por la falta de una regulación y supervisión adecuada.

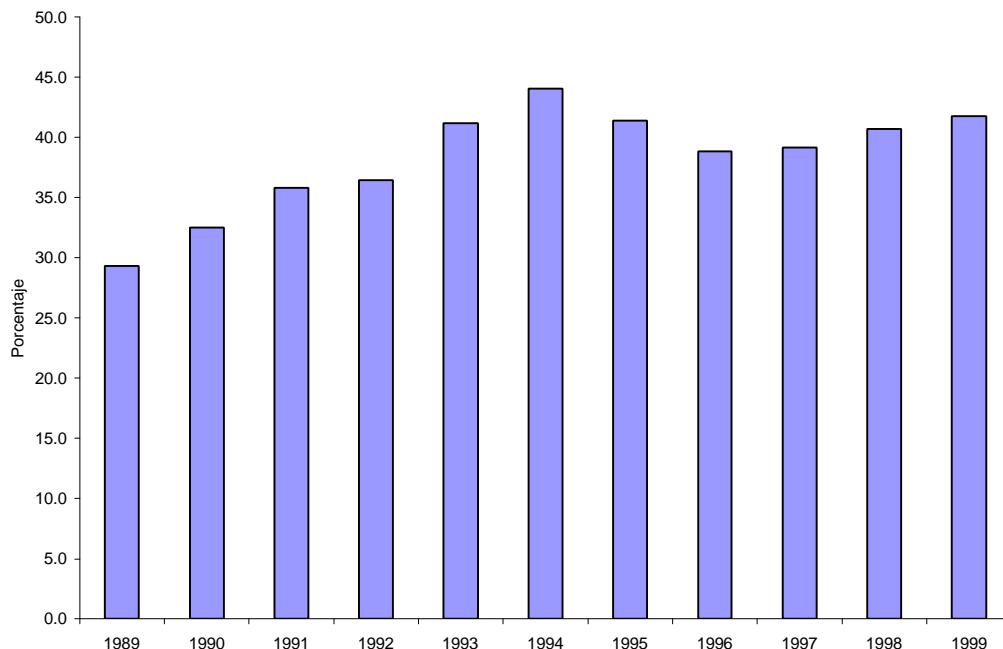
Asimismo, la apertura del sector financiero al exterior provocó una entrada importante de recursos, los cuales, a su vez, provocaron una elevada volatilidad en los mercados de capital domésticos, aún cuando el capital extranjero permitió la recapitalización de diversos bancos comerciales, incluyendo los que no fueron intervenidos por las autoridades financieras del país.

En general, no obstante que cinco años de operación del TLCAN aún resultan pocos para evaluar el impacto real que ha tenido sobre el sector financiero mexicano, podemos destacar algunos efectos que de manera inmediata tuvieron los acuerdos suscritos para dicho sector en el Tratado.

Como consecuencia de la instrumentación de las diversas medidas de liberalización, desregulación y apertura en el sector financiero que se han venido dando en los últimos años, la estructura del sector observó importantes cambios, en general, se diversificaron los inversionistas e instrumentos, así como un mayor desarrollo y profundización. En la gráfica siguiente se observa la evolución de un indicador de profundidad financiera dado por la relación del agregado monetario M4/ Producto Interno Bruto.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Gráfica
Profundidad Financiera (M4/PIB)



Fuente: Banco de México, Informe Anual 1999

Las expectativas favorables generadas por la estabilidad macroeconómica y la instrumentación de políticas de cambio estructural estimularon el flujo de capitales externos, al mismo tiempo que aumentó el monto de recursos intermediados por el sistema financiero y absorbidos por el sector privado.

Ese proceso reflejó la evolución de la participación del agregado monetario M4 como proporción del PIB, la cual mantuvo una tendencia creciente a partir de 1988 y hasta 1994, año en que superó el 50%. Sin embargo, como consecuencia de la crisis financiera, dicha variable disminuyó de manera importante a partir de 1995, aún cuando mantiene niveles superiores a los observados en los años ochenta. Esta creciente profundización del sistema financiero mexicano también se refleja en cuanto a la diversificación de los instrumentos de intermediación financiera.

Por un lado, al analizar la estructura del agregado monetario M4 observamos un aumento en la participación de los instrumentos bancarios y no bancarios a plazo mayor a un año, como se observa en el cuadro siguiente.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Cuadro
México: Composición del Circulante Monetario M4, 1990-1998

	(en %)									
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
M1	17.0	28.0	27.0	25.0	21.0	19.0	20.0	20.0	20.0	
Instrumentos bancarios a plazo hasta un año	45.0	41.0	43.0	38.0	41.0	52.0	49.0	44.0	43.0	
Instrumentos no bancarios a plazo hasta un año	25.0	13.0	9.0	16.0	18.0	9.0	10.0	14.0	16.0	
Instrumentos bancarios y no bancarios a plazo mayor de un año más fondos del SAR	13.0	18.0	21.0	22.0	20.0	21.0	21.0	21.0	22.0	

Fuente: Banco de México. Indicadores Financieros y Monetarios, 1999.

Por otro lado, dicha tendencia la observamos también en la estructura de instrumentos negociados en el mercado de valores (véase gráfica), al aumentar la participación porcentual de los instrumentos de renta fija de largo plazo de 4% en 1988 a más de 2% en 1998, este “largo plazo” se refiere a instrumentos con vencimientos mayores a un año y que en general no superan los tres años. Es decir, a pesar de que ha aumentado la estructura de madurez de los instrumentos negociados, aún se requiere un mayor esfuerzo para crear instrumentos de plazos mayores que sustenten proyectos de inversión que requieran amplios períodos de maduración como los de infraestructura.

Si bien es cierto, que dichos indicadores reflejan efectos positivos derivados de los cambios estructurales y los acuerdos en el TLCAN observados por el sector financiero, también es importante destacar que dicha evolución ha enfrentado diversos problemas, particularmente a partir de la crisis financiera de 1994. Dichos problemas han sido particularmente graves para el sector bancario, y su origen se encuentra en las propias características del proceso de liberalización y desregulación, y en los errores del proceso de reprivatización de la banca comercial.

En general, se combinaron las expectativas de los agentes económicos en un acelerado crecimiento, por lo que aumentaron sustancialmente sus niveles de endeudamiento, y por otro lado, se presentó un nuevo ambiente financiero menos regulado y de mayor competencia entre los bancos comerciales junto con un marco débil de regulación y supervisión efectiva; en su conjunto, ello condujo a una mayor vulnerabilidad del sistema financiero en su conjunto.

Esa situación se reflejó en el comportamiento de la cartera vencida de la banca comercial, el cual aumentó sustancialmente a partir de 1992, reflejando crecientes posiciones de riesgo tomadas por los nuevos banqueros y las deficiencias del esquema de evaluación de riesgos y en los sistemas contables. De hecho, la crisis

del peso de 1994 no hizo más que revelar esos problemas al acentuar la frágil situación de los deudores y de los propios bancos.

Cuadro

México: Indicadores del Sistema Bancario, 1990-1998

Año	Indice de Capitalización	Indice de Morosidad ²
1990	n.d	2.31
1991	7.64	3.69
1992	7.74	6.53
1993	10.15	8.96
1994	9.75	9.19
1995	12.06	8.33
1996	13.06	7.29
1997 ¹	13.77	12.51
1998	14.02	10.58

¹ A partir de 1997 los datos no son comparables con los de años anteriores debido al cambio en la metodología contable.

² Indice de morosidad = cartera vencida - cartera total

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

En este contexto, precisar el efecto que ha tenido el TLCAN en la evolución reciente del sistema financiero mexicano, tenemos que hacerlo de manera integral con los efectos derivados del conjunto del proceso de liberalización y desregulación del sistema financiero. Sin embargo, destacan algunos indicadores importantes que nos pueden acercar a determinar los posibles efectos del TLCAN y que están asociados a la apertura del sector financiero hacia el exterior.

Sector bancario

Algunos de los principales efectos derivados del TLCAN en el sector bancario, se relacionan con la entrada de nuevos actores al mercado y su posible impacto sobre la estructura del mercado y sus patrones competitivos. De hecho, las modificaciones en la estructura del mercado se iniciaron con la reprivatización de la banca y los cambios en el marco institucional que permitieron el acceso de nuevas instituciones. Sin embargo, la apertura al exterior acentuó este proceso al permitir la entrada de capital extranjero, ya sea como parte del capital de bancos mexicanos ya existentes o mediante la creación de filiales de bancos extranjeros, particularmente estadounidenses.

En el cuadro se observa la evolución de la estructura del sistema financiero mexicano, de acuerdo con su capital contable, para ello, consideramos tres tipos de bancos: aquellos con el 100% de capital mexicano; los que incluyen bancos con capital mexicano y capital extranjero¹⁷; y los bancos con capital 100%

¹⁷ A partir de 1994 con la entrada en vigor del TLCAN.

extranjero, que con excepción del Citibank, iniciaron sus operaciones a partir de 1994.

En 1997, el primer grupo de bancos representó el 47.4% del capital contable del sistema bancario (contra casi el 55% en 1995, es decir, un año después de la entrada en vigor del TLCAN), mientras que el segundo grupo con cuatro bancos, representó el 37.5%. Por su parte, los 20 bancos con capital únicamente extranjero, representaban el restante 15.1%.

En su mayoría, los bancos con capital extranjero fueron penetrando a nichos particulares del mercado, atendiendo principalmente operaciones al mayoreo y de banca de inversión. Sin embargo, destacan los casos de los bancos españoles Bilbao Vizcaya (BBV) y Santander, que han penetrado de manera importante en el mercado de captación al menudeo mediante la adquisición de bancos mexicanos, los cuales venían enfrentando diversos problemas y finalmente fueron intervenidos por las autoridades financieras mexicanas. En consecuencia, estos bancos se posesionaron de un espacio importante del mercado en términos de su participación en la captación total del sistema bancario nacional, representando el 6.4 y 6.6%, respectivamente en 1997, véase cuadro

Por varias razones, los otros bancos extranjeros no han seguido una estrategia similar a la de los bancos españoles, pero tal vez las más importantes tienen que ver con las posibles desventajas para estos bancos en el mercado al menudeo respecto de los bancos nacionales ya establecidos, y con el impacto negativo que tuvo la crisis financiera de 1994 y 1995 en las expectativas de estos nuevos intermediarios financieros, al obligarlos a tomar acciones más prudentes.

En general, la estructura del sistema bancario mexicano sufrió importantes modificaciones entre 1992 y 1998, en dicho periodo se reprivatizaron los bancos comerciales, se permitió el acceso de nuevos intermediarios nacionales y posteriormente a intermediarios extranjeros, es decir, la reciente crisis que ha enfrentado ese sector obligó a diversos bancos (la mayoría de ellos intervenidos por las autoridades financieras) a desaparecer o fusionarse con otras instituciones bancarias. Es importante señalar que al menos 10 bancos fueron intervenidos,¹⁸ de los cuales tres fueron liquidados y el resto vendidos a otras instituciones.

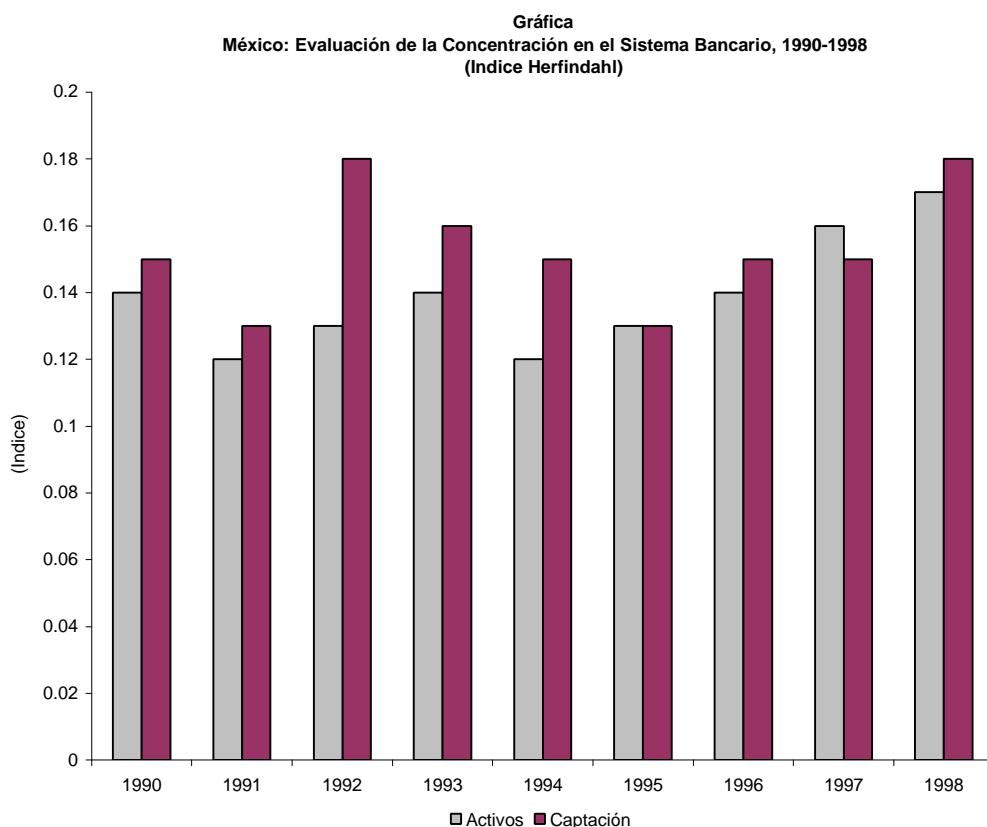
Por otra parte, el sistema bancario mantuvo un elevado nivel de concentración durante la década de los ochenta, existiendo al momento de su privatización 18 bancos, incluyendo al Banco Obrero (propiedad del sector obrero) y el Citibank (único banco extranjero operando en ese momento).

Uno de los principales objetivos que se habían planteado las autoridades financieras con el proceso de reestructuración y apertura del sector fue aumentar la competitividad de los bancos, para mejorar la eficiencia del proceso de intermediación de recursos en la economía. La creación de nuevos bancos

¹⁸ Entre otros: Unión, Cremi, Oriente, Inverlat, Banpaís, Obrero, Capital, InterestatalPronorte y del Sureste.

mexicanos y la entrada de capital financiero extranjero alentada por el TLCAN contribuyeron a alcanzar dicho objetivo.

En la siguiente gráfica observamos la evolución de la concentración del sistema bancario utilizando para ello el índice Herfindahl,¹⁹ para el periodo 1990-1998, y con estimaciones basadas en los activos y en la captación del sistema.



Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores

En ambos casos, el nivel de concentración disminuyó entre 1992 y 1994, debido básicamente a la incorporación al mercado de nuevos bancos nacionales, por otra parte, el impacto de la entrada de intermediarios extranjeros a partir de 1994 no provocó cambios notables en el nivel de concentración del mercado, ya que en 1995 aumentó ligeramente el índice con base en los activos y disminuyó el índice con relación a la captación, esto último nos refleja más el crecimiento de los nuevos bancos nacionales que el efecto de los bancos extranjeros, los cuales representaban solamente el 5% de la captación del mercado en ese año, véase cuadro .

¹⁹ Este índice nos permite medir el nivel de concentración del mercado que es el porcentaje de participación de una empresa en el mercado. Su construcción es igual a la suma del cuadrado de la participación del mercado de las empresas consideradas.

Por otra parte, la mayoría de los bancos extranjeros no participaba en la captación al menudeo. En 1997 observamos un aumento en la concentración del mercado, más acentuado en el caso del índice basado en activos, en parte debido a las modificaciones en el sistema de contabilidad bancaria y a los problemas que enfrentaron diversos bancos a partir de 1995 y que obligaron a que desaparecieran unos, se fusionaran y fueran adquiridos otros bancos extranjeros. Este mismo patrón, lo podemos observar en la gráfica , en la cual se muestra el índice de concentración CR4,²⁰ que considera a los cuatro mayores participantes en el mercado. En este caso, adicionalmente, dicho indicador nos proporciona información sobre el predominio de unas cuantas instituciones en el sistema bancario mexicano y nos permite observar que entre 1990 y 1997 no se presentan cambios importantes en promedio.

Otro elemento importante en el proceso con que se incrementó la competencia del sector, fue el de aumentar su eficiencia y reducir los márgenes de intermediación financiera. Si observamos el comportamiento del margen financiero como proporción de los activos tenemos que, para 1993 este indicador para el conjunto del sistema bancario fue de 5.8%, mientras que para 1996 se redujo a 3%. Sin embargo, si observamos este indicador con respecto a los tres subgrupos de bancos, tenemos que para 1996 en el caso de los bancos mexicanos este indicador fue de .5%, para los bancos con capital mixto fue de 2.8% y para las filiales extranjeras fue de 2.1%. Esta disminución nos refleja en parte, un mayor proceso competitivo en este sector, así como una disminución en los ingresos financieros a partir de la crisis que han enfrentado los intermediarios. De hecho, los costos operativos como proporción de los activos no disminuyeron en la misma proporción entre 1993 y 1996, ya que pasaron de 4.2% a 3.5%, lo cual sigue teniendo un impacto importante en el margen de intermediación de los bancos.

Una razón adicional, de las diferencias en el margen de intermediación de los distintos tipos de bancos, es que los bancos extranjeros por lo general se localizan en el sector de crédito corporativo al mayoreo, al dirigirlo principalmente a empresas trasnacionales generalmente vinculadas con la matriz del banco en el extranjero, lo que reduce sustancialmente sus costos de operación; mientras que los bancos nacionales, realizan gran parte de su actividad financiera en el sector del crédito al menudeo, donde los costos operativos tienden a ser mayores.

En general, si bien parece ser que la apertura del sistema bancario a inversionistas extranjeros a partir de la firma del TLCAN aún no ha generado cambios importantes en la concentración del mercado, debemos de reconocer su contribución en otros aspectos.

Particularmente destacó el papel desempeñado por el capital extranjero para enfrentar la crisis que enfrentó el sector entre 1994 y 1995. Uno de los efectos

²⁰ Este índice nos mide la concentración del mercado y representa la suma de la participación de mercado de las cuatro mayores empresas.

más importantes de esta crisis fue su impacto negativo en el nivel de capitalización de los bancos debido al sustancial incremento de su cartera vencida y la disminución en el valor de sus activos.

En ese marco, el capital extranjero permitió la recapitalización de diversos bancos, incluyendo aquellos que no sufrieron una acción de intervención por parte de las autoridades, como fue el caso de la capitalización y la toma de control del Banco Mercantil Probursa por el banco español Bilbao Vizcaya durante el primer semestre de 1995, el mismo BBV también adquirió la red de sucursales de Banca Cremi y Banco del Oriente.

Otros casos de capitalización de bancos nacionales por parte de bancos extranjeros fueron: Bancomer-Banco de Montreal; Serfin-Hong Kong Shanghai Bank; Bital-Banco Central Hispanoamericano-Banco Central Portugués; Bancracer-Allianz of America y la adquisición del Banco Mexicano por parte del Banco Santander. Estas acciones permitieron reducir el impacto y magnitud de la crisis bancaria ya que, de otra manera, algunas de esas instituciones se hubieran visto en la necesidad de declararse insolventes, aumentando con ello el costo del rescate bancario.

Sector asegurador

Respecto al sector asegurador, los acuerdos pactados en el TLCAN respecto a la participación del capital extranjero fueron menos restrictivas que en el caso de los bancos, considerando que el sector asegurador es más pequeño y con menor peso en el conjunto del sistema financiero nacional. En el cuadro observamos la estructura del sector asegurador de acuerdo con sus activos, mientras que en el cuadro la base del indicador es por su capital.

Sobre la base de la información disponible analizada, observamos una creciente participación de capital extranjero, en ambos casos a partir de la entrada en vigor del TLCAN, de tal manera que, en 1997, aproximadamente el 16% de los activos del sector estaba en manos de instituciones con capital mixto, mientras que el 9.6% lo concentraban las filiales extranjeras.

Respecto a la estructura del mercado en términos del capital, en 1997 aproximadamente el 18.1% del capital total del sistema era de propiedad mixta, mientras que el 11.6% correspondió a filiales extranjeras, destacando la Allianz de México y Seguros Génesis, con una participación en el mercado de 2.6% cada una de ellas.

La evolución de la concentración en este sector ha sido distinta si la comparamos con el sector bancario, ya que en el primero destaca la tendencia ascendente en la concentración del mercado entre 1992 y 1995, años en los que se dieron importantes modificaciones en el sector financiero, destacando la integración de los grupos financieros y el acceso al mercado de nuevos intermediarios en los diversos subsectores. Como se observa en el cuadro , durante ese periodo

desaparecieron varias aseguradoras pequeñas y surgieron otras, pero la tendencia fue hacia una mayor concentración que comenzó a disminuir en 1997.

