

México y el caso del TLCAN: un análisis sectorial

*José Luis Valdés-Ugalde**

A mi padre

*World History is a house that has
more staircases than rooms*

BÖRNE¹

*Did the United States succeed in nation-building
and in forcible nation-restoration because it was virtuous,
or because it had Canadians and Mexicans as its
neighbours rather than Russians and Germans?*

C.S. GRAY²

What is Past is Prologue

WILLIAM SHAKESPEARE³

I

Introducción

En el análisis sectorial que se presenta a continuación, se consideró necesario llevar a cabo una estimación con base en un análisis sector por

* Sociólogo. Investigador del Centro de Investigaciones sobre América del Norte (CISAN), UNAM. El presente trabajo es una síntesis actualizada del libro de José Luis Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: una visión sectorial a cinco años de distancia*, 2 vols. (México: Miguel Ángel Porrúa y Senado, 2000). La misma fue preparada por el autor para su publicación en este libro y representa tanto el enfoque metodológico introductorio como las conclusiones del libro referido.

¹ Citado en Robin Blackburn, ed., *After the Fall. The Failure of Communism and the Future of Socialism* (Londres: Verso, 1991).

² C.S. Gray, *The Geopolitics of Superpower* (Lexington, Kentucky: The University Press of Kentucky, 1988), 39.

³ William Shakespeare, inscrito en la entrada del edificio de los Archivos Nacionales en Washington, D.C.

sector, a través del cual se analizó la propia lógica de cada entidad económica y, a partir de ella, se hicieron los diagnósticos pertinentes. En este sentido, vale la pena hacer notar que el análisis de cada sector implicó una tematización —que incluyó la introspección sobre sus antecedentes estratégicos y sistémicos— lo más integral posible en virtud de la cual se logró hacer un estudio comprensivo, que sirvió para los propósitos de una evaluación de esta importancia. De tal forma que el análisis sectorial del impacto del TLCAN dependió del desarrollo del mismo desde su propia constitución. Aun cuando el análisis abarcó quince sectores de la economía,⁴ en el desarrollo de este breve análisis se tomaron en cuenta los sectores considerados más representativos que han quedado incluidos en el TLCAN desde que el 1 de enero éste entró en vigor. En este sentido, las estimaciones que se ofrecen en las conclusiones son tanto de carácter estratégico como de importancia particular.

Una aproximación metodológica

Desde principios de los años ochenta, surge un nuevo concepto en las naciones latinoamericanas que impacta las decisiones de los hacedores de política: la liberalización. La política de industrialización orientada hacia las exportaciones (IOE), la desregulación y la liberalización del mercado se identifican como los nuevos imperativos de los países en vías de desarrollo para reestructurar su sistema productivo y poder así “subirse al tren” de la globalización. En este proceso, mucho tuvo que ver la experiencia de los tigres del Sudeste asiático, que en aquellos años se habían constituido, debido a su notable éxito en la industria de la microelectrónica, como el ejemplo a seguir, debido, entre otras cosas, a su crecimiento y éxito comercial mundial. De entre los países de América Latina cuya estrategia de liberalización ha sido el eje teórico y político de los reajustes económicos, México no ha sido la excepción.⁵

⁴ Los sectores estudiados fueron los siguientes: automotriz, textiles e industria de la confección, pesca, química, petroquímica y energía, telecomunicaciones, transportes, siderurgia, metalurgia y minería, agricultura y ganadería, cemento y construcción, servicios financieros, inversión extranjera directa, propiedad intelectual y reglas de competencia, asuntos laborales y migración, medio ambiente, medios de comunicación.

⁵ En cuanto a los teóricos de la liberalización, podemos mencionar a los representantes de la nueva versión de la teoría neoclásica industrial y comercial que se basan en el modelo

En este contexto, desde la década pasada da comienzo el proceso de reducción de la participación del Estado en la economía con la venta de las empresas paraestatales, un viraje completo en la política de subsidios gubernamentales, la liberalización del comercio exterior y una menor regulación del mercado en general. Como consecuencia inmediata de ello, surge la tendencia de producción orientada hacia fuera, esto es, hacia el mercado internacional. Por otro lado, a raíz del agotamiento de la política de sustitución de importaciones (ISI) en 1985, la cual introdujo un sesgo en contra de los bienes exportables, la apertura económica se presentaba como un requisito ineludible del proceso de integración de la economía mexicana.⁶ Hay que mencionar, sin embargo, que la apertura comercial no siempre impactó de manera afortunada el proceso de modernización económica iniciado.

Apertura y liberalización

La apertura de la economía mexicana y de la liberalización comercial da comienzo en 1986 cuando entra en vigor el Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT), hecho que formaliza la tendencia de integración de la economía mexicana a la nueva coyuntura internacional. Esta dinámica tiene como principal característica la globalización de

Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) y quienes resaltan la necesidad de un fuerte sector privado aunado a una industrialización orientada hacia las exportaciones y un *Estado mínimo* que se limite a garantizar que las condiciones macroeconómicas no sean adversas al desarrollo de las diferentes industrias. De acuerdo con este enfoque, la producción orientada hacia el mercado externo puede maximizar la asignación eficiente de los factores productivos e impulsar a los países a especializarse en sus respectivas ventajas comparativas e incentivar el crecimiento. Véase Bela J. Williamson Balassa, "Adjusting to Success: Balance of Payments Policy in the East Asian NICs", *Policy Analysis in International Economics* (1990); J. Bhagwati, "Is Free Trade *Passé* after All?", en Ad Koekkoek y L.B.M. Mennes, eds. *International Trade and Global Development* (Londres: Routledge, 1991); Thomas Vinod y John Nash, "Trade Policy Reform: Recent Evidence from Theory and Practice", en R. Adhikari *et al.*, *Industrial and Trade Policy Reform in Developing Countries* (Manchester: Manchester University Press, 1992); T.N. Srinivasan, "Trade Policy and Development", en J. Bhagwati, *Dependence and Interdependence* (Cambridge: The MIT Press, 1985).

⁶ La ISI se inició en Latinoamérica porque estos países se vieron en la necesidad de desarrollar su propia industria e infraestructura. Además, habían quedado aislados de las grandes potencias involucradas en la segunda guerra mundial. Esta política económica se basó en la idea de que el Estado tenía un papel muy importante en cuanto a proteger a la naciente industria y a impulsar aquellos sectores que pudieran garantizar un vasto potencial de crecimiento.

los mercados en cuyo contexto los actores estatales individuales no tienen cabida por separado en la nueva dinámica económica mundial.⁷ Esto dio inicio a un proceso unilateral de reducción de tarifas. La economía operó desde una tarifa promedio de más de 100 por ciento y una larga lista de controles en 1982, hasta una tarifa común con un máximo de 20 por ciento a principios de 1988. El primer resultado de este periodo fue la obtención de una estructura relativamente homogénea de tarifas y la eliminación de controles directos, con excepción de algunos sectores como la industria automotriz. El proceso de cambio desde 1988 hasta los comienzos del TLCAN fue también un proceso de reducción del proteccionismo. En el momento de las negociaciones sobre el TLCAN en 1989, la economía mexicana ya estaba casi completamente abierta. Las únicas excepciones fueron la industria automotriz, telecomunicaciones y algunas otras industrias en donde el control directo aún prevalecía. No obstante, el propósito de la integración económica a través del TLCAN significó la decisión más ambiciosa para el desarrollo de la economía mexicana: se pensó que la entrada al mercado más grande del mundo proveería un gran impulso a la inversión y al comercio.

De esta forma, el TLCAN es uno más de los esfuerzos de integración regional a los flujos internacionales de bienes y servicios comerciales y es uno de los acuerdos comerciales más ambiciosos e innovadores en virtud de que abarca el comercio, la inversión y otros aspectos importantes de la vida económica. Los fundamentos del TLCAN especifican grandes cambios a las reglas que regían el comercio de América del Norte, los cuales en ocasiones rebasan las de otros acuerdos anteriormente establecidos, como el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre Estados Unidos y Canadá y el GATT, posteriormente Organización Mundial de Comercio (OMC). Sigue entonces la aparición de diversos acuerdos paralelos que surgieron a raíz del TLCAN.⁸

⁷ Véase J.L. Valdés-Ugalde, "Reto democrático y globalismo modernizador: Estados Unidos y América Latina o de la inutilidad del espejo", *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, no. 96 (enero-marzo de 1994).

⁸ Como el Acuerdo de Cooperación Ambiental de América del Norte (ACAAN) y el Acuerdo de Cooperación Laboral de América del Norte (ACLAAN), instituidos por diversos organismos. Sin embargo, debe subrayarse que el TLCAN no hace referencia a las políticas macroeconómicas que cada país debe implementar. Si los negociadores del TLCAN hubieran incluido

La importancia de los sectores productivos

Es de la mayor importancia hacer la distinción de cuáles han sido los efectos del TLCAN en cada sector en particular. Esto nos permitirá distinguir las tendencias atribuibles al tratado de aquellos cambios que se originan en fuentes ajenas al mismo, a fin de no asignarle de forma equivocada todas las características de su desarrollo posterior. En este sentido hay que recordar que frecuentemente el aspecto económico de algunos sectores está determinado casi completamente por diversas variables, tales como las dinámicas económicas nacionales e internacionales, las pautas de la actividad económica anteriormente establecidas, el crecimiento económico en general, las diferentes políticas macroeconómicas y otros factores del comercio que no se incluyen en el tratado y que generalmente rebasan sus disposiciones.⁹ Lo anterior es de toral importancia si se advierte además que el TLCAN no responde sólo a un marco legal, sino también a una dinámica actividad económica que comenzó a influir en la vida económica del país desde la década de los noventa. Esto tiene mucho que ver con las expectativas que determinan la conducta de los agentes económicos. Es decir, esa actitud hacia el futuro que influye las decisiones en el presente.¹⁰

Se pretende analizar hasta qué punto este acuerdo trilateral cumple con los propósitos originales para los que se diseñó. Debido a la heterogeneidad imperante entre los diversos sectores económicos, los impactos del TLCAN en cada uno de éstos son múltiples, de suerte que la manera más adecuada de evaluarlo no es a nivel macroeco-

tales cuestiones en su mesa de discusión, tal como sucedió en la Unión Europea, la cual consecuentemente alcanzó una mayor integración, el tratado difícilmente hubiera sido viable.

⁹ Estos factores son los determinados por tradiciones, aspectos climáticos, socio-políticos, geopolíticos, etc., que difícilmente se podrán superar de no mediar una política de negociación profunda y de largo aliento que impriman una racionalidad sistémica a la naturaleza del tratado.

¹⁰ El consumo y la producción de mercancía requieren tiempo, los precios y las cantidades vendidas no sólo dependen de las preferencias existentes, sino también de las expectativas de los precios futuros. En la teoría económica se distinguen las expectativas adaptativas de las racionales. Las primeras consisten en utilizar la información del periodo inmediato anterior como base para formular las decisiones de comportamiento posteriores, mientras las segundas recopilan toda la información disponible en ese momento.

nómico, mediante modelos cuantitativos, sino por medio de un examen microeconómico de cada industria, de la infraestructura física de la que se sirve y la legislación que determina su conducta.¹¹

La evaluación del TLCAN a la luz de la teoría de la organización industrial

Para poder evaluar cómo afecta cualquier tipo de política en un sector específico de la actividad económica, es indispensable identificar su desarrollo, sus principales características, la política gubernamental que reglamenta su conducta, así como la relación con el entorno en el que este sector se desempeña. Un tratado comercial afectará de manera disímil a los diversos componentes de la producción, debido a la heterogeneidad prevaleciente entre cada uno de ellos. Aplicando las herramientas de la *teoría de la organización industrial* podemos determinar la estructura de mercado de cualquier industria en particular. Una vez comprendida su lógica será más fácil identificar cuáles han sido los impactos del TLCAN en su desarrollo.

