

INSTITUTO TECNOLÓGICO Y DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY

ESCUELA DE GRADUADOS EN ADMINISTRACIÓN
PÚBLICA Y POLÍTICA PÚBLICA, CAMPUS CIUDAD DE
MÉXICO

*Una política comercial para México frente a un entorno de creciente
competitividad y ausencia de reformas estructurales*



TECNOLÓGICO DE MONTERREY
EGAP
Escuela de Graduados en
Administración Pública y Política Pública



TECNOLÓGICO
DE MONTERREY.

BIBLIOTECA
Campus Ciudad de México

Mónica Raquel López Rincón

Secretaría de Economía
mrlopez@economia.gob.mx

Proyecto de Investigación Aplicada
Maestría en Administración Pública y Política Pública
Asesor: Mtro. José Luis Roberto Zapata Barradas

DICIEMBRE 2006

“Gracias Dios que me has dado tantas bendiciones y fortaleza; y me has acompañado en todo momento”

*“En memoria de abuelita que la tendré siempre en mi corazón”
No tengo palabras para expresar todo lo que hizo por mi*

*A mamá a la que amo y por la que
siento mi más profunda
admiración y respeto*

*A Mariusz a quien amo y agradezco
su apoyo en mi vida y en todo lo que
hago*

A mi hermano Edgar con cariño

*A Roberto Zapata por sus consejos que
fueron esenciales durante la realización
de este trabajo*

*A mis compañeros Mariana Pereira
y Martín Guzmán
por su gran disposición*

RCR 1b

HF 3242

L66

2006

Resumen Ejecutivo

La estrategia de liberalización comercial de México ha contribuido con la inserción del país en la economía mundial. La política de negociaciones como instrumento de dicha liberalización ha traído grandes beneficios al sector exportador. Sin embargo, México atraviesa por una pérdida de competitividad de sus cadenas productivas originada por la ausencia de reformas estructurales y la estrategia comercial se está agotando.

Pero ¿qué acciones en materia de política comercial y negociaciones necesita el país? ¿Hacia dónde se deben orientar éstas acciones para continuar con los flujos de IED? ¿Qué tipo de política comercial resulta ser compatible con el desarrollo de cadenas productivas bien integradas y competitivas? ¿Qué tipo de negociación comercial genera oportunidades para las economías de escala? Para responder estas preguntas se debe plantear una alternativa viable que permita seguir manteniendo a México en la dinámica comercial internacional bajo un escenario limitado de acción.

Este trabajo analiza tres alternativas orientadas en función de un nivel distinto de apertura. La primera alternativa implica reducir el ritmo de la liberalización comercial. La segunda alternativa se refiere a la apertura de nuevos frentes de negociación a nivel bilateral bajo esquemas de Tratados de Libre Comercio. La tercera y última es la adopción de un esquema mixto de negociaciones a nivel multilateral, acercamientos comerciales en disciplinas limitadas con otros países y paralelamente, adoptar una liberalización comercial unilateral.

México debe adoptar una política comercial mixta que implique seguir participando en la negociación en el marco de la OMC y abrir nuevas relaciones mediante acercamientos en áreas estratégicas con ciertos países; y paralelamente, implementar una liberalización gradual unilateral de aranceles.

Esta estrategia mixta resulta ser la más adecuada por que proporciona la suficiente flexibilidad para enfrentar las limitaciones por las que atraviesa la actual estrategia comercial y permite manejar algunos de los costos políticos que implica la liberalización para sectores sensibles. Así mismo, permite a México seguir con su inserción en la dinámica comercial mundial en términos más competitivos.

INTRODUCCIÓN.....	5
CAPITULO I	
I.1. Marco teórico.....	11
I.2. Marco Metodológico.....	15
CAPÍTULO II	
II.1. La competitividad en un mundo globalizado.....	16
II.2. La competitividad y las economías de escala.....	19
II.3. El acceso a la tecnología para elevar la competitividad.....	20
II.4. La posición geográfica y “ <i>economies of scope</i> ”.....	22
II.5. El papel de la investigación y desarrollo (R&D).....	25
II.6. La acumulación de origen.....	27
CAPÍTULO III	
III.1. Certidumbre como variable de la IED.....	28
III.2. Evolución de la IED en México.....	31
CAPÍTULO IV	
IV.1. Evolución del comercio de mercancías y servicios.....	32
IV.2. Las economías emergentes.....	37
IV.3. Tendencias de la liberalización del comercio.....	40
CAPÍTULO V	
V.1. La política de liberalización comercial en México.....	42
V.2. El comercio como motor del crecimiento económico de México.....	45
CAPÍTULO VI	
VI.1. Planteamiento del problema.....	49
VI.2. Planteamiento de las alternativas de política comercial.....	55

VI.3	Evaluación de las alternativas de política comercial.....	57
VI.4	Recomendación final.....	64
CONCLUSIONES.....		66
BIBLIOGRAFÍA.....		69
ANEXOS.....		74
Anexo 1	Extracto del PND (1995-2000).....	74
Anexo 2	Principales exportadores e importadores en el comercio mundial de mercancías, 2005.....	75
Anexo 3	Importaciones de EE.UU. para consumo.....	76
Anexo 4	PIB de algunos países con diferentes niveles de desarrollo.....	77
Anexo 5	Tasa de crecimiento de los TLCs de México.....	77

Introducción

En la dinámica de la globalización todos los países enfrentan una inercia cada vez mayor en torno a sus intercambios de bienes, servicios, personas, empresas e instituciones. La tecnología ha jugado un papel importante en la intensificación de estos intercambios y de los procesos productivos (ver Gilpin, 2001), los cuales se han vuelto más eficientes. Un número cada vez mayor de países buscan adaptarse mediante la integración de economías de escala para lograr una mayor eficiencia y participar con mayor dinamismo en el comercio internacional. Algunos países han logrado reducir sus costos, estandarizar su producción y exportar bienes con un mayor valor agregado. De esta manera, sus cadenas productivas se han vuelto más competitivas.

En el contexto mundial los flujos de inversión extranjera directa (IED) se dirigen a los lugares donde existen las condiciones propicias para desarrollar la competitividad y aprovechar las ventajas comparativas como la cercanía geográfica hacia los principales mercados de exportación. La inversión también se orienta hacia países que proporcionan los mecanismos adecuados para dar certidumbre jurídica a las operaciones comerciales. Los Tratados o Acuerdos de Libre Comercio (TLCs) han sido uno de los instrumentos de política comercial que proporcionan mecanismos jurídicos bilaterales. A partir de la década de los noventa se ha registrado un aumento considerable en el número de TLCs a nivel mundial. Durante el periodo entre el año 1948 y 1994, en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT –por sus siglas en inglés), se recibieron 124 notificaciones de Acuerdos Regionales mientras que entre el periodo que va de 1995 y hasta septiembre de 2006, la Organización Mundial de Comercio (OMC) que sucedió al GATT, registró 130 notificaciones adicionales (ver, Acuerdos Regionales, 2006, citado en OMC, 2006).

A nivel mundial se han realizado diversos esfuerzos de liberalización comercial. En particular, la Ronda Uruguay ha sido el último esfuerzo de negociación que tuvo éxito en el ámbito multilateral y que dio origen a la OMC. Después de que culminaron las negociaciones en el marco de esta Ronda, se ha observado una tendencia hacia la apertura comercial regional y bilateral.

México adoptó una política de apertura económica orientada a lograr un mayor nivel de desarrollo económico, mejorar el empleo, promover el ingreso y elevar la competitividad del país. La política de liberalización comercial fue el pilar de la apertura económica de México y la estrategia de negociaciones fue el instrumento de dicha liberalización (ver, EPC, 2002, en OMC 2006). Esta estrategia se basó en una agenda dinámica de negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales, con el fin de asegurar el acceso de los productos mexicanos a otros mercados y generar un ambiente propicio para la actividad económica.

La primera etapa la liberalización comercial comenzó con el ingreso del país al GATT en 1986. Mediante la adhesión a este organismo, México adquirió compromisos jurídicamente vinculantes en materia de reducción de aranceles y barreras no arancelarias que generarían una mayor certidumbre en las operaciones del comercio exterior. La segunda etapa consistió en la negociación de acuerdos comerciales bilaterales. El primer TLC que se firmó fue con EE.UU. y Canadá en 1993. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entró en vigor al siguiente año. Este Tratado previó un mecanismo de solución de controversias que reforzaba las garantías de acceso en bienes y servicios al mercado más grande del mundo.

Posteriormente, México suscribió TLCs con países de la región Latinoamericana, la Unión Europea (UE) y Japón. Estos TLCs consolidaron la plataforma de diversificación de las exportaciones.

El comercio exterior ha resultado ser un motor importante en el crecimiento y el desarrollo económico de México. Antes del ingreso de México al GATT, en el año 1982 el comercio representaba el 25 por ciento del PIB. En 1997, representó el 60.7 por ciento y en 2000 ya representaba el 72.4 por ciento. Entre el periodo de 1994 y 2005, las exportaciones han crecido casi cuatro veces (ver Secretaría de Economía, 2006).

Igualmente, se han registrado cambios importantes en los flujos de inversión extranjera directa. Durante los doce años posteriores a la entrada en vigor del TLCAN la IED aumentó más que el promedio registrado durante los diez años anteriores.

La estrategia de negociaciones comerciales le permitió a México insertarse en la dinámica mundial y ubicarse entre los principales exportadores hacia el mercado de EE.UU. Actualmente, ocupa el tercer lugar en dicho mercado con una participación del 10 por ciento (ver USITC, 2006). Entre los principales productos industriales que

exporta se encuentran: computadoras, material eléctrico, asientos para autos y prendas de vestir. En el sector agrícola México exporta principalmente, algunas hortalizas como aguacate, tomate y limón.

En seguimiento a la política de liberalización comercial, México también adoptó una estrategia unilateral de reducción arancelaria a través de diversos mecanismos como los aranceles de Nación Más Favorecida (NMF), Programas de Promoción Sectorial (Prosecs) y la Regla Octava (ver, SE 2004). Esta estrategia le ha permitido obtener insumos a precios competitivos. Los mecanismos arancelarios vigentes han dado respuesta a la creciente demanda de bienes que no se fabrican en el país y que son necesarios para ciertos sectores.

El país se ha convertido en una economía más abierta. Desde el año 2005, el 88 por ciento del valor de las importaciones mexicanas provenientes del mundo ya ingresa al país libre de arancel y un 76.8 por ciento entra bajo un régimen preferencial en el marco de los TLCs.

La estrategia de negociaciones también trajo resultados positivos en la diversificación de la estructura de exportación. Antes de la entrada en vigor del TLCAN, México era una economía que exportaba principalmente productos derivados del petróleo. Actualmente, el 85 por ciento de las exportaciones totales son mercancías no petroleras.

Sin embargo, frente a esta creciente competencia internacional la estrategia de negociaciones de México se está agotando a consecuencia de varios factores. En primer lugar, el país no es el único que ha firmado TLCs con sus principales socios comerciales. Otros países también han instrumentado acuerdos bilaterales o regionales con los grandes consumidores. Los márgenes de preferencia arancelaria de los que gozaba México en sus principales mercados de exportación se han visto erosionados. EE.UU. como el principal mercado de México, ha ampliado su número de TLCs.

El segundo factor se relaciona con el bajo aprovechamiento de las preferencias alcanzadas con algunos socios comerciales en ciertos sectores y la consecuente exportación de bienes hacia el mercado de EE.UU. El sector privado ha tratado de tomar ventaja de la cercanía geográfica con ese mercado dirigiendo sus productos a EE.UU. Por otro lado, los mercados de exportación como el de la Unión Europea exigen altos estándares de calidad, lo que dificulta el ingreso de productos mexicanos a ese mercado.