El efecto que ha tenido la incursión de aseguradoras extranjeras después de la entrada en operación del TLCAN, destaca que, entre 1995 y 1998, su participación en el capital total del sector aumentó de .8 a casi 12%, lo que nos permite explicar la disminución en los niveles de concentración del mercado de este sector, como podemos observar en la siguiente gráfica.

Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores)

Las Afores se crearon con las reformas al sistema de pensiones que entraron en vigor a partir del 1º. De julio de 1997, por lo que su presencia en el mercado es muy reciente. Sin embargo, es importante destacar que gracias al marco institucional creado a partir de la firma del TLCAN, fue posible la asociación de capital nacional con capital extranjero, lo que favoreció la entrada a este mercado de entidades que ya contaban con alguna experiencia en este tipo de actividad, de hecho, la reforma al sistema de pensiones también ha tenido un efecto sobre el sector asegurador, ya que el pago de pensiones se realiza, en el nuevo sistema, a través de entidades especializadas y dedicadas exclusivamente a esa actividad.

En el siguiente cuadro observamos que de las 17 Afores existentes en el mercado en 1998, sólo cuatro no contaban con alguna participación de capital extranjero.

Por el poco tiempo que tienen de estar funcionando las Afores, aún resulta prematuro poder realizar una evaluación sobre dicho sector, además de la falta de información detallada para poder comparar la estructura de costos y el nivel de eficiencia de las Afores bajo el supuesto de que no hubiera participación del capital extranjero.

Conclusiones

A cinco años de entrada en vigor del TLCAN, aún es difícil poder determinar efectos concluyentes sobre su impacto en el sector financiero de México, por otra parte, no podemos separar los efectos que en el sector financiero han tenido tanto la entrada en vigor del TLCAN, como el propio proceso de liberalización del sistema financiero. Asimismo, observamos que particularmente el sector bancario entró en una crisis que se manifestó en altos índices de cartera vencida, por lo que varios bancos tuvieron que ser intervenidos y otros adquiridos total o parcialmente por capital extranjero, lo cual influyó decisivamente en el comportamiento del sector bancario al margen del efecto que sobre dicho sector pudiera haber tenido el TLCAN.

Uno de los principales efectos esperados de la apertura promovida por el TLCAN, es el de la entrada de mayores intermediarios, que permitieran una mayor competitividad del sector y, ello a su vez, promoviera una mayor eficiencia en la intermediación de los recursos.

Del análisis anterior, podemos concluir que, en el caso del sector bancario, el posible efecto de una menor concentración aún es poco claro, aunque en gran parte ello se debe a la propia reestructuración del sector financiero desde la crisis de 1994-1995, lo que obligó a la liquidación y fusión de diversos intermediarios financieros.

Por otro lado, la mayor eficiencia que se esperaba con la apertura del sector, resulta difícil evaluarla por los cambios en los sistemas de contabilidad bancaria a partir de 1997 que dificulta la posibilidad de comparación con los años anteriores, además, sólo una minoría de los bancos extranjeros ha penetrado al mercado de la banca al menudeo, segmento en el cual la banca nacional se ha caracterizado, en general, por su baja eficiencia y calidad en el servicio.

En general, lo que sí parece ser un efecto positivo más claro de la penetración del capital extranjero en el sector financiero mexicano ha sido su papel en la reciente crisis bancaria, pues permitió la recapitalización de bancos nacionales, a la vez, ayudó a que no fuera mayor el costo fiscal del rescate bancario ni más profunda la crisis del sector.

En el caso de otros agentes financieros, como el sector de las aseguradoras, observamos una menor concentración, aunque la información disponible no permite hacer juicios sobre el efecto del TLCAN en su eficiencia. Asimismo, destaca la importancia del capital extranjero en otros intermediarios como las Afore, aunque su reciente aparición en el mercado impide aún realizar un análisis de su impacto.

3.6 Inversión

A seis años de la entrada en vigor del TLCAN, sus efectos ya, se han observado en la economía mexicana, aún cuando estos se profundizaran en los próximos años. Particular importancia tiene el Tratado en el régimen jurídico de la inversión extranjera, que se estableció a partir de su entrada en operación y que se ha reflejado en mayores flujos de capital externo hacia México.

En el contexto en el que se suscribió el TLCAN, el tratamiento que se le daba en México a la inversión extranjera buscaba respetar los principios propios de un esquema globalizado, tales como el trato nacional, trato de la nación más favorecida y nivel de trato, que en su conjunto permitieran impulsar mayores oportunidades de inversión, cabe destacar que dichos principios fueron retomados en el Capítulo XI del TLCAN, para ofrecer a los países miembros seguridad, certeza, igualdad y justicia a sus inversiones.

Con la nueva Ley de Inversión Extranjera (LIE) mexicana de diciembre de 1993, se buscó establecer un nuevo marco normativo que promoviera la competitividad del país, brindara certidumbre a la inversión foránea y estableciera reglas claras para canalizar el capital internacional a las actividades productivas. Esa Ley, pretendió reflejar en el ámbito interno las disposiciones que sobre la inversión extranjera habían sido negociadas en el TLCAN, por lo que su publicación se hizo siete días después de la del Tratado para adecuar sus disposiciones al mismo.

A pesar de que el TLCAN establece importantes beneficios para los inversionistas extranjeros de los países miembros, la entrada en vigor de la Ley de Inversión Extranjera mexicana, con beneficios similares a los del propio Tratado, tuvo como finalidad dejar en claro que, si bien se fortalecían los vínculos con los socios de América del Norte, México no cerraba sus puertas a la inversión extranjera proveniente de los países no miembros del TLCAN, política que se fortaleció con la suscripción de tratados bilaterales para la promoción recíproca de las inversiones (BITS: Bilateral Investment Treaties) con países como Suiza, España, Argentina, Alemania, Países Bajos, Bélgica -Luxemburgo y Austria, además de los tratados de libre comercio que se han suscrito con otros países latinoamericanos, en donde se incluyen disposiciones en materia de tratamiento favorable a la inversión extranjera.

Por otra parte, México como país miembro de la Organización Mundial de Comercio, está obligado a cumplir con las disposiciones del Acuerdo de Marrakech sobre medidas en materia de inversión relacionadas con el comercio.

Así, la LIE de 1993 logró simplificar y eliminar las autorizaciones previas y los procedimientos para la entrada de inversión extranjera en México, con lo cual se dio un paso importante en la desregulación para permitir un mayor flujo de capital externo.

La apertura sectorial planteada por la LIE también considera la entrada al país de tecnología de punta para el aprovechamiento de los recursos naturales y su transformación. En general, los principales objetivos que persigue la LIE es el establecimiento de normas claras sobre la regulación y admisión de la inversión extranjera al país y garantizar a aquellos países no miembros del TLCAN beneficios similares respecto de las áreas que fueron objeto de apertura a la inversión extranjera.

Por su parte, el TLCAN establece diversas disposiciones para el tratamiento de la inversión extranjera entre las partes, las cuales se engloban en ocho principios generales dentro del Capítulo IX del Tratado. Los primeros siete principios (establecimiento de una base general de respeto a la inversión extranjera; trato a la inversión; apertura sectorial; requisito de desempeño; dirección empresarial y consejos de administración; transferencias; y expropiación y compensación) se tratan en la parte sustantiva del Capítulo IX, Apartado "A", mientras que el esquema de solución de controversias, se trata en la parte adjetiva de ese Capítulo, Apartado "B".

Por otra parte, México incluyó diversas reservas o excepciones en el TLCAN, a los principios de apertura sectorial, trato a la inversión, requisitos de desempeño y participación en la administración de sociedades establecidas en México. Esas reservas responden principalmente a las limitaciones establecidas en el orden jurídico interno y se consideran en los Anexos I, II y III del Tratado.

Así, en el Anexo III se listan las actividades reservadas al Estado y sólo es aplicable a México ya que los Estados Unidos de América y Canadá no tienen actividades clasificadas en este Anexo. México se reservó el derecho exclusivo de desempeñar las actividades listadas en este Anexo y negarse a autorizar la inversión privada en las actividades que conforme a los principios constitucionales están reservadas al Estado (petróleo y otros hidrocarburos y petroquímica básica; electricidad; energía nuclear y tratamiento de minerales radioactivos; comunicaciones vía satélite; servicios de telégrafo; servicios de radiotelegrafía; servicio postal; emisión y acuñación de monedas y billetes; y control, inspección y vigilancia de puertos marítimos y terrestres y de aeropuertos y helipuertos).

Con fundamento en las reservas del Anexo III del Tratado, México mantiene su libertad de regular la inversión en dichas actividades como considere adecuado, pudiendo permitir la inversión privada en dichas actividades por medio de concesiones, permisos o cualquier otro medio e imponer válidamente restricciones a la participación de inversión extranjera, como las que se imponen actualmente a las áreas reservadas sólo a inversionistas mexicanos.

Además de las reservas anteriores, México estableció restricciones a la inversión extranjera en los sectores considerados estratégicos o sensibles para el país. En el artículo 1108 del Tratado se establece que los artículos 1102, 1103, 1106 y 1107 (relativos a los principios de trato a la inversión, requisitos de desempeño y altos ejecutivos y consejos de administración) no se aplicarán a las medidas

establecidas en el Anexo I y a los sectores o actividades establecidas en el Anexo II. Todas las demás actividades quedaron abiertas a la inversión extranjera, misma que podrá participar en cualquier proporción en empresas dedicadas a actividades no restringidas, sin necesidad de recabar ninguna autorización previa, excepto el caso de adquisición de empresas ya establecidas.

En ese contexto se otorgó la facultad a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) para otorgar autorizaciones previas a la inversión, para la adquisición de más de 49% de empresas ya constituidas, que tienen un peso específico en la economía nacional.²¹

En el Anexo I se conservó la limitación establecida en el artículo 27 Constitucional, que señala que los extranjeros y las empresas extranjeras no podrán adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas, en una franja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y 50 kilómetros a lo largo de las playas (zona restringida) y también se conservó la posibilidad de que los inversionistas extranjeros puedan adquirir los derechos de uso y goce sobre ese tipo de propiedad por medio del fideicomiso.

Además, México estableció limitaciones a la inversión extranjera en las siguientes actividades: sociedades cooperativas de producción; agricultura, ganadería o silvicultura; comunicaciones; construcción; servicios educativos; petróleo; industria de autopartes; industria maquiladora; explosivos y armas de fuego; minería; imprentas, editoriales e industrias conexas; servicios profesionales, técnicos y especializados; servicios religiosos; y transporte.

Además de las actividades anteriores en las que México estableció ciertas excepciones a los principios generales pactados en materia de inversión, el Anexo II, por su parte, establece los sectores de la industria en los que las tres partes se reservaron la facultad de ser más restrictivos en los próximos años. México estableció reservas respecto de:

- i) la adquisición y venta de bonos, pagarés u otro tipo de valores emitidos por el gobierno;
- ii) producción y transmisión privada de programas de radio, sistemas de distribución multipunto, música continua y televisión de alta definición;
- iii) servicios de telecomunicaciones para servicios aeronáuticos;
- iv) servicios de redes de telecomunicaciones;
- v) servicios transfronterizos postales, de telecomunicaciones y ferroviarios;
- vi) servicios relacionados con energía y petroquímica básica;
- vii) servicios sociales y asuntos relacionados con grupos económica o socialmente en desventaja; y

²¹ Si el valor de los activos brutos de la empresa rebasa el monto del umbral aplicable que varía de conformidad con los años de vigencia del TLCAN. Durante los primeros tres años a partir de la entrada en vigor del mismo, dicho umbral fue de 25 millones de dólares; durante los siguientes tres años, hasta diciembre de 1999, es de 50 millones de dólares; hasta diciembre del año 2002 será de 75 millones de dólares; y a partir de nueve años después de la entrada en vigor del Tratado, es decir, a partir del año 200, el umbral será de 150 millones de dólares.

viii) servicios legales respecto a Estados Unidos y servicios prestados por personal especializado.

Por último, en el Anexo IV se incorporaron las reservas al principio de trato de nación más favorecida, los sectores incluidos son los mismos para los tres países: transporte aéreo, pesca, asuntos marítimos y redes de telecomunicaciones.

Mecanismo de solución de controversias para la inversión

La Sección "B" del Capítulo XI del TLCAN prevé un mecanismo de arbitraje para resolver las controversias en materia de inversión entre un inversionista y un país miembro del Tratado, buscando asegurar "un trato igual entre inversionistas de las Partes de acuerdo con el principio de reciprocidad internacional, como debido proceso legal ante un tribunal imparcial". (art. 1115).

La jurisdicción sobre conflictos entre inversionistas y Estados que reciben la inversión extranjera, ha sido uno de los temas más sensibles y debatidos entre los países miembros del TLCAN. Por su parte, el gobierno mexicano, antes de la suscripción del TLCAN y como resultado de la Doctrina y Cláusula Calvo, se había negado sistemáticamente a celebrar tratados internacionales que lo obligaran a someterse a la jurisdicción de tribunales internacionales de cualquier tipo en materia de inversión extranjera, y ahora con la firma del TLCAN, se abre la posibilidad de someter al gobierno mexicano al arbitraje internacional, por conflictos con inversionistas extranjeros en territorio nacional, lo cual resulta un hecho sin precedente para nuestro país.

El procedimiento de Arbitraje en el TLCAN considera los siguientes pasos: el inversionista deberá de demostrar su personalidad jurídica para poder demandar; se deberán hacer explícitas las violaciones al TLCAN que pueden demandarse mediante el arbitraje; las partes deberán de someterse al arbitraje; establecer las reglas del procedimiento; integración del Tribunal Arbitral; señalarse el lugar del arbitraje; establecimiento del derecho aplicable al fondo de la controversia; así como el contenido y definitividad del *laudo*.

El laudo que dicte el Tribunal Arbitral será obligatorio sólo para las partes de la controversia y únicamente con respecto al caso concreto. Cuando un Tribunal Arbitral establecido conforme a la Sección "B" del Capítulo XI del Tratado emita un laudo desfavorable para un gobierno, el Tribunal sólo podrá otorgar:

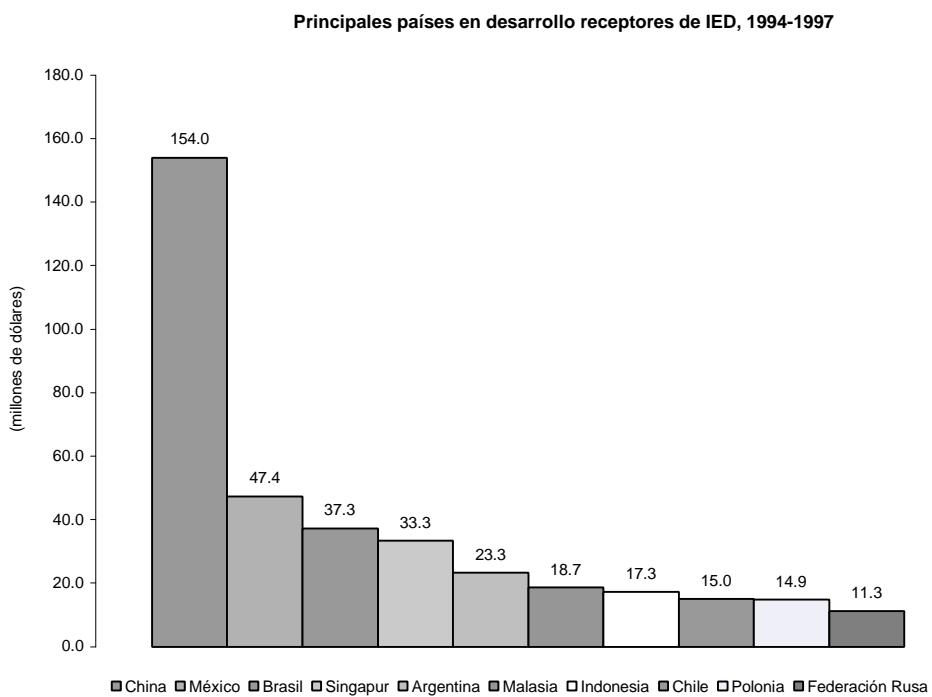
- i) daños pecuniarios y los intereses correspondientes, o
- ii) la restitución de la propiedad, en cuyo caso el *laudo* dispondrá que la parte contendiente pueda pagar daños pecuniarios, más los intereses que procedan, en lugar de la restitución.

Arbitrajes que se han desarrollado conforme al Capítulo XI del TLCAN

En seis años de operación del TLCAN aún han sido pocos los casos que se han sometido a arbitraje conforme al Anexo 1137-4, hasta la fecha y de acuerdo con el Informe del Centro Internacional para el Arreglo de Diferencias de Inversión (CIADI), se iniciaron dos arbitrajes conforme al Capítulo XI, con la aplicación del Mecanismo Complementario del CIADI, en ambos casos el demandado es México, el primer caso es una demanda de la empresa Metalclad Corporation y el segundo es una demanda de Robert Azianan y otros contra el gobierno mexicano.

Efectos del TLCAN en la inversión extranjera directa

Durante los primeros seis años de operación del Tratado, México recibió un flujo de IED por 50 mil 062.4 millones de dólares, de los cuales 32 mil 075.5 (64.1%) correspondieron a nuestros socios de América del Norte, situándose nuestro país como el segundo receptor de IED dentro de los países emergentes, únicamente superado por China, como podemos observar en la gráfica siguiente.



El cambio en la metodología de la Dirección General de Inversión Extranjera para registrar a la IED, no permite comparar los flujos de inversión del periodo 1994 - 1999 con los montos de inversión registrados antes de 1994.²² Sin embargo, no

²² De acuerdo con la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secofi, antes de 1994 la IED anual se integraba con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) en cada año sin considerar que las inversiones notificadas generalmente se habían realizado anteriormente, más montos

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

obstante que la metodología anterior a 1994 tomaba en cuenta inversiones por realizar, el monto de IED, así como su promedio anual registrado de 1994 a 1999, fue más de tres veces superior al registrado entre 1989 a 1993, lo que demuestra la creciente entrada de IED a nuestro país a partir de la entrada en vigor del TLCAN y las reglas de la nueva Ley de Inversión Extranjera.

Los crecientes flujos de IED, han permitido financiar el déficit de la cuenta corriente sin tener que recurrir, como en años anteriores, a un mayor endeudamiento externo.

Respecto al origen de la inversión que entró al país entre 1994 y 1999, 64.1% provino de América del Norte (60.4% de los Estados Unidos de América y 3.7% de Canadá); y 20.3% tuvo su origen en países de la Unión Europea.

Cuadro
México: IED realizada por países y áreas económicas, 1994-1999¹

País y Bloque	(millones de dólares)						Acumulado 1994-1999 Valor	Participación %
	1994	1995	1996	1997	1998	1999		
TOTAL	10,545.5	8,177.3	7,543.7	11,604.1	7,298.1	4,923.7	50,062.4	100.0
América del Norte	5,607.8	5,519.8	5,586.0	7,361.9	4,914.4	3,085.6	32,075.5	64.1
Estados Unidos	4,867.3	5,350.9	5,094.3	7,141.0	4,751.7	3,022.2	30,227.4	60.4
Canadá	740.5	168.9	491.7	220.9	162.7	63.4	1,848.1	3.7
Unión Europea	1,924.2	1,823.9	1,098.7	3,014.8	1,905.7	418.1	10,185.4	20.3
Otros países	3,013.5	833.6	859.0	1,227.4	478.0	1,420.0	7,801.5	15.6

¹ Incluye capital social y maquiladoras

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Secofi. Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera en México, diciembre de 1999.

En cuanto al destino de la IED, la mayor parte se canalizó a la industria manufacturera (63.3%), al sector comercio se destino el 11.5%, a los servicios financieros el 9.6% y al sector de comunicaciones y transportes el 6.0%, como se observa en el cuadro siguiente.

involucrados en los proyectos autorizados por la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE), sin considerar que la aprobación de un proyecto no necesariamente garantiza su realización. Por ello, la adición de los montos reportados al RNIE con los aprobados por la CNIE implicaba la combinación de inversiones realizadas con proyectos por realizar.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Cuadro
México: IED realizada por sector económico, 1994-1999

(millones de dólares)

Sector	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulado 1994-1999	
							Valor	Participación %
TOTAL	10,545.5	8,177.3	7,543.7	11,604.1	7,268.1	4,923.7	50,062.4	100.0
Agropecuario	10.6	11.1	29.6	10.9	36.2	15.9	114.3	0.2
Extractivo	95.1	79.1	83.8	130.3	40.1	1.6	430.0	0.9
Industria Manufacturera	6,098.4	4,732.5	4,612.5	7,185.6	4,670.0	4,396.8	31,695.8	63.3
RNIE	5,203.6	3,366.2	3,196.0	5,505.3	2,559.5	1,618.8	21,449.4	42.8
Maquiladoras	894.8	1,366.3	1,416.5	1,680.3	2,110.5	2,778.0	10,246.4	20.5
Electricidad y agua	15.2	2.1	1.1	5.2	22.6	1.4	47.6	0.1
Construcción	259.4	25.9	25.5	108.3	64.3	5.9	489.3	1.0
Comercio	1,250.0	1,004.7	713.7	1,837.4	817.2	130.0	5,753.0	11.5
Transportes y comunicaciones	710.1	861.1	420.8	669.1	323.2	43.7	3,028.0	6.0
Servicios Financieros ²	950.8	1,065.3	1,204.5	937.6	593.6	58.4	4,810.2	9.6
Otros Servicios ³	1,155.9	395.5	452.2	719.7	700.9	270.0	3,694.2	7.4

¹ Montos notificados al RNIE al 1 de diciembre de 1999 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activos fijos por parte de maquiladoras.

² Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

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

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera, Secofi. Informe Estadístico sobre el Comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México, diciembre de 1999.

Con relación a los empleos generados por las empresas con IED, estas empresas tenían registrados ante el IMSS a 2 millones 121 mil 84 empleados hasta 1998; esto es, 20.2% del total de empleos registrados en el IMSS (10 millones 529 mil 988 empleados). Lo anterior, representó un crecimiento de 58% con respecto a los empleos registrados por dichas empresas en 1993 (un millón 341 mil 783 empleos). Cabe destacar que el 65.5% de los empleos generados por empresas con IED provinieron del sector industrial y representaron el 33.3% del empleo total registrado en el IMSS por dicho sector.

La IED también ha contribuido al desarrollo regional. Del monto total de los empleos generados por las empresas con IED en todo el país a diciembre de 1998, el 19.3% de los empleos se localizaron en el Distrito Federal; 14.4%, Chihuahua; 9.9%, en Baja California; 8.7%, en el Estado de México; 7.0%, en Tamaulipas; 6.5%, en Nuevo León; 5.8% en Coahuila; 4.8%, en Jalisco, y el restante 23.6% en otros estados.

Además, la contribución de las empresas con IED en el total de empleos registrados en un estado es muy significativa, en Chihuahua, se aportó el 47.1% del total de empleos generados en ese estado en el periodo 1994 -1998; la participación en Baja California fue de 39.6%; Tamaulipas, 36.9%; Coahuila, 27.1%; Tlaxcala, 25.2%; Sonora, 22.5%, y el Distrito Federal, 20.8%.

En general, la apertura a la IED y la suscripción del TLCAN han permitido un mayor flujo de capitales del exterior hacia nuestro país, generándose con ello mayores empleos y transferencia de tecnología. Al mismo tiempo, las nuevas reglas para la

inversión extranjera permiten que los posibles conflictos entre México y los inversionistas extranjeros se resuelvan en un marco internacional y de manera objetiva e imparcial.

El TLCAN significa, en sus efectos, que las reglas traducidas en la legislación mexicana en materia de inversión extranjera garantizan que dicha inversión pueda realizarse con seguridad, previsibilidad, igualdad y certeza, y por lo mismo, pueda constituirse como una importante fuente de financiamiento externo.

3.7 Industria Maquiladora

La Industria Maquiladora de Exportación (IME), representa el vínculo más importante en la inserción de México a los procesos de producción compartida. Por la composición de sus insumos y los factores productivos que la propician, la aportación de la economía mexicana en este proceso de trasnacionalización industrial, radica básicamente en la mano de obra barata, pues su contribución de recursos financieros, materias primas o bienes intermedios es marginal.

Las IME involucran no sólo flujos de bienes y servicios, sino también de capital y tecnología, procedentes fundamentalmente de las empresas trasnacionales de los Estados Unidos de América, convirtiéndose en una actividad dedicada al ensamble de insumos, en su mayoría importados, que al incorporarse a los productos finales pasan a ser mercancías exportables. Sus bienes abarcan diversas ramas manufactureras que aprovechan mano de obra abundante y barata. Por los nexos geoeconómicos que tenemos con los Estados Unidos de América, la mayor parte de la industria maquiladora está compuesta por inversión extranjera directa estadounidense, ubicándose prioritariamente en la zona fronteriza norte de México, véase cuadro

Del perfil de la IME, como canal integrador, destacan los siguientes aspectos:

- La fuerza gravitatoria del mercado de Estados Unidos;
- El poder económico de las empresas trasnacionales que aprovechan sus ventajas competitivas aportando capital en forma de inversión extranjera directa;
- La atracción de mano de obra abundante y barata, cuya baja remuneración es expresión del rezago socioeconómico nacional;
- Su ubicación geográfica, sesgada a la frontera norte de México y que ha jugado un papel determinante en la conformación de una región estrechamente vinculada al mercado del suroeste de Estados Unidos; y
- Su potencial de crecimiento y evolución que hace a la IME un eslabón importante de la estructura industrial globalizada, subordinada y excluyente .

Evolución de la IME

No obstante el importante crecimiento que ha observado la IME en los últimos años, no ha logrado revertir el rezago industrial de México. Así por ejemplo, en 1990 las IME instaladas en el país, solamente aportaron el 11% del empleo

manufacturero total, aún cuando su peso específico se elevó a 26% en los seis estados de la frontera norte, representando ese año el 1% del total de la PEA nacional y menos de la mitad del crecimiento anual de la fuerza de trabajo (véase cuadro).

Sin embargo, la IME ha jugado un papel importante en el crecimiento del sector externo, los ingresos totales de la IME han llegado a representar una de las principales fuentes de divisas, aún cuando su contribución a la balanza de pagos es fundamentalmente por venta de servicios de transformación y no por ingresos de mercancías del exterior.

En la década de los ochenta, las plantas maquiladoras que operaban en el país se incrementaron de 620 en 1980 a 1,703 en 1990, mientras que el personal ocupado se elevó de más de 119 mil a poco más de 446 mil para el mismo período.

Por su parte, las exportaciones de productos maquilados se incrementaron de casi 2 millones de dólares en 1980 a 13 mil 873 millones de dólares en 1990, mientras que los insumos importados pasaron en el mismo periodo de mil 191 millones de dólares a 10 mil 321 millones de dólares, incorporando en 1990 un valor agregado por 3 mil 552 millones de dólares, equivalente en su mayor parte a mano de obra mexicana, dicho monto representó casi un tercio del valor agregado de todas las exportaciones de manufacturas mexicanas.

Los procesos de ensamble de la IME se concentraron en 1990, en términos de valor agregado y empleo, en las siguientes industrias: componentes electrónicos con 105 mil trabajadores; equipo de transporte, 94 mil; maquinaria eléctrica, 67 mil; y la industria textil y del vestido con 42 mil.

Por su parte, las plazas con más plantas son: Tijuana, B.C.N.; Ciudad Juárez, Chih.; y Mexicali, B.C.N., aunque también se expande la actividad maquiladora a ciudades del interior, incluyendo Monterrey, N.L. y Guadalajara, Jal.

Históricamente, el país con mayor presencia de plantas maquiladoras en México es Estados Unidos ya desde 1990, el 55% de las 1,703 plantas maquiladoras que operaban en el país eran total o mayoritariamente de propiedad estadounidense, otro aspecto importante que debemos de destacar es que a principios de la década de los noventa, más de la mitad de las cien principales corporaciones de los Estados Unidos de América operaban plantas de ensamble en México, mientras que Canadá, contaba con 6 empresas que disponían de ocho plantas, la mayor parte de sus actividades se concentraba en el sector de autopartes.

El apoyo oficial del gobierno mexicano a la IME, refleja la necesidad de estimular el empleo, la generación de divisas y un programa de estímulo a inversión extranjera directa, vinculando con ello a la economía mexicana a los intereses globales de las grandes empresas transnacionales.

Aún cuando el régimen legal de operaciones de la IME admite la participación de inversionistas mexicanos, la mayor parte de su capital es foráneo, particularmente de Estados Unidos. A través de los Decretos de su funcionamiento (1983 y 1989), la IME está abierta a la IED, en cualquier rama industrial, con excepción de las reservadas al Estado (energía y transportación marítima).

Desde que comenzó a operar el Programa de Apoyo a la Industria Maquiladora en 1965 y hasta 1989, se admitió la propiedad extranjera hasta en un 100%, sujeto a la aprobación de la Comisión de Inversión Extranjera (CNIE), suprimiéndose este requisito desde 1989.

El instrumento normativo vigente de la IME es el Decreto de diciembre de 1989, que reemplazó al de 1983. Dicho Decreto busca alentar la desregulación y promover la simplificación administrativa, por otra parte, compromete el empeño del gobierno para mejorar la infraestructura para las plantas, ampliándose además el acceso a las ventas al mercado doméstico del 20% al 33%, simplificándose los requisitos para su ejecución, como que la planta exportadora mantenga una cuenta de divisas o balanza de pagos positiva.

Marco arancelario de operación

La posición geográfica del mercado de los Estados Unidos de América a México, supone bajos costos de transporte, administración e inventarios, generando que las exportaciones de la IME se dirijan básicamente hacia Estados Unidos. Los insumos de procedencia extranjera reciben un tratamiento de excención arancelaria siempre y cuando el producto final, resultado de partes ensambladas temporalmente importadas y físicamente denominadas "importaciones temporales", sea exportado.

Para fortalecer las dispensas arancelarias, se incluye la descarga impositiva a la maquinaria y equipos importados, empleados en los productos maquilados.

Los estímulos fiscales mexicanos se retroalimentan con los de los Estados Unidos de América. Las empresas de la IME reciben trato favorable, conforme a su Sistema Generalizado de Preferencia (SGP), beneficiándose además de su Sistema Arancelario Armonizado (SAA). Bajo el SGP, se eliminan aranceles aunque existen restricciones si se afectan "industrias sensibles"; sin embargo, en el SAA, la IME recibe más ventajas que bajo el SGP.

Las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80 (anteriormente 806.30 y 807.00), del Código Aduanero de Estados Unidos, excluye de valoración aduanera a la porción del valor de los artículos importados considerados como mercancías terminadas estadounidenses. Los productos elegibles causan aranceles únicamente al valor agregado mexicano y a los componentes o partes procedentes de México o de cualquier otro país.

Bajo el esquema arancelario mexicano, la norma define a la IME como una actividad ensambladora de exportación con destino preferente hacia los Estados Unidos de América. Productos primarios e intermedios ingresan en México libres de impuestos, pero el importador se compromete a garantizar que la mercancía final se exporte o devuelva al exterior, pudiendo ingresar al mercado mexicano volúmenes marginales. Se permite la propiedad extranjera hasta en 100% de la planta maquiladora, aún cuando empresas nacionales o de capital mixto pueden participar.

Las maquiladoras en el ámbito del TLCAN

La inclusión de la IME en las negociaciones del TLCAN, fue uno de los temas más debatidos; la cuestión central fue que el Tratado mismo fuera interpretado como una extensión del concepto de "maquiladora" hacia toda la economía mexicana, sirviendo con su abundante y barato factor laboral al mercado de consumidores de los Estados Unidos de América, con el apoyo del capital transnacional, norteamericano, europeo y asiático.

En el TLCAN se establecen dos etapas para la IME: la primera comprende los primeros siete años de operación del Tratado (1994-2000); y la segunda etapa inicia a partir del año 2001.

Durante la primera etapa, la IME operará bajo el mismo marco normativo en el que venía operando, aún cuando se beneficiará con algunos nuevos estímulos, mientras que en la segunda etapa, habrá un mecanismo de devolución de impuestos y la plena liberalización de la industria maquiladora.

Los beneficios de los primeros siete años de operación del TLCAN incluyen:

- La desgravación gradual de productos de la IME;
- La eliminación del requisito de pagos equilibrada;
- La eliminación del cumplimiento de grados de integración, así como la necesidad de permiso gubernamental de ventas en el mercado nacional, permitiéndose que en el primer año (1994) cualquier empresa pueda vender hasta el 55% de sus exportaciones a México, margen que se deja liberado a partir del octavo año de operación (2001);
- Las maquiladoras textiles y del vestido gozarán de la supresión de cuotas, si sus productos son originarios de la zona de libre comercio o si se exportan a Estados Unidos bajo "régimen especial", pudiendo eliminarse gradualmente si no cumplen con estas condiciones;
- Las maquiladoras automotrices independientes de las empresas automotrices terminales se considerarán como proveedores nacionales, recibiendo los beneficios del Decreto Automotriz; y
- Las maquiladoras que califican para el SGP y cumplan las reglas de origen del mismo o del TLCAN disfrutarán de la inmediata liberalización arancelaria.

Las ventajas a partir del octavo año de operación del TLCAN incluyen:

- La devolución de impuestos a las empresas de la IME, de acuerdo con el menor valor del total de los aranceles a la importación pagados en México por los insumos incorporados al producto

final, o bien, con el valor total de los aranceles pagados en Estados Unidos o Canadá por la importación del producto final que se exporta de México;

- A los insumos no incorporables no se les aplicará el esquema de importación temporal;
- Las empresas que cumplan con las reglas de origen se beneficiarán de la eliminación, en los plazos negociados, de los aranceles aplicables sobre el IVA generado en México;
- Los productos de la IME se gravarán con aranceles, de acuerdo con un porcentaje de la parte del valor del bien, que no se originó en los países del TLCAN.

Por su parte, el gobierno mexicano advertía que en el TLCAN no se considera cláusula alguna que obligue a la eliminación del régimen de la IME, y añadía que "más aún, el Gobierno de México mantiene su compromiso de continuar fomentando la competitividad de estas empresas". Se subraya el propósito de preservar el régimen de excepción en materia de IED en el sector, así como el empeño de revisar la estructura arancelaria que se aplica a las importaciones de insumos, maquinaria y equipo que las maquiladoras realizan de terceros países.

Así, de acuerdo al Gobierno mexicano, con el TLCAN la IME se beneficia de los acuerdos logrados en otros sectores, como el textil, el automotriz, el de comunicaciones, y las facilidades migratorias para el personal de negocios, además de otros, destacándose que la disposición oficial para preservar al sector industrial del ensamblaje es por su generación de divisas más que por su importancia relativa en la generación de empleos o por su contribución al PIB.

a) Régimen fiscal de la IME en el contexto del TLCAN

Para poder entender el posible efecto del TLCAN en la industria maquiladora de exportación, es necesario que examinemos las reglas de acceso de bienes a los mercados. La conclusión es que el TLCAN ofrece una alternativa para que dicha actividad supere las grandes limitaciones del pasado. Los aspectos más relevantes del TLCAN en ese sentido son:

- Las reglas que constituyen un nuevo régimen para la exportación de los productos de las maquiladoras; y
- Las condiciones conforme a las cuales el TLCAN permite que esas exportaciones conserven el régimen de importación temporal y abre el mercado interno a la importación definitiva de los productos que elaboran las IME.

El TLCAN es una opción para las IME, porque pueden exportar con base en las nuevas preferencias arancelarias que establecen los Estados Unidos de América y Canadá en el Tratado o bien, continuar haciéndolo conforme a las reglas de la fracción 9802.00.80 del Código Arancelario Armonizado de los Estados Unidos de América (HTSUS).

Lo primero resulta más favorable, pues ese conjunto de reglas no limitan de manera alguna el proceso productivo de las maquiladoras mexicanas; antes bien, el Tratado alienta la exportación de mayor valor agregado desde México. Esto se

sustenta en el estudio empírico que relaciona producto por producto, el calendario de desgravación del TLCAN, con las exportaciones actuales de las maquiladoras.

La eliminación de aranceles es extraordinariamente rápida en los productos que en la actualidad se maquilan en México. Al momento de entrar en vigor el TLCAN, el 81% de sus exportaciones obtuvieron acceso directo al mercado estadounidense libres de impuestos; el 9% continuaron pagando alguno de los aranceles que se irán eliminando gradualmente en un periodo de 10 años (1994 - 2004); y el restante 7% ya estaba desgravado antes del Tratado.

La situación con Canadá evoluciona con mayor lentitud. Solamente el 17% de los productos de la industria maquiladora se encuentra en la categoría de desgravación inmediata. La mayoría, el 62%, continuó sujeta a aranceles durante un periodo de desgravación de cinco a diez años; y el restante 21% ya estaba libre de aranceles antes de que empezaran las negociaciones del TLCAN.

El que 88% de la producción de las maquiladoras tuviera acceso libre de aranceles al mercado estadounidense, fue un incentivo importante para elevar el valor agregado en México. En general, existen diversas formas de aumentar el valor agregado, entre ellas un mayor uso de insumos, materias primas y empaques nacionales y un incremento de los gastos por servicios diversos. Sin embargo, debemos de destacar la transferencia a México de procesos manufactureros, ya sea de productos finales o de insumos industriales, que debemos de expresar en un aumento en el rubro de remuneraciones. Esta creciente complejidad de los procesos técnicos de trabajo realizado con materias primas o insumos importados es el cambio que puede darse más fácil y rápidamente en la industria maquiladora.

Por lo anterior, no debemos de esperar un cambio sustancial en la IME con los acuerdos adoptados en el TLCAN sobre la materia. De hecho, si sólo se tratara de eliminar el pago de un arancel normal sobre el valor agregado en México, su liberalización no tendría mayor repercusión pues los aranceles estadounidenses ya eran muy bajos y el valor agregado en México era, como se sabe, un pequeño porcentaje del valor total de la exportación. Sin embargo, cuando se compara con el sistema preferencial que usaban las maquiladoras para exportar, el TLCAN puede representar una diferencia importante.

Los productos de la industria maquiladora siempre han ingresado al mercado estadounidense bajo ciertas fracciones del Capítulo 9802 del HTSUS; aun cuando en éste hay varios ítems que permiten el reingreso de insumos exportados, de manera temporal, el 9802.0080 es el que se usa principalmente en la maquila en México. Esta fracción no sólo establece el cobro de aranceles sobre el valor agregado en México, sino también sobre la totalidad de los insumos estadounidenses temporalmente exportados, en caso de que se hubiesen transformado mediante algún proceso manufacturero durante su estancia fuera de los Estados Unidos de América, es decir, reglamenta el uso de los insumos de este país en las maquiladoras.

Aun el arancel más bajo, puede constituir un barrera comercial importante para las maquiladoras si se cobra sobre la totalidad del valor del producto exportado; es decir, sobre los insumos estadounidenses más el valor agregado en México. Un ejemplo de cómo funciona esta regla es el siguiente:

Una remesa de productos electrónicos exportados por una maquiladora es de 10 millones de dólares, de los cuales 9.5 millones de dólares corresponden a los insumos estadounidenses temporalmente importados a México y 500 mil dólares al valor agregado en este último país por concepto de mano de obra y otros servicios; si el arancel de 3.5% se cobra sobre el valor agregado en México, se pagarían 17 mil 599 dólares en la aduana estadounidense y si se cobrara sobre el valor total del producto el monto ascendería a 350 mil dólares, es decir, una tasa de 70% sobre el valor agregado en México.

Para evitar el pago de esos "aranceles de castigo" sobre los insumos estadounidenses, las empresas maquiladoras han sido cuidadosas en observar los requerimientos del Código arancelario de Estados Unidos sobre el uso de insumos estadounidenses temporalmente exportados a empresas maquiladoras. Si van a reingresar a Estados Unidos libres de aranceles, los insumos de esa nacionalidad no pueden perder su identidad física mediante algún proceso de transformación, ya que el agente aduanal tiene que reconocerlos como las mismas partes y componentes que salieron de su territorio aduanal. Esta regla es lo que impuso la modalidad de "ensambladora" a las maquiladoras que tuvieron que limitar su proceso productivo a tales operaciones para evitar el pago del "arancel de castigo".

Los trascendente del TLCAN, es que ofrece a la IME otra opción para exportar sus productos que elimina la amenaza de "castigo" que durante décadas había limitado al ensamblaje su proceso técnico de producción. Con el TLCAN, las empresas maquiladoras tienen la opción de elegir el sistema con el que exportarán sus productos a los Estados Unidos de América: el 9802.00.80 o el TLCAN. De hecho, esto último constituía una necesidad que empezó a resolverse con el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) para exportar productos de las maquiladoras; empero ese recurso, limitado en muchos aspectos, se encauzó a través del TLCAN.

Así como las empresas maquiladoras exportaban en ocasiones, amparadas en el SGP, en vez de la fracción 9802.00.80, ahora pueden optar por el TLCAN; es decir, no tienen que dejar de ser maquiladoras para hacerlo.

Bajo esa modalidad, lo importante no está en ser o no una empresa maquiladora, sino en poder optar para un producto determinado en un año específico el sistema preferencial que ofrece menores aranceles u otro tipo de restricciones. Una empresa maquiladora puede combinar el uso de diferentes regímenes arancelarios. Las que buscan una alternativa para poder manufacturar en ciertas

líneas de producción, sólo tendrán que cumplir con las reglas de origen establecidas en el TLCAN para determinado producto.²³

Desde luego, el TLCAN no elimina el recurso de las maquiladoras al 9802.00.80. Los bienes que no cumplan con las reglas de origen pueden continuar exportándose con base en esa fracción, sin limitaciones temporales. Aun para las mercancías que puedan cumplir las reglas, si todavía les corresponde pagar algún arancel en los Estados Unidos de América, podría resultarles más barato el arancel normal del 9802.00.80 sobre el valor agregado en México, que el arancel disminuido por el TLCAN que se fija sobre el valor total del producto.