La estructura de mercado de cualquier industria comprende básicamente cuatro elementos principales: 1) la concentración, 2) las barreras a la entrada, 3) la diferenciación del producto, y 4) la demanda del mercado.

1) *La concentración.* Ésta es probablemente el aspecto más destacado de la estructura de mercado y debe tomarse en cuenta el número de empresas que componen la industria en cuestión y la distribución de mercado existente entre ellas.

Para medir la concentración podemos hacer uso de diversos índices (índice Herfindahl, índice de concentración absoluta, índice de entropía, antilogaritmo), los cuales son indicadores estructurales de la presencia o ausencia de poder del mercado.¹²

¹¹ Para una información más precisa sobre cada análisis en particular consúltese Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*, vol. 1.

¹² El índice Herfindahl se calcula con la siguiente fórmula: $H = \sum_{i=1}^n (s_i)^2$, en donde $s_i = q_i/Q$, q_i es el nivel de ventas de la empresa i , Q son las ventas totales de la industria y n

2) *Las barreras a la entrada*. La primera condición para formar parte de una industria se refiere a las ventajas comparativas que tienen las firmas que ya están establecidas dentro de la industria por encima de las que quieren entrar. Esto determina también el poder de mercado que tienen estas empresas. Hay cuatro elementos de la estructura de mercado que deben tomarse en consideración: 1) *las economías de escala*: ésta es una característica tecnológica si se trata de *economías de escala reales* y pueden ser *pecuniarias* en caso de que las empresas sean capaces de negociar con los proveedores menores costos para sus insumos o si, en la medida en que incrementan su producción con otros medios —por ejemplo publicidad— son más efectivas en cuanto a ventas; 2) *el capital requerido*: se refiere al acceso a créditos y comportamiento ofensivo de las firmas establecidas en cuanto a patentes o acciones de *dumping*; 3) *las ventajas absolutas de los costos de entrada*: las firmas establecidas pueden tener ventajas adquiridas con base en la experiencia de *aprendizaje en el proceso* (*learning by doing*) que ya hayan acumulado o por la investigación y desarrollo (I+D) que ya hayan generado.¹³ Asimismo, las empresas establecidas pueden tener contratos de exclusividad con sus proveedores, y 4) *la legislación*: cada industria opera dentro de un marco jurídico que puede cambiar de país a país y en el transcurso del tiempo. Además, éste es producto de diversas negociaciones entre el sector interesado y las autoridades legislativas, durante el vínculo temporal que ambos establezcan. Por ejemplo, en México hay restricciones constitucionales en

es el número de empresas en el mercado. Elevando al cuadrado cada término, ponderamos más a las empresas grandes y menos a las pequeñas. Si tuviéramos competencia perfecta, H sería igual a $1/n$. De modo que este índice se encuentra entre 1 y $1/n$ según se trate de monopolio o competencia perfecta. El índice de concentración absoluta se calcula sumando la participación de mercado de las m empresas más grandes. Así, los límites de este índice se encuentran entre 1 y m/n para monopolio y competencia, respectivamente. Según el grado de competencia, se establecen diferentes zonas que dan cuenta de las condiciones de mercado. El índice de entropía se define como $E = \sum S_i \log(1/s_i)$, con la misma interpretación de la física en cuanto al grado de desorden que se tiene.

¹³ La investigación y desarrollo se refiere al capital que las empresas destinan para formar las innovaciones y tecnologías necesarias para incrementar su productividad. Muchas empresas, sobre todo en el extranjero, tienen diversos centros especializados que se dedican a la investigación e intentan hacer más eficientes tanto los procesos productivos, como el producto en sí.

cuanto al sector energético o, en el caso del sector textil, hay un *acuerdo multifibras* establecido en la Ronda de Uruguay y el GATT. Las diferentes normas pueden desviar el curso de un determinado desarrollo industrial, para bien o para mal.

3) *La diferenciación del producto*. Ésta es una de las estrategias que las empresas emplean para crear monopolios “institucionales”.¹⁴ Esto es, distingue a la mercancía o servicio de cualquier otra mercancía físicamente similar basándose en un nombre o en una reputación, por medio de publicidad, presentación distintiva, etc. Esta fragmentación de los mercados los hace más imperfectos, en la medida en que las empresas logran ganar un mayor poder de mercado. El grado de monopolio ejercido por un productor individual no es probable que sea muy grande, a menos que la libertad de elección del consumidor esté limitada, si una sola marca domina el mercado, o si hay acuerdos entre los productores para frenar la competencia entre sí.

4) *La demanda del mercado*. Existen productos que por su propia naturaleza enfrentan una curva de demanda determinada (que puede tomar cualquier coeficiente de elasticidad). A veces ésta no es previsible ni en el corto ni en el largo plazos, de suerte que se deben hacer extrapolaciones para estimarlo, pero obviamente no pueden preverse muchos *shocks* eventuales. En este aspecto encontraremos diversos vectores influyentes que pueden variar drásticamente de una industria a otra.

En el marco de este análisis sectorial se tuvo que hacer especial énfasis en los problemas que se derivaron de la crisis de 1994, los cuales tuvieron relación con el tipo de cambio y las políticas monetarias que no eran parte integral del TLCAN, pero que lo afectaron profundamente. Desde finales de 1994, el peso mexicano se había depreciado más de 50 por ciento, mientras que los aranceles se reducían gradualmente de un promedio de sólo 12 por ciento. Por ello, en el primer año una depreciación de tal magnitud tuvo un mayor impacto

¹⁴ Se entiende por monopolios institucionales aquellos que resultan de los esfuerzos de las empresas por distinguir sus mercancías con una marca comercial protegida por la ley, con lo que se *asegura* un posicionamiento particular en el mercado.

en el comercio que la reducción de aranceles.¹⁵ También debe destacarse que la existencia de una integración comercial no va a corregir las fallas en la política macroeconómica y estructural en ninguno de los tres países firmantes del tratado.¹⁶ Se requiere de una política industrial y tecnológica, hasta ahora precaria en México, para la constitución de un crecimiento endógeno que haga posible, por un lado, solventar los problemas estructurales que nuestro país ha venido arrastrando año con año y, por el otro, generar condiciones para un desarrollo sustentable.

En este sentido, el TLCAN tendrá mayor sustentabilidad en la medida en que, paralelamente a la estrategia de integración comercial, se genere una estrategia para solventar las carencias que resultan de la dependencia tecnológica, las cuales afectan en forma por demás conspicua al sector manufacturero. Después de la política de sustitución de importaciones, los patrones de desarrollo de dicho sector eran muy heterogéneos. Con el cambio en la política de comercio exterior, aumentó la participación de producción manufacturera de los estados del norte de México, tendencia que el TLCAN hubo de acentuar posteriormente. Esto constituye una consecuencia lógica de la apertura, dado que nuestro mayor socio comercial es Estados Unidos. Por último, cabe destacar el sector maquilador, actividad que tradicionalmente se situaba en el norte del país, después de la firma del tratado, se ha venido diversificando a medida que la inversión extranjera directa ha buscado nuevos espacios productivos en otros estados de la república mexicana, tales como Puebla y Oaxaca.

Habrá que observar hasta dónde el proceso de ajuste en áreas estratégicas de la economía mexicana tiene una relación coherente con el tipo y tamaño del mercado nacional, así como con la naturaleza de las necesidades del mismo, *vis à vis* el estadounidense y el canadiense. Es así como, a partir de las variables resultantes de este análisis, se podrán ponderar los impactos favorables o no que la apertura de los mercados ha tenido para México sector por sector. Esto es especial-

¹⁵ Véase Colleen Morton, "Efectos del TLC en el comercio y la inversión", en *Elaboración del marco de trabajo para evaluar efectos ambientales del TLC* (California: CCA, 1996).

¹⁶ Las políticas macroeconómicas comprenden la política monetaria, fiscal, industrial, financiera y comercial.

mente importante si consideramos que las medidas regulatorias quedaron excluidas del TLCAN en áreas tales como inversión extranjera, propiedad intelectual, la industria textil y de telecomunicaciones. Asimismo, la ausencia de mecanismos supranacionales (que vayan más allá de los acuerdos paralelos) que atendieran la regulación jurídica y económica frente a las contingencias en terrenos como el de los subsidios, medio ambiente, fuerza de trabajo o protección al consumidor, plantean la necesidad de preguntarse hasta dónde se estaría cumpliendo con el círculo virtuoso que la liberalización comercial promete.

Más aún, si atendemos los principios clásicos del liberalismo económico postulados por Adam Smith. Debemos señalar que en México estos principios estarían aún ausentes, a saber: *a*) el principio de convertir a una sociedad egoísta en una capaz de satisfacer el interés general sin recurrir a los aspectos autoritarios a los que “el mercado” en ocasiones obliga; *b*) el criterio de la competencia perfecta en la cual los actores económicos (y esto incluye a los actores internacionales) tendrán una relación simétrica y en el caso de que ésta no fuera respetada aquellos responsables de romper el acuerdo serán sancionados; *c*) que los actores económicos tendrán acceso a *toda* la información que hay en el mercado; y *d*) que como resultado de esto se llevarán a cabo decisiones racionales, incluidas las relacionadas con prioridades y preferencias. Cabría preguntarse, asimismo, si estas características, en el contexto del TLCAN, trabajan en la economía liberalizada mexicana de hoy.¹⁷

Adicionalmente, se deben revisar las implicaciones que ha tenido la operatividad del TLCAN sobre el mercado como un supuesto sustituto del Estado como mecanismo regulador entre fines privados y colectivos; o bien si éste ha sido rebasado por el gobierno, las otras instituciones políticas y/o un pequeño grupo de inversionistas comprometidos exclusivamente en maximizar, sin racionalidad alguna (excepto aquella de lograr ganancias a cualquier costo), sus intereses particulares sin ponderar los intereses nacionales como las variables prioritarias del desarrollo económico. De aquí que haya que

¹⁷ Véase J.L. Valdés-Ugalde, “NAFTA and Mexico: The Future of Democracy and Economic Development”, en Christos C. Paraskevopoulos, ed., *Global Trading Arrangements in Transition* (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1998), 160-172.

considerar a la economía como el espacio idealmente abierto hacia la consolidación de condiciones para lograr el progreso y el desarrollo, y no como el espacio sustitutivo de dinámicas políticas que tienen en el Estado al actor mediador por excelencia hacia la obtención del equilibrio necesario que se requiere como resultado de las dinámicas que imprime el mercado.¹⁸

II

Conclusiones

A continuación se exponen, a manera de conclusión, algunos de los temas desarrollados en esta investigación. Destacan entre éstos los sectores productivos más significativos del proceso de integración mexicano, cuyo relieve fue produciéndose en el curso del estudio que se llevó a cabo en la obra ya referida y en la cual se sustentan las siguientes conclusiones. Consecuentemente, a partir del análisis sectorial sobre los impactos del TLCAN en la economía mexicana desarrollado en este trabajo, se podrían sugerir los siguientes escenarios. Éstos apuntan tanto en dirección favorable como desfavorable hacia los temas y sectores más representativos, los cuales se presentan a la consideración del lector en las próximas líneas. Asimismo, éstos sugieren vetas potenciales sobre las cuales habría que debatir y profundizar en estudios subsiguientes. Se trata, sobre todo, no tanto de una exposición exhaustiva de motivos de debate o estudio, como de un ejercicio de búsqueda de claves históricas (que por ahora ponderamos y sugerimos) como pautas estratégicas a seguir para investigaciones ulteriores.