Otros países han desarrollado economías de escala y una buena integración de proveeduría a nivel nacional. Por lo tanto, ya están compitiendo directamente con las exportaciones de México en sus principales mercados aún y cuando la distancia de estos países es mayor que la que el país posee. Un ejemplo de ello, son las exportaciones a EE.UU. que realizan China, Malasia o Vietnam.

El tercer factor se refiere a la oposición política que existe entre el sector productivo nacional para abrir nuevos frentes de negociación con otros países. Esta oposición es aún mayor cuando se trata de negociaciones bilaterales ambiciosas en cobertura de productos y alcance de las disciplinas. Actualmente, el sector productivo se opone a cualquier tipo de negociación de un TLC. Por lo tanto, se dificulta la estrategia de negociaciones comerciales internacionales. La mayoría de los sectores considera que la competencia proveniente del exterior representa una amenaza para sus intereses. A pesar de los beneficios que la liberalización comercial ha generado para el país el sector productivo está reticente a una mayor apertura.

Conforme la competitividad de México disminuye, la estrategia de negociación se agota aún más. Sin embargo, la competitividad de otros países crece, por lo tanto, el país se ve obligado a considerar cambios en su estrategia comercial. México debe aprovechar tanto sus ventajas comparativas como competitivas y continuar con su inserción en la dinámica mundial.

El problema de la pérdida de competitividad en algunas cadenas productivas de México es muy complejo. Las reformas estructurales que estaban previstas para acompañar la política de apertura comercial en materia energética se han retrasado. Los costos de la energía y de algunos derivados del petróleo son elevados en relación con otros países. Estos costos afectan la producción de dichas cadenas productivas disminuyendo la competitividad hacia el exterior. En particular, la industria química y acerera se han visto afectadas por esta situación. La falta de proveeduría de insumos a precios competitivos comienza por afectar a los principales eslabones de la cadena productiva. Por ello, México ha tenido que abastecerse de los insumos necesarios para la industria y de aquellos que no se fabrican en el país a través de diversos mecanismos arancelarios como Prosec, Regla Octava y programas de importación temporal (ver, SICEX, 2006).

Igualmente, la falta de recursos fiscales para invertir en infraestructura, logística, investigación y desarrollo (R&D); y la falta de capacitación para crear capital social, afectan la competitividad de las empresas.

Las condiciones en las que compite México en sus mercados de exportación son muy distintas que las de hace diez años. México ha logrado desarrollar cadenas productivas en bienes de algunos sectores de valor agregado como automotriz, electrónico y en sectores intensivos en mano de obra como el textil-confección y cuero-calzado. Sin embargo, estos sectores compiten directamente con países como China, Corea, India, Vietnam, Malasia y Filipinas. Por lo tanto, México tiene el reto de exportar productos cada vez más competitivos e incorporar más valor agregado a través de los servicios. El país también de una estructura sólida, integrada e innovadora y de estrategias para aprovechar el desarrollo en logística que han alcanzado otros países. Para ello, la política comercial y las negociaciones deben buscar estos mismos objetivos. Bajo estas condiciones de competitividad se necesita proponer una alternativa de política comercial que sea viable dentro de un escenario limitado de acción.

El objetivo de este trabajo es evaluar tres alternativas de estrategia comercial con el fin de hacer una recomendación final que permita seguir insertando a México en la dinámica global; exportar productos de mayor valor agregado y aprovechar las ventajas comparativas y competitivas. Las tres alternativas se explican en función a un mayor o menor grado de apertura comercial.

La primera alternativa implica reducir el ritmo de la liberalización y suspender la estrategia bilateral de negociación; la segunda alternativa se enfoca hacia una estrategia para abrir nuevos frentes de negociación con otros países a nivel bilateral que pudieran adoptar la modalidad de un TLC; y la tercera, se concentra en la adopción de un esquema mixto que implica llevar a cabo una negociación a nivel multilateral o con varios países, un acercamiento comercial de carácter limitado o con ciertos, y paralelamente, adoptar una liberalización comercial unilateral.

En el planteamiento de las alternativas se reconoce que la ausencia de reformas estructurales que afectan la competitividad de las cadenas productivas no se resolverá en el corto plazo.

Pero, ¿qué acciones de política comercial necesita México? ¿Hacia dónde se deben orientar estas acciones para continuar con los flujos de IED? ¿Qué tipo de política comercial resulta ser compatible con el desarrollo de cadenas productivas bien integradas y competitivas? ¿Cuál debe ser la estrategia de negociaciones comerciales que contribuye para aprovechar economías de escala y exportar productos de mayor valor agregado? Para responder estas preguntas es necesario adoptar una estrategia comercial que permita obtener los mayores beneficios enfrentando los menores costos y que continúe con la inserción de México en la dinámica comercial internacional.

Este análisis no pretende abarcar el problema desde una perspectiva de política económica, sino ubicar acciones concretas en materia de negociaciones y política comercial. Tampoco pretende abordar aspectos teóricos de cómo salir del subdesarrollo mediante algún marco teórico o normativo.

En el primer capítulo se establecen las consideraciones teóricas con base en diversos componentes relacionados con la nueva teoría del comercio (NTC), estudios de casos de países y de regiones y datos estadísticos sobre las tendencias comerciales internacionales. Posteriormente, se explica la metodología y los marcos de referencia que se utilizaron para abordar el análisis y las alternativas de política.

Para esquematizar la posición competitiva de México y las áreas que el país puede explotar o aprovechar a través de la política comercial, en el segundo capítulo describe la dinámica mundial y los índices de competitividad y tecnología de algunos países. Posteriormente, se explican las tendencias del comercio y la inversión. Este capítulo también aborda la importancia de las economías de escala en el comercio para desarrollar sectores dinámicos y estratégicos. Así mismo, se reconoce el papel de la tecnología en el proceso de industrialización, especialización y en los incentivos de la competitividad. La posición geográfica es otro factor de la ventaja comparativa que se puede aprovechar para convertir una ventaja comparativa en ventaja competitiva y atraer flujos de IED. Por ello, en este capítulo se consideran los factores que inciden en esta ventaja comparativa.

El tercer capítulo describe la certidumbre que proporcionan los TLCs y el impacto positivo sobre la IED. Los flujos de inversión se han orientado cada vez más hacia industrias que producen bienes con alto valor agregado. Se explica la evolución

que ha tenido la IED en México y de cómo los TLCs han sido un elemento importante que han proporcionado certidumbre jurídica a la IED.

El capítulo cuatro muestra los avances hacia la liberalización mundial del comercio y los enfoques que se han adoptado durante este proceso. Se describen los resultados del enfoque multilateral y se identifican los temas pendientes en la negociación de bienes en el marco del Programa de Doha para el desarrollo de la OMC. Se explica la evolución del comercio en el sector de mercancías y servicios. Posteriormente, se describe la influencia que países emergentes como China e India tienen en la evolución de los flujos de comercio e inversión. Estos países también compiten en los principales mercados de exportación de México. Por lo tanto, el país debe considerar en su estrategia comercial que existen cada vez más actores en el comercio mundial.

El capítulo cinco describe el proceso de liberalización comercial de México. Se reconoce la importancia del comercio exterior como motor del crecimiento económico para el país. El comercio le ha permitido a México aumentar sus exportaciones y aumentar su participación en el comercio mundial.

Finalmente, el capítulo seis plantea el problema de política en torno a la ausencia de reformas estructurales y explica las causas y los límites de la estrategia de política comercial de México. Se lleva a cabo un análisis sobre las tres alternativas desde un punto de vista de costo beneficio. Finalmente, se recomienda la alternativa mixta por que conlleva los mayores beneficios en función de las limitaciones que existen en la competitividad y el agotamiento de la estrategia de negociaciones comerciales internacionales.

CAPITULO I

I.1. Marco teórico

Para explicar las tendencias del comercio y la inversión a nivel mundial y las estrategias de liberalización que han adoptado la mayoría de los países, es necesario recurrir a diferentes enfoques de la teoría del comercio.

La doctrina de libre comercio presupone una economía de mercado donde se eliminan los impedimentos al comercio con el fin de lograr la máxima utilización de la especialización y de los recursos escasos. Actualmente, el objetivo de los países debe ser lograr un mayor bienestar utilizando tanto la ventaja comparativa como la competitiva. Cada vez un número mayor de países busca incrementar su participación en el comercio internacional e insertarse en la economía mundial.

Antes de la evolución en el concepto de la ventaja competitiva el patrón de comercio había estado regido por la dotación de factores y los precios relativos. Ahora dicha ventaja abarca un concepto más amplio y complejo. El desarrollo de ventajas competitivas ha resultado ser un factor para atraer flujos de inversión. La mayor parte de los países han optado por la liberalización del comercio. Desde la década de 1970 la tendencia económica de varios países estuvo orientada a introducir políticas de apertura, desregulación y privatización. Algunos países optaron de manera paralela por la implementación de políticas industriales para insertarse en la economía mundial. La tendencia para adoptar ambas políticas ha crecido a partir de la última mitad de la década de los noventa y se intensificó aún más después del año 2000.

Desde la crítica que hizo Adam Smith sobre el mercantilismo, se ha rechazado la idea del proteccionismo debido a los altos costos que tiene para las economías. Para citar un ejemplo, se calcula que la protección que recibían 21 compañías norteamericanas hasta antes de que entrara en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) era de aproximadamente 170,000 dólares estadounidenses por empleo (Clyde y Kimberly citado en Gilpin, 2001). Este trabajo reconoce la importancia de la liberalización comercial como fuente de beneficios para la economía.

Existe una estrecha relación entre el comercio y las variables macroeconómicas. El comercio influye en el ingreso nacional, la inversión agregada y el consumo, e indirectamente en el empleo y los niveles de precios (ver OMC, 2004).¹ En este sentido, la estrategia de política comercial adoptada por México ha contribuido positivamente en otros ámbitos de política.

Existe una mala interpretación que señala que la liberalización es el origen de las desigualdades salariales y el desempleo. Sin embargo, la política comercial no es la

¹ Esta relación entre el comercio y las variables macroeconómicas se explica en función de la "identidad macroeconómica fundamental" que constituye la base del "modelo de absorción". ver: Informe Sobre el Comercio Mundial, 2004. Organización Mundial de Comercio (OMC).

variable que incide en la tasa de desempleo² sino en la generación de empleos. Sobre esta base, una buena política comercial puede llegar a generar empleos en sectores estratégicos creando un efecto positivo en la economía. Desde la década de los noventa uno de los objetivos de la liberalización comercial en México era generar mejores empleos.

Algunos países han tratado de atraer flujos de inversión mediante estrategias de negociación basadas en TLCs. En particular, estos tratados tienen como objetivo proporcionar certidumbre jurídica para atraer inversión y aumentar el volumen de exportaciones.

Los países que han seguido políticas de apertura económica han utilizado la estrategia de política comercial para estrechar las relaciones con otros países mediante las negociaciones comerciales internacionales. Las negociaciones pueden tener un enfoque multilateral, regional o bilateral, o una combinación de estos. La naturaleza de los enfoques depende del número de países y el alcance en las disciplinas de la negociación. El caso clásico de un enfoque multilateral es el que se realiza en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). El enfoque bilateral implica una negociación entre dos países. Por último, el enfoque unilateral responde a una serie de acciones en materia de comercio exterior orientadas a la liberalización comercial. En este trabajo el enfoque de la política unilateral se concentra en la reducción arancelaria.