El régimen de exportación del TLCAN en sus primeros cinco años de operación, se ha venido imponiendo rápidamente porque Estados Unidos de América no sólo desgrava de inmediato la mayoría de los productos que exportan las maquiladoras, sino también las demás exportaciones de México, algunas de las cuales pueden llegar a manufacturarse en el futuro en empresas maquiladoras. Un total de 7,300 fracciones arancelarias de los Estados Unidos de América, que representaban el 84% de todas las exportaciones no petroleras de México, se desgravaron total e inmediatamente a partir de la entrada en vigor del Tratado el 1º de enero de 1994.

El Programa de la IME no desaparece con la entrada en vigor del Tratado. Funciona bajo la Ley Aduanera de México y una serie de Decretos del Ejecutivo de vigencia indefinida, aún cuando posteriormente se han modificado. Así, la parte medular del Programa de Maquiladoras es el permiso para diferir el pago de aranceles sobre la importación temporal de insumos extranjeros, cuando éstos se reexportan, se cancela la deuda pendiente en la aduana mexicana por su importación.²⁴

Mientras el TLCAN no haya desgravado todos los bienes en el mercado mexicano, el programa maquilador seguirá atrayendo nuevas empresas, debido precisamente a la facilidad de diferir el pago de aranceles sobre la importaciones temporales. La ventaja de una maquiladora es que tiene la opción de elegir entre dos regímenes de importación de insumos: la temporal, que tradicionalmente ha utilizado; o la definitiva, como cualquier otra empresa, pagando los aranceles correspondientes si aún no se han eliminado.

La lectura del TLCAN en ese tema es complicada, porque impone restricciones a los programas de devolución de aranceles, en este sentido, "ninguna de las partes del Tratado podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adecuados, en relación con un bien importado a su territorio, a condición de que el bien sea:

²³ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Anexo 401, Sección B, Reglas de Origen Específicas.

²⁴ El diferimiento del pagos de aranceles, o *duty deferral*, es la forma específica de devolución de aranceles o impuestos a la importación (drawback) utilizada por la industria maquiladora; resulta más ventajosa para los empresarios que el reembolso, porque no lo tienen que desembolsar.

- a) posteriormente exportado a territorio de otra Parte;
- b) utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte; o
- c) sustituido por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte, en un monto que exceda al menor entre el monto total de aranceles aduaneros pagados o adeudados sobre la importación del bien a su territorio, y el monto total de aranceles aduaneros pagados a otra Parte en relación con el bien que se haya posteriormente exportado al territorio de esa otra Parte".²⁵

Sin embargo, en el caso concreto del programa de diferimiento de aranceles que utiliza la industria maquiladora, no requiere de cambio alguno en el funcionamiento del programa maquilador durante los primeros siete años de operación del TLCAN, es decir hasta finalizar el año 2000. Las empresas maquiladoras podrán continuar realizando importaciones temporales desde cualquier parte del mundo, sin pagar aranceles en México; se cubren los aranceles sobre estos insumos extraregionales hasta que entran a su mercado final. Sin embargo, a partir del 1º. de enero de 2001 quedarán prohibido los programas de devolución de aranceles sólo para los insumos provenientes de países no miembros del Tratado cuando el producto final se destine al mercado estadounidense.²⁶

Cabe destacar que no se prohíbe el uso de insumos de otras regiones en el comercio entre socios del mercado norteamericano, sino su exención de aranceles al importarse temporalmente a México. Para evitar la doble tributación, que significaría pagar aranceles en este país y nuevamente sobre los mismos insumos incorporados en el producto terminado en su destino final, se llegó a la siguiente solución: En México se paga la diferencia entre el arancel mexicano y el estadounidense, y en Estados Unidos se paga el arancel completo que fija el Código Arancelario.²⁷ Esto puede significar un aumento en la tarifa impositiva, pues los aranceles mexicanos (negociados en el GATT) suelen ser todavía más altos que los estadounidenses; por ello habrá un saldo positivo que pagar en México, a menos que éste redujera ciertos aranceles para igualarlos a los estadounidenses.

Las restricciones a los programas de diferimiento de aranceles, no se aplica en ningún momento a la maquila entre países socios del TLCAN. Aun después del mencionado periodo de siete años, se podrá continuar difiriendo el pago de todos los aranceles sobre las importaciones temporales provenientes de países miembros del TLCAN.²⁸ De esta forma, se estimula todo tipo de coproducción regional y se imprime a la industria maquiladora un sello norteamericano, debido a

²⁵ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Capítulo III, "Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado", artículo 303, "restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros", incisd.

²⁶ *Ibid*, artículo 303, inciso 7, y Anexo 303.7, sección sobre México.

²⁷ *Ibid*, artículo 303, inciso 1 y 3.

²⁸ *Ibid*, Artículo 303, inciso 6.

que a partir del año 2001 la importación temporal de insumos de los Estados Unidos de América y Canadá gozará de más privilegios que la de otros países.

La industria maquiladora no es el único programa mexicano que puede diferir el pago de aranceles. Los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) concede regímenes de importación temporal a ciertas industrias nacionales a cambio de que exporten ciertos porcentajes de su producción. Al utilizar este régimen, tal como la industria maquiladora, el TLCAN les impone las mismas restricciones sobre sus importaciones temporales de maquinaria e insumos.²⁹

El TLCAN también prohíbe otras prácticas comunes de los PITEX y de otros programas creados por el Decreto para el Fomento y Operación de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX). En ambos casos el TLCAN prohíbe el requisito de exportar determinado porcentaje de los bienes producidos en el territorio nacional.

Para los PITEX y las ALTEX la prohibición de los requisitos de desempeño quedará sin efecto por siete años a partir de la firma del TLCAN, es decir hasta el año 2001, que es el mismo periodo de gracia que se fijó para las restricciones a las importaciones temporales. Sin embargo, a partir del 1º. de enero del 2001 las empresas que trabajen conforme a esos programas ya no estarán obligadas a cumplir con los porcentajes de exportación de dichos programas para realizar sus importaciones temporales.³⁰

El TLCAN no señala expresamente si tiene o no sentido continuar con el Programa PITEX y el ALTEX a partir del año 2001, en ausencia de sus requisitos de exportación, se limita a apuntar que los exportadores directos o indirectos de estos programas ya no estarán obligados a cumplir con lo establecido en éstos. Por tanto, hay ambigüedad sobre su devenir a mediano plazo y probablemente para entonces la mayoría de las importaciones temporales que permiten los PITEX (maquinaria, materias primas, insumos y empaques) ya estarán desgravados, pero si fueran necesarios nuevos permisos de importación temporal, se podrían obtener del programa maquilador.

Para la IME, el requisito de no vender en el mercado nacional no es la esencia del Programa maquilador: el propio TLCAN elimina ese impedimento de desempeño de manera expedita durante el mismo periodo de gracia de siete año a partir de su entrada en vigor y en los que no hay cambios en la IME. Para tal efecto, el TLCAN establece el siguiente calendario para la apertura progresiva del mercado mexicano a los bienes maquilados: durante el primer año de funcionamiento "no podrá vender en el mercado interno más de 55% del valor total de las

²⁹ Ibid, El artículo 318, "Definiciones", dice, "programas de diferimiento de aranceles incluye medidas que rigen zonas libres, importaciones temporales bajo fianza, almacenes de depósito fiscal, maquiladoras y programas de procesamiento para exportación".

³⁰ Ibid, Anexo I, Lista de México, sector manufactura de bienes.

exportaciones que haya realizado el año anterior"; al segundo año, 60%; al tercero, 65%; al cuarto, 70%; al quinto, 75%; al sexto, 80%; al séptimo, 85%; y al octavo año, ningún requisito de porcentaje.³¹

Cabe destacar, que el "valor total de las exportaciones" excluye los insumos temporalmente importados que se reexportan al país de origen porque nunca han sido importados legalmente al territorio aduanal mexicano. Es decir, el valor de los insumos estadounidenses, importados de manera temporal por las maquiladoras, no forma parte del cálculo del valor de sus exportaciones y por ello no se puede vender una cantidad equivalente en el mercado nacional.

El "valor total de las exportaciones", es básicamente el "valor agregado en México", excepto porque estas exportaciones de la maquiladora también incluyen los insumos importados de países no miembros del TLCAN e incorporados en bienes que posteriormente se exportan a países miembros del Tratado.

Los bienes de las maquiladoras, que se venden en el mercado mexicano, contienen insumos extranjeros, temporalmente importados por las maquiladoras, que van a importarse definitivamente para su consumo en el mercado nacional. Si bien el TLCAN prohíbe la exclusión de estos productos, por barreras no arancelarias (BNA's), del mercado nacional, no hace lo propio con las barreras arancelarias. Se deben de pagar aranceles al importar estos insumos de manera definitiva, si no se ha completado el proceso de desgravación en México.

En el TLCAN, los aranceles se negociaron por productos, no para toda la industria maquiladora; así, en México se pagan los correspondientes a la importación sobre los insumos extranjeros incorporados a los bienes producidos por las maquiladoras. Los aranceles mexicanos sobre estos insumos regionales desaparecerán con el Tratado pero en un proceso de desgravación que es más lento que en Estados Unidos y Canadá. México, por su parte, solamente liberó 5,900 fracciones arancelarias de manera inmediata y total, que representa un en 1994 el 43% de las importaciones totales no petroleras originarias de Estados Unidos.

En general, la pronta adopción del régimen de exportación del TLCAN por parte de la IME no sólo es posible, por la acelerada desgravación de sus productos en el mercado estadounidense, sino también por los beneficios que ello les reporta, ya que libera el proceso productivo de las limitaciones que impone la fracción 9802.00.80. Ello conducirá, sin lugar a dudas, a un incremento importante del valor agregado de las maquiladoras en México, ya que se podrán transformar los insumos estadounidenses mediante procesos manufactureros sin pagar el arancel de "castigo"; las maquiladoras podrán aumentar el valor agregado en México sin pagar arancel alguno al exportar el producto final.

³¹ Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Anexo I, Lista de México, sector: manufactura de bienes, subsector: industria maquiladora.

Por otra parte, la importación de insumos de la IME podrá continuar indefinidamente de acuerdo al Programa de Importación Temporal o realizarse bajo el régimen del TLCAN, después de que se hayan eliminado las barreras arancelarias y no arancelarias en México. Aunque las restricciones al régimen de importación temporal favorecen el uso de insumos estadounidenses y canadienses en la producción exportable, las reglas para la importación definitiva de éstos al mercado nacional representan un estímulo importante para aumentar el valor agregado en México.

Adoptar el sistema del TLCAN como régimen de importación definitiva para las maquiladoras está condicionado por tres factores:

- a) Los porcentajes establecidos en el calendario de ocho años a partir de la entrada en vigor del TLCAN para eliminar las barreras no arancelarias sobre la venta en el mercado nacional;
- b) La rapidez con que las maquiladoras logren incrementar el valor agregado en México, porque de esto depende la cantidad que pueden vender en México; y
- c) El avance del proceso de eliminación total de aranceles, que es más lento en México que en los Estados Unidos de América y Canadá.

Una vez concluido el periodo de transición, las maquiladoras podrán importar insumos y vender en el mercado nacional sin ninguna restricción.

Conclusiones

Las reglas del TLCAN en materia de maquiladoras contribuirán a aumentar el valor agregado en México, así como a propiciar cambios en el proceso productivo de la IME.

Entre las formas en las que el TLCAN podrá estimular el crecimiento del valor agregado en las maquiladoras, se encuentra la transferencia de procesos productivos de transformación manufacturera a esas plantas, ello, a su vez, creará la necesidad de una fuerza de trabajo más capacitada, con mayor experiencia y permanencia en las maquiladoras, debido a que el proceso técnico del trabajo será más complejo.

En la medida en que crezca el valor agregado en la IME así como el uso de insumos importados en la industria manufacturera nacional, estos dos polos industriales irán cerrando la brecha que actualmente los separa. A mediano plazo, será irrelevante si se inscriben o no en alguno de los programas de importación temporal para la exportación (PITEX, ALTEX o el de la Industria Maquiladora de Exportación), pues no significarán necesariamente un estilo de producción.

A largo plazo, después del periodo de transición del TLCAN de siete años y de una reconversión industrial, al IME se habrá integrado con ciertos sectores de la industria nacional en un modelo de coproducción regional. Este proceso de homogenización productiva podría revertir la tendencia histórica hacia la creciente diferenciación entre los niveles salariales de las industrias maquiladoras con respecto a las industrias manufactureras nacionales.

En general, el cambio que se dará en el marco del TLCAN es una convergencia entre la manufactura nacional y la IME, es decir, que estos dos polos industriales se llegarán a mover hacia un punto medio, caracterizado por arreglos de coproducción que integran insumos importados con valor agregado en México.

En general, las industrias maquiladoras de exportación han sido un factor determinante en el desarrollo y crecimiento de la industria manufacturera, ya que su contribución no solamente se ha dado en cuanto a la creación de empleos sino también en los niveles de producción, los cuales han mantenido una tendencia creciente a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya que ha permitido reglas más flexibles que permiten la entrada de inversiones con menores restricciones y en áreas que anteriormente la legislación mexicana reservaba a inversionistas

Conclusiones

La suscripción del Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue la culminación de un proceso que históricamente ha vinculado a México con su vecino del Norte y con el que se busca integrar a la economía mexicana con la economía de América del Norte, esperando mejorar la eficiencia de nuestros procesos productivos y hacer más competitivos a nuestros bienes y servicios en los mercados internacionales.

Diversos factores internos y externos contribuyeron a la decisión de negociar un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, las principales razones internas fueron:

- El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y la consecuente adopción de un modelo de desarrollo orientado hacia el exterior.
- Los efectos positivos producidos en la economía como consecuencia de la adopción del nuevo modelo de desarrollo, basado en la apertura comercial y la instrumentación de reformas estructurales y de desregulación, entre 1989 y 1994, la economía mexicana creció a una tasa promedio anual de 3.9%, cuando en los pasados siete años no había registrado crecimiento, en parte como consecuencia de la crisis de la deuda externa.
- Al diversificarse la composición de las exportaciones se volvió imperativo buscar abrir mayor número de mercados para los productos mexicanos, mediante la negociación de acuerdos multilaterales, regionales y bilaterales.

Por lo que respecta a las razones externas, destacamos las siguientes:

La tendencia mundial de conformación de acuerdos comerciales regionales.

La caída del socialismo en Europa Oriental implicó que México tendría más competidores por parte de los países de este europeo, también intensivos en mano de obra barata.

La intensa competencia mundial por los capitales que hizo preciso promover la inversión otorgando mayores incentivos y certidumbre a los inversionistas.

La creciente imposición por parte de Estados Unidos de restricciones comerciales adoptadas de manera unilateral, por lo que se buscó no únicamente mejorar el acceso a su mercado sino preservar o asegurar el acceso ya otorgado.

Fortalecer la relación bilateral con Estados Unidos. Al constituirse en socios comerciales se produciría un acercamiento político y por lo mismo se pondría mayor atención en asuntos que van más allá del ámbito meramente comercial.

En junio de 1991 se efectuó la primera ronda de negociaciones para la suscripción de un tratado comercial y en diciembre de 1992 los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México firmaron el documento final del TLCAN y durante 1993 se negocian los acuerdos paralelos en materia ambiental y laboral. Finalmente el 1º. de enero de 1994, entró en vigor el acuerdo en virtud del cual quedó constituida una zona de libre comercio en América del Norte.

A pesar de que el TLCAN se negoció y cobró vigencia en un plazo relativamente corto, considerando la magnitud del proyecto, cabe destacar que dicho proceso no estuvo exento de obstáculos y dificultades. En gran medida por el alcance del Tratado, en cuanto al número y la complejidad de los temas que se negocian; por las presiones internas que las partes enfrentaron de los grupos opuestos al proyecto, y por último por la naturaleza asimétrica y complicada que ha caracterizado la relación bilateral entre México y Estados Unidos.

No obstante lo anterior, el gobierno mexicano impulsó la concreción del Tratado, como parte del proceso de integración del país al proceso de globalización mundial, en donde los acuerdos sustantivos de liberalización comercial con sus socios naturales, Estados Unidos y Canadá juegan un papel clave.

Uno de los resultados más importantes que ha arrojado el TLCAN en los primeros cinco años de su operación es el sorprendente incremento ocurrido en el intercambio comercial entre México, Estados Unidos y Canadá a partir de la puesta en vigor del Tratado. En cinco años el comercio total entre los tres países aumentó casi un 68%, alcanzando un monto superior a los 507 mil millones de dólares en 1998, comparado con los 289 mil millones de dólares de 1993.

Por otra parte, en el mismo periodo 1993-1998 el comercio total entre México y Estados Unidos se incrementó 122.3%, como resultado de un aumento de 140% en las exportaciones mexicanas a ese país y un aumento en las importaciones de 105.5%. Por otra parte, en 1998, 87.5% de las exportaciones y 74.3% de las importaciones se dirigieron a y provinieron de Estados Unidos, respectivamente. A la vez, México se ha convertido en el tercer proveedor más importante de Estados Unidos, y el segundo mercado más grande para los productos estadounidenses.

El ritmo de crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos ha sido en esos cinco años superior al promedio de las procedentes del resto del mundo. Es por ello que, de 1993 a 1998, la participación de las importaciones mexicanas en el total de las importaciones estadounidenses se incrementó de 6.9 a 10.4%, por lo que uno de cada 10 dólares que Estados Unidos gasta en el exterior lo hace comprando productos mexicanos.

Por lo que se refiere al comercio con Canadá, a partir de la entrada en vigor del TLCAN ese país se convirtió en el segundo mercado para los productos mexicanos y México pasó a ser el tercer socio comercial de Canadá, solamente después de Estados Unidos y Japón.

De acuerdo al Banco de México, el comercio bilateral entre México y Canadá se incrementó en 39%, pasando de 2.7 mil millones de dólares en 1993 a 3.8 mil millones de dólares en 1998.

No obstante que diversos factores explican el significativo aumento en 1995 de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos y Canadá, como fueron la devaluación del peso, un mercado laboral interno deprimido, bajos salarios que hicieron más rentable invertir en el sector exportador, entre otros, el resultado no hubiera sido el mismo sin el TLCAN. En parte, el Tratado contribuyó a capitalizar más ampliamente esos factores. Asimismo, el TLCAN obligó a Estados Unidos y Canadá a otorgar mejores y sobre todo más seguros términos de acceso a los productos mexicanos, a través de importantes concesiones que se han traducido en la eliminación gradual, y en muchos casos inmediata, de barreras arancelarias y no arancelarias.

Por otra parte, la integración económica con nuestros vecinos del norte y la aceleración del proceso de apertura comercial contribuyó a realizar importantes cambios en la asignación de los recursos productivos del país, permitiendo que exista una estructura productiva más especializada, por ejemplo, la inversión se ha canalizado fundamentalmente a aquellos sectores donde se tienen mayores ventajas competitivas, así, observamos el fortalecimiento del sector manufacturero que se ha ubicado como el sector más dinámico de las exportaciones mexicanas y la principal fuente de divisas para el país, destacando el crecimiento que han observado las ramas textil, automotriz, la de metálicas básicas, productos metálicos, maquinaria y equipo.

En 1998, el 90.2% de las exportaciones totales de México correspondieron al sector manufacturero, mientras que en 1990 representaron el 80%. En el periodo 1993-1998 las exportaciones manufactureras crecieron en 154% en general, mientras que las destinadas a Estados Unidos lo hicieron en 163.8%. En 1998 el 88.6 y 87.4% de las exportaciones mexicanas destinadas a los mercados de Estados Unidos y Canadá, respectivamente, fueron de productos manufacturados.

Cabe destacar el efecto que ha tenido el TLCAN sobre la productividad en sus primeros cinco años de operación, los cambios que generó la liberalización comercial y otras medidas de cambio estructural, han generado un efecto importante en los niveles de productividad, mientras que entre 1980 y 1987 el crecimiento anual promedio de este indicador fue de 2.7%, entre 1987 y 1997 su crecimiento anual promedio fue de 5.5%, lo que nos demuestra que la apertura comercial por sí misma tiende a fomentar una utilización más eficiente de los recursos productivos, así como la introducción de cambios tecnológicos en los procesos productivos que aumentan la productividad de los factores de la producción, incluyendo la mano de obra.