Ventajas del TLCAN

El TLCAN ha permitido que las exportaciones mexicanas aumenten de forma destacada y que ingresen sobre todo a Estados Unidos sin con-

¹⁸ Véase Francisco Valdés-Ugalde, "The Changing Relationship between the State and the Economy in Mexico", *Challenge* (mayo-junio de 1995): 32-36.

tratiempos políticos. El TLCAN, de forma similar, ha permitido continuar con la estrategia de liberalización desarrollada en México desde 1988, la cual ha estado basada en el sector exportador de la economía. El índice de apertura comercial se ha incrementado significativamente desde principios de 1990 (véase gráfica 1). Las exportaciones mexicanas han aumentado en forma significativa y se han convertido en el principal motor de crecimiento de la economía mexicana. Éstas han pasado de representar 11.5 por ciento del PIB en 1988 a 28.7 por ciento en 1998 (véase gráfica 2).

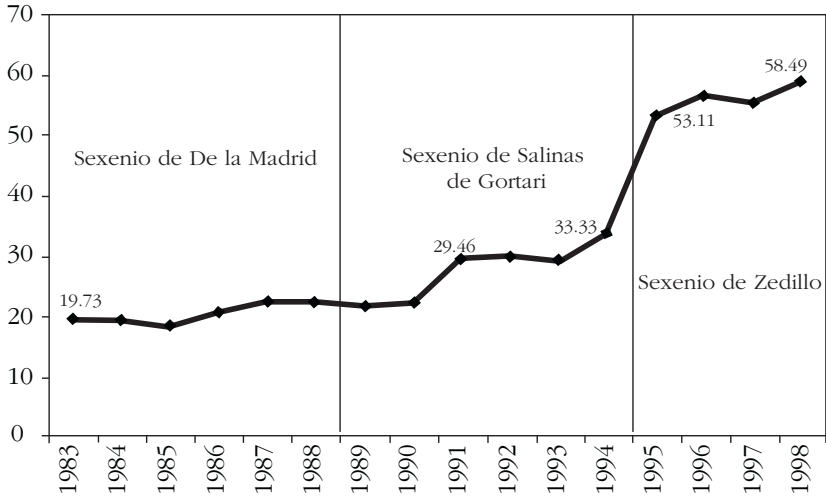
No obstante, algunos analistas como Pablo Ruiz Nápoles sostienen que éstas pasaron de representar 18.7 por ciento a 31.3 por ciento del PIB.¹⁹ Las exportaciones mexicanas a Estados Unidos aumentaron de 66.96 por ciento del total de nuestras exportaciones mundiales en 1990 a 80.83 por ciento en 1998, colocando a México como el tercer exportador al mercado estadounidense desde 1990, cuota que a mediano plazo seguramente sobrepasará a la de Japón si continúan las tendencias que se observaron de 1990 a 1998.²⁰

Un ejemplo importante es el de la industria automotriz, en la cual se encuentran efectos muy importantes en el impacto amortiguador que el TLCAN tuvo al aminorar los efectos de la caída en el mercado interno tras la crisis devaluatoria de finales de 1994. El TLCAN, al establecer reglas claras que garantizan el acceso al mercado de América del Norte, permitió la continuidad del intenso flujo de inversiones

¹⁹ Pablo Ruiz Nápoles, *Liberalización, crecimiento económico y divisas: Un análisis preliminar del TLCAN* (México: Senado de la República, ponencia presentada para la evaluación del TLCAN, 20 de octubre de 1999), 1. Si bien las cifras difieren, ambas muestran una tendencia a la alza. Para efectos comparativos, véase también Enrique Dussel Peters, "Los impactos causados por el TLCAN al sector electrónico y de computación" (México: Senado de la República, ponencia presentada para la evaluación del TLCAN, Foro Textiles e Industrias de la Confección, Aparatos Eléctricos y Electrónicos, Industria Maquiladora, 27 de mayo de 1999), 3. Véase Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*

²⁰ En este sentido, las disminuciones arancelarias son importantes. Dussel plantea que "las disminuciones arancelarias otorgadas por Estados Unidos a México durante 1990-1998, y particularmente desde 1994, también han sido relevantes, al respecto, en 1998 México pagó por sus exportaciones a Estados Unidos un arancel de 22.58 por ciento respecto del total de las importaciones de Estados Unidos. Véase *ibid.*, 1. Es importante hacer notar que el hecho de exportar 80.83 por ciento a Estados Unidos refuerza la idea de que México tiene un comercio poco diversificado. En este caso, el TLCAN no ha coadyuvado a la diversificación comercial.

GRÁFICA 1
 ÍNDICE DE APERTURA COMERCIAL (EXPORTACIONES
 MÁS IMPORTACIONES COMO % DEL PIB)



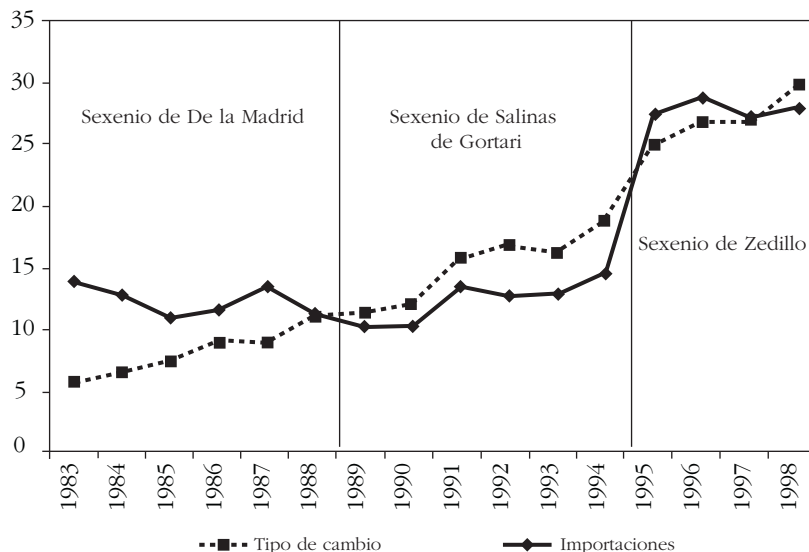
FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de México.

que consolidaron la modernización del sector automotriz y logró que las cuantiosas exportaciones mexicanas pudieran ingresar sin presiones políticas a Estados Unidos. En este sentido M.I. Studer menciona:

[...] debe subrayarse el papel fundamental que el TLCAN ha tenido para garantizar el acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá, ya que en 1995, sin el tratado, el riesgo de que el gobierno de Estados Unidos —presionado por los sindicatos o productores de autopartes— tomara medidas para evitar el déficit comercial causado por el aumento sustancial de las exportaciones automotrices mexicanas, era real. De hecho, existen varios antecedentes históricos que demuestran la tendencia natural en ese país para proteger a las industrias que registran desequilibrios importantes en la balanza comercial.²¹

²¹ Véase María Isabel Studer Noguez, "Los efectos del Tratado de Libre Comercio en la industria automotriz" (México: Senado de la República, ponencia presentada para la evaluación

GRÁFICA 2
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES COMO % DEL PIB



FUENTE: elaboración propia con datos de Banco de México.

Al respecto, tomemos en consideración el siguiente planteamiento de Eduardo Loría:

para 1985 [...] las exportaciones totales de Argentina, Brasil, Chile y México fueron de 8 396, 25 693, 3 823 y 21 664 mdd, respectivamente, es decir, las exportaciones mexicanas fueron 2.6 veces superiores a las de Argentina, 0.8 veces a las de Brasil y 5.7 a las de Chile. En 1996 esas cifras cambiaron de manera considerable: 23 800, 48 000, 15 325, 96 000 mdd, respectivamente. Por lo tanto, la exportación total de México fue entonces, 4 veces superior a la de Argentina, 2 veces a la de Brasil y 6 veces a la de Chile.²²

del TLCAN, 20 de mayo de 1999), 7; también véase Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*, vol. 2, cap. 1.

²² Véase Eduardo Loría, "Efectos de la apertura comercial en la manufactura mexicana 1980-1998" [CD-ROM] (México, D.F.: ponencia presentada en el XIII Congreso Nacional de Economistas, 8-10 de febrero de 2000), 3-4.

Este desempeño impresionante, agrega Loría, lo es todavía más si tomamos en cuenta al menos tres factores adicionales:

1) el notable crecimiento que se ha observado en las economía chilena y, aunque un poco menos, en la argentina; 2) que Brasil desde los años setenta había entrado en una vigorosa fase de exportación de manufacturas de alto y mediano nivel tecnológico y 3) la economía mexicana multiplicó su capacidad de exportación de manufacturas en un contexto interno poco propicio, ya que entre 1989 y 1994 creció notablemente la demanda interna y se sobrevaluó sistemáticamente el tipo de cambio real. Estos hechos lograron que otros factores de competitividad internacional evolucionaran de una manera aún más espectacular, que superaron con creces los efectos referidos... esta paradoja apoyaría —en principio— la hipótesis del dualismo económico, que plantea la coexistencia de un sector moderno muy dinámico [...] y un sector tradicional [rezagado...]²³

El TLCAN ha permitido que México sea considerado un país relativamente seguro y confiable para recibir inversión extranjera. Se puede observar que a partir de 1994 la inversión extranjera directa era de 42 375 millones de dólares y durante el periodo de 1994 a 1998 el saldo acumulado fue prácticamente el mismo: 41 233 millones de dólares. Es decir, se duplicó en unos cuantos años. En cuanto a la evolución de la inversión proveniente de Estados Unidos sucedió lo mismo: en los últimos cinco años México captó 24 700 millones de dólares, mientras que hasta 1993 el saldo acumulado en toda la historia anterior era de 26 mil millones de dólares.²⁴

Por otro lado los cambios legislativos en torno a la inversión extranjera, a los derechos de propiedad, a la legislación comercial y a las privatizaciones, entre otros, han contribuido significativamente a consolidar este proceso fortalecido internacionalmente por medio del tratado. De esta forma, la garantía de acceso a los mercados de los países signatarios del TLCAN ha permitido minimizar el impacto de los factores políticos que se pueden convertir en barreras al comer-

²³ *Ibid.*

²⁴ Véase versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Asuntos Laborales y Migración, en Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*, vol. 2, 590.

cio. En este sentido, hay que agregar que uno de los objetivos de los inversionistas extranjeros no es solamente esperar cambios legislativos, sino tener la seguridad de que el cumplimiento de dichos cambios sea garantizado. Hay que decir, sin embargo, tal y como lo arrojó nuestra investigación de campo, que esto no ha ocurrido del todo en México.²⁵

No obstante, el TLCAN tuvo un impacto amortiguador importante durante la crisis del peso de diciembre de 1994 al garantizarle a México el acceso a los mercados (en su mayor parte al de bienes) de Canadá, pero principalmente al de Estados Unidos, evitando de esta forma una recesión más severa. Hay que mencionar que el paquete de ayuda proporcionado a México por Estados Unidos coadyuvó a la credibilidad internacional de nuestro país. Por ejemplo, en el sector financiero, la entrada de capital foráneo fue muy importante para disminuir la vulnerabilidad del sistema bancario, puesto que la penetración de capital extranjero permitió la recapitalización de bancos nacionales. Ello ayudó a que el costo fiscal del rescate bancario fuera menor del que se esperaba y a que se aminorara la profunda crisis de este sector. Por otra parte, el desempleo y la producción no cayeron tanto como hubiera podido esperarse, pues el mercado externo permaneció abierto. Por otro lado, en varios sectores, tales como el financiero y de derechos de propiedad, el TLCAN influyó en la modernización del marco legal que rige la actividad en cuestión, logrando que aquéllos se adecuaran a los estándares internacionales que en muchos casos han comprobado ser funcionales.