Algunos países han seguido una política de negociación de TLCs para aprovechar las economías de escala e incidir positivamente en el PIB, estimulando la producción en el ramo exportador. Estos países han utilizado las exportaciones como motor del crecimiento económico (OMC, 2004). Sin embargo, cuando hay ausencia de políticas conexas en el ámbito macroeconómico existe el riesgo de limitar la estrategia de política comercial. Esta consideración se vuelve importante para entender el problema que enfrenta la industria en México.

La internacionalización de los procesos productivos, los beneficios de las economías de escala, el uso de la tecnología, la posición geográfica y el papel del R&D se explican desde el punto de vista de la Nueva Teoría del Comercio (NTC). Para explicar las tendencias a nivel mundial y de algunos países en particular, se emplean estudios de casos. Se incluyen indicadores macroeconómicos, de comercio e inversión

² La tasa de desempleo responde a variables de política fiscal y monetaria.

con el fin de observar los flujos comerciales e inversión; y contrastar la competitividad de algunos países con México.

Se utiliza bibliografía gubernamental para identificar algunas acciones de política comercial y ubicar los mecanismos arancelarios utilizados por México (Plan Nacional de Desarrollo, 1994) (Plan Nacional de Desarrollo, 2001) (PCEPI) (SE, 2004) (SICEX, 2006). Para describir los objetivos y el modelo de apertura económica y la estrategia de negociaciones comerciales que el país ha venido implementando se utilizan documentos y reportes especializados (EPC México, 2002).

Para comparar los niveles de competitividad de México con otros países se citan datos del Foro Económico Mundial y de reportes de otros organismos internacionales. Estos reportes proporcionan una descripción de la problemática mundial e indicadores económicos y comerciales de gran utilidad para sustentar el desarrollo de la investigación (OMC, Examen de políticas Comerciales) (UNCTAD, 2005) (UNCTAD, 2006) (OECD, 2005) (OECD, 2006). Se consideran estudios de casos en temas de facilitación del comercio y servicios (Grosso, 2006)) (Hildegunn y Pinali, 2006).

Con el fin de reflejar en este trabajo la influencia y las consecuencias que tienen para México otros países como China, India, Corea, Vietnam y Malasia, se utilizan estudios de organismos internacionales (CEPAL, 2004) (O'Connor, 2003) (UNCTAD, 2006) (OECD, 2005 y 2006) (ver, Blázquez y Rodríguez) (Branstetter y Lardy, 2006). Estos documentos también explican cómo estos países han seguido una dinámica de inserción en el comercio internacional.

El enfoque que se utiliza para explicar el problema de política es de carácter empírico inductivo o "ground theory". Las causas responden a varios factores que tienen diversos componentes teóricos. El problema es que México ha perdido competitividad y la estrategia de negociaciones se está agotando. La pérdida de competitividad interna responde a factores estructurales y administrativos que elevan los costos de producción. El agotamiento de la estrategia de negociaciones es consecuencia de dicha pérdida, del crecimiento de la competencia en el exterior y la erosión de preferencias comerciales.

El planteamiento del problema se basa en las recomendaciones de Wimer y Vining (1999), y Bardach (2001). Las causas se deben tanto a la ausencia de las reformas estructurales que afectan al sistema económico y al mercado, como a los altos

costos de operación de algunas empresas derivada de la complejidad del régimen aduanero y su administración. La implementación de una política energética que fomente la proveeduría de insumos a bajo costo beneficiaría la competitividad. La solución debe ser propuesta mediante acciones gubernamentales.

En algunos capítulos se mencionan conceptos como ventaja comparativa, competitiva, economías de escala y “learning by doing”, sustentados en bibliografía de carácter teórico que explica la evolución del comercio y los elementos de la ventaja competitiva (Appleyard, 2003) (Deardorff, 2004) (Schettino, 1995) (Gilpin, 2001) (Winthrop, 2001) (OECD, 2006) (Bloch y Kenyon 2001) (Porter, 1990).

Las alternativas de este trabajo se inscriben en el marco de apertura económica y comercial que México ha desarrollado. Éstas son parte de la política comercial y tienen una relación directa con la estrategia de negociaciones comerciales. Se asume que la liberalización ha tenido resultados positivos en el desarrollo económico del país; la inserción en la dinámica global y el crecimiento de la IED. Sin embargo, se reconoce la ausencia de reformas y los límites en la negociación comercial. Por ello, la finalidad es estructurar una alternativa viable.

El análisis de estas alternativas se lleva a cabo a partir una metodología basada en una evaluación costo-beneficio (Stockey, 1978). Dicho análisis necesita estar sustentado en datos recientes para generar una recomendación viable y realista. Las herramientas estadísticas en línea de organismos internacionales como la UNCTAD, OMC, Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, e instituciones gubernamentales son de gran utilidad por la reciente evidencia cuantitativa que proporcionan.

Se presentarán cifras comerciales de México y algunos indicadores económicos con información de los sistemas en línea de organismos oficiales como Secretaría de Economía (SE), Banco de México (Banxico), el Departamento de Comercio de EE.UU. (USTR) y el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI).

I.2. Marco Metodológico

Primero se atiende a la dinámica internacional para poder ubicar a México en un determinado sitio con respecto a sus competidores.

El supuesto del trabajo y el planteamiento de las alternativas se basan en que la ausencia de reformas estructurales no se solucionará en el corto plazo. No se detallará cada una de estas reformas sino que se considerarán como una situación a priori y como las causas del problema.

La política comercial de México debe seguir buscando atender sus objetivos de desarrollo y de inserción a la economía mundial.

Se reconoce la aportación que han tenido los TLCs para dinamizar la economía y el comercio. Sin embargo, los límites de la política comercial y la pérdida de competitividad del país son las causas que obligan a México a considerar una nueva estrategia. Las alternativas aquí propuestas están orientadas hacia un mayor o menor grado de apertura.

Se busca que México pueda continuar con una eficiente inserción en la economía mundial.

La ventaja de analizar las alternativas bajo un análisis de costo-beneficio es que proporciona un enfoque prescriptivo. Permite incorporar el total de posibles resultados y una regla para elegir entre las alternativas.

La racionalidad de la elección final será producto del beneficio neto de los resultados hacia la eficiencia comercial. El objetivo de la recomendación final debe ser coherente con la realidad nacional e internacional.

CAPÍTULO II

II.1. Competitividad en un mundo globalizado

En el contexto de la globalización los avances tecnológicos han intensificado el volumen de los intercambios entre personas, países e instituciones. Estos avances han originado una mayor especialización en los procesos productivos haciéndolos más eficientes. El proceso de especialización se ha acelerado notablemente y se ha dirigido hacia industrias de mayor valor agregado (ver Gilpin, 2001). Algunos países como por ejemplo, Japón han logrado especializarse en el sector automotriz y electrónico así como impulsar un dinamismo comercial. Suiza se ha especializado en el sector farmacéutico y también tiene un gran dinamismo exportador en este sector.

Esta especialización se ha tratado de explicar bajo diferentes enfoques. Entre estos se encuentran la dotación de los factores; la naturaleza de la innovación; la acumulación de las economías de escala; o los efectos de un capital sólido (Bardhan,2003). Estos enfoques han evolucionado el concepto de ventaja comparativa.

Esta ventaja sigue siendo un factor importante en el desarrollo pero cuando se combina con el aprovechamiento de la ventaja competitiva los países alcanzan un mayor éxito comercial e industrial. Un número cada vez mayor de países busca adaptarse a los continuos cambios en la demanda mediante la integración de sus cadenas productivas y la creación de economías de escala para lograr una mayor eficiencia. Algunos países han logrado desarrollar cadenas productivas sólidas y bien integradas y se han incorporado exitosamente en la dinámica global (ver O'Connor, 2003) (ver Branstetter y Lardy, 2006).

Según el Foro Económico Mundial la ventaja competitiva depende de otros factores como la inversión en capital humano e infraestructura; un ambiente macroeconómico estable; eficiencia financiera y en los mercados; instituciones confiables; en el tamaño del mercado y la capacidad tecnológica de un país (ver, WEF 2005).

Las decisiones de inversión dependen de una clara determinación de que un país resulta cumplir con los índices de competitividad que se busca. Generalmente, los inversionistas buscan aquellas economías que incentivan la productividad, la eficiencia, el desarrollo tecnológico y la innovación. Esto permite a las empresas adaptar su oferta a la creciente demanda de consumidores que son cada vez más exigentes. Por ello, varios países buscan crear incentivos a través de sus políticas comerciales.

Actualmente, los países que han reorientado su política al aprovechamiento de las ventajas competitivas se han colocado en los primeros lugares de exportación hacia los mercados más dinámicos del mundo. Se observa que México tuvo una inserción exitosa en el mercado mundial, sin embargo, sin embargo, actualmente está en riesgo. Los índices de competitividad del país están muy por debajo de los índices de países europeos, Canadá e incluso de China y enfrenta situaciones adversas en el costo de los insumos de sus cadenas productivas. No es coincidencia que China ocupe el segundo lugar como principal exportador a los EE.UU. ya que tiene una importante red de proveeduría. Los siguientes datos (ver tabla 1) muestran la posición mundial de

competitividad de los quince principales importadores al mercado de EE.UU. De estos quince principales países el índice de competitividad de México fue el tercero más bajo en 2006.

Tabla 1
“Ranking” de competitividad de los quince principales importadores
al mercado de EE.UU.
(2004 y 2006)

País	Posición en las importaciones de EE.UU.	2004*		2006	
		Índice de competitividad	Posición mundial	Índice de competitividad	Posición mundial
Canadá	1	4.66	15	5.37	16
China	2	4.2	32	4.24	54
México	3	3.7	60	4.18	58
Japón	4	4.79	10	5.6	7
Alemania	5	4.86	6	5.58	8
Reino Unido	6	4.8	9	5.54	10
Corea	7	4.38	26	5.13	24
Taiwán	8	4.72	11	5.41	13
Venezuela	9	3.45	80	3.69	88
Francia	10	4.6	17	5.31	18
Malasia	11	4.47	23	5.11	26
Italia	12	3.8	56	4.46	42
Arabia Saudita	13	—	—	—	—
Irlanda	14	4.38	27	5.21	21
Brasil	15	3.88	49	4.03	66

Fuente: Para los quince países de acuerdo al Departamento de Comercio de EE.UU. Para el GCI en World Economic Forum.

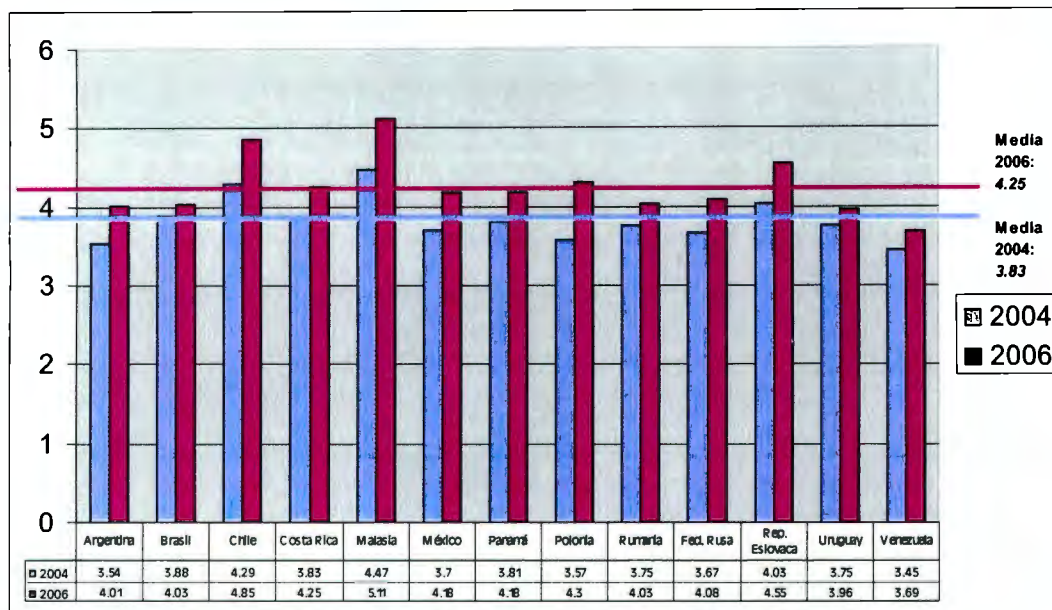
Existen diferencias en la metodología en el reporte del WEF en el GCI de 2004 con respecto al reporte de 2005-2006 y 2005-2006 (ver. WEF)

La siguiente gráfica muestra los índices de competitividad entre países con similar grado de desarrollo (ver gráfica 1)³. Se observa que México no alcanzó la media registrada en los años 2004 y 2006, mientras que Chile, Malasia, Polonia y la República Eslovaca superaron la media en este último año.