Respecto a los efectos que ha tenido el TLCAN en la balanza comercial, si bien es cierto que en los primeros años de la entrada en vigor del Tratado (1995 -1997) se

observó un superávit en la balanza comercial y en lo que contribuyó, sin lugar a dudas, la devaluación del peso en diciembre de 1994, lo que permitió abaratar nuestras exportaciones al exterior y desalentar las importaciones, los desequilibrios posteriores que se han observado en la balanza comercial y que en 1998 y 1999 alcanzaron 7 mil 918 millones de dólares y 5 mil 360 millones de dólares, respectivamente, tienen su explicación en un conjunto más amplio de factores que han influido en la disponibilidad de fondos o capitales a escala internacional, es decir, un factor determinante para que se dé el déficit comercial que ha observado nuestra balanza de pagos en los dos últimos años, tiene que ver, por una parte con las oportunidades de negocio en el país, más que con el trato que se dé a las importaciones; y por otra parte, con el proceso de sobrevaluación del peso que ha encarecido nuestros bienes en el exterior.

En general, desde el punto de vista del impacto macroeconómico que ha tenido el TLCAN en sus primeros cinco años de operación sobre la economía mexicana, podemos concluir que en el corto plazo el desarrollo y diversificación de las actividades exportadoras han fortalecido a la economía mexicana para poder enfrentar mejor los choques externos. A pesar de la crisis cambiaria de 1994 y del colapso en los mercados petroleros a partir de finales de 1997 y durante 1998 que llevaron a una reducción sin precedentes en los precios del crudo de exportación mexicano, la economía mexicana logró recuperarse relativamente rápido en comparación con otras economías. Después de contraerse en 6.2% durante 1995, registró crecimientos de 5.1 y 6.7% en 1996 y 1997, respectivamente. Mientras que la inversión extranjera directa también tuvo un comportamiento favorable.

Asimismo, destaca el impacto favorable que ha tenido el TLCAN en el desarrollo regional de México, particularmente se ha observado un dinamismo importante en las zonas norte y centro del país.

Entre 1975 y 1993, se dio una redistribución regional de la industria hacia zonas del centro como Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas y del norte, principalmente, Baja California, Coahuila, Chihuahua, Nuevo León, Tamaulipas y Sonora. Sin embargo, durante ese periodo continuó habiendo una fuerte concentración de la actividad productiva de la industria manufacturera en las zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

En ese contexto la zona sur del país no se ha visto beneficiada por los cambios estructurales de la economía, especialmente ello se observa en los estados de Oaxaca, Guerrero y Chiapas, debido en parte a su localización geográfica desfavorable, la inseguridad jurídica, la mano de obra poco capacitada y una infraestructura de transporte y comunicaciones deficientes. Su participación en el PIB nacional es el más bajo del país, contribuyendo esos tres estados con solamente el 5% en 1998 y con excepción de Guerrero, la IED ha sido prácticamente nula en los otros dos estados.

En general, con el TLCAN, la región fronteriza ha sido la que se ha visto más beneficiada. Se observan en los estados fronterizos las tasas de crecimiento económico más elevadas como consecuencia de que la dinámica en la expansión de las exportaciones, el empleo y la producción, ha sido significativamente más intensa, en los estados de la frontera norte de México.

Por lo que respecta a las transacciones internacionales de la región de la frontera norte (valor acumulado de exportaciones e importaciones), observamos que entre 1993 y 1997 éstas crecieron a tasas anuales de 15.2%, cifra ligeramente inferior al promedio nacional de 17.1%. Sin embargo, esa región continuó con una participación importante en el comercio exterior de bienes, 40.3% en exportaciones y 34.8% en importaciones durante ese periodo.

Destaca la mayor participación de exportaciones no maquiladoras, 22.1% en 1993 y 28.4% en 1997, en la frontera norte, como resultado de que el Programa de Importación Temporal (PITEX) para producir artículos de exportación hizo extensivos los beneficios de las importaciones temporales libres de impuestos a las empresas no maquiladoras. Situación que beneficia a la producción y el empleo en un mayor grado, por el contenido regional que tienen esas exportaciones.

Asimismo destaca la aportación de la frontera norte en la balanza comercial del país durante el periodo 1993-1997, registrando la región un superávit comercial de 21.7 mil millones de dólares, cuando el déficit comercial de la economía mexicana en ese periodo fue de casi 18 mil millones de dólares y el déficit de las 26 entidades restantes fue de 39.7 mil millones de dólares.

En el contexto del TLCAN, las negociaciones en materia de acceso a mercados se realizaron bajo tres lineamientos básicos para que la apertura se generalizara a todos los productos, fuera gradual a fin de otorgar un margen de ajuste a las industrias menos competitivas y considerara las asimetrías en grado de desarrollo de los tres países de la zona de libre comercio.

Esos lineamientos permitieron determinar la velocidad y plazos de desgravación en forma escalonada. En razón de la sensibilidad de algunos sectores productivos a la apertura comercial, fue necesario otorgar un trato especial a la agricultura, las industrias automotriz, textiles y confección, energía, así como a los servicios financieros.

A cinco años de operación del TLCAN podemos determinar que sectores son los que han resultado más favorecidos y evaluar qué factores han limitado o impedido que los beneficios del Tratado se hayan extendido a otras a otros sectores o ramas productivas.

Del análisis de la balanza comercial de algunas ramas que integran la industria manufacturera durante el periodo 1993-1998 destaca la evolución favorable de las industrias textil, vestido y cuero, y la de productos metálicos, maquinaria y equipo.

En ambos casos, después de registrar saldos deficitarios en 1993 y 1994, su balanza comercial resultó positiva a partir de 1995.

Para la industria textil y del vestido, este comportamiento es el resultado de las preferencias arancelarias que el Tratado otorgó a los productores nacionales, pues mientras que en 1993 el arancel promedio de exportación a Estados Unidos fue de 13.2%, en 1998 fue de sólamente 0.8%. Actualmente, México se ubica entre los primeros 15 países exportadores de textiles del mundo y su participación en las importaciones estadounidenses se ubica en 12.5%, cifra que contrasta con el 4.4% que se tuvo en 1993.

Por su parte la industria del calzado también ha elevado de manera importante su competitividad, ya que mientras en 1993 el saldo de la balanza comercial era superavitario en sólamente 9.3 millones de dólares, para 1997 alcanzó un superávit de 387.9 millones de dólares. Si bien el calzado nacional se exporta a 70 países, Estados Unidos constituye su principal destino con una participación en el mercado externo de 84%.

Dentro de la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo destacan por su desempeño los rubros automotriz y autopartes, y eléctrico-electrónico. El primero se ha beneficiado significativamente del dinamismo en sus exportaciones, lo cual se explica básicamente por la integración de los procesos productivos de las empresas automotrices ante la globalización, manteniendo un comercio intrafirma e intraempresa con sus matrices del exterior. La participación de los vehículos mexicanos en el mercado de Estados Unidos se incrementó significativamente en los últimos años al pasar de 7% en 1993 a 15% en 1997.

Al cierre de 1997, Estados Unidos y Canadá fueron el principal destino de las exportaciones mexicanas automotrices con una participación conjunta de 91% en la venta total de vehículos y de 73% en autopartes. En 1998, la industria automotriz mexicana destinó 812 mil 353 unidades (92% de sus ventas externas) al mercado de América del Norte y sólamente 51 mil 956 unidades (5.9%) al resto de América Latina y el Caribe.

La segunda rama industrial beneficiada fue la eléctrica-electrónica, la cual registró una rápida disminución de aranceles que permitió reducir los costos de producción, elevar la calidad de los productos y ofrecer mejores precios para el consumidor. En los dos años y medio de entrada en vigor el TLCAN, Estados Unidos redujo de 4.4% a 0% el arancel aplicable a las importaciones mexicanas de productos eléctrico-electrónicos.

Entre 1993 y 1997 las exportaciones del rubro de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos crecieron a una tasa promedio anual de 20.2%, mientras que el ritmo de crecimiento promedio de las importaciones fue de 17.2%. Esa evolución fue resultado del alto grado de especialización que ha logrado esa industria, la cual incorpora en sus procesos productivos una importante proporción de insumos importados. El superávit de la balanza comercial de equipos y aparatos eléctricos

y electrónicos sumó 5 mil 632 millones de dólares en 1997, cifra 270% superior al saldo de mil 521 millones de dólares registrado en 1993.

En contraste con la evolución favorable de algunas industrias manufactureras, el sector agropecuario ha sido sin duda el que más se ha visto afectado con la entrada en vigor del TLCAN. Asimismo, es el que más controversias comerciales ha generado, destacando las que se derivaron del comercio de productos como el aguacate, trigo, azúcar, pecuarios y atún. Sin embargo, cabe destacar que gran parte de la falta de competitividad del sector obedece a problemas estructurales como la escasa provisión de infraestructura básica, el desarrollo limitado de los canales de comercialización y la poca coordinación entre la investigación, la capacitación y los servicios de extensionismo agrícola en el campo, además de los escasos créditos e inversiones que se han canalizado a ese sector.

Sin embargo, debemos destacar que, en general, a través del TLCAN se logró asegurar el acceso a Estados Unidos de productos agropecuarios que tradicionalmente se destinaban a ese mercado, además de conseguir la exportación de otros que en el pasado no se exportaban porque se les había negado el acceso al mercado estadounidense, como son los casos del aguacate y la carne de cerdo de Sonora, así como la carne de cerdo de Yucatán y pollo de varios estados de la República cuyo acceso al mercado de Estados Unidos estuvo cerrado por controles sanitarios.

De esta manera, México se ha consolidado como el segundo proveedor más importante de productos agropecuarios de Estados Unidos, sólo superado por Canadá. De 1993 a 1997, su participación en ese mercado pasó de 9% a 13%.

El subsector agrícola que más se ha beneficiado hasta ahora con el TLCAN es el de frutas y hortalizas como pepinos, limones y mangos, los cuales han incrementado su participación en el mercado estadounidense de 36% a 40% entre 1993 y 1998.

Durante el periodo 1993-1998, las exportaciones de productos agropecuarios mexicanos a Estados Unidos se incrementaron 44.4%, pasando de 2 mil 472.3 millones de dólares en 1993 a 3 mil 312.8 millones de dólares en 1998, mientras que en el sector agroindustrial pasaron de 3 mil 212.8 millones de dólares a 5 mil 379.3 millones de dólares en 1998, que significó un crecimiento de 67.4% en dicho periodo.

En cuanto a las importaciones que México realizó de productos agrícolas estadounidenses, éstas crecieron en 64.7% de 1993 a 1998, pasando de 2 mil 554.3 millones de dólares a 4 mil 208.4 millones de dólares y de 60.6% en el sector agroindustrial, pasando éstas de 4 mil 151 millones de dólares a 6 mil 670.5 millones de dólares en dicho periodo.

Sin embargo, la tasa anual de crecimiento de las exportaciones agropecuarias y de la agroindustria a Estados Unidos fue considerablemente menor a la tasa anual

de crecimiento de las exportaciones totales de México destinadas al mercado estadounidense (10.8% contra 19.1%) en el periodo de referencia.

En el caso de las importaciones la diferencia es menor, ya que las tasas anuales de crecimiento fueron de 9.95% contra 15.66%, respectivamente. El menor crecimiento relativo del comercio sectorial se debe a la existencia de un comercio exterior precedente que ya era significativo y, también a la relativa lentitud en la apertura de subsectores cuantitativamente importantes como el maíz, el frijol y la leche en polvo.

El café sin descafeinar, los tomates frescos o refrigerados y la cerveza de malta, representan las principales exportaciones agropecuarias de México hacia Estados Unidos, registrando entre 1993 y 1997 tasas de crecimiento sin precedentes como el caso del tomate que creció en dicho periodo en 1,182.73%.

En 1998 México fue el primer proveedor de Estados Unidos en 219 de los 2 mil 070 productos que conforman la tarifa estadounidense , incrementando su presencia 53% más que en 1993.

En la producción de hortalizas es donde México tiene importantes expectativas de crecimiento, debido a que la intensidad en el uso de mano de obra es 10 veces superior al de la producción de granos, por lo que la reconversión hacia esos cultivos repercute favorablemente en la generación de empleos, además de que dichos cultivos aportan entre 15 y 20% del valor total de la producción agrícola total del país.

Cabe destacar que las exportaciones mexicanas de productos agroindustriales a Estados Unidos se incrementaron en 139% entre 1993 y 1998 al pasar de 787.4 millones de dólares a mil 882 millones de dólares, en cinco años México pasó del sexto al tercer lugar como proveedor de productos agroindustriales del mercado estadounidense solamente después de Canadá y Francia.

Por otra parte, debido a que la apertura del mercado mexicano a los productos provenientes de los socios comerciales del TLCAN fue, en términos relativos, más gradual, particularmente en productos extremadamente sensibles como el maíz y el frijol, las importaciones que México ha tenido que realizar de esos dos productos han obedecido más a problemas de oferta a nivel interno y a la necesidad de consumo del mercado doméstico. De hecho, el volumen de las importaciones realizadas por México de sus socios comerciales es similar a las efectuadas antes de la entrada en vigor del Tratado, como son los casos de la soya, el maíz, el trigo, el sorgo y la carne de bovino.

El intercambio comercial de México con Canadá en el sector agropecuario es considerablemente menor al que se tiene con Estados Unidos, no obstante que el TLCAN ha contribuido a su crecimiento. Las exportaciones agropecuarias de México crecieron a tasas de 3.27% las simples y 15% las ampliadas en el periodo 1993-1998. En 1993 México exportó a Canadá 24.6 y 34.1 millones de dólares del

sector agrícola primario y ampliado, respectivamente, mientras que en 1998 dichas cifras se elevaron a 28.9 y 69 millones de dólares, respectivamente.

A la vez, las importaciones provenientes de Canadá crecieron a tasas menores, aproximadamente la mitad de las tasas que registraron las exportaciones mexicanas a ese país. No obstante, el monto de lo que importa México de Canadá es muy superior a lo que se exporta. En 1993, importó 266.1 y 298 millones de dólares del sector primario y ampliado, incrementándose a 485.2 y 542.4 millones de dólares en 1998. Por lo tanto, desde que entró en vigor el TLCAN, la balanza comercial agropecuaria de México con Canadá ha sido deficitaria.

Entre los principales productos agropecuarios que exporta México a Canadá destacan la cerveza de malta, las guayabas, los mangos, los aguacates, los chicles y dulces, y, entre los que importa destacan la semilla de canola, el trigo, los bovinos, el alpiste y la leche en polvo.

En síntesis, no obstante que el TLCAN ha permitido que hayan crecido algunas exportaciones agrícolas mexicanas hacia sus socios de América del Norte, quedan pendientes en esta materia como son: la eliminación de barreras fitosanitarias a las exportaciones de manzana y durazno de Chihuahua, así como el cumplimiento de las normas sanitarias y de calidad en las importaciones de café verde y los problemas no resueltos del atún y el aguacate.

Antes de la entrada en vigor del TLCAN, el saldo de la balanza comercial agroalimentaria de México con América del Norte ya era negativo y en los últimos cinco años, con excepción de 1995, continúa con esa tendencia. Este comportamiento se explica por el hecho de que México continúa importando algunos granos básicos como el maíz y el trigo, ante la insuficiencia interna. Adicionalmente, el sector agropecuario es altamente sensible a factores exógenos que afectan su desempeño, como las condiciones climatológicas o la caída en los precios internacionales de dichos productos.

Otro sector importante que se ha visto afectado por el TLCAN es el financiero, que es uno de los sectores que más se han transformado en nuestro país en los últimos años. Su reestructuración e inserción al proceso mundial de globalización es resultado del proceso de liberalización, desregulación y apertura del sector bancario hacia el exterior.

Por lo anterior, no podemos separar los efectos que se han derivado de cada uno de dichos procesos, lo que dificulta conocer las consecuencias específicas que ha tenido el TLCAN en dicho sector, el que sin embargo, contribuyó a profundizar y acelerar la apertura e internacionalización del sector financiero. El análisis de este sector resulta más complejo si consideramos que durante los primeros años de la entrada en vigor del TLCAN la economía mexicana enfrentó una crisis financiera y en particular bancaria, por lo que en sus primeros cinco años de operación aún no ha transcurrido el tiempo suficiente para que tengan lugar los efectos esperados.

Sin embargo, podemos destacar que como consecuencia del TLCAN y de la adopción de diversas medidas de liberalización y desregulación del sector financiero, se observa un creciente desarrollo y profundización del sistema financiero mexicano que se ha traducido en una mayor diversificación de actores y de instrumentos intermediados. Un indicador importante de los cambios en la profundidad financiera lo constituye la evolución de la participación del agregado monetario M4 como proporción del PIB; por otro lado, los cambios en la estructura del agregado monetario M4, la cual demuestra un aumento en la participación de instrumentos bancarios y no bancarios de plazo mayor de un año, lo que ha favorecido el financiamiento de inversión de mediano y largo plazos.

Por otra parte, con el TLCAN se permitió la entrada del capital extranjero en el sector bancario, ya sea como parte del capital de bancos mexicanos existentes o mediante la creación de filiales de bancos extranjeros. En 1997 los bancos con capital 100% mexicano representaban el 47.44% del capital contable del sistema bancario, contra el 55% en 1995. Los bancos con capital mexicano y capital extranjero (cuatro bancos) representaban el 37.5%. Finalmente, los bancos con capital únicamente extranjero representaron el restante 15.1%. Con excepción del Banco Bilbao Vizcaya y Santander , la mayoría de estos últimos bancos sólo han penetrado a nichos particulares del mercado, atendiendo operaciones al mayoreo y de banca de inversión.

En general, las consecuencias positivas más evidentes de la apertura del sistema bancario a extranjeros, desde la firma del TLCAN, ha sido el importante papel que han tenido en la recapitalización de diversos bancos que se vieron afectados por la crisis financiera, lo que fue decisivo para que el costo fiscal del rescate bancario no fuera mayor ni más profunda la crisis del sector.

Otros aspecto importante que debemos destacar es el impacto que ha tenido el TLCAN en materia de inversiones. Antes del Tratado ya existía una relativa flexibilidad en los flujos de inversión entre Estados Unidos y Canadá. Sin embargo, México aún tenía restricciones importantes a la inversión extranjera directa. A partir de la entrada en vigor del TLCAN, México permitió la entrada de inversión extranjera en sectores en donde previamente se había limitado su acceso, por ejemplo redujo la supervisión gubernamental y eliminó el requisito de desempeño (inversión local) como condición de acceso al mercado mexicano.

Como consecuencia de lo anterior, se logró hacer más atractivo a México como receptor de IED. En el periodo 1994-1999 ingresaron al país recursos por un monto de 50 mil 062.4 millones de dólares, es decir, más del doble con respecto a los acumulados durante 1989-1993 de 18 mil 287 millones de dólares.

Si bien la inversión realizada por Estados Unidos y Canadá continua siendo mayoritaria con una participación de 60.4% y 3.7% respectivamente, en relación con el total acumulado durante 1994-1999, el resto de las principales naciones industrializadas excepto Suiza y Francia incrementaron su presencia en la economía mexicana. Dicho comportamiento obedece a expectativas de alto

rendimiento en las inversiones además del objetivo de facilitar el acceso de sus productos no sólo al mercado de América del Norte, sino también al de América Latina.

Desde el punto de vista sectorial, en los últimos cinco años 58.4% de la IED se destinó a la industria manufacturera, la cual acumuló un flujo de 21 mil 194 millones de dólares, superior en 223% al observado en el periodo 1989-1993 por 6 mil 560 millones de dólares. El resto de los recursos se distribuyó en orden de importancia de la siguiente manera: 27.1% en servicios; 13.4% en comercio; 1% en la industria extractiva; y solamente 0.2% en el sector agropecuario, que es el único que registra un descenso en el flujo de inversión acumulado con respecto al periodo 1989-1993.

En general, la afluencia de IED a México, particularmente a partir de la entrada en vigor del TLCAN ha resultado favorable para el país ya que ha contribuido a la creación de empleos permanentes y a la introducción de nuevas tecnologías, lo que a su vez, ha contribuido a elevar los niveles de competitividad y la presencia de México en los mercados internacionales.

Por lo que respecta a la Industria Maquiladora de Exportación, aún cuando dicha industria había mostrado un dinamismo importante desde hace tres décadas, el establecimiento de nuevas reglas de operación en el marco del TLCAN favoreció su consolidación frente a otros países en virtud de sus ventajas competitivas.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN y hasta 1998, la IED canalizada a la IME acumuló un flujo de 4 mil 719 millones de dólares, de los cuales el 86.6% correspondió a importaciones de activos fijos realizadas por empresas estadounidense (4 mil 055.6 millones de dólares) y canadienses (28.9 millones de dólares).

En 1998 el valor bruto de la producción de la IME fue de casi 62 mil millones de dólares, es decir, casi tres veces superior que en 1993 (23 mil 100 millones de dólares), lo que representó una tasa media anual de crecimiento de 21.8% en el periodo de referencia. En dicho periodo la IME no ha dejado de registrar crecientes superávit en su balanza comercial, con excepción de 1995, lo cual la convierte en la principal fuente de divisas para el país, superando a partir de 1997 al petróleo y a la industria terminal automotriz.