Con la apertura comercial —mas no exclusivamente en virtud del TLCAN, sino de la IOE— se generó un cambio estructural que en quince años ha repercutido en la composición de las exportaciones; el petróleo dejó de ser el rubro principal de ingresos por exportaciones. En este sentido, Loría señala que

[...] mientras que en el periodo 1981-1983 el petróleo crudo y el gas natural aportaban el 72 por ciento de las exportaciones y la manufac-

²⁵ Véase versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Inversión Extranjera Directa, en *Ibid.*, 495. Aun cuando corresponden a un proceso interno, no debemos olvidar que los cambios legislativos respondieron también a presiones externas, particularmente de Estados Unidos, muchas de las cuales surgieron debido a la inminente firma del TLCAN.

tura el 19 por ciento, en 1998 esta última contribuyó con el 90.2 por ciento y el petróleo sólo con el 6.1 por ciento. El 3.7 por ciento restante correspondió a las exportaciones agropecuarias y extractivas.²⁶ “[De esta forma...] a pesar de que durante 1998 se padeció la crisis financiera global más severa desde la década de los treinta y que en consecuencia se afectó profundamente la dinámica del comercio, del producto y de las finanzas mundiales, el valor de las exportaciones mexicanas no petroleras aumentó 11.3 por ciento, una de las tasas más elevadas del mundo”.²⁷

Antes de referirnos a las desventajas del TLCAN, cabe hacer una aclaración importante. Cuando analizamos el desempeño de la economía a partir de 1994, encontramos varias deficiencias que, salvo las referentes a las prácticas de *dumping*, no pueden atribuirse de manera directa o exclusiva a la firma del TLCAN. La mayoría de las desventajas que se encontraron se derivan y corresponden al modelo de IOE, cuyos orígenes, como ya se mencionó en partes anteriores de este trabajo, se pueden rastrear desde poco antes de 1986, año de la firma del GATT, y no propiamente desde la entrada en vigor del TLCAN. En este sentido, nos dice Ruiz Nápoles, es importante recordar que “la adhesión de México al TLCAN no es sino el corolario de la política de liberalización comercial que se inició años atrás [...]”.²⁸ Un factor muy importante que tuvo que analizarse cuidadosamente para no confundir los impactos del TLCAN y otro tipo de repercusiones sobre la economía mexicana, fueron las consecuencias de la crisis de la economía mexicana en 1994. En efecto, dicho acontecimiento dificulta en cierta medida la panorámica económica de los últimos años.

En este sentido, el TLCAN debe entenderse como un elemento más del proceso de integración económica y del modelo de apertura. Por ejemplo, F. Zapata argumenta que un punto central en el estudio del TLCAN, es entender

que la evaluación de los efectos del TLC no se puede analizar en el periodo 1994-1999 [...] este análisis forzosamente tiene que insertarse

²⁶ Datos de A. Salomón, 1996: 882 y Banco de México, 1999: 52, citados en E. Loría, “Efectos de la apertura comercial...”, 3.

²⁷ Véase *ibid.*, 3.

²⁸ Ruiz Nápoles, *Liberalización, crecimiento económico y divisas...*, 1.

en un marco temporal mucho más amplio [...] la apertura comercial, la negociación de tratados de libre comercio, la privatización de paraestatales y la reestructuración de los mercados de trabajo se iniciaron mucho antes de la firma del TLC y todavía podemos rastrear eso hasta principios de los años ochenta [...].²⁹

Por su parte, Salas considera que “el TLCAN debe ser visto como un elemento más de la integración económica [...] el TLCAN es una consecuencia natural de una política que se implanta en México a partir de 1982, que busca pasar de un modelo centrado en el mercado interno a uno centrado en el mercado externo [...]”.³⁰ Por otro lado, en opinión de H. Juárez, en la industria automotriz

[...] la ubicación de la producción mexicana, incluso de la producción norteamericana [se refiere a la producción de los tres países firmantes del TLCAN] está definida ya desde finales de los años ochenta [...] la cuota productiva mexicana dentro de la cuota de América del Norte, y la cuota de América del Norte dentro de la producción mundial, de hecho no han variado [desde entonces], es decir, no podemos observar que haya en el año 1994, con el TLC [...] un parteaguas.³¹

J. Mattar analista de la CEPAL en cuestiones referentes a la industria petroquímica se plantea la importancia de la diversidad de factores como el elemento clave que explica el comportamiento de la economía descrito. Mattar señala

que uno de esos elementos [que influyen] es justamente el TLC, pero quiero que mantengan en mente que en un mundo como en el que hemos vivido en estos últimos años es prácticamente imposible aislar los diferentes determinantes que inciden en el desempeño de una industria; me parece importante [...] porque no le podemos atribuir ni todo lo bueno ni todo lo malo que ha sucedido en esta industria al TLC [...].³²

²⁹ Véase versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Asuntos Laborales y Migración, en Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*, vol. 2, 580.

³⁰ *Ibid.*, 584.

³¹ Versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Sector Automotriz, en *ibid.*, vol. 2, 27. La misma idea fue sostenida por Jordi Micheli en el mismo foro.

³² Versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Química Petroquímica y Energía, en *Ibid.*, vol. 2, 160. Creemos importante, en el desarrollo de esta acotación, hacer énfasis

Una vez hecha esta puntualización, seguidamente se da cuenta de las desventajas con las que se ha encontrado la economía interna, las que en términos generales podemos identificar a la luz de la apertura comercial que impuso el TLCAN. Siempre en la inteligencia, permítasenos insistir, de que dicha apertura únicamente ha tendido al reforzamiento de las tendencias que se han venido observado desde mediados de los años ochenta. Vale recordar que en el curso de este trabajo hemos dado cuenta de las condiciones específicas en las que se encontraba cada sector antes de la apertura comercial y hemos analizado el impacto del TLCAN en cada caso particular. De nueva cuenta, nuestros hallazgos indican —en la mayoría de los casos— que factores ajenos al TLCAN tuvieron una influencia más decisiva que la de la propia apertura.³³

Por ejemplo, en el sector financiero, se encontró que su deterioro tiene su mayor explicación en el muy inadecuado proceso de privatización que se llevó a cabo durante la administración del presidente Carlos Salinas.³⁴ En este sector, la apertura comercial tuvo, ulteriormente, un papel positivo en cuanto a su recuperación. En la minería, por otro lado, también encontramos que los precios de los metales han continuado a la baja, tendencia que no puede atribuirse de forma exclusiva al TLCAN, sino a un proceso de oferta y demanda internacional, debido a que se trata de un *commodity*. Esto sucede también con relación a la tendencia a la baja de los precios de los granos, los cuales, aun sin la entrada en vigor del TLCAN, hubieran continuado su caída.

en los planteamientos ofrecidos por Mauricio Jalife en referencia al tema de propiedad industrial en México. Jalife sostiene que “la Ley de Propiedad Industrial en México no corresponde, en estricto sentido, en su confección y en su concepción, a una legislación que haya sido consecuencia de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. La Ley Mexicana de Propiedad Industrial fue promulgada en el año de 1991, en junio del 91, y en estricto sentido más bien responde a los estándares de lo que fue, en su momento, el GATT.” Véase versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Propiedad Intelectual, Reglas de Competencia y Monopolio, *ibid.*, vol. 2, 537.

³³ Véase *ibid.*, vol 1.

³⁴ Con la crisis de 1994 se evidenciaron los enormes vacíos de una privatización dirigida hacia la maximización del ingreso en vez del establecimiento de un proyecto estable de largo plazo. La entrada en vigor del TLCAN y la gradualidad establecida en su marco regulatorio tuvieron que lidiar desde un principio con un sistema bancario en crisis, caracterizado por los malos manejos de banqueros carentes de experiencia. Más tarde, se enfrentaron a la creación de programas de emergencia como el Fobaproa.

Desventajas del TLCAN

El incremento de las exportaciones que el TLCAN ha propiciado se ha caracterizado por estar crecientemente concentrado: de 1993 a 1997 alrededor de 300 empresas exportaban en promedio 54.64 por ciento del total de las exportaciones, mientras que las maquiladoras participaron con 40.46 por ciento. Por el contrario, el resto de la economía mexicana, es decir, más de 2.1 millones de empresas sólo exportan en promedio el restante 4.9 por ciento, con una tendencia decreciente en el mismo periodo. Las empresas, ramas y sectores orientados hacia el mercado interno y las empresas de menor tamaño no se han integrado a este proceso de crecimiento desde 1988.³⁵

De esta forma, se observa que de 1988 a 1998 la participación en el empleo total manufacturero de las micro, pequeñas y medianas empresas ha caído de 49.79 por ciento a 42.81 por ciento. Aun cuando el TLCAN no es el causante directo de esta tendencia, sí ha permitido la profundización de las estructuras y de la organización industrial polarizadas de la economía mexicana, al no tener la capacidad para solucionar estos problemas estructurales.³⁶

El aparato industrial no ha podido competir exitosamente en numerosas ramas productivas, lo que ha resultado en un aumento sistemático del contenido importado en la producción y en la exportación (véase gráfica 2 y cuadro 1). Esto significa que estamos en presencia de un proceso de maquilización o de desindustrialización (lo cual supone también un proceso de desmanufacturización a expensas de los intereses de la pequeña y mediana empresas), ya que el modo de operar de dicho programa se ha ido extendiendo en la medida en que los aranceles han disminuido. El TLCAN propició condiciones favorables para la afluencia de maquiladoras a nuestro país, aunque en opinión de Mendiola esta circunstancia “no necesariamente impactó de manera notable a las cadenas locales de insumos”.³⁷ Mendiola

³⁵ Véase versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Textiles e Industrias de la Confección, Aparatos Eléctricos y Electrónicos e Industria Maquiladora, en *ibid.*, vol. 2 (intervenciones de G. Mendiola y E. Dussel), 61-101.

³⁶ *Ibid.* Valga el énfasis en que lo dicho en este apartado es causado en gran medida por la falta del desarrollo de una política industrial de Estado por parte de las autoridades mexicanas.

³⁷ *Ibid.*

CUADRO 1

<i>Independiente/</i>	<i>Un incremento de 10% en:</i>			
<i>Dependiente</i>	<i>Tipo de cambio %</i>	<i>PIB México %</i>	<i>PIB EU %</i>	<i>Precio del petróleo %</i>
<i>Exportaciones</i>				
Totales	2.9	---	18.4	---
Manufactureras	1.2	---	18.3	---
Maquila	---	---	19.5	---
Petroleras	---	---	4.6	8.9
<i>Importaciones</i>				
Totales	1.1	3.3	---	---
Bienes intermedios	0.8	2.3	---	---
Bienes de consumo	-9.3	8.9	---	---
Bienes de capital	0.8	3.9	---	---

FUENTE: estimaciones propias.

plantea además que “prácticamente 85 por ciento de los establecimientos industriales de la maquila se crearon a partir del periodo de reformas [de los años ochenta] y si vemos durante el Tratado de Libre Comercio, un tercio de los establecimientos creados en la maquila, se crearon a partir de 1994”.³⁸

En otras palabras, no se observan resultados favorables cuando se analizan dichas condiciones dentro de los eslabones que constituyen la estructura del aparato nacional. Al mismo tiempo, se están desaprovechando zonas que han tenido una tradición productiva muy importante.³⁹ Actualmente, las maquiladoras representan cerca de 50 por ciento de las exportaciones y son las grandes transnacionales las que definen su desempeño —flujo de comercio, inversión y empleo— el cual muestra estar fuertemente concentrado. En un estudio reciente se obtuvo que el porcentaje de integración nacional en el sector

³⁸ *Ibid.*, 65.