³ Se utilizó como referencia el ingreso anual per cápita en dólares de EE.UU., según la clasificación del Foro Económico Mundial (WEF –por sus siglas en inglés).

Gráfica 1

Evolución del índice de competitividad mundial de países de similar desarrollo (3,000 a 9,000 dólares EUA)



Fuente: WEF 2005-2006

Los resultados muestran que México necesita mejorar sus índices de competitividad sobre todo frente a la competencia de países que han logrado políticas comerciales e industriales exitosas.

La ventaja competitiva depende de la industria nacional y la estructura de la economía. El gobierno juega un papel importante en proporcionar los incentivos económicos para el desarrollo de la industria (ver Porter, 1990). La competitividad es un proceso complejo pero que se puede apoyar a partir de políticas comerciales bien estructuradas con una estrategia definida y coherente con la realidad internacional.

II.2. La competitividad y las economías de escala

Un número cada vez mayor de países buscan adaptarse a los continuos cambios a través de las economías de escala para lograr una mayor eficiencia en sus cadenas productivas. Esto les permite exportar productos con un mayor valor agregado y llevar a cabo un comercio “intra-industria” para satisfacer una demanda segmentada.

La mayor parte del valor de los intercambios se ha llevado a cabo entre industrias del mismo sector.⁴ El comercio “intra-industria” se lleva a cabo entre países en desarrollo pero también entre países en desarrollo. A diferencia del comercio inter-industrial o entre sectores distintos, el comercio “intra-industria” se explica por las diferencias en los gustos y en la diferenciación de productos entre los consumidores. El objetivo de algunos países para llevar a cabo este comercio es complementar la oferta nacional. Esto implica que a pesar de que hay países con el mismo tipo de oferta exportable la demanda nacional de dos países puede cubrirse mediante el comercio en un mismo sector. Este es el caso del intercambio que existe en la industria automotriz entre México y Brasil.

Entre la región asiática y la región latinoamericana existen coincidencias en la estructura de las exportaciones. China, India, Malasia, Indonesia y Filipinas, exportan productos muy similares a los de América Latina. En este contexto, los países asiáticos representan un reto para México (ver Blázquez y Rodríguez). Sin embargo, se prevé que la demanda y el PIB de estos países seguirá creciendo en los próximos años, lo cual, abre la posibilidad de crear sinergias para satisfacer eficientemente la demanda bajo el concepto de economías de enfoque.

El dinamismo de un país no sólo se genera mediante las ventajas comparativas, sino que también se deben aprovechar las ventajas competitivas mediante el desarrollo de economías de escala y economías de enfoque. México debe aprovechar oportunidades con países de diferentes regiones y explorar alternativas de acercamiento comercial en ciertos sectores de alta tecnología y manufacturas, cuidando las sensibilidades en otros sectores.

II.3. El acceso a la tecnología para elevar la competitividad

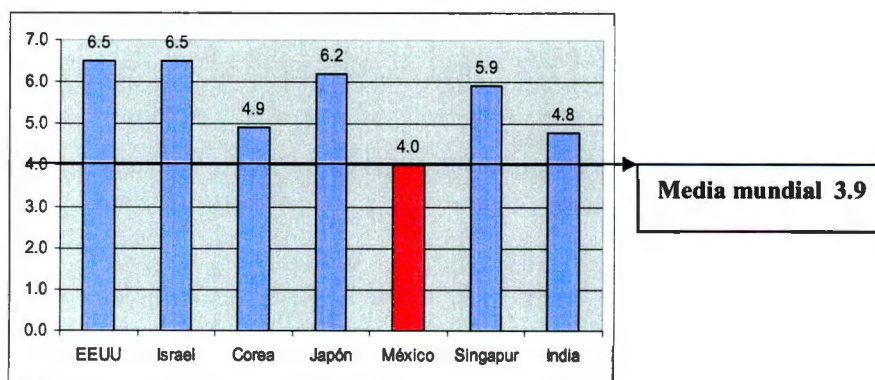
En el marco de la globalización y de la dinámica de intensificación de los intercambios comerciales el papel de la tecnología es crucial como ingrediente que impulsa la industrialización. Varios modelos de la Nueva Teoría del Comercio (NTC) muestran que el cambio tecnológico es clave en el patrón de la especialización y

⁴ Donde la teoría convencional explicaba dicho intercambio por las diferencias en la dotación de factores.

contribuye con las economías de escala. El alto valor agregado de la tecnología contribuye al desarrollo de la industria. Para que un país se desarrolle homogéneamente es necesario que la tecnología sea accesible a los agentes económicos.⁵ En particular, las Tecnologías de la Información y la Comunicaciones (TICs) incentivan y agilizan los intercambios comerciales. Entre más tecnología se emplee en los procesos productivos un país, este se vuelve más eficiente industrialmente, y si esta tecnología es accesible para los agentes económicos el país tiende a alcanzar mayores niveles de competitividad. Algunos países como Corea o Singapur, cuyos niveles de agilidad para adoptar nuevas tecnologías⁶ han crecido en los últimos años, han aumentando sus niveles de competitividad. México se encuentra por debajo de estos países e incluso apenas sobrepasa la media mundial de 3.9 (ver tabla 2). EE.UU. e Israel ocupan el primer lugar a nivel mundial.

Grafica 2

Índice que refleja la rapidez de adopción de nuevas tecnologías en relación con países con alto desarrollo en este rubro (2004-2005)



Fuente: WEF 2004-2005

Otra característica en común entre Corea, India y Singapur es haber desarrollado estrategias comerciales basadas en la industria del conocimiento. Su economía de manufactura ha logrado migrar hacia una economía de “mente-factura” y están exportando ese valor agregado. En particular, la India ha logrado desarrollar el sector

⁵ Ver WEF 2004-2005.

⁶ Ver WEF 2004-2005.

de tecnologías de la información con resultados positivos en el crecimiento económico. Los sectores de estos países han estado expuestos a una cooperación técnica planeada con otros negocios y firmas extranjeras. Aquellas compañías que tienen la oportunidad de mantener esta cooperación tienen una mayor propensión a utilizar tecnologías más avanzadas en *e-business* (ver Lal, 2002). Por lo anterior, es necesario que México considere en su estrategia comercial acercamientos con otros países en este sector y que desarrolle sinergias que permitan aprovechar el *know-how*. Un intercambio técnico de entre empresarios bajo una política industrial bien diseñada incentivaría la adopción y el dinamismo de tecnologías en beneficio de todos los sectores económicamente más dinámicos.

La política comercial puede ser un instrumento que apoye el desarrollo en tecnología y capital humano. Las regiones de México se caracterizan por una gran desigualdad económica y social. Existen estados que son abundantes en mano de obra que aún no es calificada. Por lo tanto, podrían explorarse oportunidades para introducir temas de desarrollo regional y cooperación técnica en la relación bilateral con países que están adoptando rápidamente nuevas tecnologías.

II.4. La posición geográfica y “economies of scope”

La posición geográfica se ha considerado como una ventaja comparativa desde el punto de vista de los costos en logística. Existen evidencias de que los costos del comercio pueden llegar a representar hasta el doble de los costos de producción. Si un país no está lo suficientemente integrado y sus cadenas productivas, incluyendo sus redes de proveedores, no están sincronizadas, pierde competitividad frente a los países que han logrado una sincronización en la producción y la distribución. Es necesario lograr una sincronización en la totalidad de la cadena productiva para tener impactos positivos derivados de las entregas “*just in time*”⁷ hacia otros mercados.

El tiempo es una variable que afecta el volumen del comercio e incrementa las barreras al comercio.⁸ Una buena ubicación geográfica representa una ventaja comparativa. La distancia tiene impactos en los costos y ha representado ser la

⁷ Entregas justo a tiempo.

⁸ Se calcula que un aumento del 10% en el tiempo de entrega reduce el comercio bilateral entre 5 y 8% (ver OECD,2006).

diferencia entre algunos países en desarrollo que han querido entrar al mercado de EE.UU. (ver Blázquez y Rodríguez).

México tiene una ubicación geográfica privilegiada, sin embargo, esta ventaja no es suficiente si no se transforma en una ventaja competitiva. Actualmente, las empresas mexicanas se han concentrado en exportar productos a EE.UU. por la cercanía geográfica y la dificultad para competir con otras regiones. Pero otros países han logrado establecer una red de logística internacional a pesar de la distancia y han incrementado el volumen de sus exportaciones. Como ejemplo, se encuentra la industria automotriz en EE.UU. o la industria textil en España quienes a través de su red de proveedores al interior han acondicionado inventarios y creado diseños en función de la demanda de ciertos sectores de la población.

El tiempo que tarda la entrega de un producto a partir de la fecha de pedido afecta el volumen del comercio. La “variabilidad del tiempo” se convierte en un factor indirecto que afecta la entrada de productos a un país⁹ (ver Grosso, 2006). Se calcula que por cada día que tarda una mercancía se reduce la entrada al mercado de EE.UU. en un 1.5%.

Algunas empresas mexicanas no han podido adaptarse a las exigencias en el tiempo de entrega de algunos productos de alto valor agregado. Esto genera una pérdida de competitividad con respecto a aquellas empresas que tienen un buen control de inventarios. En México aún existe una falta de sincronización entre la distribución y el ritmo de las ventas finales, lo cual impide agregar valor a las mercancías.

El concepto de “economies of scope” proporciona un enfoque valioso y permite dimensionar la importancia de los tiempos de entrega de mercancías tanto en las importaciones -de insumos- como en las exportaciones -de producto final-. Entre mayor es el componente de importación de un producto de exportación mayor es la importancia que se asigna al tiempo de entrega de los insumos. Existen países cuya logística es sofisticada y registran bajos tiempos de entrega de mercancías. En México, tanto los productos intensivos en mano de obra como otros productos de alto valor agregado, integran insumos de importados. Una infraestructura adecuada y el desarrollo del “*just in time*” agregarían valor a los productos que se exportan sobre todo al

⁹ A mayor variabilidad en el tiempo de salida de un producto aumenta la necesidad de incrementar los inventarios y esto representa costos.

mercado de EE.UU. Esta estrategia convertiría la ventaja geográfica en ventaja competitiva.

El siguiente cuadro (tabla 2) muestra el promedio del tiempo que tardan las mercancías desde que salen de la fábrica hasta que está libre a bordo del barco. Este cuadro muestra un comparativo con respecto a los países que clasifican entre los cinco primeros lugares a nivel mundial que son: Dinamarca, Alemania, Lituania, Singapur y Suecia.