El dinamismo de la IME también se refleja en el constante ascenso en el número de plantas instaladas y de empleos generados. En 1998 el número de plantas maquiladoras fue de 3 mil 092 cifra que representa un incremento neto de 949 nuevas plantas si la comparamos con las que había en diciembre de 1993. En ese mismo periodo el empleo total de la IME pasó de 546 mil 588 personas a un millón 051,893 personas.

Al comparar el desempeño del personal ocupado en la IME por rama de actividad antes y después del TLCAN, podemos apreciar que el mayor dinamismo en la

generación de empleos se ha registrado en las siguientes actividades: ensamble de prendas de vestir y otros productos textiles; ensamble y reparación de herramientas, equipo y sus partes; ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos; materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; y ensamble de juguetes y artículos deportivos.

Finalmente, el Capítulo XX del TLCAN establece las disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias entre los países signatarios del Tratado.

El mecanismo de solución de controversias del TLCAN cubre esencialmente dos aspectos:

- Uno relacionado con la interpretación y aplicación del Tratado; y
- Otro que se refiere a las prácticas desleales de comercio.

Como se preveía, en la medida en que el TLCAN ha logrado fortalecer y consolidar una relación más estrecha entre los tres países de América del Norte, se han incrementado los conflictos derivados del Tratado. Sin embargo, el sistema permanente de paneles ha permitido resolver diversos asuntos comerciales sin necesidad de politizarlos, entre los resultados más favorables que se han presentado en los primeros años de operación del Tratado, destacan los siguientes:

En noviembre de 1997 se realizaron los primeros envíos de embarques de aguacate mexicano al noreste de Estados Unidos, después de casi ocho décadas sin acceso a ese mercado.

En enero de 1998 un panel de solución de controversias determinó que la salvaguardia impuesta por Estados Unidos a las importaciones de escobas de mijo mexicanas era incompatible con las disposiciones del Tratado.

En diciembre de 1998 se notificó la reapertura de los casos de cuotas compensatorias a la varilla corrugada procedente de Estados Unidos y Venezuela, así como del poliéster fibra corta de Corea del Sur.

Asimismo, existen casos pendientes que se encuentran en proceso de llevarse ante un panel para que resuelvan con el fallo de los árbitros según se previene en el Capítulo XX del TLCAN como lo son el de autotransporte de carga y pasajeros mexicanos y el problema del atún.

En resumen, si bien el TLCAN constituye un instrumento importante de la política comercial externa de México, no es el único ni el más importante. El TLCAN no es un fin en sí mismo, ni la panacea para resolver los problemas económicos del país. México requiere una estrategia de desarrollo que considere al TLCAN como un instrumento importante, pero que vaya más allá: a la educación, a la

*Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.*

infraestructura, a la actualización tecnológica, a la competitividad integral de la economía, a la reestructuración del sistema financiero y a los apoyos crediticios a los sectores productivos del país.

BIBLIOGRAFIA

Aguilar Gómez, Javier de J. La Productividad Agrícola en los Países de Norteamérica, Ed. Siglo XXI, México, 1990.

Aguilar Gómez, Javier de J. "Agricultura Mexicana: ¿Gradual integración comercial con USA y Canadá?", en Momento Económico, núm. 55, IIEc-UNAM, México, mayo-junio de 1991.

Aguilar Zinser, Adolfo. México y EU hacia el año 2000 Integración Silenciosa o Alianza Concertada, Ed. Nueva Sociedad -UNITAR-FNUAP, Caracas, Venezuela, 1994.

Aguilar Zinser, Adolfo. "Petróleo en el TLC", en Periódico El Financiero, México, 22 de febrero de 1991.

Aho, Michael y Ostry, Sylvia. "Bloques de Comercio: Política Pragmática o Problemática", Rev. Perspectivas Económicas, México, Enero de 1990.

Alba, Francisco. "El Tratado de Libre Comercio y la Emigración Mexicana a EU", en Rev. Comercio Exterior, vol. 43, núm. 8, Agosto de 1993.

Andere, Eduardo y Kessel, Georgina. México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto sectorial. Ed. McGraw-Hill-ITAM, México, 1992.

Buzo de la Peña, Ricardo Marcos. La Integración de México al Mercado de América del Norte, Universidad Autónoma Metropolitana, México, 1^a. Edición, 1997.

Calderón Salazar, Jorge A. "México, crisis agrícola y Tratado de Libre Comercio", en Rev. Economía Informa, núm. 279, Facultad de Economía -UNAM, México, julio de 1999.

Calva, José Luis (coord.). Globalización y Bloques Económicos Realidades y Mitos, Ed. Juan Pablos Editor, México, 1^a. ed., 1995.

Castro Martínez, Pedro F. "El Acuerdo de Libre Comercio entre EU y Canadá", en Rev. Comercio Exterior, vol. 39, núm. 4, México, abril de 1989.

Castro Martínez, Pedro F. "América del Norte, comercio e inversión México-Canadá, un asunto trilateral", en Rev. Comercio Exterior, vol. 43, núm. 5, México, mayo de 1993.

Ceceña Gámez, José Luis. "Mercado Común en América del Norte", en problemas del Desarrollo, vol. XXI, núm. 83, México, octubre -diciembre de 1990.

***Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.***

Centro de Estudios Estratégicos del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Entendiendo al TLC, Ed. ITESM -FCE, México, 1994.

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado. "*El Tratado de Libre Comercio de América del Norte A Cinco Años de su Entrada en Vigor*", en Actividad Económica, núm. 213, Ed. CEESP, México, febrero de 1999.

Cohen, Stephen D. "*La Ley Comercial de los EUA: Una Iniciativa que abre Mercados*", en Perspectivas Económicas, No. 2, México, Febrero de 1989.

Comisión Económica para América Latina. "*La Iniciativa para las Américas: Un Examen Inicial*", en Rev. Comercio Exterior, vol. 41, núm. 2, México, Febrero de 1991.

Conchello, José Angel. EL TLC Un Callejón sin Salida, Ed. Grijalbo, México, 1992.

Dell, Sidney. Bloques de Comercio y Mercados Comunes. Ed. FCE, México, 1975.

Destler, I. "American Trade Policy System Under Stress", Ed. Institute of International Economics Washington, D.C., USA, 1986.

Driscoll de Alvarado, Bárbara y Gambrill, Mónica. El Tratado de Libre Comercio: Entre el Viejo y el Nuevo Orden. Ed. CISEUA -UNAM, México, 1992.

Duquette, Michael. "*El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EU*", en Foro Internacional, vol. XXXI, núm. 2, México, octubre -diciembre de 1990.

Durán, Esperanza; Marchese, Seferino y Vossenaar, René. "*Aranceles Elevados en los Grandes Mercados: Desventajas para los Países en Desarrollo*", en Rev. Comercio Exterior, vol. 42, núm. 6, Bancomex, México, junio de 1992.

Dussel Peters, Enrique y Kim, Kwan S . "*De la liberación comercial a la integración económica: el caso de México*", en Rev. Investigación Económica, vol. LI, núm. 200, UNAM, México, abril-junio de 1992.

Encinas, Alejandro; De la Fuente, Juan y Mackinlay, Horacio. "*La Disputa por los Mercados, TLC y Sector Agropecuario*", Ed. Diana-Cámara de Diputados, México, 1992.

Galicia Escotto, Antonio. "*El Acuerdo de Libre Comercio entre EUA y Canadá: Antecedentes y Experiencias Recientes*", en Análisis Económico, vol. IX, núm. 17, México, mayo-agosto de 1991.

Girón, Alicia; Ortiz, Edgar y Correa, Ma. Eugenia (comp.). Integración Financiera y TLC. Retos y Perspectivas. Ed. IIE -UNAM-Siglo XXI, México, 1995.

***Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.***

Globerman, Steven y Walker, Michael (comp.). El TLC. Un Enfoque Trinacional, Ed. FCE, México, 1994.

Gouvernement du Canada. "Accord de Libre-Echange entre le Canada et les Etas-Unis: Une Evaluation Economique". Ministere des Finances, Ottawa, Canada, diciembre 1987.

Güemez, Guillermo. "*La Coordinación de Organismos Empresariales de Comercio Exterior en el Acuerdo de Libre Comercio*", en Comercio Internacional, Banamex, México, octubre de 1991.

Gutiérrez Haces, María Teresa. "*Libre Comercio Trilateral: Un Proyecto para América del Norte*", en Problemas del Desarrollo núm. 83, vol. XXI, México, octubre-diciembre de 1990.

Gutiérrez Lara, Aníbal y Herrera, Manuel. "*Los Caminos de la negociación comercial*" en Reporte Económico de El Nacional, México, 29 de agosto de 1991.

Gutiérrez Pérez, Antonio y Garrido Noguera, Celso (coord.). Transiciones Financieras y el TLC, Ed. Ariel, México, 1994.

Huchim, Eduardo. TLC: Hacia un País Distinto, Ed. Nueva Imagen, México, 1992.

Hufbauer, Gary Clyde y Schott, Jeffrey J. "North American Free Trade Issues and Recommendations". Institute for International Economics Washington, D.C, USA, 1993.

Kessel, Georgina (comp.) Lo Negociado en el TLC. Ed. Mc Graw Hill-ITAM, México, 1993.

Leycegui, Beatriz y Fernández de Castro, Rafael (coord.) TLCAN. ¿Socios Naturales? Cinco Años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Edit. Miguel Angel Porrúa- ITAM, México, enero de 2000.

Lusting, Nora; Bosworth, Barry P. Y Lawrence, Robert Z. (edit). North American Free Trade: Assessing the Impact. Ed. The Brookings Institution Washington, D.C. USA, 1992.

Morales Aragón, Eliezer y Dávila Pérez, Consuelo (coord.). La Nueva Relación de México con América del Norte. Ed. CRI-FCPS-FE-UNAM, México, 1994.

Ordoñez Morales, Hiram. "*Sumamente débil la competitividad de México ante EU y Canadá*", en Periódico El Economista, México, 21 de enero de 1993.

Ortiz, Edgar. "*América del Norte, TLC e Inversión Extranjera en México*", en Rev. Comercio Exterior vol. 43, núm. 10, Bancomext, México, 10 de octubre de 1993.

***Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.***

Oswald, Ursula y Mestries, Francis. Agricultura y TLC, en Cuadernos Agrarios No. 4, México, enero-abril de 1992.

Patiño Manffer, Ruperto y Witker, Jorge (coord.). Aspectos Jurídicos del Tratado de Libre Comercio. Ed. IIJ-UNAM, México, 1992.

Rey Romay, Benito (comp.). La Integración Comercial de México a EU y Canadá. Ed. IIE-UNAM-Siglo XXI, México, 1994.

Roett, Riordan y Reynolds, Clark W. México y Estados Unidos el Manejo de la Relación. Ed. Siglo XXI, México 1992.

Rosas González, María Cristina. "El TLC entre México, EU y Canadá: Semejanzas y Diferencias con el ALC entre Canadá y EU", en Rev. Relaciones Internacionales, núm. 57, México, enero-marzo de 1993.

Rubio, Luis F. ¿Cómo va a Afectar a México el Tratado de Libre Comercio?. Ed . FCE, México, 1993.

Schettino, Macario. Tratado de Libre Comercio ¿Qué es y cómo nos afecta?. Ed. Grupo Editorial Iberoamericano, México, 1994.

Schott, Jeffrey J. (et. al) "Free Trade Areas and US Trade Policy". Ed. Institute for International Economics Washington, D.C., USA, 1992.

Schwentesius Rindermann, Rita; Gómez Cruz, Manuel Angel y Williams, Gary W. (comps). TLC y Agricultura, ¿Funcional el Experimento?, Ed. Ciestam -UACH, México, 1998.

SECOFI. La Industria Maquiladora y el TLC, México, octubre d e 1992.

SELA. "La Iniciativa para las Américas: Evolución y Perspectivas", en Rev. Comercio Exterior, vol. 42, núm. 3, Bancomext, México, marzo de 1992.

Serra Puche, Jaime. "Principios para Negociar el Tratado de Libre Comercio en América del Norte", en Rev. Comercio Exterior, vol. 42, núm. 7, Bancomext, México, julio de 1992.

Serra Puche, Jaime (coord.). Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte. Ed. Miguel Angel Porrúa, México, 1991.

Torres Chimal, María Elena y Solís Anzo, Miguel Angel. "Nueva Ley de Comercio de EU: Efectos en las relaciones con México", en Rev. Comercio Exterior, vol. 39, núm. 6, Bancomext, México. Junio de 1989.

***Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.***

Turner Barragán, Ernesto y Sánchez Daza, Alfredo (comps.). México en los Noventa: Globalización y Reestructuración Productiva. Ed. UAM-Azcapotzalco, México. 1994.

USITC. "*The Likely Impact on the US of a Free Trade Agreement with Mexico*", USITC Publication 2353, february, 1991.

Vega Cánovas, Gustavo. "*El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y EU: Implicaciones para México y los países en desarrollo*", en Rev. Comercio Exterior, vol. 28, núm. 3, Bancomext, México, marzo de 1988.

Vega Cánovas, Gustavo (comp.). México ante el Libre Comercio en América del Norte. Ed. El Colegio de México y Universidad Tecnológica de México, México, 1991.

Vega Cánovas, Gustavo (comp). México -Estados Unidos: 1990. Ed. El Colegio de México, México, 1993.

Vega Cánovas, Gustavo (comp.). Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte. Ed. El Colegio de México, México, 1993.

Weintraub, Sidney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos. Ed. IBAFIN -CIDAC-Diana, México, 1989.

Weintraub, Sidney. "*El impacto sobre México del Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá*", en Comercio Internacional, Banamex, México, junio de 1988.

Wintraub, Sidney; Rubio, Luis F. Y Jones, Alan D. (comps.) Integración Industrial México-Estados Unidos. Ed. Diana-CIDAC, México, 1992.

Whaller, John y Hill, Roderick (et. al.). "Canada-United States Free Trade", University of Toronto, Toronto, Ontario, Canada, 1988.

Zamora Bátiz, Julio. El Porqué y para qué del Tratado de Libre Comercio. Ed. CICH-CLASA-UNAM, México, 1991.

ANEXOS

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 1

México: Balanza Comercial Regional, 1996-1999¹

(millones de dólares)

País	Exportaciones				Importaciones				Saldo			
	1996	1997	1998	1999 p/ ^t	1996	1997	1998	1999 p/ ^t	1996	1997	1998	1999 p/ ^t
TOTAL	36,000	110,431	117,468	136,783	83,469	103,808	125,373	142,064	6,531	623	-7,313	-5,361
AMERICA	89,067	103,281	110,665	128,404	71,481	86,770	98,626	111,778	17,586	16,511	12,039	16,626
América del Norte	82,746	96,458	104,612	122,921	69,280	83,969	95,549	108,305	13,466	12,489	9,063	14,616
Estados Unidos	80,574	94,302	103,093	120,610	67,536	82,001	93,258	105,356	13,038	12,301	9,835	15,254
Canadá	2,172	2,157	1,519	2,311	1,744	1,968	2,290	2,949	428	189	-771	-638
Centroamérica	1,180	1,494	1,673	1,598	179	221	238	342	1,001	1,273	1,435	1,256
América del Sur	3,499	3,813	3,024	2,194	1,734	2,273	2,561	2,835	1,765	1,540	463	-641
Argentina	520	498	384	256	300	236	264	212	220	262	120	44
Brasil	879	703	536	400	690	869	1,038	1,129	189	-166	-502	-729
Colombia	438	513	449	368	97	124	151	220	341	389	298	148
Chile	689	842	625	366	171	372	552	683	518	470	73	-317
Perú	211	238	196	178	117	142	143	181	94	96	53	-3
Venezuela	424	675	546	436	234	421	303	297	190	254	243	139
Otros	338	344	288	190	125	109	110	113	213	235	178	77
Antillas	1,642	1,516	1,356	1,691	289	307	279	295	1,353	1,209	1,077	1,396
EUROPA	3,995	4,462	4,305	5,930	8,335	10,732	12,589	13,751	-4,340	-6,270	-8,284	-7,821
Unión Europea	3,507	3,985	3,883	5,299	7,732	9,901	11,683	12,733	-4,225	-5,916	-7,800	-7,434
Alemania	641	719	1,152	2,073	3,174	3,902	4,543	5,032	-2,533	-3,183	-3,391	-2,959
España	907	939	714	944	629	978	1,257	1,322	278	-39	-543	-378
Francia	426	430	401	289	1,019	1,182	1,430	1,394	-593	-752	-1,029	-1,105
Italia	140	273	181	171	999	1,326	1,581	1,649	-859	-1,053	-1,400	-1,478
Reino Unido	532	664	639	747	679	915	1,056	1,135	-147	-251	-417	-388
Otros	861	960	796	1,075	1,232	1,598	1,815	2,201	-371	-638	-1,019	-1,126
Otros	488	477	422	631	603	831	906	1,018	-115	-354	-484	-387
ASIA	2,757	2,420	2,221	2,135	9,061	11,526	13,123	15,227	-6,304	-9,106	-10,902	-13,092
Corea	198	68	73	154	1,178	1,831	1,951	2,964	-980	-1,763	-1,878	-2,810
Taiwán	42	43	50	91	891	1,137	1,527	1,557	-849	-1,094	-1,477	-1,466
Japón	1,393	1,156	851	777	4,132	4,334	4,537	5,083	-2,739	-3,178	-3,686	-4,306
Rep. Pop. China	38	46	106	126	760	1,247	1,617	1,921	-722	-1,201	-1,511	-1,795
Otros	1,086	1,107	1,141	986	2,100	2,977	3,491	3,702	-1,014	-1,870	-2,350	-2,716
RESTO	181	268	269	235	592	780	1,036	1,308	-411	-512	-767	-1,073

¹ Incluye maquiladoras

p/^t Cifras preliminares

Fuente: Banco de México, Informe Anual 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 2									
México: Exportaciones por Sector de Origen									
(millones de dólares)									
Sector	Sector Maquilador			Sector no Maquilador			Total		
	1997	1998	1999 p/	1997	1998	1999 p/	1997	1998	1999 p/
Total	45,165.6	53,083.1	63,749.1	65,265.8	64,376.4	72,954.2	110,431.4	117,459.5	136,703.3
I. Agricultura y Silvicultura	0.0	0.0	0.0	3,408.4	3,435.8	3,663.1	3,408.4	3,435.8	3,663.1
II. Ganadería, Apicultura y Pesca	0.0	0.0	0.0	419.8	360.0	481.7	419.8	360.0	481.7
III. Industrias Extractivas	0.0	0.0	0.0	10,840.2	6,865.2	9,393.8	10,840.2	6,865.2	9,393.8
Petróleo Crudo	0.0	0.0	0.0	10,333.8	6,367.9	8,851.0	10,333.8	6,367.9	8,851.0
Presto	0.0	0.0	0.0	506.4	497.3	542.8	506.4	497.3	542.8
IV. Industria Manufacturera	45,118.9	53,082.8	63,697.5	50,446.5	53,467.6	59,222.9	95,565.4	106,550.4	122,920.4
A. Alimentos, bebidas y tabaco	297.5	380.7	491.9	3,027.3	3,126.8	3,352.9	3,324.8	3,507.5	3,844.8
B. Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	5,188.3	5,944.9	6,980.9	3,828.3	3,893.4	4,228.0	8,814.6	9,844.3	11,206.9
C. Industria de la madera	402.2	481.1	523.0	645.1	576.0	589.5	1,047.3	1,057.1	1,112.5
D. Papel, imprenta e industria editorial	538.1	563.1	724.0	525.0	600.8	610.4	1,063.1	1,163.9	1,334.4
E. Derivados del petróleo	0.0	0.0	0.0	683.0	561.1	800.0	683.0	561.1	800.0
F. Petroquímica	0.0	0.0	0.0	277.8	174.3	179.1	277.8	174.3	179.1
G. Química	552.7	688.6	802.8	3,850.5	3,920.9	4,115.1	4,403.2	4,609.5	4,917.9
H. Productos plásticos y de caucho	1,000.8	1,083.8	1,249.9	706.2	716.8	885.1	1,707.0	1,800.6	2,135.0
I. Fabricación de otros productos hechos a base de minerales no metálicos	609.9	821.0	962.7	1,415.6	1,468.6	1,621.6	2,025.5	2,289.6	2,584.3
J. Siderúrgia	598.2	634.0	700.5	3,056.2	2,648.4	2,084.3	3,654.4	3,282.4	2,784.8
K. Minero metalúrgica	127.2	132.0	179.5	1,575.8	1,524.6	1,377.3	1,703.0	1,656.6	1,556.8
L. Productos metálicos, maquinaria y equipo	34,514.3	40,966.6	49,853.5	30,651.6	33,815.9	38,952.2	65,165.9	74,782.5	88,805.7
1. Para la agricultura y ganadería	106.8	121.7	116.8	38.8	34.4	27.3	145.6	156.1	144.1
2. Para los ferrocarriles	2.2	72.8	297.8	57.1	172.8	235.8	59.3	245.6	533.6
3. Para otros transportes y comunicaciones	2,876.8	3,907.9	3,740.9	17,955.2	19,782.8	23,879.8	20,832.0	23,690.7	27,620.7
Industria Automotriz	2,335.0	2,479.8	2,933.8	17,378.6	18,810.6	21,586.9	19,713.6	21,290.4	24,520.7
4. Maquinaria y equipos especiales para diversas industrias	5,641.5	7,166.2	10,265.7	7,278.4	7,795.0	8,132.6	12,919.9	14,961.2	18,398.3
5. Equipo profesional y científico	1,217.6	1,464.2	1,707.3	92.5	107.7	145.1	1,310.1	1,571.9	1,852.4
6. Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	24,460.4	28,001.5	33,503.4	4,802.7	5,348.9	5,968.7	29,263.1	33,350.4	39,472.1
7. Aparatos de fotografía, óptica y relojería	209.0	232.4	221.5	427.0	574.3	562.8	636.0	806.7	784.3
M. Otras industrias	1,289.6	1,387.1	1,228.7	406.1	434.1	429.5	1,695.7	1,821.2	1,658.2
V. Otros	46.7	0.3	51.6	150.9	246.9	192.8	197.6	247.2	244.4
VI. Productos no clasificados									