³⁹ Para Mendiola estos lugares son Oaxaca y Puebla, “donde durante años se han producido muebles de madera y tenemos en la maquila una parte de muebles de madera que no tiene ninguna relación; podría ofrecerse mucha de esta experiencia, de esta capacidad de insumos que tienen estos Estados para proveer”. *Ibid.*, 66.

maquilador alcanza apenas un 2.5 por ciento.⁴⁰ Contrariamente, los datos de SECOFI reportan que la utilización de insumos nacionales supera 20 por ciento. Algunos reportes del Departamento de Comercio de Estados Unidos informan un porcentaje muy alto de insumos nacionales que se acerca 44 por ciento, no obstante, no se conoce a ciencia cierta la forma en que estos datos fueron contabilizados. Numerosas empresas nacionales que antes operaban bajo el esquema tradicional de manufactura han pasado a operar bajo el programa de maquila, esto es, importando la mayoría de los insumos. De 1994 a la fecha, mientras la inversión fija bruta nacional creció 3.6 por ciento, en la maquila creció 30.4 por ciento. Esto significa que hemos tenido un nuevo proceso de industrialización en la frontera que se ha traducido en el surgimiento de una industria con un millón de empleos; sin embargo, en la manufactura se ha presentado un proceso de desindustrialización, de quiebra y de desaparición de empresas.⁴¹

Ruiz Nápoles explica lo anterior de la siguiente manera:

[...] como lo afirma una revista empresarial reciente: nuestro destino es ser un país maquilador [...] si a las exportaciones e importaciones manufactureras se les restan las operaciones de maquiladoras, el déficit comercial resultante en la actual década se ubica entre los 20 y 30 mil millones de dólares salvo en los años de 1995 y 1996 [...] años de la crisis del peso... al no haber una política de incorporación de las maquiladoras a la industria nacional en términos de integración [...] no son las maquiladoras las que se vuelven industrias completas, sino las industrias de exportación que tienden a volverse maquiladoras.⁴²

Consideraciones similares se encuentran en el trabajo de Loría ya citado líneas arriba.⁴³ Desde su punto de vista, existen dos problemas estructurales dentro de la economía mexicana que están pre-

⁴⁰ *Ibid.*, 64 y Gerardo Mendiola Patiño, "México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa. Proyecto de crecimiento, empleo y equidad: América Latina en los años noventa" (ponencia presentada para la evaluación del TLCAN, Senado de la República, Foro Textiles e Industrias de la Confección, Aparatos Eléctricos y Electrónicos, Industria Maquiladora, 27 de mayo de 1999).

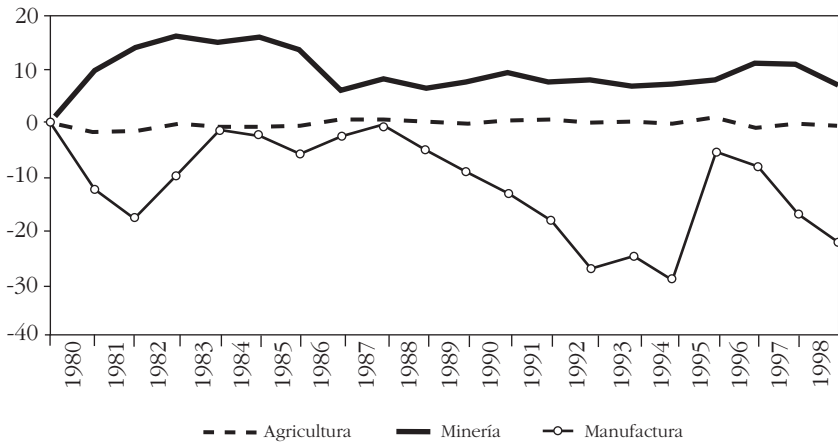
⁴¹ *Ibid.*

⁴² Ruiz Nápoles, *Liberalización, crecimiento económico y divisas...*, 7-9.

⁴³ Loría, "Efectos de la apertura comercial...", 4.

sentes al menos desde 1950: 1) el carácter endémico del déficit comercial que se ha vuelto creciente desde 1986, y 2) que la explicación de raíz de este problema se encuentra en la industria manufacturera (véase gráfica 3).⁴⁴

GRÁFICA 3
BALANZA COMERCIAL POR GRAN DIVISIÓN, 1980-1998
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: Eduardo Loría, *Efectos de la apertura comercial...*

Asimismo, se destaca que la elasticidad del empleo con respecto al ingreso es decreciente: de 1991 a 1994 llegó a ser negativa, lo cual confirma las insuficiencias en la productividad del sector manufacturero que se manifiestan en los enormes requerimientos de importaciones por unidad de producto. En el cuadro 2 se observa cómo, en

⁴⁴ E. Loría planteó un modelo en donde se calcula un coeficiente (T), el cual captura el impacto de un punto porcentual del producto (Y) sobre la balanza comercial (BC). De esta forma, encontró que de 1991-1994 este coeficiente alcanzó el valor de -1.48 y que de 1995 a 1998 fue solamente de un -0.6. Ello significa que para el primer periodo mencionado: "el crecimiento del sector aumentó progresivamente su demanda de importaciones, por lo que es plausible considerar que la manufactura elevó sensiblemente su relación capital-trabajo. Esto

relación con la composición de las importaciones totales, la mayor parte corresponde a bienes intermedios y de capital. En conjunto, ambos tipos de importaciones han representado poco más de 90 por ciento desde 1995 (véase cuadro 2).⁴⁵

Esta misma idea es reiterada por Ruiz Nápoles en los siguientes términos:

la liberalización produjo [...] una reducción sustancial del grado de integración de la economía interna [...] Esto parece implicar que el grado de integración perdido en las ramas productivas internas es ganado por el sector importador [...] el sector manufacturero muestra una tendencia clara y fuerte a sustituir insumos nacionales por insumos importados, a partir de la apertura.⁴⁶

Todo esto se observa también en el derrame tecnológico derivado de la apertura comercial, el cual muestra poca inserción en el sector interno. Es decir, la brecha tecnológica entre las empresas de Estados Unidos y México es demasiado grande, por lo cual los procesos innovadores se tienen que importar. Esto se observa en los flujos de patentes en proceso dentro de nuestro país. J. Aboites argumenta sobre esto de la siguiente manera:

Hay una clara predominancia antes y después de la apertura de las solicitudes de patentes de residentes y no residentes... los cambios en el marco legal en materia de propiedad intelectual produjeron una brecha profunda entre estos dos flujos (véase gráfica 5) [...]. Para los países de la OCDE se observan dos grupos...donde no hay correlación entre el flujo de las solicitudes de las empresas extranjeras y las empresas nacionales [por ejemplo México]... y donde sí [está presente tal

explica la elevación de la productividad total factorial (incluso a costa de la ocupación) que reportan varios trabajos, incluso usando metodologías y enfoques teóricos muy distintos". La reducción del coeficiente en el último periodo podría indicar cambios estructurales, aunque es muy temprano para hacer tal aseveración. "En todo este desarrollo encontramos que ha habido un cambio importante en la composición del empleo...ya que, si bien entre 1985 y 1995 no creció la ocupación total del sector manufacturero, el subsector maquilador la triplicó, mientras que el subsector maquilador la redujo en casi un 40 por ciento." *Ibid.*, p. 8-9.

⁴⁵ *Ibid.*

⁴⁶ Ruiz Nápoles, *Liberalización, crecimiento económico y divisas...*, 4.

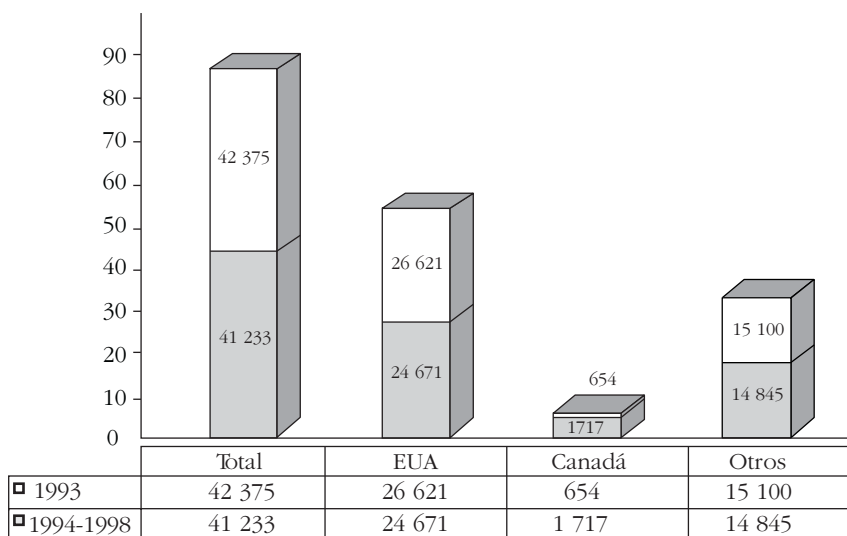
CUADRO 2
MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES POR SECTOR Y POR TIPO DE BIEN, 1985-1998
(MILLONES DE DÓLARES)

	1985	%	1990	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%
Importaciones totales	18 359.1	100	41 593.3	100	79 345.9	100	72 453.1	100	89 468.8	100	109 808	100	125 242	100
Maquiladoras	3 826.0	20.8	10 321.4	24.8	20 466.2	25.8	26 178.8	36.1	30 504.7	34.1	36 332	33.1	42 557	34
No maquiladoras	14 533.1	79.2	31 271.9	75.2	58 879.7	74.2	46 274.3	63.9	58 964.1	65.9	73 476	66.9	82 685	66
Por tipo de bien														
1. Consumo	1 081.7	5.9	5 098.5	12.3	9 510.4	12	5 334.7	7.4	6 656.8	7.4	9 326	8.5	11 108	8.87
2. Intermedios	14 112.6	76.9	29 705.1	71.4	56 513.7	71.2	58 421.1	80.6	71 889.6	80.3	85 366	77.7	96 805	77.3
Maquiladoras	3 826	20.8	10 321.4	24.8	20 466.2	25.8	26 178.8	36.1	30 504.7	34.1	36 332	33.1	42 557	34
No maquiladoras	10 286.6	56	19 383.7	46.6	36 047.5	45.4	32 242.3	44.5	41 384.9	46.2	49 034	44.6	54 284	43.3
3. Bienes de capital	3 164.8	17.2	6 789.7	16.3	13 321.7	16.8	8 697.3	12	10 922.4	12.2	15 116	13.8	17 329	13.8

FUENTE: Comercio exterior (1997).

Banco de México (1997). <<http://www.banxico.org.mx>>.

GRÁFICA 4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (MILES)



correlación entre la tecnología que llega y la que se crea domésticamente, por ejemplo Corea del Sur]⁴⁷ (véanse gráficas 6 y 7).