Tabla 2

Tiempo de exportación e importación para diferentes regiones e incluyen los cinco líderes a nivel mundial

	Time for export (days)	Time for import (days)
East Asia & Pacific	25.8	28.6
Europe & Central Asia	31.6	43
Latin America & Caribbean	30.3	37
Middle East & North Africa	33.6	41.9
OECD: High income	12.6	14
South Asia	33.7	46.5
Sub-Saharan Africa	48.6	60.5
Denmark	5	5
Germany	6	6
Lithuania	6	17
Singapore	6	8
Sweden	6	6
Central African Republic	116	122
Iraq	105	135
Kazakhstan	93	87
Chad	87	111
Sudan	82	111

Fuente: Banco Mundial, en documento de OCDE, 2006

Los países latinoamericanos están muy por debajo de los registros logrados por estos cinco países desarrollados. En el caso de México se estima que la implementación de políticas de facilitación del comercio contribuiría a aumentar el flujo de exportaciones en un total de 17.3 mmd.

El tiempo es una variable de los flujos del comercio. Por lo tanto, un buen desarrollo logístico para reducirlo sería una contribución importante en el diseño de la estrategia comercial con otros países. Se pueden desarrollar sinergias con el fin de

aprovechar el conocimiento y la experiencia de países como Singapur en la implementación de “economías de alcance”. Estas sinergias estarían orientadas a reducir los costos de transporte.

Lejos de evitar la relación comercial con países cuyo conocimiento en logística es valioso, México debe impulsar un esquema de alianzas estratégicas para atraer inversión en este rubro. Esto permite copiar experiencias exitosas para atender la diferenciación de la demanda en los mercados de exportación. Así mismo, incentiva las economías de escala en servicios de logística, agregando valor hacia el mercado de EE.UU. México debe aprovechar el “*know how*” de otros países y apoyar estrategias corporativas que conviertan la ventaja geográfica en ventaja competitiva.

II.5. El papel de la investigación y desarrollo (R&D)

Detrás del éxito de las economías de escala subyacen las economías dinámicas mediante acciones basadas en el *learning by doing* e investigación y desarrollo (R&D). Los países que han invertido en tecnología e innovación han crecido económicamente, como en el caso de los países del sureste asiático.¹⁰ Estos países destinaron una parte de la IED hacia el sector de R&D. El 80 por ciento de la IED en R&D se destina a China.¹⁰ Corea también ha invertido en este rubro en sectores muy específicos como el automotriz y el de construcción. La IED en R&D ha permitido a algunos países dar el salto tecnológico¹¹.

La siguiente tabla muestra el número de proyectos de IED en negocios de R&D y manufactura (ver tabla 3). Se observa que entre los años 2001 y 2004 el 3 por ciento de los proyectos de IED en México pertenece a actividades relacionadas con R&D contra el 8 por ciento de China y el 26 por ciento de India (ver tabla 3). Corea, India, y Singapur destinan mayores porcentajes que México hacia estos proyectos. Incluso Malasia¹² registró un 7 por ciento superior al país.

¹⁰ Esta cifra se encuentra en la base de datos sobre proyectos existentes y en expansión que se han anunciado y llevado a cabo. (www.locomonitor.com) (ver UNCTAD, 2006).

¹¹ Algunos países emergentes podrían dar el “Leapfrogging.”

¹² Es un país con menor desarrollo per cápita que México y además tiene un fuerte componente de exportación en manufacturas.

Tabla 3

Proyectos de IED en algunos negocios (R&D y manufacturas)

	R&D		Manufacturas	
	Proyectos	% del total	Proyectos	% del total
China	450	8	2517	44
India	701	26	585	21
México	19	3	333	45
Malasia	43	7	201	34
Filipinas	14	5	81	28
Corea	46	10	142	31
Singapur	100	13	154	20
Brasil	37	4	527	52

Fuente: www.locomonitor.com

En relación con los proyectos de IED en el rubro de manufacturas el porcentaje de todos estos países es muy similar.

Además del éxito que han tenido los países que invierten altos porcentajes en R&D algunos han orientado esfuerzos a la creación de capital social. Estos países destinan recursos en IED en proyectos para aumentar el capital del conocimiento y la productividad del “trabajo del conocimiento” con el fin de lograr un mayor grado de competitividad internacional (ver Drucker, 2002)¹³. India ha explotado este potencial e recursos humanos. Ha orientado a miles de ingenieros hacia el desarrollo de “software.” Corea también logró diseñar un programa educativo orientado hacia el desarrollo del capital humano.

México no puede quedarse esperando a que otros países sean los que desarrollen estas políticas. El papel de la IED en investigación y desarrollo en un mundo globalizado y de la adopción de nuevas tecnologías son factores que han contribuido a que algunos países hayan dado el salto en la brecha tecnológica. Esta dinámica debe ser considerada como una alerta para que México aproveche las experiencias exitosas en el área de R&D. México debe crear alianzas estratégicas con países que ya son, o están en

¹³ Desde el punto de vista económico e industrial. Gene M. Grossman y Elhanan Helpmann reconocen la ventaja comparativa como resultado de la dotación de factores y la experiencia. Explican la importancia de aquellos países pioneros en tecnología.

vías de convertirse en líderes tecnológicos. En este sentido, los gobiernos tienen un rol activo en la promoción de la ciencia, tecnología e innovación; por lo tanto, la IED en R&D debe formar parte de las agendas comerciales. México puede explorar oportunidades en este sector mediante acercamientos bilaterales.

II.6 La acumulación de origen

Los países que han firmado TLCs han negociado sus reglas de origen en función a sus estructuras productivas para aprovechar la especialización entre sí y que las preferencias arancelarias se queden en la región del TLC.

Actualmente, los mercados se vuelven cada vez más competidos. El número de TLCs ha proliferado sobre todo en los últimos veinte años. Un mayor número de países ingresa a un mismo mercado de exportación a través de estos TLCs. Por otro lado, los continuos cambios tecnológicos inciden en los procesos productivos de una cierta industria y a veces se necesitan nuevos insumos de importación. Esta situación obliga a los miembros de un Tratado a considerar esquemas alternativos que agreguen valor a las preferencias arancelarias mediante la acumulación de origen¹⁴, la adecuación de reglas de origen o la flexibilización de éstas.

La acumulación permite a un país miembro obtener los insumos que pueden resultar más competitivos de países fuera del propio TLC y seguir gozando de las preferencias arancelarias otorgadas en el marco de un Acuerdo. La adecuación y la flexibilización de las reglas de origen¹⁵ son alternativas que permiten reducir costos en los insumos; y cubrir las necesidades en la proveeduría de nuevos insumos para ciertas industrias derivadas de los cambios tecnológicos.

En este sentido, México ha llevado a cabo acciones orientadas a reforzar el aprovechamiento de estos esquemas. Ejemplo de ello son las adecuaciones de las reglas de origen para distintos productos anunciadas a partir de la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPAN), establecida el 23 de marzo de 2006.

¹⁴ El origen se refiere a una serie de disposiciones relacionadas con el valor de contenido nacional o regional que una mercancía debe cumplir para ser elegible en la aplicación de una preferencia arancelaria en el marco de un Acuerdo.

¹⁵ Una mercancía solamente es elegible para recibir la preferencia si cumple con los requisitos mínimos de transformación sustantiva o contenido regional que establece el Acuerdo en cuestión.

Esta adecuación flexibiliza la regla de origen de televisores, aparatos eléctricos, algunos metales como cinc estaño y plomo y cobre; algunos productos textiles, pieles y cueros. Otro ejemplo corresponde a los trabajos para acumular origen en el marco del Tratado de Libre Comercio entre EE.UU., Centroamérica y República Dominicana.

México debe seguir buscando esquemas de acumulación de origen a nivel regional y con sus socios comerciales para aprovechar las ventajas de otros TLCs y de la exportación hacia EE.UU. Estos esquemas permitirían exportar a un mercado en términos más competitivos y aprovechando las economías de escala.

CAPITULO III

III.1 Certidumbre como variable de la IED

Los flujos de inversión extranjera tienden a dirigirse a los lugares donde existen las condiciones propicias para desarrollar la competitividad y además proporcionan certidumbre jurídica. No es una coincidencia que el aumento de la IED en algunos países ha estado estrechamente vinculada con la aplicación de una política de liberalización comercial, con la negociación de acuerdos bilaterales o con el acceso de un país a la OMC. A partir de que China ingresó a éste organismo multilateral, los niveles de IED han aumentado. La IED acumulada en el periodo de 1990 a 2000 fue de 30 mmdd. En tan en 2004, la inversión de enero a diciembre representó 52 mmdd y en el año 2005 la IED ya ascendía a 72 mmdd.

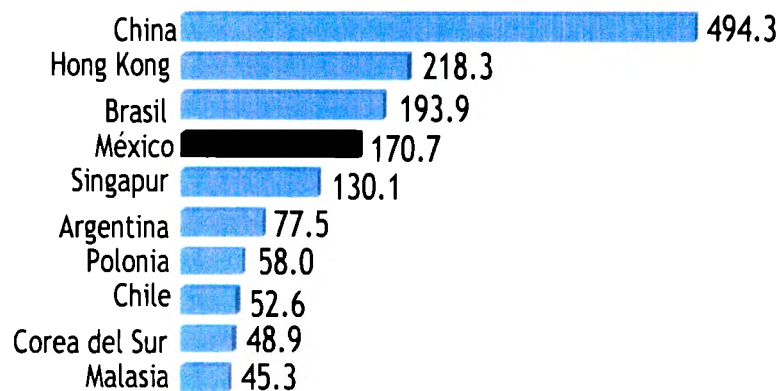
En el año 2005 el total de la IED a nivel mundial fue de 916 mmdd, índice que mostró un crecimiento por segundo año consecutivo. En 2005, éste crecimiento fue de 29 por ciento con respecto al año anterior, a diferencia del 27 por ciento registrado durante el año 2004. Los países desarrollados fueron los que atrajeron el mayor flujo IED. En particular, la participación del Reino Unido fue la más alta, ocupando un 11.7 por ciento del total. Los países en desarrollo en su conjunto participaron con un 36 por ciento de la IED. El país en desarrollo que atrajo mayor inversión en el año 2005, fue China registrando un 7.8 por ciento del total contra el 2 por ciento de México en el año

2005. México representó en el año 2005 el 2 por ciento del total de la IED contra un 7.8 por ciento de éste último.¹⁶

La siguiente gráfica (ver gráfica 3) muestra la IED acumulada de algunos países en el periodo de 1994 a 2000. En esta misma gráfica se aprecia que México ha tenido una IED acumulada de 170 mmdd y que está por debajo de los montos registrados por China y Brasil. Sin embargo, en el año 2005 México fue el destino principal de la IED entre los países de América Latina.

Gráfica 3

Receptores de IED 1994-2000 (mmdd)



Fuente: UNCTAD World Investment report. en SE.

La IED había estado orientada al sector de manufacturas. En los últimos cinco años y hasta 2006 se dirigió hacia las industrias con un mayor valor agregado. Entre estos sectores se encuentran el automotriz y de tecnologías de la información (TI). Estas tendencias son importantes a futuro en el sector de servicios si se considera que actualmente la información se ha convertido en un bien comerciable (Gilpin, 2001) y

¹⁶ Ver WIR, 2006.