Fuente: Banco de México. Informe Anual, 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Sector	Anexo 3						Total		
	Sector Maquilador			Sector no Maquilador					
	1997	1998	1999 p/	1997	1998	1999 p/	1997	1998	1999 p/
Total	36,332.0	42,557.0	50,409.0	73,476.0	82,816.0	91,655.0	109,808.0	125,373.0	142,064.0
I. Agricultura y Silvicultura	59.7	79.8	80.7	3,599.8	4,200.9	3,945.8	3,659.5	4,280.7	4,026.5
II. Ganadería, Apicultura y Pesca	10.4	10.8	11.5	502.8	481.5	441.6	513.2	492.3	453.1
III. Industrias Extractivas	53.1	54.7	85.8	801.3	861.4	808.1	854.4	916.1	893.9
Petróleo Crudo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Resto	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
IV. Industria Manufacturera	33,866.8	40,154.7	48,016.5	67,720.1	76,276.6	85,225.8	101,586.9	116,431.3	133,242.3
A. Alimentos, bebidas y tabaco	42.7	48.2	57.1	3,544.3	3,882.8	4,109.5	3,587.0	3,931.0	4,166.6
B. Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	3,705.4	4,294.6	5,131.9	2,440.6	3,146.8	3,597.1	6,146.0	7,441.4	8,729.0
C. Industria de la madera	212.8	245.7	279.0	248.0	298.5	391.2	460.8	544.2	670.2
D. Papel, impresión e industria editorial	1,186.0	1,305.8	1,495.7	2,094.1	2,230.3	2,432.5	3,280.1	3,536.1	3,918.2
E. Derivados del petróleo	33.3	37.1	27.6	2,481.6	2,281.6	2,601.0	2,514.9	2,318.7	2,628.6
F. Petroquímica	33.3	35.9	38.5	1,183.8	1,152.0	1,398.7	1,217.1	1,187.9	1,437.2
G. Química	1,134.6	1,352.8	1,674.9	7,091.4	7,804.3	8,298.1	8,226.0	9,157.1	9,973.0
H. Productos plásticos y de caucho	3,682.3	3,885.0	4,625.8	2,787.7	3,185.0	3,503.4	6,470.0	7,070.0	8,129.2
I. Fabricación de otros productos hechos a base de minerales no metálicos	576.0	592.1	690.0	886.2	946.3	1,009.2	1,462.2	1,538.4	1,699.2
J. Siderurgia	1,933.7	2,122.1	2,563.1	3,535.7	4,112.6	3,762.8	5,469.4	6,234.7	6,325.9
K. Minero metalúrgica	685.8	820.1	879.7	1,127.4	1,461.7	1,588.9	1,813.2	2,281.8	2,468.6
L. Productos metálicos, maquinaria y equipo	20,126.0	24,847.7	30,075.7	39,666.0	44,841.7	51,413.3	59,792.0	69,689.4	81,489.0
1. Para la agricultura y ganadería	3.3	5.5	2.1	286.1	327.2	326.9	289.4	332.7	329.0
2. Para los ferrocarriles	6.7	40.5	143.1	114.0	277.8	385.1	120.7	318.3	528.2
3. Para otros transportes y comunicaciones	1,013.3	1,776.0	1,465.8	12,359.6	13,694.6	15,863.0	13,372.9	15,470.6	17,328.8
Industria Automotriz							0.0	0.0	0.0
4. Maquinaria y equipos especiales para diversas industrias	2,893.4	3,560.0	4,845.6	16,665.2	18,665.2	20,446.2	19,558.6	22,225.2	25,291.8
5. Equipo profesional y científico	351.5	392.1	506.2	1,770.1	2,076.4	2,288.4	2,121.6	2,468.5	2,794.6
6. Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	15,764.2	18,913.0	22,899.7	7,868.4	9,039.8	11,255.1	23,632.6	27,952.8	34,154.8
7. Aparatos de fotografía, óptica y relojería	93.6	160.6	213.1	697.0	760.6	848.3	790.6	921.2	1,061.4
M. Otras Industrias	515.0	568.2	487.5	633.5	932.9	1,120.1	1,148.5	1,501.1	1,607.6
V. Otros	2,340.9	2,256.7	2,214.3	847.6	991.1	1,223.5	3,188.5	3,247.8	3,443.8
VI. Productos no clasificados	1.1	0.2	0.5	4.1	4.8	3.7			

Fuente: Banco de México. Informe Anual, 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Sector	Sector Maquilador			Sector no Maquilador			Total		
	1997	1998	1999 p/	1997	1998	1999 p/	1997	1998	1999 p/
							1997	1998	1999 p/
Total	8,833.6	10,526.1	13,340.1	-8,210.2	-18,439.6	-18,700.8	623.4	-7,913.5	-5,360.7
I. Agricultura y Silvicultura	-59.7	-79.8	-80.7	-191.4	-765.1	-282.7	-251.1	-844.9	-363.4
II. Ganadería, Apicultura y Pesca	-10.4	-10.8	-11.5	-83.0	-120.6	40.1	-93.4	-131.4	28.6
III. Industrias Extractivas	-53.1	-54.7	-85.8	10,039.8	6,003.8	8,585.7	9,985.8	5,949.1	8,499.9
Petróleo Crudo	0.0	0.0	0.0	10,333.8	6,367.9	8,851.0	10,333.8	6,367.9	8,851.0
Resto	0.0	0.0	0.0	506.4	497.3	542.8	506.4	497.3	542.8
IV. Industria Manufacturera	11,252.1	12,928.1	15,681.0	-17,273.6	-22,809.0	-26,002.9	-6,021.5	-9,880.9	-10,321.9
A. Alimentos, bebidas y tabaco	254.8	332.5	434.8	-517.0	-756.0	-756.6	-262.2	-423.5	-321.8
B. Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	1,482.9	1,650.3	1,849.0	1,185.7	752.6	628.9	2,668.6	2,402.9	2,477.9
C. Industria de la madera	189.4	235.4	244.0	397.1	277.5	198.3	586.5	512.9	442.3
D. Papel, imprenta e industria editorial	-647.9	-742.7	-761.7	-1,569.1	-1,629.5	-1,822.1	-2,217.0	-2,372.2	-2,583.8
E. Derivados del petróleo	-33.3	37.1	-27.6	-1,798.6	-1,720.5	-1,801.0	-1,831.9	-1,683.4	-1,828.6
F. Petroquímica	-33.3	-35.9	-38.5	-906.0	-977.7	-1,219.6	-939.3	-1,013.6	-1,258.1
G. Química	-581.9	-664.2	-872.1	-3,240.9	-3,883.4	-4,183.0	-3,822.8	-4,547.6	-5,055.1
H. Productos plásticos y de caucho	-2,681.5	-2,800.8	-3,375.9	-2,081.5	-2,468.2	-2,618.3	-4,763.0	-5,269.0	-5,994.2
I. Fabricación de otros productos hechos a base de minerales no metálicos	33.9	228.9	272.7	529.4	522.3	612.4	563.3	751.2	885.1
J. Siderúrgia	-1,335.5	-1,488.1	-1,862.6	-479.5	-1,464.2	-1,678.5	-1,815.0	-2,952.3	-3,541.1
K. Minero metalúrgica	-558.6	-688.1	-700.2	448.4	62.9	-211.6	-110.2	-625.2	-911.8
L. Productos metálicos, maquinaria y equipo	14,388.3	16,118.9	19,777.8	-9,014.4	-11,025.8	-12,461.1	5,373.9	5,093.1	7,316.7
1. Para la agricultura y ganadería	103.5	116.2	114.7	-247.3	-292.8	-299.6	-143.8	-176.6	-184.9
2. Para los ferrocarriles	4.5	32.3	154.7	-56.9	-105.0	-149.3	-52.4	-72.7	5.4
3. Para otros transportes y comunicaciones	1,863.5	2,131.9	2,275.1	5,595.6	6,088.2	8,016.8	7,459.1	8,220.1	10,291.9
Industria Automotriz	2,335.0	2,479.8	2,933.8	17,378.6	18,810.6	21,586.9	19,713.6	21,290.4	24,520.7
4. Maquinaria y equipos especiales para diversas industrias	2,748.1	3,806.2	5,420.1	-9,292.4	-10,870.2	-12,314.0	-6,544.3	-7,264.0	-6,893.9
5. Equipo profesional y científico	866.1	1,072.1	1,201.1	-1,677.6	-1,968.7	-2,143.3	-811.5	-896.6	-942.2
6. Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	8,696.2	9,088.5	10,603.7	-3,065.7	-3,690.9	-5,286.4	5,630.5	5,397.6	5,317.3
7. Aparatos de fotografía, óptica y relojería	115.4	71.8	8.4	-270.0	-186.3	-285.5	-154.6	-114.5	-277.1
M. Otras Industrias	774.6	818.9	741.2	-227.4	-498.8	-690.6	547.2	320.1	50.6
V. Otros	-2,294.2	-2,256.4	-2,162.7	-696.7	-744.2	-1,036.7	-2,990.9	-3,000.6	-3,199.4
VI. Productos no clasificados	-1.1	-0.2	-0.5	-4.1	-4.8	-3.7	-5.2	-5.0	-4.2

Fuente: Banco de México. Informe Anual, 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 5					
México: Balanza Comercial con Estados Unidos, 1990-1998					
Año	Exportaciones	Variación anual	Importaciones	Variación anual	Saldo
					(%)
1990	28,935.6	17.9	29,293.9	23.1	-358.3
1991	33,952.0	17.3	36,867.0	25.9	-2,915.0
1992	37,459.0	10.3	44,281.0	20.1	-6,822.0
1993	43,070.0	15.0	46,541.0	5.1	-3,471.0
1994	51,806.0	20.3	56,942.0	22.3	-5,136.0
1995	66,618.0	28.6	53,828.0	-5.5	12,790.0
1996	80,574.0	20.9	69,279.0	28.7	11,295.0
1997	94,185.0	16.9	82,002.0	18.4	12,183.0
1998	102,872.0	9.2	93,095.0	13.5	9,777.0

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior. Indicadores de Comercio Exterior de México, 1999

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Año	Anexo 6						
	Exportaciones	Variación anual		Importaciones	Variación anual		
		(%)	(%)				
1990	735.8	40.4		767.9	9.5	-32.1	
1991	1,125.1	52.9		670.0	-12.7	455.1	
1992	993.9	-11.1		1,046.6	56.2	-46.7	
1993	1,541.4	54.2		1,163.3	11.2	378.1	
1994	1,469.5	-4.7		1,600.2	37.6	-130.7	
1995	1,979.0	34.7		1,373.9	-14.1	605.1	
1996	2,172.0	9.8		1,743.6	26.9	428.4	
1997	2,156.1	-0.7		1,968.1	12.9	188.0	
1998	1,521.0	-29.5		2,292.0	16.5	-771.0	

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior. Indicadores de Comercio Exterior de México, 1999

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 7					
Principales Productos Comerciados por México con Estados Unidos					
			(millones de dólares)		
Exportaciones		Importaciones			
Producto	1998	Participación	Producto	1998	Participación
	enero-diciembre	(%)		enero-diciembre	(%)
Automóviles	9,320.8	9.0	Partes para automóviles	3,212.2	3.4
Televisores a color	4,813.9	4.7	Circuitos integrados	2,751.3	2.9
Cables para bujías y conductores eléctricos	4,443.2	4.3	Manufacturas de plástico	2,172.1	2.3
Maquinas procesadoras de datos y unidades	3,224.0	3.1	Manufacturas de hierro o acero	1,543.1	1.7
Vehículos de carga	3,187.1	3.1	Tubos catódicos	1,335.9	1.4
Partes para automóviles	2,495.4	2.4	Motores para automóviles	1,252.2	1.3
Trajes de algodón para hombre y mujer	2,100.0	2.0	Interruptores eléctricos	1,110.9	1.2
Aparatos de radiodifusión y T.V.	1,802.8	1.7	Circuitos impresos	1,021.6	1.1
Partes para máquinas procesadoras de datos	1,793.9	1.7	Aviones y vehículos aéreos	702.5	0.7
Motores	1,573.8	1.5			
Total productos seleccionados	34,754.9	33.5		15,733.2	16.7

Fuente: Secofi, con base en datos de Banco de México.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 8					
Principales Productos Comerciados por México con Canadá					
			(millones de dólares)		
Exportaciones		Importaciones			
Producto	1998 enero-diciembre	Participación (%)	Producto	1998 enero-diciembre	Participación (%)
Automóviles	305.8	20.1	Simillas de canola	196.4	8.5
Computadoras	257.8	16.9	Automóviles	161.0	7.0
Motores	94.0	6.2	Trigo y morcajo	113.5	5.0
Alfombras	34.6	2.3	Partes para vehículos	83.7	3.6
Aparatos de alumbrado	31.0	2.0	Barras y perfiles de acero	67.7	2.9
Partes para motores	26.5	1.7	Cajas de fundición para metales	42.8	1.9
Teléfonos	25.2	1.7	Máquinaria para materias plásticas	36.4	1.6
Fotocopiadoras	23.3	1.5	Leche en polvo o pastilla	33.8	1.5
Partes para automóviles	18.0	1.2	Oro en bruto o semilabrado	33.6	1.5
Cerveza de malta	17.8	1.2	Alquibenceno lineal	26.0	1.1
Total productos seleccionados	834.0	54.8		794.9	34.6

Fuente: Secofi, con base en datos de Banco de México.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 9										
Principales productos de la industria siderúrgica comerciados entre México y Estados Unidos, 1993-1998										
(millones de dólares)										
Exportados a Estados Unidos						Importados de Estados Unidos				
Fracción	Producto	1993	1998	Variación		Fracción	Producto	1993	1998	Variación
				93/98						93/98
73269085	Manufacturas de acero	0.0	1,051.0	n.c.	73269099	Manufacturas de acero	738.0	1,543.0	109.0	
72083900	Placas de acero	0.0	1,024.0	n.c.	73181599	Tornillo y tuercas con pernos	120.0	367.0	206.0	
72071200	Productos semiterminados	800.0	994.0	24.0	72044399	Desechos de fundición de acero	58.0	80.0	40.0	
72011000	Acero para la fundición	106.0	646.0	509.0	73181699	Tuercas	26.0	80.0	208.0	
72083800	Placa en hoja	0.0	627.0	n.c.	73202001	Resortes y ballestas	30.0	71.0	137.0	
72104900	Lamina	0.0	534.0	n.c.	73182299	Arandelas de acero	21.0	57.0	171.0	
72139130	Alambrón de acero	0.0	511.0	n.c.	72283099	Barras de acero	27.0	53.0	96.0	
73063050	Tubos de acero inoxidable	258.0	421.0	63.0	73262099	Manufacturas de alambre	28.0	46.0	59.0	

Fuente: Secofi, El TLCAN y la Industria del Acero y sus Manufacturas, junio de 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 10					
Principales productos de la Industria Textil y de la Confección comerciados entre México y Estados Unidos, 1993-1998					
Exportados a Estados Unidos (posición como proveedor de Estados Unidos)			Importados de Estados Unidos (posición como proveedor de México)		
Productos	Lugar	Lugar	Productos	Lugar	Lugar
	1993	1998		1993	1998
Hilados de filamentos sintéticos	2	1	Pantalones de algodón	1	1
Prendas confeccionadas de fieltro u otras telas sin tejer	n.r.	1	Camisetas interiores de algodón	1	1
Trajes y pantalones para caballero de algodón	9	1	Sostenes	1	1
Tejidos de algodón	n.r.	1	Mezclilla	1	1
Hilados de algodón	n.r.	1	Tejidos de nailon crudos	1	1
Camisas y blusas para damas de fibras sintéticas	n.r.	1	Tejidos de fibras sintéticas discontinuas	1	1
Trapos, cordeles y cuerdas	1	1	Calcetines de algodón	1	1
Desperdicios de fibras sintéticas o artificiales	2	1	Trajes de baño de fibras sintéticas para dama	1	1
Alfombras de material sintético	n.r.	1	Camisas y blusas de algodón para dama	1	1
n.r. Lugar no representativo					
Fuente: Secofi. El TLCAN y la Industria Textil y de la Confección, agosto de 1999.					

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Sectores	Anexo 11							Acumulada 1994-1999	
	México: Inversión Extranjera Directa por Sector Económico ¹							Valor	Participación %
	(millones de dólares)								
Sectores	1994	1995	1996	1997	1998	1999			
Total	10,545.5	8,177.3	7,543.7	11,604.1	7,268.1	4,323.7	50,862.4	100.0	
Agropecuario	10.6	11.1	29.6	10.9	36.2	15.9	114.3		0.2
Extractivo	95.1	79.1	83.8	130.3	40.1	1.6	430.0		0.9
Industria Manufacturera	6,098.4	4,732.5	4,612.5	7,185.6	4,670.0	4,396.8	31,695.8		63.3
RMIE	5,203.6	3,366.2	3,196.0	5,505.3	2,559.5	1,618.8	21,449.4		42.8
Maquiladoras	894.8	1,366.3	1,416.5	1,680.3	2,110.5	2,778.0	10,246.4		20.5
Electricidad y Agua	15.2	2.1	1.1	5.2	22.6	1.4	47.6		0.1
Construcción	259.4	25.9	25.5	108.3	64.3	5.9	489.3		1.0
Comercio	1,250.0	1,004.7	713.7	1,837.4	817.2	130.0	5,753.0		11.5
Transportes y Comunicaciones	710.1	861.1	420.8	669.1	323.2	43.7	3,028.0		6.0
Servicios Financieros	950.8	1,065.3	1,204.5	937.6	593.6	58.4	4,810.2		9.6
Otros Servicios	1,155.9	395.5	452.2	719.7	700.9	270.0	3,694.2		7.4

¹Incluye capital social y maquiladoras

Fuente: Secofi. Dirección General de Inversión Extranjera. Informe sobre el Comportamiento de la IED, 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

País	Anexo 12							Acumulado 1994-1999	
	México: Inversión Extranjera Directa Notificada al RNIE, 1994-1999								
	(millones de dólares)								
País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Acumulado 1994-1999		
Total	3,650.7	6,811.0	6,127.2	3,923.8	5,157.6	2,145.7	33,816.0	100.0	
América del Norte	4,777.3	4,324.7	4,362.7	5,953.7	2,999.1	614.9	23,032.4	57.8	
Estados Unidos	4,040.5	4,159.9	3,875.0	5,738.2	2,841.4	577.8	21,232.8	53.3	
Canadá	736.8	164.8	487.7	215.5	157.7	37.1	1,799.6	4.5	
Unión Europea	1,895.5	1,776.9	1,042.9	2,960.2	1,835.6	277.2	9,788.3	24.6	
Alemania	305.0	542.5	189.5	473.3	134.5	70.7	1,715.5	4.3	
Austria	2.3	-0.2	0.4	0.6	5.9	0.4	9.4	0.0	
Bélgica	-7.2	54.2	1.5	46.2	30.7	0.4	125.8	0.3	
Dinamarca	14.5	18.9	17.6	18.4	47.3	91.8	208.5	0.5	
España	145.1	46.3	59.6	268.6	252.5	114.0	886.1	2.2	
Finlandia	4.6	0.0	-0.1	1.0	0.6	0.0	6.1	0.0	
Francia	87.7	114.6	116.1	56.2	127.4	18.6	520.6	1.3	
Grecia	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	
Holanda	735.5	719.8	457.1	246.3	1,016.2	-44.1	3,130.8	7.9	
Irlanda	4.1	0.2	19.5	3.6	-2.5	0.1	25.0	0.1	
Italia	2.4	10.4	18.2	28.6	8.1	5.8	73.5	0.2	
Luxemburgo	9.3	7.1	14.7	-6.9	7.8	7.0	39.0	0.1	
Portugal	0.1	0.0	0.1	0.1	3.4	0.1	3.8	0.0	
Reino Unido	582.8	202.0	58.5	1,817.3	145.2	7.4	2,813.2	7.1	
Suecia	9.3	61.1	90.2	6.9	58.5	5.0	231.0	0.6	
Otros países	2,977.9	709.4	721.6	1,009.9	322.9	1,253.6	6,995.3	17.6	

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 13										
México: Balanza Comercial, 1990-1999 ¹										
(Millones de dólares)										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 p/
Saldo	-882.4	-7,279.1	-15,933.8	-13,480.5	-18,463.7	7,088.5	6,530.9	623.6	-7,973.5	-5,360.4
No maquiladoras	-4,433.5	-11,329.6	-20,677.0	-18,890.7	-24,266.7	2,164.0	115.3	-8,209.9	-18,439.9	-18,700.3
Maquiladoras	3,551.1	4,050.5	4,743.2	5,410.2	5,803.0	4,924.5	6,415.6	8,833.5	10,526.4	13,339.9
Exportaciones	40,710.9	42,687.5	46,195.6	51,886.0	60,882.2	79,541.6	95,999.7	110,431.4	117,459.6	136,703.4
No maquiladoras	26,838.4	26,854.5	27,515.6	30,032.9	34,613.0	48,438.3	59,079.4	65,265.8	64,376.4	72,954.2
Maquiladoras	13,872.5	15,833.0	18,680.0	21,853.1	26,269.2	31,103.3	36,920.3	45,165.6	53,083.2	63,749.2
Importaciones	41,593.3	49,966.6	62,129.4	65,366.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,807.8	125,373.1	142,063.8
No maquiladoras	31,271.9	38,184.1	48,192.6	48,923.6	58,879.7	46,274.3	58,964.1	73,475.7	82,816.3	91,654.5
Maquiladoras	10,321.4	11,782.5	13,936.8	16,442.9	20,466.2	26,178.8	30,504.7	36,332.1	42,556.8	50,409.3

¹ Presentación iniciada en 1994.