Todo lo cual refleja la naturaleza del sistema tecnológico de cada país. Lo anterior permite concluir que en México las oportunidades para acceder a la tecnología extranjera que ofrece el TLCAN no han sido apropiadamente aprovechadas; la tecnología no ha sido diseminada, difundida, ni asimilada por las empresas mexicanas. En este marco, México es hasta ahora lo que se ha dado en llamar *seguidor de tecnología*. Se trata también de un caso nacional antiético de aquél en donde existe

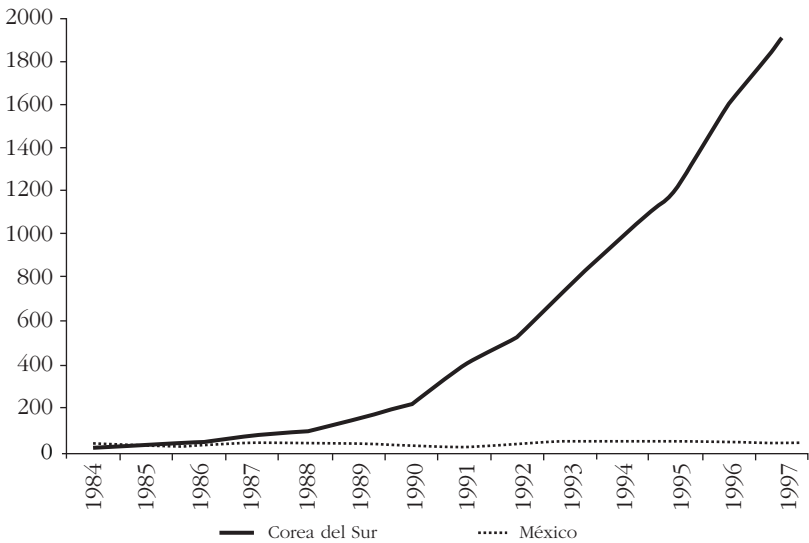
una fuerte relación entre la tecnología extranjera y la tecnología nacional [lo cual] significa que se trata de un país que tiene capacidades

⁴⁷ Versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Propiedad Intelectual, Reglas de Competencia y Monopolio, en Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*, vol. 2, 547.

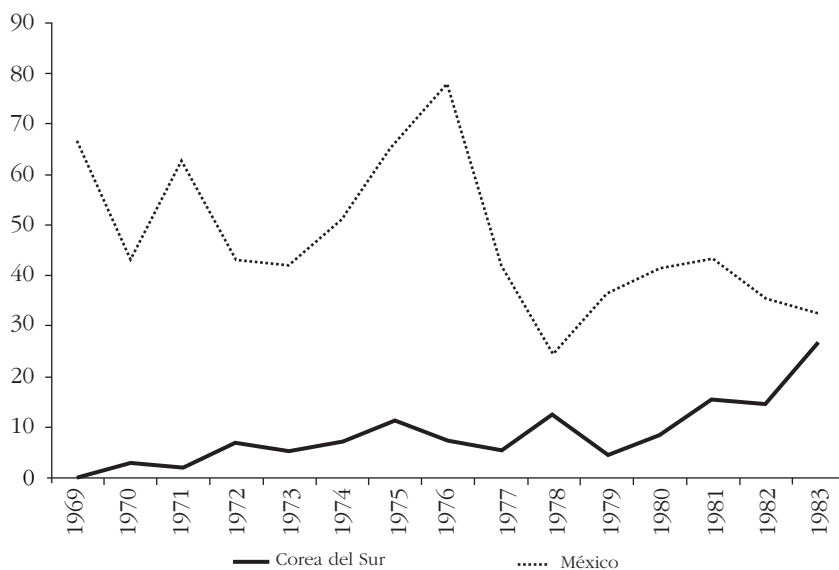
GRÁFICA 5
MÉXICO: SOLICITUD DE PATENTES POR RESIDENTES
Y NO RESIDENTES 1978-1998
(NÚMERO DE PATENTES)



GRÁFICA 6
PATENTES OTORGADAS EN EU A MÉXICO Y COREA 1984-1997
(NÚMERO DE PATENTES)



GRÁFICA 7
PATENTES OTORGADAS EN EU A MÉXICO Y COREA 1969-1983
(NÚMERO DE PATENTES)



tecnológicas sólidas, mecanismos de aprendizaje tecnológico sólido, relaciones y redes de flujos de información tecnológica muy bien construidos y desarrollados.

Aboites concluye que lo opuesto sucede en países como México,

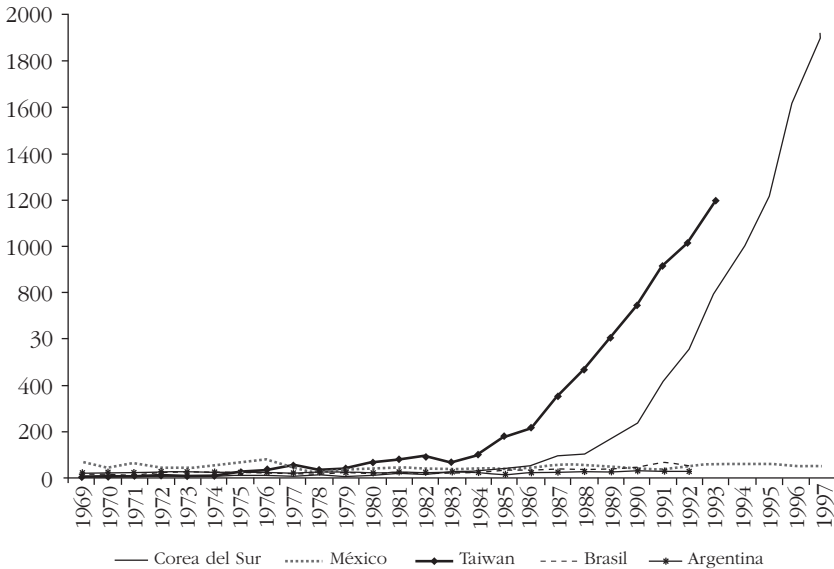
cuyo andamiaje de capacidades tecnológicas está en proceso de formación, es frágil y los flujos de patentes no impactan la actividad interna. En cambio, desde hace diez años otros países que se encontraban en circunstancias parecidas a las de México (como Corea del Sur), sí han sabido aprovechar las ventajas que ofrece la tecnología extranjera.⁴⁸

⁴⁸ Aboites abunda: "se escogió a Corea del Sur como punto de comparación para México, dado que este país guarda ciertas simetrías con la economía mexicana. Además, ha sido un paradigma para el diseño de política económica en México y su desempeño de exportaciones manufactureras también guarda un paralelismo y una simetría muy grande con México". *Ibid.*, 546.

El problema es cómo concebir una política industrial científico-tecnológica, que permita que transite la información tecnológica proveniente del exterior hacia las capacidades tecnológicas nacionales (véase gráfica 8).⁴⁹

La economía mexicana evidencia una fuerte dependencia del desempeño de la economía estadounidense.⁵⁰ Las exportaciones muestra-

GRÁFICA 8
PATENTES OTORGADAS EN EU A DIFERENTES PAÍSES 1969-1983
(NÚMERO DE PATENTES)



⁴⁹ *Ibid.*, 547. En la gráfica 7 se observa el comportamiento de otros países; algunos muestran ser dependientes y otros generadores de tecnología.

⁵⁰ Es en este sentido que E. Dussel comenta, tal y como ya se mencionó líneas arriba: “Hay un pequeño grupo de empresas [300 empresas que junto con] maquiladoras que participan con el 95 por ciento de las exportaciones [totales] y genera sólo el 5 por ciento del empleo... ¿qué sucede si en los próximos años empieza a haber problemas en el proceso de crecimiento de Estados Unidos? Estamos hablando de un crecimiento impresionante de la economía estadounidense, ¿qué pasa si esto se empieza a revertir?” Versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Textiles e Industrias de la Confección, Aparatos Eléctricos y Electrónicos e Industria Maquiladora, en *ibid.*, vol. 2, 95.

ron ser poco sensibles con respecto al tipo de cambio (aumentan sólo un 2.9 por ciento ante una depreciación de 10 por ciento). Sin embargo, tienen una respuesta muy significativa frente al ingreso total disponible de Estados Unidos (un incremento de 10 por ciento en el PIB estadounidense resulta en un alza de 18 por ciento en la demanda de exportaciones no petroleras mexicanas). En cuanto a las importaciones, éstas tienen una relación poco significativa, aunque positiva con respecto al tipo de cambio. Esto reitera el aumento sistemático del contenido importado de la producción: 80 por ciento de las importaciones son bienes intermedios, los cuales resultan ser necesarios para la producción interna. En consecuencia, aun cuando se dé una depreciación en el tipo de cambio, la economía depende de las importaciones para producir y exportar (véanse gráficas 2 y 4, y cuadro 1).

A este respecto Dussel se refiere en los siguientes términos,

por un lado, la manufactura en general ha sido extremadamente exitosa en términos de crecimiento, productividad y particularmente en torno a las exportaciones. El TLCAN, desde esta perspectiva, ha permitido una profunda integración de comercio intrafirma y de empresas maquiladoras entre México y Estados Unidos. Sin embargo, estas empresas generan un mínimo de empleo y sus salarios, sorprendentemente, van a la baja desde 1988 con respecto a los salarios del resto de la manufactura. La característica más relevante, sin embargo, es la organización industrial que ha generado y que, para crecer en términos del PIB y de las exportaciones, requiere de cada vez mayores importaciones.⁵¹

Las exportaciones de maquila no se ven afectadas por fluctuaciones en el tipo de cambio debido a que la actividad de este sector responde a las estrategias de producción de las casas matrices localizadas en el extranjero. Los bienes de consumo importados muestran ser muy sensibles a las fluctuaciones del tipo de cambio y del ingreso

En un estudio econométrico, que se llevó a cabo para los años de 1985 a 1998, se consolidan los hallazgos que se mencionan en el apartado anterior.

⁵¹ Véase Dussel, "Los impactos causados por el TLCAN al sector electrónico y de computación", 7.

nacional. A diferencia del resto de las importaciones, la relación de éstos con respecto al tipo de cambio es negativa (véase cuadro 1).

Las prácticas desleales se han hecho presentes durante los años de ejercicio del TLCAN. En particular, la industria cementera presenta contrariedades muy precisas en contra de las disposiciones *antidumping* que Estados Unidos ha impuesto desde hace diez años a los exportadores cementeros mexicanos y que van en contra de los preceptos de liberalización que defiende el TLCAN.⁵² Carlos Villarreal, director de Planeación Financiera del Grupo Villacero en Michoacán, señaló a Estados Unidos como el actor responsable de imponer diversas barreras proteccionistas. En su opinión esto ocurre a pesar de que este país es deficitario en alambrón y varilla. No obstante, se aplican restricciones a la entrada de estos productos mexicanos a algunos estados de la Unión Americana, tales como Kansas y Missouri. Villarreal considera esta situación no sólo absurda, sino dañina y adversa a los preceptos básicos del tratado.⁵³ Problemas semejantes ocurren dentro del sector de agricultura y ganadería. En el caso del azúcar, por ejemplo, los azucareros mexicanos argumentan que el TLCAN ha contribuido a empeorar su situación. La competencia desleal dentro del mercado del jarabe de maíz rico en fructosa ha aumentado, debido a que el producto ha ingresando al país en situaciones de *dumping*.⁵⁴

En el caso de la ganadería, en 1994, en el momento en que la Confederación Nacional Ganadera interpuso la denuncia de *dumping*, se importaban alrededor de 12 000 ton mensuales de carne, de las cuales 4 000 ton (35 por ciento) entraban a precios *dumping*. En 1997 se agudizó esta condición, puesto que se importaron alrededor de 28 000 ton, de las cuales se estima que 18 000 entraron en situaciones de *dumping* (77 por ciento). Es decir, no solamente aumentó el volumen

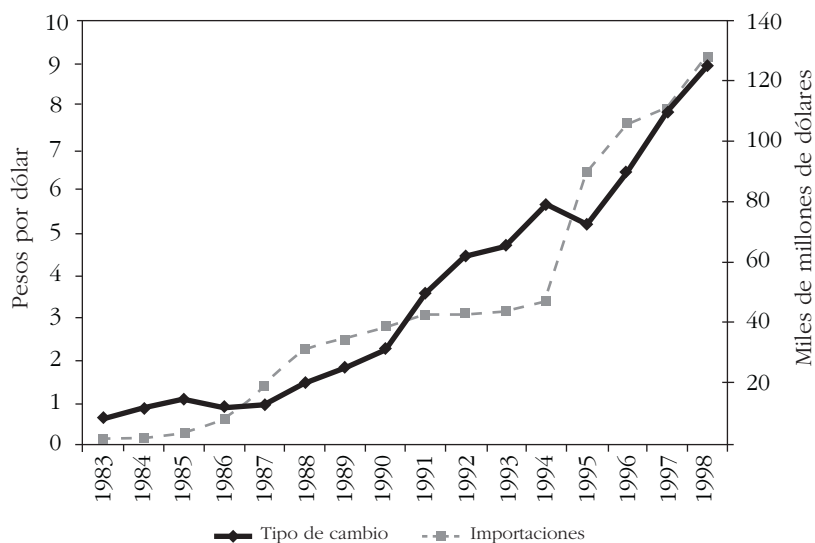
⁵² Versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Industria de la Construcción en General y del Cemento en Particular. Véase Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*, vol. 2, 419-455.