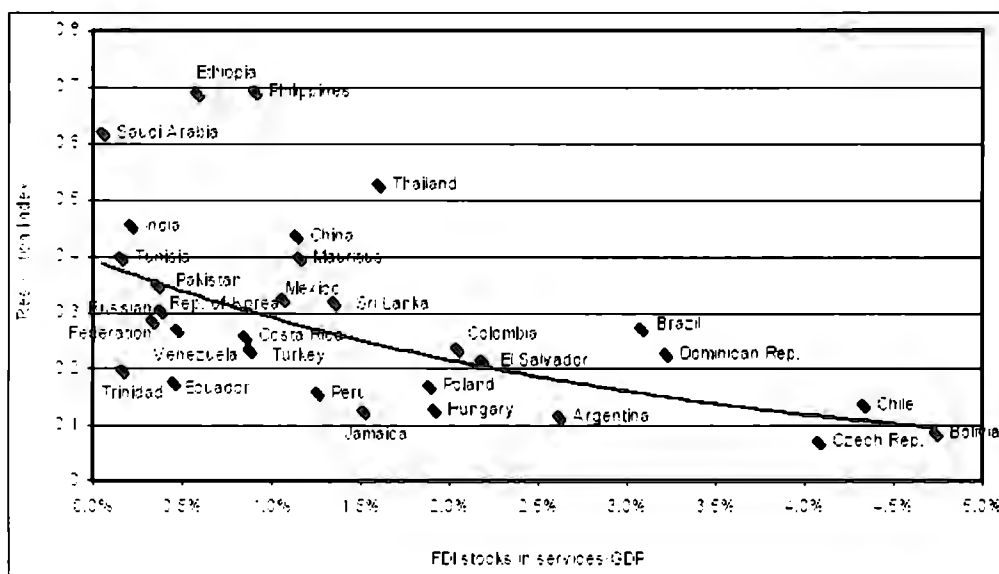
que el uso de las TI intensifica el uso de la información. El sector servicios se ha visto beneficiado del incremento en la IED mundial.¹⁷

Existe una correlación negativa entre el nivel de la IED en determinados países y las restricciones en el sector de servicios que mantienen. La siguiente gráfica muestra que en la mayoría de los casos los países con un bajo nivel de restricción muestran mayores niveles de IED como porcentaje del PIB que aquellos que aplican mayores restricciones a la inversión (gráfica 4).

Gráfica 4

Gráfica de dispersión del porcentaje de activos de la IED en servicios (% PIB) y niveles de restricción de IED para todos los servicios. Abarca 23 países (2002)

Figure 6. Scatter plot of FDI stocks in services (as percentage of GDP) and FDI restriction scores for all services, 23 countries, 2002



Source: UNCTAD.

Fuente: UNCTAD en OECD.

Hay excepciones como China, Indonesia, Tailandia y Filipinas que se alejan de la media aún y cuando mantienen mayores restricciones en servicios que las que aplican

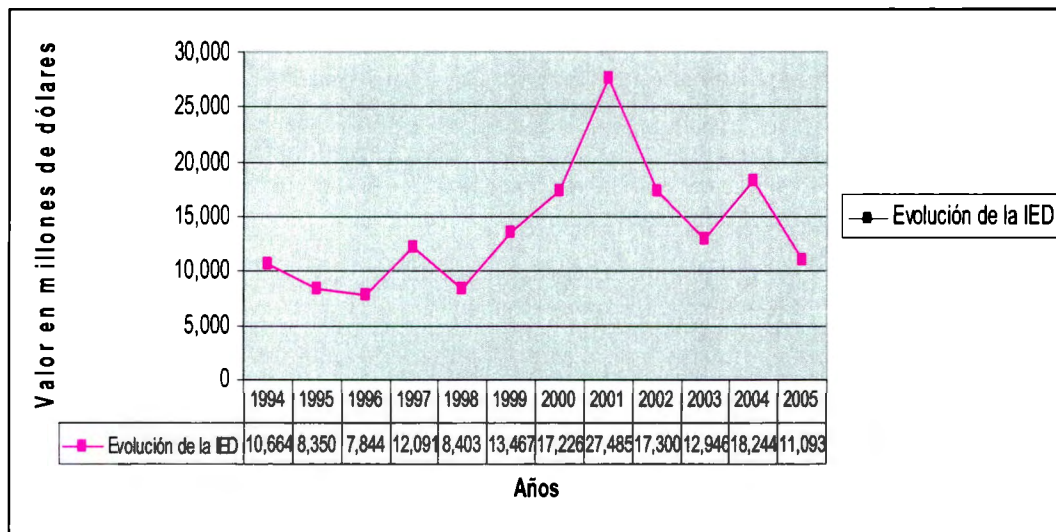
¹⁷ Principalmente el sector financiero, de telecomunicaciones y de bienes raíces.

países como México. Esto se debe a las ventajas que han logrado desarrollar en otros rubros. Generalmente, los demás sectores se relacionan con el sector exportador y ayudan a generar un buen clima de negocios. Por lo tanto, no afectan los flujos de IED.

III.2 Evolución de la IED en México

La IED en México ha registrado algunas variaciones entre el periodo del año 1994 a 2005 (ver gráfica 5). A partir de 1995, se observa que los flujos de inversión aumentaron y en el periodo entre 1998 y 2001 se registró el crecimiento más alto.

Gráfica 5
Tendencia de la IED en México



Fuente: Datos INEGI. Con datos de la SE. Dirección General de Inversión Extranjera Directa.

Los TLCs representan una ventaja que crearon un marco que da certidumbre jurídica a la inversión y han contribuido con los flujos en este rubro.

La tendencia de la IED en México ha estado destinada en primer lugar a la industria manufacturera, en segundo lugar al comercio y en tercero al sector de

transporte y comunicaciones (ver tabla 4). En el año 2005 el único rubro que mostró una desinversión fue la minería y la extracción. En el año 2004 además de la industria manufacturera el principal destino de la IED fue el sector de servicios.

Tabla 4
Inversión Extranjera Directa de México
(Valor en millones de dólares)

Periodo	Total	Agropecuario	Minería y extracción	Industria manufacturera	Electricidad y agua	Construcción	Comercio	Transporte y comunicaciones	Servicios financieros ^a	Otros servicios ^b
1994	10,663.5	10.8	97.8	6,209.0	15.2	259.6	1,251.5	719.3	941.7	1,158.6
1995	8,349.9	11.1	79.1	4,858.8	2.1	31.8	1,012.5	876.3	1,066.1	412.1
1996	7,844.4	33.4	83.8	4,816.9	1.1	25.5	751.9	428.0	1,215.5	488.3
1997	12,090.8	10.0	130.6	7,288.9	5.2	110.4	1,837.5	681.5	1,104.7	922.0
1998	8,403.2	29.1	49.4	5,164.5	25.1	136.3	1,021.5	436.6	730.1	810.6
1999	13,466.7	82.5	128.1	9,045.0	150.3	109.6	1,390.4	232.4	764.8	1,563.6
2000	17,225.8	91.6	175.2	9,656.7	134.0	172.1	2,415.6	-2,158.8	4,781.2	1,958.2
2001	27,485.1	64.7	25.0	5,864.3	333.4	107.9	2,225.3	2,778.1	14,427.4	1,659.0
2002	17,299.8	92.6	227.5	6,904.6	398.8	347.7	1,679.4	813.1	5,672.8	1,163.3
2003	12,945.9	10.6	75.8	5,539.7	323.2	79.8	1,332.2	1,627.6	2,272.4	1,684.6
2004	18,244.4	14.8	148.3	9,042.4	198.3	149.8	1,152.4	1,254.1	5,387.6	896.7
2005	11,093.3	3.5	-15.6	6,403.3	219.1	191.0	1,966.7	1,094.2	326.9	904.2

NOTA: Las cifras con signo negativo indican desinversión. Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE) al 31 de diciembre de 2004 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras de inversión extranjera. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

^a Servicios financieros, de administración y de alquiler de bienes muebles e inmuebles.
^b Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Fuente: INEGI con datos de la SE. Dirección General de Inversión Extranjera.

La participación de los países en el comercio mundial y el grado de competitividad que han alcanzado, no es la causa de la pérdida de competitividad al interior. Las causas que reducen la competitividad las genera el propio país. Por lo tanto, para seguir siendo un país que atrae flujos de inversión en actividades de valor agregado es necesario redimensionar el aprovechamiento de las ventajas en varios ámbitos y utilizar la política comercial como herramienta de atracción de la inversión.

Capítulo IV

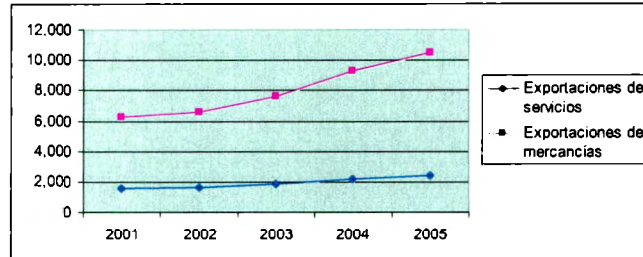
IV.1 Evolución del comercio de mercancías y servicios

La evolución de las exportaciones en bienes y servicios comerciales en los últimos años ha sido positiva (ver gráfica 6). Ambos sectores han tenido un crecimiento importante a partir del año 2002, sobre todo en el comercio de mercancías.

Gráfica 6

Tendencias en los bienes y servicios comerciales

(Cifras en billones de dólares)



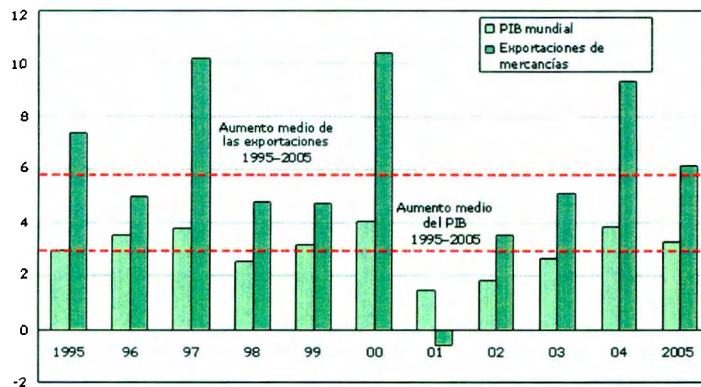
Fuente: Gráfica con datos de la OMC.

Comercio de mercancías (bienes)

El crecimiento del volumen del comercio en bienes ha sido casi el doble del PIB mundial desde 1995, excepto en 2001, donde se registró una disminución (ver gráfica 7). En el año 2003, el volumen de comercio de mercancías registró un 6 por ciento en términos reales¹⁸ y el PIB tuvo un aumento de 3.3 por ciento.

Gráfica 7

Aumento del volumen del comercio mundial de mercancías y del PIB, 1995-2005 (Variación porcentual anual)



Fuente: OMC.

¹⁸ A precios constantes que se miden ajustando los volúmenes para considerar las variaciones de los precios.

El valor de las exportaciones y las importaciones registrado a partir de 2002, ha mostrado una tendencia positiva (ver tabla 5). Las exportaciones de mercancías en el año 2004, fueron de 9,1 billones de dólares y en 2005 de 10,3 billones de dólares. Según proyecciones de la OMC, se espera que en 2006 el valor del comercio mundial registre un mayor crecimiento que en 2005.

Tabla 5

Comercio mundial de mercancías

(Valor en miles de millones de dólares)

De	Flujo	Indicador	Hacia	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	Exportaciones	Total de mercancías	Mundo	6,184	6,484	7,572	9,191	10,393
Mundo	Importaciones	Total de mercancías	Mundo	6,482	6,734	7,855	9,545	10,753

Fuente: OMC.

Una tendencia importante del comercio mundial de mercancías ha sido el incremento de los flujos de productos con mayor valor agregado.