P/ Cifras preliminares

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de Banco de México, Informe Anual, 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 14																
México: Balanza Comercial por Grupo de Países, 1992-1999																
País	Exportaciones (FOB)								Importaciones (CIF)							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
TOTAL	46,196	52,666	60,682	76,542	96,009	110,431	112,450	136,785	64,215	67,547	81,966	74,437	88,459	109,668	125,373	142,864
AMÉRICA	41,160	47,683	56,341	73,314	95,067	103,261	110,685	128,484	47,684	50,174	61,493	57,330	71,481	86,776	98,826	111,778
América del Norte	38,419	44,609	53,410	65,811	82,745	95,955	104,812	121,921	45,215	47,821	55,510	55,180	60,250	83,950	95,549	105,795
Estados Unidos	37,420	43,988	51,943	65,472	80,746	94,302	103,033	120,818	44,215	46,465	56,910	55,506	67,236	82,001	93,253	105,796
Canadá	999	1,241	1,470	1,979	2,172	2,171	1,519	2,311	1,052	1,163	1,600	1,374	1,744	1,955	2,290	2,549
Centroamérica	478	474	550	605	1,180	1,449	1,673	1,598	126	114	143	87	179	221	235	342
América del Sur	1,251	1,598	1,991	2,893	3,499	3,813	3,024	2,194	2,033	2,154	2,860	1,759	1,734	2,273	2,591	2,595
Argentina	180	275	244	313	520	408	584	258	241	250	330	191	200	226	284	212
Brasil	400	431	370	500	679	708	538	400	1,100	1,103	1,005	565	600	650	1,000	1,129
Colombia	210	215	304	450	400	510	440	665	77	53	121	97	97	124	151	220
Chile	153	194	203	490	669	642	625	565	96	100	220	490	171	372	553	603
Perú	65	95	110	179	211	236	195	175	190	170	210	98	117	152	143	161
Venezuela	199	207	178	200	426	675	565	455	207	227	297	214	254	421	303	297
Otros	160	205	166	236	268	344	288	190	115	101	168	95	125	109	110	113
Antillas	902	1,000	907	1,015	1,642	1,516	1,051	1,091	257	278	277	264	269	307	279	295
EUROPA	3,554	2,839	2,932	4,043	3,995	4,462	4,305	5,930	8,357	8,456	8,826	7,310	8,335	10,732	12,549	13,751
Unión Europea	3,096	2,655	2,746	3,062	3,507	3,915	3,603	5,299	7,051	7,701	8,953	6,724	7,732	9,901	11,660	12,755
Alemania	491	617	594	515	641	719	1,152	2,073	2,677	2,622	3,000	2,667	3,174	3,902	4,513	5,532
España	1,235	874	851	779	907	938	714	944	875	1,152	1,223	649	629	976	1,257	1,322
Francia	567	419	490	476	426	430	401	294	1,205	1,077	1,493	979	1,019	1,182	1,450	1,394
Italia	145	70	65	197	140	275	181	171	954	918	1,065	771	999	1,025	1,551	1,649
Reino Unido	293	215	264	504	592	654	629	747	619	590	702	582	679	915	1,058	1,195
Otros	796	637	666	911	661	960	796	1,076	1,091	1,222	1,248	1,106	1,232	1,098	1,015	2,001
OTROS	166	181	184	561	488	477	489	681	706	749	874	589	609	801	906	1,019
RESTO DEL MUNDO	117	86	129	163	161	260	269	235	2,868	2,995	3,164	2,420	592	780	1,036	1,386

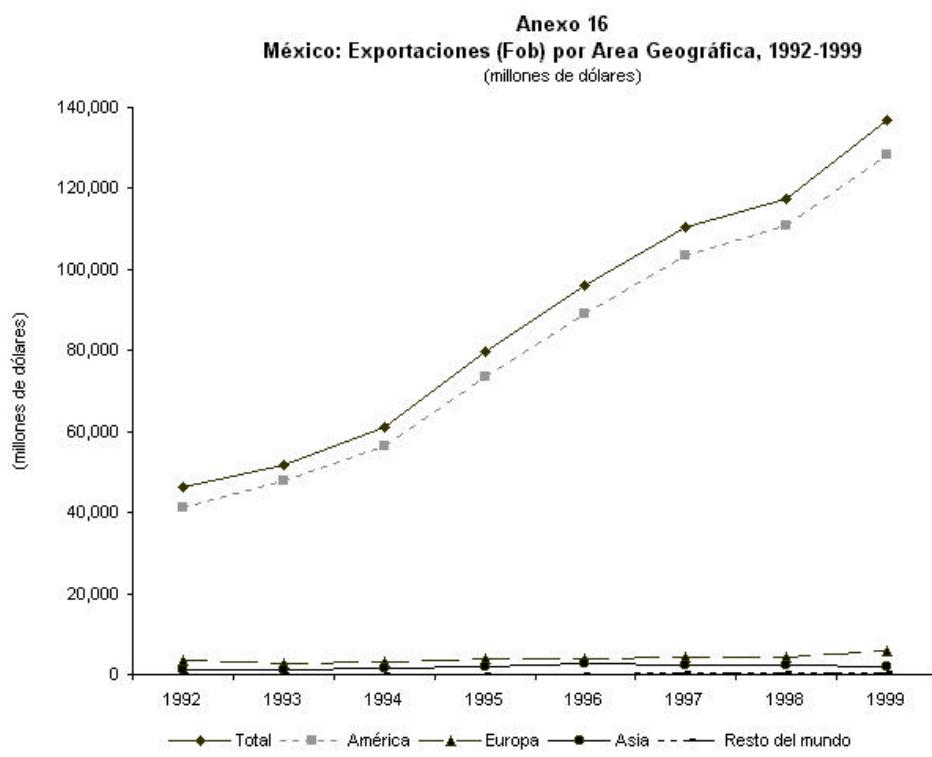
Fuente: INEGI, Estadísticas Históricas de México, Tomo II, 1998; Banco de México, Informe Anual 1998.

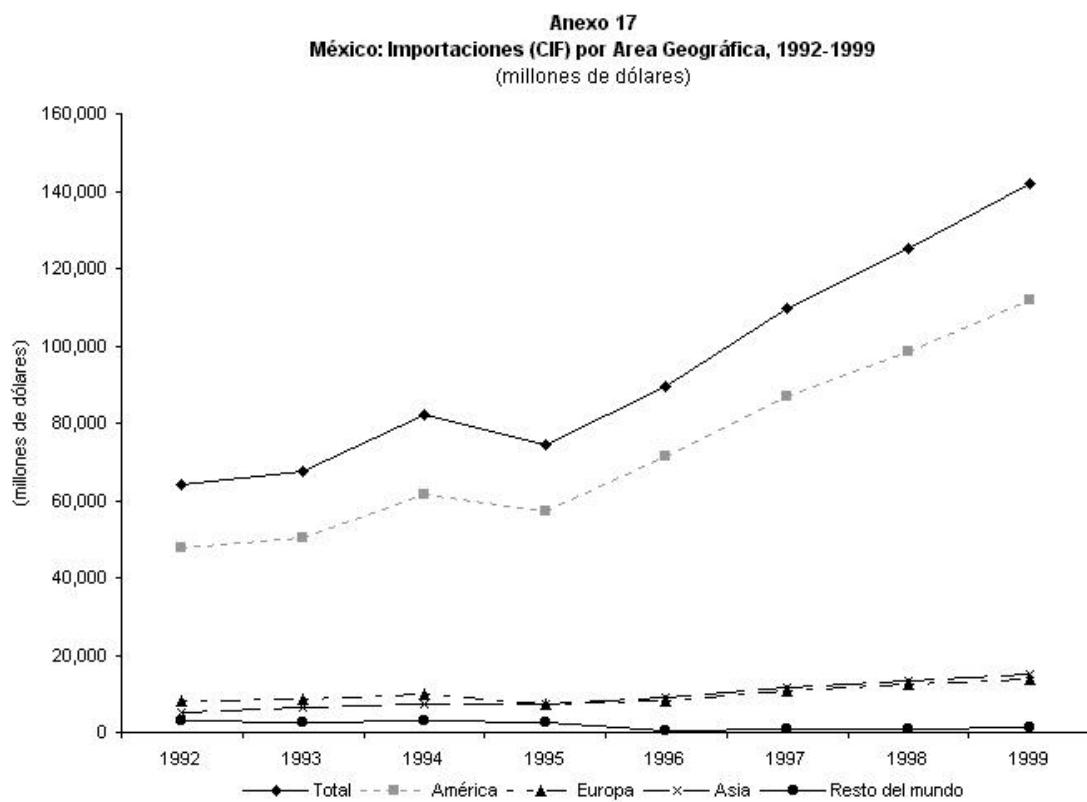
**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 15								
México: Saldo de la Balanza Comercial por Área Geográfica, 1992-1999								
	(millones de dólares)							
País	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
TOTAL	-16,017	-15,661	-21,104	5,115	6,551	623	-7,913	-5,361
AMÉRICA	-6,524	-2,506	-5,152	15,984	17,586	16,511	12,039	16,626
América del Norte	-6,849	-3,019	-5,100	13,271	13,466	12,489	9,063	14,616
Estados Unidos	-6,793	-3,397	-4,970	12,666	13,210	12,301	9,835	15,254
Canadá	-53	378	-130	605	428	203	-771	-638
Centroamérica	352	360	387	608	1,001	1,228	1,435	1,256
América del Sur	-672	-569	-969	1,094	1,765	1,540	463	-641
Argentina	-61	28	-86	122	220	262	120	44
Brasil	-701	-902	-829	235	189	-166	-502	-729
Colombia	142	153	183	356	341	389	298	148
Chile	56	64	-25	-8	518	470	73	-317
Perú	-127	-76	-100	80	94	96	53	-3
Venezuela	-8	0	-123	166	190	254	243	139
Otros	27	164	11	143	213	235	178	77
Antillas	635	722	530	1,011	1,353	1,209	1,077	1,396
EUROPA	-4,793	-5,611	-6,894	-3,270	-4,340	-6,270	-8,284	-7,821
Unión Europea	-4,253	-5,043	-6,204	-3,342	-4,225	-5,916	-7,800	-7,434
Alemania	-1,986	-2,405	-2,694	-2,172	-2,533	-3,183	-3,391	-2,959
España	360	-278	-482	130	278	-39	-543	-378
Francia	-738	-648	-1,003	-503	-593	-752	-1,029	-1,105
Italia	-838	-742	-1,005	-574	-859	-1,053	-1,400	-1,478
Reino Unido	-386	-375	-438	-28	-147	-251	-417	-388
Otros	-665	-595	-582	-195	-371	-638	-1,019	-1,126
Otros	-540	-568	-690	72	-115	-354	-484	-387
ASIA	-8,949	-5,005	-6,079	-5,334	-6,304	-9,706	-10,902	-7,092
Corea	-576	-636	-696	-885	-980	-1,763	-1,878	-2,810
Taiwán	-500	-637	-842	-672	-849	-1,094	-1,477	-1,466
Japón	-2,248	-2,669	-2,823	-2,680	-2,739	-3,178	-3,686	-4,306
Rep. Pop. China	0	-308	-387	-484	-722	-1,201	-1,511	-1,795
Otros	-625	-785	-1,271	-613	-1,014	-1,870	-2,350	-2,716
RESTO DEL MUNDO	-2,751	-2,509	-3,039	-2,265	-411	-512	-767	-1,073

Fuente: INEGI. Estadísticas Históricas de México, Tomo II, 1998 y Banco de México. Informe Anual 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**





Fuente: INEGI y Banco de México

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Anexo 18			
México: Balanza Comercial de la Industria Manufacturera no Maquiladora, 1980-1999¹			
(Millones de dólares)			
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1980	3,030.1	19,341.9	-16,311.8
1981	3,360.5	24,955.2	-21,594.7
1982	3,017.6	15,036.4	-12,018.8
1983	4,582.7	9,025.6	-4,442.9
1984	5,594.8	12,167.2	-6,572.4
1985	4,978.0	14,533.1	-9,555.1
1986	7,242.4	12,432.5	-5,190.1
1987	9,745.7	13,305.5	-3,559.8
1988	11,504.0	20,273.7	-8,769.7
1989	12,607.5	25,437.9	-12,830.4
1990	13,955.4	31,271.9	-17,316.5
1991	15,768.8	38,184.1	-22,415.3
1992	16,740.4	48,192.6	-31,452.2
1993	19,832.1	48,923.6	-29,091.5
1994	24,132.8	58,879.7	-34,746.9
1995	35,454.6	46,274.3	-10,819.7
1996	43,384.3	58,964.1	-15,579.8
1997	49,636.6	73,475.7	-23,839.1
1998	52,979.2	82,816.3	-29,837.1
1999	58,436.6	91,654.5	-33,217.9

¹Presentación iniciada en 1994

Fuente: Elaborado por la UEFP de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de Banco de México.

Informe Anual, 1999.

***Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.***

Anexo 19			
México: Balanza Comercial de la Industria Maquiladora de Exportación, 1980-1999¹			
(Millones de dólares)			
Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1980	2,519.2	1,747.5	771.7
1981	3,205.3	2,229.0	976.3
1982	2,825.5	1,974.3	851.2
1983	3,641.1	2,822.7	818.4
1984	4,904.3	3,749.0	1,155.3
1985	5,093.5	3,826.0	1,267.5
1986	5,645.9	4,351.3	1,294.6
1987	7,105.0	5,507.0	1,598.0
1988	10,145.7	7,808.3	2,337.4
1989	12,328.9	9,328.1	3,000.8
1990	13,872.5	10,321.4	3,551.1
1991	15,833.1	11,782.4	4,050.7
1992	18,680.1	13,936.7	4,743.4
1993	21,853.0	16,443.0	5,410.0
1994	26,269.2	20,466.2	5,803.0
1995	31,103.3	26,178.8	4,924.5
1996	36,920.3	30,504.7	6,415.6
1997	45,165.6	36,332.1	8,833.5
1998	53,083.1	42,556.7	10,526.4
1999	63,749.1	50,409.3	13,339.8

¹Presentación iniciada en 1994

Fuente: Elaborado por la UEFF de la Honorable Cámara de Diputados sobre la base de datos de Banco de México.

Informe Anual, 1999.

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Año	Establecimientos en Activo	Variación anual	Personal Ocupado	Variación anual	Valor Agregado	Variación anual
	(número de establecimientos)	(%)	(número de personas)	(%)	(miles de pesos)	(%)
1980	620		119 546		17,729	
1981	605	-2.4	130 973	9.6	23,957	35.1
1982	585	-3.3	127 048	-3.0	46,588	94.5
1983	600	2.6	150 867	18.7	99,521	113.6
1984	672	12.0	199 684	32.4	194,757	95.7
1985	760	13.1	211 968	6.2	325,250	67.0
1986	890	17.1	249 833	17.9	792,018	143.5
1987	1,125	26.4	305 253	22.2	2,235,150	182.2
1988	1,396	24.1	369 489	21.0	5,263,925	135.5
1989	1,655	18.6	429 725	16.3	7,499,322	42.5
1990	1,703	2.9	446 436	3.9	9,918,504	32.3
1991	1,914	12.4	467 352	4.7	12,605,766	27.1
1992	2,075	8.4	505 698	8.2	14,936,125	18.5
1993	2,114	1.9	542 074	7.2	17,264,031	15.6
1994	2,085	-1.4	583 044	7.6	20,425,827	18.3
1995	2,130	2.2	648 263	11.2	33,182,509	62.5
1996	2,411	13.2	753 708	16.3	49,638,234	49.6
1997	2,717	12.7	903 528	19.9	71,465,622	44.0
1998	2,983	9.8	1 008 031	11.6	96,703,531	35.3
1999	3,297	10.5	1 140 528	13.1	128,265,210	32.6
1980/1999		431.8		854.0		

Fuente: INEGI. Industria Maquiladora de Exportación, febrero de 2000.

***Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.***

Año	Anexo 21		Maquiladora/ Total de Manuf.	No Maquiladora/ Total de Manuf.
	Total de	Maquiladora		
	Manufacturas			
1990	27,827.9	13,872.5	49.85	50.15
1991	31,601.8	15,833.1	50.10	49.90
1992	35,420.5	18,680.1	52.74	47.26
1993	41,685.1	21,853.0	52.42	47.58
1994	50,402.1	26,269.2	52.12	47.88
1995	66,557.9	31,103.3	46.73	53.27
1996	80,304.6	36,920.3	45.98	54.02
1997	94,802.2	45,165.6	47.64	52.36
1998	106,062.3	53,083.1	50.05	49.95
1999	122,084.5	63,853.6	52.30	47.70

Fuente: Elaborado por el CEFP sobre la base de datos de Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros, Marzo de 2000

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Año	Anexo 22				
	Total de Manufacturas	Maquiladora	Maquiladora/		No Maquiladora/
			Total de Manuf.	(millones de dólares y porcentajes)	
1990	37,594.5	10,321.4	27.45	27,273.1	72.55
1991	43,852.5	11,782.4	26.87	32,070.1	73.13
1992	58,235.1	13,936.7	23.93	44,298.4	76.07
1993	61,567.7	16,443.0	26.71	45,124.7	73.29
1994	74,424.8	20,466.2	27.50	53,958.6	72.50
1995	67,523.0	26,178.8	38.77	41,344.2	61.23
1996	81,137.5	30,504.7	37.60	50,632.8	62.40
1997	101,506.0	36,332.1	35.79	65,173.9	64.21
1998	116,431.3	42,556.7	36.55	73,874.6	63.45
1999	133,242.3	50,409.3	37.83	82,833.0	62.17

Fuente: Elaborado por el CEFP sobre la base de datos de Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros, Marzo de 2000

**Evaluación Sectorial del Tratado de Libre Comercio
de América del Norte a cinco años de operación.**

Año	Anexo 23				
	México: Balanza Comercial Manufacturas, 1990-1999				
	Total de Manufacturas	Maquiladora	Maquiladora/ Total de Manuf.	No Maquiladora	No Maquiladora/ Total de Manuf.
1990	-9,766.6	3,551.1	-36.36	-13,317.7	136.36
1991	-12,250.7	4,050.7	-33.07	-16,301.3	133.06
1992	-22,814.6	4,743.4	-20.79	-27,558.0	120.79
1993	-19,882.6	5,410.0	-27.21	-25,292.6	127.21
1994	-24,022.7	5,803.0	-24.16	-29,825.8	124.16
1995	-965.1	4,924.5	-510.26	-5,889.6	610.26
1996	-832.9	6,415.6	-770.27	-7,248.5	870.27
1997	-6,703.8	8,833.5	-131.77	-15,537.3	231.77
1998	-10,369.0	10,526.4	-101.52	-20,895.4	201.52
1999	-11,157.8	13,444.3	-120.49	-24,602.0	220.49

Fuente: Elaborado por el CEFP sobre la base de datos de Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros, Marzo de 2000