En este sentido, la ventaja expuesta líneas arriba bajo el inciso Ventajas del TLCAN muestra estar subutilizada.

⁵³ Versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Foro Metalurgia, Siderurgia y Minería, en *ibid.*, vol. 2, 285-319.

⁵⁴ A petición de dicho sector, esta situación fue investigada y confirmada por la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de Secofi. Versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Sector Agropecuario, en *ibid.*, vol. 2, 319-371.

GRÁFICA 9
TIPO DE CAMBIO E IMPORTACIONES



FUENTE: Elaboración propia con datos de Banco de México

importado, sino también el margen de *dumping* o de discriminación de precios. No obstante, a pesar de la interposición de la denuncia y aun cuando se llegó a un acuerdo voluntario con la parte estadounidense, persiste la práctica de discriminación de precios.⁵⁵

Representantes de la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado afirman que el tema principal en cuanto a la producción de carne nacional y su sitio en el mercado, ha sido el largo esfuerzo dirigido a detener la importación creciente de carnes de Estados Unidos. Si bien se llegó a una acción para imponer aranceles especiales, ésta fue parcialmente aplicada, dejando a los principales introductores de carne estadounidense con un mercado abierto para sus productos. No se

⁵⁵ Beatriz Cavalloti, Hermilio Suárez Domínguez y Víctor H. Palacio Muñoz, *El impacto del TLCAN en la ganadería de bovinos de carne (1994-1998)* (México: Departamento de Zootecnia, Universidad. de Chapingo), citado en Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*, vol. 1, cap. 9.

han planteado proyectos nacionales orientados a mejorar la competitividad en el mercado nacional de carne. Algunos engordadores operan en la actualidad proyectos en relación con la producción nacional y el comercio internacional, que a su juicio representan un potencial de beneficio para la ganadería mexicana.

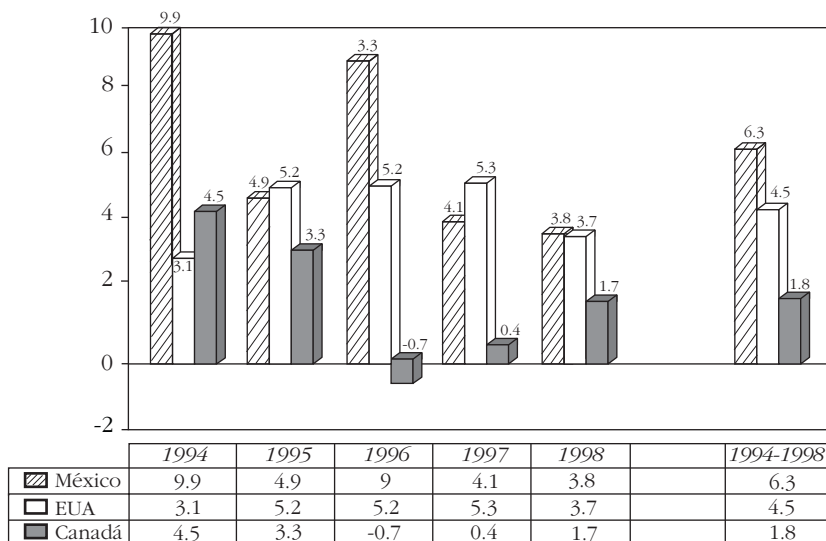
El primero se orienta a establecer un sistema de compra de granos, nuestro insumo más importante, el cual se apoya por medio de ASERCA. Sin embargo, no existe ningún apoyo económico-financiero para el mediano y pequeño usuario, como es el productor de carne, huevo, leche, etc., que le permita adquirir el grano directamente del productor, quedando a merced de transnacionales que compran al agricultor y obtienen el beneficio del apoyo de Aserca. La venta posterior del grano con márgenes de utilidad muy amplios limita las oportunidades de competitividad. Un segundo proyecto consiste en un esquema para retener en México la materia prima (becerras, becerras) tradicionalmente exportada, ya que este sistema de comercialización no sólo interrumpe el despegue de cadenas productivas nacionales que se inicia con la alimentación intensiva en corral, sino que aumenta las necesidades de importación de productos terminados (carne en cajas). En este marco, es evidente que se cuenta con un planteamiento técnico que asegura la eficiencia en la producción y proyecta esquemas económicamente viables y sujetos de sano financiamiento con comercialización por medio de empresas como las que componen esta asociación. Por último, el tercer proyecto es la creación de un centro de desarrollo tecnológico, en el que el trabajo de investigación se enfoca a una aplicación inmediata y viable mediante un planteamiento técnico-financiero, que genera enriquecimiento a las empresas ganaderas.⁵⁶

En cuanto al sector laboral, mucho se ha hablado del aproximadamente millón y medio de empleos que las exportaciones, la inversión extranjera y la constitución de las nuevas empresas maquiladoras generaron. Sin embargo, este dato debe analizarse dentro de su verdadera dimensión. En el análisis de los sectores laboral y de la migración se dio cuenta de las grandes deficiencias que se han pre-

⁵⁶ Información basada en el siguiente documento: Rancho el 17 –rancho17@prodigy.net.mx, 13 de julio de 1999 (correo electrónico). También consultar <jbarrio@compaq.net.mx>.

sentado al respecto. En primer lugar, no obstante que se observa un incremento en la productividad de los trabajadores mexicanos con respecto a los de Estados Unidos y Canadá (véase gráfica 10), los salarios muestran una tendencia a la baja (véase cuadro 3). Por otra parte, con base en datos de INEGI, observamos la evolución en porcentajes de la serie de tiempo del desempleo. De 1987 a 1993 éste promedió 3.12 por ciento, mientras que de 1994 a 1999⁵⁷ obtenemos un porcentaje mayor a 4.1 por ciento anual. Aun cuando no tomemos en cuenta el año de 1995 por el hecho de ser considerado como una etapa anómala, obtenemos un 3.7 por ciento. En conclusión, aun cuando se pondere la crisis del peso de diciembre de 1994, se observa que la generación de empleos antes de la puesta en vigor del TLCAN fue superior a la del periodo que inició desde 1994 (véase

GRÁFICA 10
PRODUCTIVIDAD MEDIA DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA DEL PAÍS
(INCREMENTO PROMEDIO PORCENTUAL)



⁵⁷ Hasta junio de 1999.

CUADRO 3
SALARIO MEDIO DE COTIZACIÓN DE LOS AFILIADOS AL IMSS.
CIFRAS SECTORIALES Y CAMBIO PORCENTUAL ENTRE 1994 Y 1998
(SALARIO DIARIO A PRECIOS DE 1994)

<i>Actividad</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>	<i>1998</i>	<i>1999</i>	<i>Cambio % 1994-1998</i>
<i>Total</i>	49.6	41.87	37.28	36.66	37.32	37.04	-25.32
Actividades agropecuarias	29.75	24.56	21.59	21.51	22.02	22.17	-25.46
Industria extractiva	48.55	41.66	37.77	37.11	38.58	38.67	-20.35
Industria manufacturera	48.09	40.86	36.44	35.64	36.28	36.26	-24.6
Construcción	38.84	31.19	25.88	25.13	26.54	26.4	-32.04
Industria eléctrica y agua potable	81.04	70.44	64.52	64.48	65.67	62.14	-23.32
Comercio	44.23	36.67	32.72	32.36	33.19	32.77	-25.9
Transportes y comunicaciones	65.02	54.34	50.26	50.54	51.01	51.9	-20.19
Servicios para empresas y personas	56.93	48.14	42.49	41.63	41.98	41.08	-27.85
Servicios sociales	45.64	38.77	34.11	34.12	35.27	35.18	-22.92

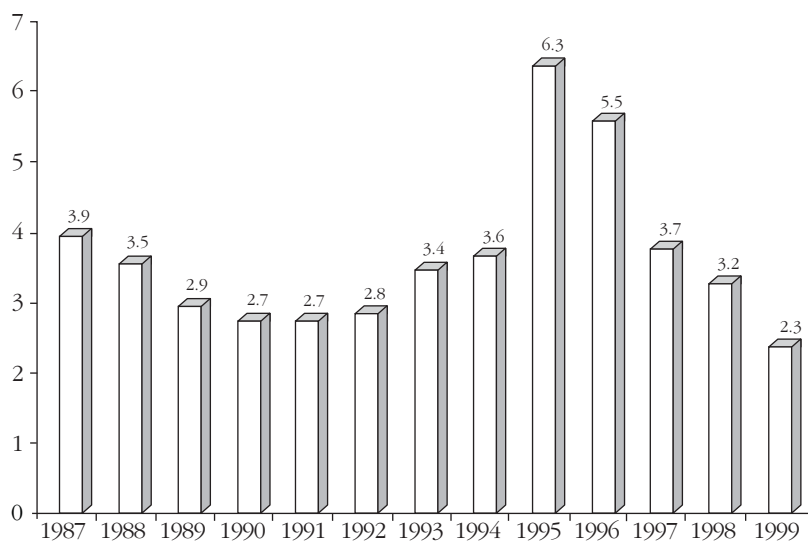
FUENTE: V Informe de Gobierno, México 1999 en Carlos Salas, Foros de Evaluación del TLCAN a cinco años de su entrada en vigor, Senado de la República, 22 de septiembre de 1999.

gráfica 11). Hay que recalcar que a diferencia de lo que establece la Unión Europea, que es una unión monetaria, el TLCAN no tiene en su agenda como precepto la liberalización del trabajo. Por el contrario, Estados Unidos ha buscado legislar y detener a toda costa la libre circulación de trabajadores mexicanos ante la relativa pasividad de las autoridades mexicanas. Todo lo cual obliga a México a replantear su papel como el exportador de mano de obra principal de entre los tres socios del TLCAN y a redimensionar en forma puntual su política frente al creciente fenómeno de la migración masiva.

En cuanto al sector agrícola, con excepción de 1997, se han incumplido las cuotas de importación y el correspondiente pago de aranceles. De acuerdo con datos del gobierno de Estados Unidos,⁵⁸ desde

⁵⁸ USDA/FAS: *Grain: world markets and trade; NAFTA: year two and beyond*. (US: USDA, feb. 1997) (hipervínculo).