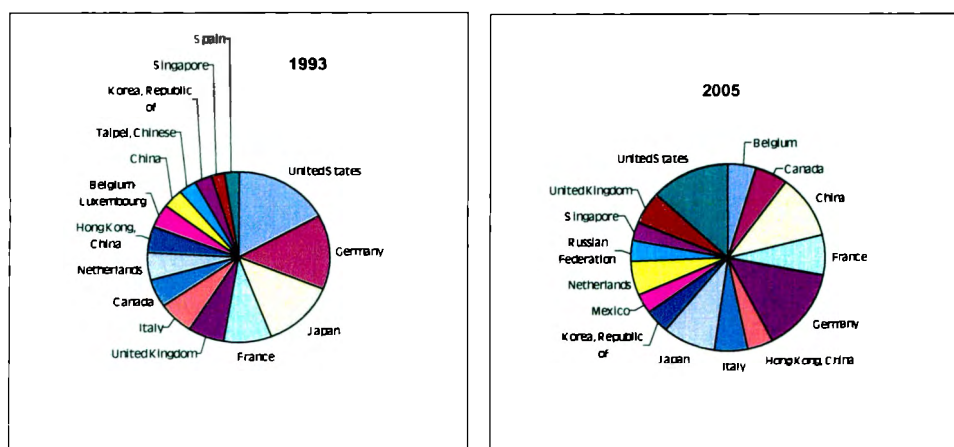
Estructura de la exportación de mercancías

Se ha dado una reconfiguración en la exportación de mercancías a nivel mundial (ver gráfica 8). En el año de 1993, EE.UU., Alemania y Japón eran los principales exportadores con casi la mitad del valor del comercio mundial. Actualmente, la mitad de las exportaciones mundiales están concentradas en la UE, Estados Unidos, China, Japón y Canadá.¹⁹

¹⁹ Incluye las exportaciones de estos países hacia el mundo pero no intracomunitarias de los 25 miembros de la Unión Europea. No abarca reexportaciones.

Gráfica 8

Participación de los principales países
en la exportación mundial de mercancías (1993 y 2005).



Fuente: Gráfica generada a partir de los datos estadísticos de la OMC.

Es importante observar el crecimiento que han tenido países emergentes como China y Corea en las exportaciones. Estos países participan con un 7.3 por ciento y 2.7 por ciento respectivamente. En particular, China ocupa el tercer lugar mundial y se prevé que crecerá aún más y que se convertirá en el mayor exportador en diez años. Actualmente, México es el décimo tercer exportador a nivel mundial²⁰ con una participación de 2.1 por ciento (ver anexo 1).

Servicios

Durante el año 2005, el valor de las exportaciones mundiales de servicios comerciales fue de 2,4 billones. Esta cifra representa un crecimiento del 11 por ciento en términos nominales con respecto al año anterior (Tabla 6).

²⁰ Esta metodología incluye el comercio intracomunitario.

Tabla 6**Flujos de servicios comerciales***(Valor en miles de millones de dólares a precios corrientes)*

De	Flujo	Indicador	Hacia	2001	2002	2003	2004	2005
Mundo	Exportaciones	Servicios comerciales gubernamentales (Excluye servicios gubernamentales)	Mundo	1,495	1,601	1,834	2,180	2,415
Mundo	Importaciones	Servicios comerciales gubernamentales (Excluye servicios gubernamentales)	Mundo	1,494	1,579	1,802	2,133	2,361

Fuente: Herramientas Estadísticas OMC.

La economía mundial ha manifestado un cambio en torno a los servicios. Los logros de las nuevas tecnologías han permitido el crecimiento en la comercialización de éstos servicios hacia nuevas oportunidades de exportación (ver UNCTAD, 2006). Los servicios han crecido en todos los sectores.

A principios del año 2001 una quinta parte del comercio transfronterizo correspondió al sector de servicios. El comercio en este sector generalmente se realiza al interior de las economías. Los servicios contribuyen con aproximadamente el 60 por ciento del valor de la producción mundial.

Ésta sector tiene la característica de agregar valor a los procesos productivos. Algunos países como India que han logrado incorporar los servicios a su plataforma de exportación de manera eficiente se han vuelto más competitivos que otros países en desarrollo en el uso de la tecnología.

Los servicios en infraestructura son críticos para lograr un mayor desarrollo de la industria y generan un impacto indirecto en la competitividad sistémica de las economías (ver WEF, 2004). Un ejemplo de este proceso es Singapur.

México tiene un marco predecible en sectores como infraestructura portuaria. Se pueden crear ventajas competitivas haciendo sinergias a través del comercio internacional con otros países en el área de servicios logísticos y atraer mayores flujos de inversión en sectores de infraestructura. La inversión en este sector agregaría valor a las cadenas productivas generando un impacto directo en la facilitación del comercio y en la competitividad.

IV.2 Las economías emergentes

El comercio es un factor decisivo en el crecimiento de varios países. Desde las décadas de 1980 a 1990 la competencia comercial comenzaba a intensificarse a partir de que algunas economías del Sureste de Asia implementaron reformas estructurales y transformaron sus modelos de sustitución de importaciones hacia una estrategia basada en el crecimiento de las exportaciones (Branstetter y Lardy, 2006). Ya no solo potencias como Estados Unidos, Japón o los países que integran la Unión Europea afectan los flujos de comercio y la demanda mundial de productos. China e India se han convertido en factores clave en el estudio y comportamiento de los flujos del comercio e inversión y en temas de competitividad internacional y economía sectorial. Estos países han aumentado su participación en el comercio mundial y en los mercados hacia donde se dirige la mayor parte de las exportaciones mexicanas. Desde el año 2003, China se convirtió en el segundo proveedor del mercado norteamericano. En el año 2005, participó con el 15 por ciento de las importaciones totales que realiza EE.UU., mientras que México y Japón participaron con el 10 y 8 por ciento respectivamente (ver USITC Database, 2006).

A nivel mundial, China ha incrementado sus exportaciones de bienes intensivos en mano de obra. Este país agrega cada vez mayor valor a los productos que exporta. China ha logrado crear economías de escala con sus vecinos del sureste asiático, por lo tanto, este país se está convirtiendo en parte de la estrategia comercial de otros países.

México tiene una estructura de exportación similar a la de este país que lo hace más susceptible a la competencia. A diferencia de hace diez años, México enfrenta condiciones muy distintas. Hasta el año 2005, industrias de textil-vestido, manufacturas básicas e intermedias, calzado, juguete, electrónicos de consumo y sus componentes tienen el reto de reducir sus costos al máximo.

La India también incide en los flujos del comercio mundial sobre todo de servicios. Este país ha transformado su economía a partir de una revolución en la tecnología de la información y las comunicaciones (TICs) desarrollando su ventaja comparativa principalmente en la industria del “software”. En 1980 las exportaciones de software representaban sólo 4.0 mdd; en 1995 ascendieron a 500 mdd. En 2003, India ya ocupaba el primer lugar de exportación en este sector por arriba de Irlanda

Israel y China. Esta estrategia le ha permitido a la India mantener un crecimiento económico sostenido. La ventaja que para las economías asiáticas representó el modelo de crecimiento a través de las manufacturas intensivas en mano de obra, para la India lo está siendo la industria intensiva en servicios de tecnologías de la información. Se prevé que India será capaz de reproducir el fenómeno de las economías asiáticas pero en el área de servicios (Singh, 2003).

Algunos países que son altamente competitivos y cuya demanda es fuerte y segmentada como en China o en la India en la industria del “software”, representan un reto para México en otros mercados pero también son una oportunidad. La estructura de exportación de estos países y el peso que tienen en la economía mundial obligan al país a considerarlos en la agenda comercial. Países como Singapur, El Taipei Chino y Corea y Chile ya han implementado estrategias comerciales con China.

También se encuentran otros países en desarrollo que han ido creciendo en sectores específicos en los que México solía ser fuerte en el mercado de EE.UU. Tal es el caso de Vietnam en la industria textil.

Por lo anterior, México debe considerar en la estrategia de política comercial una agenda con los países emergentes y en desarrollo con el fin de fomentar el comercio y la inversión. Se requieren acciones coordinadas entre empresarios, gobierno y académicos a través de grupos técnicos conjuntos entre México y estos países.

El gobierno mexicano ha tenido acercamientos en este sentido con China y Australia. Particularmente, con el primero se ha logrado establecer el Grupo de Alto Nivel con la finalidad de fomentar la cooperación bilateral. Uno de los subgrupos con los que cuenta es el de promoción al comercio y la inversión donde los resultados sobresalientes han estado orientados al impulso de un programa de inversiones en el sector automotriz²¹ y al tratamiento de normas fitosanitarias para productos agrícolas como limón, carne de res, aguacate y mango. También fue importante el hecho de haber canalizado el diálogo de cooperación en el sector acerero y electrónico entre ambos países. Esta vía ha logrado institucionalizar el diálogo en otros temas como estadísticas comercial, sector minero y cooperación.

²¹ México ha tenido un crecimiento de 320% en la industria de autopartes hacia ese país.

México requiere seguir promoviendo y profundizando este tipo de acercamientos con otros países.

Los precios de “commodities” no deben reorientar una política comercial ya diversificada.

El crecimiento de la economía de China y la consecuente demanda de materias primas han incidido positivamente en las exportaciones de algunos países. Se prevé que el crecimiento económico de China se mantenga a tasas elevadas en los próximos años (ver anexo 4). En el 2005, este país creció a una tasa de 10.2 por ciento y para finalizar los años 2006 y el 2007, se espera que crecerá al mismo ritmo.

Por el momento, el incremento de la demanda de los países desarrollados y de algunos países en desarrollo está incidiendo en los precios de “commodities”. Durante el periodo entre el año 2001 al 2005, la demanda de materias primas se recuperó y la oferta tuvo una respuesta lenta.²² Los precios de los energéticos también aumentaron.²³ La recuperación de los precios de los “commodities” trajo beneficios para algunos países en desarrollo como Chile, Argentina, Bolivia, Uruguay, Venezuela, Colombia, Ecuador, Venezuela o Brasil, que exportan una mayor proporción de materias primas que México. Sin embargo, un desequilibrio en cuenta corriente de los países desarrollados hace difícil asumir que los beneficios derivados de la demanda de materias primas se mantengan en el mediano o largo plazo.²⁴

Se prevén algunos riesgos en la evolución del comercio derivado de la desaceleración de la demanda en los EE.UU. en un grado mayor de lo previsto y del hecho de que no llegue a materializarse la recuperación de la Unión Europea.

Por lo anterior, el aumento de los precios de los “commodities” conlleva un beneficio parcial para estas economías, sobre todo para aquellas que dependen en gran medida de

²² Algunos factores que contribuyeron con tal recuperación fueron la creciente participación de los países en desarrollo en el proceso de industrialización que los llevó a incrementar su demanda de “commodities”.

²³ El precio del petróleo se recuperó hasta en un 114% a partir del año 2002.

²⁴ El desequilibrio de estos países podría generar uno de mayor proporción que cambiaría la tendencia en los flujos de comercio y afectaría a países como México cuyo crecimiento está ampliamente sustentando en las exportaciones.

la exportación de estos productos. Por lo tanto, no debe ser una alternativa para reorientar la estructura de exportación de México.

IV.3 Tendencias de la liberalización del comercio

Ámbito multilateral

En el comercio mundial se ha dado un proceso de reducción en los niveles arancelarios, barreras al comercio y facilitación de otros procedimientos relacionados con los flujos comerciales.²⁵

A partir de los resultados de las negociaciones de la Ronda Uruguay el acceso a mercados entre los Miembros aumentó. En particular, se permitió un mayor acceso de productos industriales en países desarrollados. El promedio arancelario de las importaciones industriales de estos países disminuyó en un 40 por ciento y el promedio de los países en desarrollo disminuyó 37 por ciento. Para los países desarrollados el porcentaje de sus líneas arancelarias consolidadas²⁶ en este sector aumentó de un 78 por ciento a un 99 por ciento. En los países en desarrollo el incremento fue de 21 por ciento a 73 por ciento.