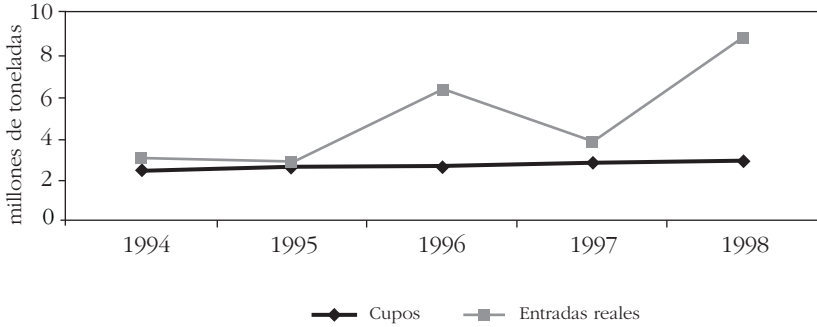
GRÁFICA 11
EVALUACIÓN DE DESEMPLEO EN MÉXICO



el primer año de la puesta en marcha del TLCAN las exportaciones estadounidenses de maíz a México (3 054 000 ton) sobrepasaron la cuota de importación de maíz de 2.5 millones de ton. Además, no se pagó el arancel acordado. Por lo tanto, se puede afirmar que la desprotección del maíz nacional es total a partir del año uno y no del año quince como lo establece el acuerdo⁵⁹ (véase cuadro 4 y gráfica 12). En el caso de la ganadería, la participación de Estados Unidos en las importaciones de México se concentra arriba de 98 por ciento. Estados Unidos exporta tales cantidades hacia México debido a su política de control de precios internos, mediante el manejo de excedentes, una estrategia de penetración y de desplazamiento de mercados (véase gráfica 13).

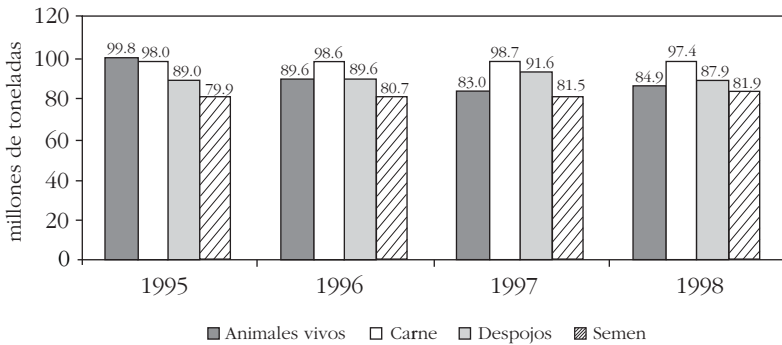
⁵⁹ Versión estenográfica del Foro de Evaluación del TLCAN: Sector Agropecuario, en Valdés-Ugalde, *Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio...*, vol. 2, 319-371. Cabe destacar que en los cinco años en que ha estado en vigencia el tratado, las importaciones bajo cupo de productos críticos como el maíz y el frijol han obedecido, por lo general, a necesidades de abasto, más que a lo negociado dentro del TLCAN.

GRÁFICA 12
COMPARACIÓN DE LAS IMPORTACIONES REALES CON LOS CUPOS ESTABLECIDOS PARA EL MAÍZ



FUENTE: Bancomext, Estadísticas de Comercio Exterior, México, Atlas de Comercio Exterior y USDA/FAS, NAFTA Agricultural Sheet: Corn. U.S. Domestic Exports.

GRÁFICA 13
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE EU EN LAS IMPORTACIONES DE GANADO BOVINO Y SUS DERIVADOS EN MÉXICO (1995-1998)



FUENTE: Cavalloti, El impacto del TLCAN en la ganadería de bovinos de carne (1994-1998).

CUADRO 4
MÉXICO: IMPORTACIONES TOTALES POR SECTOR Y POR TIPO DE BIEN, 1985-1998
(MILLONES DE DÓLARES)

	1985	%	1990	%	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1998	%
18 359.1	100.0	41 593.3	100.0	79 345.9	100.0	72 453.1	100.0	89 468.8	100.0	109 808	100.0	125 242	100.0	
3 826.0	20.8	10 321.4	24.8	20 466.2	25.8	26 178.8	36.1	30 504.7	34.1	36 332	33.1	42 557	34	
14 533.1	79.2	31 271.9	75.2	58 879.7	74.2	46 274.3	63.9	58 964.1	65.9	73 476	66.9	82 685	66	
1 081.7	5.9	5 098.5	12.3	9 510.4	12.0	5 334.7	7.4	6 656.8	7.4	9 326	8.5	11 108	8.87	
14 112.6	76.9	29 705.1	71.4	56 513.7	71.2	58 421.1	80.6	71 889.6	80.3	85 366	77.7	96 805	77.3	
3 826.0	20.8	10 321.4	24.8	20 466.2	25.8	26 178.8	36.1	30 504.7	34.1	36 332	33.1	42 557	34.0	
10 286.6	56.0	19 383.7	46.6	36 047.5	45.4	32 242.3	44.5	41 384.9	46.2	49 034	44.6	54 248	43.3	
3 164.8	17.2	6 789.7	16.3	13 321.7	16.8	8 697.3	12.0	10 922.4	12.2	15 116	13.8	17 329	13.8	

FUENTE: Comercio Exterior (1997).
Banco de México (1997). <http://www.banxico.org.mx>
Márquez (1999).

Recapitulando y en términos generales, podemos concluir que existen algunas directrices significativas para evaluar el tratado: en primer lugar, *a*) es indiscutible que las exportaciones mexicanas, las cuales se han incrementado de una forma sin precedentes a partir de la apertura comercial, se han convertido en un motor importante de crecimiento de la economía. El índice de apertura comercial (exportaciones más importaciones como porcentaje del PIB) se ha incrementado de 19.73 por ciento en 1983 a 58.49 por ciento en 1997. El principal mercado destinatario de las exportaciones ha sido Estados Unidos, pasando de 66.96 por ciento del total en 1990 a 80.83 por ciento en 1998; *b*) en segundo lugar, debe señalarse que el TLCAN ha permitido consistentemente continuar con la estrategia de liberalización que Méxi-

CUADRO 5
GRANOS BÁSICOS: ACCESO AL MERCADO MEXICANO
Y CUOTAS DEL TLCAN

<i>Año</i>	<i>Estados Unidos</i>			<i>Canadá</i>		
	<i>maíz</i>	<i>frijol</i>	<i>cebada</i>	<i>maíz</i>	<i>frijol</i>	<i>cebada</i>
1994	2 500 000	50 000	120 000	1 000.0	1 500	30 000.0
1995	2 575 000	51 500	123 600	1 060.9	1 545.0	30 900.0
1996	2 652 250	53 045	127 308	1 092.7	1 591.3	31 827.0
1997	2 731 817	54 636	131 127	1 125.5	1 639.0	32 781.0
1998	2 813 771	56 275	135 060	1 159.2	1 688.9	33 765.2
1999	2 898 184	57 963	139 111	1 229.8	1 738.9	34 778.2
2000	2 985 129	59 701	143 284	1 229.8	1 791.0	35 821.5
2001	3 074 682	61 492	147 582	1 266.7	1 844.8	36 896.2
2002	3 166 992	63 336	152 009	1 304.7	1 900.1	38 003.1
2003	3 261 929	65 236		1 343.9	1 957.7	
2004	3 359 786	67 193		1 343.9	2 015.8	
2005	3 460 579	69 208		1 384.2	2 076.3	
2006	3 564 396	71 284		1 425.7	2 138.6	
2007	3 671 327	73 422		1 468.5	2 202.7	
2008	-	-		-	-	

* Cantidades en ton métricas.

FUENTE: Calendario del TLCAN, 1994.

co inicia formalmente desde 1986, con la firma del GATT que se basa en la industrialización orientada hacia las exportaciones. Por lo tanto, como se observó en la investigación de campo, el TLCAN, en la mayoría de los sectores evaluados, no ha sido necesariamente un parteaguas, puesto que la cuota productiva de muchas industrias ya estaba claramente establecida desde antes de 1994; y c) en virtud del tratado, México se vislumbra como un país relativamente confiable para los nuevos inversionistas, quienes cuentan con condiciones para asegurar inversión de corto y mediano plazo. No obstante lo anterior, la estabilidad de esta inversión en el país es relativa dado que el marco jurídico es aún precario para lograr impulsar un desarrollo económico industrial de largo aliento. Las disminuciones arancelarias otorgadas por Estados Unidos a México en el periodo 1990-1998 (particularmente desde 1994) han sido una respuesta concomitante de esta lógica de liberalización que se inserta en el TLCAN.

Podemos observar que el crecimiento de las exportaciones está caracterizado por una fuerte concentración: de 1993 a 1997 alrededor de 300 empresas exportan en promedio 54.64 por ciento del total de las exportaciones, mientras que la participación de las maquiladoras alcanzó 40.46 por ciento para este mismo periodo. Más allá de este dato macroeconómico (aunque complementariamente), se puede mencionar en forma general que el resto de la economía ha tenido un desempeño bastante irregular. Además, si bien las exportaciones se han incrementado de manera sustancial, también así las importaciones y no debido al mayor consumo interno, sino al pequeño valor agregado nacional de las exportaciones, lo cual refleja que la penetración económica de las industrias exportadoras ha dejado mucho que desear. Hay que decir, sin embargo, que el TLCAN no es la causa central de estas tendencias aunque éste ha coadyuvado en forma relativa a profundizar las estructuras y la organización industrial asimétrica de la economía.

FUENTES COMPLEMENTARIAS

ABOITES, JAIME

1999 “Impactos del TLCAN en el sistema de patentes en México”. Ponencia presentada para la evaluación del TLCAN, Senado de la República, Foro Propiedad Intelectual, Reglas de Competencia y Monopolio, 8 de septiembre de 1999.

ABOITES, JAIME Y SORIA L., MANUEL

1999 *Innovación Propiedad Intelectual y Estrategias Tecnológicas*. México: Miguel Ángel Porrúa.

CASTAINGS TEILLERY, JUAN

1999 “La nueva configuración regional mexicana ante el TLC”. Ponencia presentada para la evaluación del TLCAN, Senado de la República, Foro Inversión Extranjera Directa, UAM-I, 25 de agosto de 1999.

COMISIÓN PARA LA COOPERACIÓN AMBIENTAL

1999 *Evaluación de los efectos ambientales del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México:CCA.

COX, ROBERT W.

1983 “Gramsci, Hegemony and International Relations: An Essay in Method,” *Millenium* 12, no. 2. Verano de 1983.

DUSSEL, ENRIQUE

1997 *La economía de la polarización. Teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas*. México: JUS.

GARCÍA CANCLINI, NESTOR

2000 *La Globalización imaginada*. México: Paidós.

IANNI, OCTAVIO

1999 *La era del Globalismo*. México: Siglo XXI.

KOFMAN, ELEONORE Y GILLIAN YOUNGS

1996 *Globalization: Theory and Practice*. Londres: Pinter

VALDÉS-UGALDE, JOSÉ LUIS

Intervening in Revolution: The US Exercise of Power in Guatemala, 1954. Londres: The London School of Economics and Political Science.

VEYNE, PAUL

1982 “*The inventory of differences*”, *Economy and Society* 11, no. 2. Mayo de 1982.

FUENTES ELECTRÓNICAS

<-rancho17@prodigy.net.mx>.

<jbarrio@compaq.net.mx>.

<www.aniq.org.mx>.

<www.cfe.gob.mx>.

<www.cft.gob.mx>.

<www.cre.gob.mx>.

<www.econ.ag.gob>.

<www.energia.gob.mx>.

<www.inegi.gob.mx>.

<www.pemex.com>.

<www.secofi.gob.mx>.

<www.sct.gob.mx>.

<www.semarnap.gob.mx>.