Después de la Ronda Uruguay los aranceles aún representan un elemento de protección en sectores sensibles para casi todos los países.²⁷ Algunos de ellos han orientado su política arancelaria a mantener aranceles elevados en productos de sectores como: cuero, calzado, textiles y vestido. En el sector agrícola²⁸ todavía existen aranceles muy elevados en ciertos productos.

²⁵ Se ha considerado a la facilitación comercial como un término para referirse a la simplificación y armonización de procedimientos en materia de comercio internacional que implican el área de aranceles, restricciones no arancelarias, infraestructura, aspectos logísticos, mejora regulatoria y procedimientos o prácticas aduaneras.

²⁶ El término de consolidación se refiere al establecimiento de un arancel máximo aplicable en cada línea arancelaria que un país Miembro de la OMC se compromete a respetar. Este nivel se especifica en la lista de compromisos de cada país. Los aranceles que se realmente aplicados a veces están por debajo de este límite.

²⁷ Excepto para países como Nueva Zelanda y Singapur que la mayor parte de sus productos están libres de arancel. Excepto para algunos productos agrícolas.

²⁸ También los países desarrollados como EE.UU., Japón y la UE mantienen aranceles elevados en estos sectores.

Aún queda la tarea de reducir o eliminar dichos aranceles y disminuir el grado de dispersión arancelaria. Sin embargo, el reto fundamental de las negociaciones multilaterales es la eliminación de los subsidios agrícolas. Principalmente, los países desarrollados como EE.UU., Japón la Unión Europea, Suiza, Noruega, entre otros, son los que canalizan grandes recursos a este sector en forma de ayudas internas y apoyos a la exportación. Se considera que estos recursos constituyen una fuente de distorsiones comerciales y que generan costos económicos. En este sentido, el enfoque multilateral es de gran valor para lograr que estos países se comprometan con esta eliminación.

Las disciplinas en el sector agrícola no se habían incorporado a negociación multilateral sino hasta la Ronda Uruguay. Derivado de la Ronda se estableció un régimen de excepciones a los subsidios agrícolas que permite ir integrando gradualmente las reglas de la OMC en el sector.

Actualmente, las negociaciones de la Ronda se encuentran en un *impasse*. Los periodos que se tenían previstos para su conclusión se verán afectados pues se preveía terminar a finales del año 2006. El escenario ideal hubiera sido cumplir con dicho plazo para que EE.UU. tuviera el tiempo suficiente de presentar a su congreso este Acuerdo con la suficiente anticipación.²⁹ La suspensión de la Ronda no necesariamente implica un fracaso inminente, aunque sí existen algunos riesgos.³⁰ El principal se relaciona con la imposibilidad de negociar la reducción o eliminación de los subsidios agrícolas que los países pueden aplicar. Esto tendrá efectos negativos para países en desarrollo y menos desarrollados.

Por otro lado, otro riesgo será el rompimiento de la “Cláusula de Paz”³¹ que conllevaría a una serie de paneles y disputas en el futuro. Después de que dicha cláusula se venció en 2004, los miembros habían acordado que mientras durara la Ronda Doha los países que aplicaran subsidios agrícolas por arriba de los límites permitidos antes de la Ronda Uruguay no podrían ser impugnados en el Órgano de

²⁹ De conformidad con los procedimientos establecidos en su Autoridad de Promoción Comercial (TPA – por sus siglas en inglés). La TPA le obliga al Presidente a notificar al congreso cualquier intención de firmar un Acuerdo de Libre Comercio 90 días antes de su firma.

³⁰ Durante la reunión Ministerial del 13 de diciembre de 2005, los miembros acordaron finalizar las negociaciones de la Ronda a finales del año 2006.

³¹ Se refiere al acuerdo entre los miembros para no impugnar ante el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) de la OMC los apoyos internos que mantuvieran el nivel de ayuda permitido en 1992 –antes de la entrada en vigor de la OMC- otorgados por los Miembros a un producto en particular.

Solución de Diferencias, aún y cuando estos niveles superaban los límites permitidos después de la Ronda Uruguay.

La ausencia de una negociación a nivel multilateral intensificará inevitablemente el proceso de negociación bilateral. Las negociaciones de nuevos tratados erosionan aún más los márgenes de preferencia arancelaria que mantiene México en otros mercados como el de EE.UU., y le permite a otros países gozar de preferencias para sus productos.

Ámbito bilateral

En los últimos años existe una tendencia cada vez más acentuada entre los países en desarrollo y las economías en transición por crear condiciones más competitivas para atraer mayores flujos de inversión de fuentes primarias como los países desarrollados o incluso de países en desarrollo. Los TLCs son una herramienta de política comercial que proporciona los mecanismos adecuados para dar certidumbre jurídica a la inversión y de acceso a los mercados de otros países en condiciones más competitivas.

Algunos países han privilegiado esta vía por que resulta ser más pragmática para comenzar a beneficiarse de las preferencias arancelarias en un tiempo más reducido. Permite el acceso de productos en sectores estratégicos de gran potencial exportador. A partir de la década de los noventa se ha registrado un aumento considerable en el número de TLCs y sobre todo en los últimos diez años. Actualmente, existen 254 tratados y acuerdos regionales notificados ante la OMC. Entre el periodo de 1948 y 1994 se notificaron 124 acuerdos en el marco del GATT. El resto de las notificaciones se hicieron en el marco de la OMC –que sucedió al GATT de 1948-.

CAPÍTULO V

V.1 La política de liberalización comercial en México

México ha seguido una estrategia de liberalización comercial en el marco de la apertura económica. El objetivo de la liberalización ha sido contribuir con el

crecimiento económico, atraer flujos de inversión y aumentar el empleo (ver anexo 1)³². El instrumento de ésta liberalización han sido las negociaciones comerciales internacionales. México ha implementado una agenda dinámica de negociaciones a nivel multilateral, regional y bilateral con el fin de generar el ambiente propicio para la actividad económica e insertarse en la economía mundial. Mediante esta estrategia el país logró incorporar a más empresas a la actividad exportadora. Aproximadamente el 17 por ciento del empleo está relacionada con la actividad exportadora. Paralelamente, México llevó a cabo una serie de acciones en materia de comercio exterior para reducir los aranceles y permitir la proveeduría de insumos del mercado externo a precios competitivos.

Apertura multilateral

El país inició su proceso de apertura en 1986 con el acceso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) que posteriormente dio origen a la Organización Mundial de Comercio (OMC). El hecho de firmar un acuerdo de este tipo comprometía al país a garantizar las condiciones de acceso contenidas en su Protocolo de Adhesión y creaba incentivos para la actividad económica. Las negociaciones en OMC son un proceso dinámico. Actualmente, México se encuentra participando en la Ronda de negociaciones de Doha cuyo objetivo es profundizar la liberalización del comercio entre los miembros y promover la reducción o eliminación de subsidios agrícolas. El país en particular apoya la eliminación de los subsidios para lograr un acceso de sus productos agrícolas en mejores condiciones de competencia. La conclusión exitosa de una negociación multilateral le traería beneficio de acceso al país en algunos productos como granos y semillas, carne de puerco y de res. En el sector industrial México considera importante que se tome en cuenta los intereses y las sensibilidades de los países en desarrollo. La conclusión exitosa en dicha negociación permitiría a México un mayor acceso hacia los países con los que no cuenta con TLC y una reducción de la dispersión arancelaria mejorando la política arancelaria.

³² “El Plan supone que el desarrollo económico de México exige una activa participación en el ámbito internacional. Dicha participación implica una intensa relación con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología. En el intercambio de bienes y servicios habremos de contar con un mecanismo que permita alentar la creación de más y mejor empleo, promover una distribución más equitativa del ingreso, y elevar la competitividad de nuestra economía”.

Apertura bilateral

La segunda etapa de negociación estuvo conformada por una estrategia bilateral. México procedió con la firma de su primer TLC con América del Norte (TLCAN). Esta estrategia daba certidumbre jurídica a los inversionistas internacionales y garantizaba el acceso de los productos mexicanos a EE.UU. y Canadá. En 1993, EE.UU. representaba el mercado más grande del mundo con un potencial de 258 millones de consumidores.

En los últimos cinco años la estrategia de negociaciones comerciales enfatizó la diversificación de las relaciones comerciales para obtener insumos a precios competitivos. Tal fue el caso de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón. También se concentró en vigilar y dar seguimiento a los tratados que ya están en vigor (PCEPI, 2001-2006).

Las negociaciones comerciales internacionales han sido el elemento fundamental de la estrategia de liberalización. Actualmente, el país ha puesto en vigor doce TLCs que le dan acceso a 43 países o un equivalente a más de 1,000 millones de consumidores. Estos países representan las dos terceras partes de las importaciones mundiales y el 75 por ciento del PIB mundial.

Los TLCs han proporcionado certidumbre de acceso a otros mercados debido al mecanismo de solución de diferencias. Al mismo tiempo México ha dado certidumbre de acceso a productos de otros países y a la inversión productiva generando inversiones a largo plazo.

A partir de la estrategia bilateral que México llevó a cabo, el volumen de las exportaciones ha crecido casi cuatro veces y ha habido una mayor diversificación de los destinos para los productos mexicanos.

Apertura unilateral

México complementó la estrategia de negociaciones con una política unilateral para reducir los aranceles y los obstáculos al comercio.

Una de las necesidades de las empresas para seguir compitiendo exitosamente es abastecerse de insumos a precios competitivos. Esto les permite mejorar sus términos

de exportación hacia diversos mercados. Con este objetivo México ha continuado con estrategias de reducción arancelaria unilateral.

A pesar de que hasta octubre de 2005, México mantenía un arancel promedio de 11 por ciento NMF el arancel realmente pagado en 2005 fue de 1.6 por ciento. Esta cifra indica el nivel real de apertura del país. Por otro lado, el 29 de septiembre de 2006, se llevó a cabo una reducción muy ambiciosa de aranceles NMF³³ en la que se liberalizaron más de 6,000 fracciones arancelarias. Posteriormente, el 27 de noviembre se hizo una nueva reducción sobre los aranceles NMF de fracciones de la cadena textil-confección, industrias química y petrolera y tractores agrícolas.

México maneja otros mecanismos arancelarios como los Programas de Promoción sectorial (Prosecs), el régimen de maquila, la importación temporal, la Regla Octava y los cupos de importación en el marco de la OMC. Las mercancías al amparo de estos mecanismos pagan un arancel de exento o muy reducido. Estos programas han permitido la importación de insumos necesarios para la industria y otros bienes que no se producen en el país.

La estructura de exportación de México está concentrada en bienes intermedios e insumos que no se fabrican en el país y representan un 85 por ciento de las importaciones totales. El 72.9 por ciento corresponden a bienes intermedios³⁴ y el 11.6 por ciento a bienes de capital. Solamente el 15.4 por ciento son bienes de consumo.³⁵

El uso alternativo de los mecanismos unilaterales ha permitido cubrir las necesidades de algunas industrias y garantizar el abasto de insumos pero la cantidad de regímenes ha creado una dificultad en su administración.

V.2 El comercio como motor del crecimiento de México

El comercio exterior ha resultado ser un motor importante en el crecimiento y el desarrollo económico de México. Antes del ingreso de México al GATT, en el año 1982 el comercio representaba el 25 por ciento del PIB. En 1997 representó el 60.7 por

³³ Aranceles a la importación que se aplican a aquellos países con los que no se tiene un TLC. Estos aranceles están contenidos en la Ley de la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación. Corresponde al impuesto general de importación sobre las mercancías provenientes de aquellos países con los que México no tiene un Tratado de Libre Comercio.

³⁴ Temporales 37 por ciento y maquila 63 por ciento.

³⁵ Todos estos datos son obtenidos del sitio: www.economia.gob.mx

ciento y en 2000 ya representaba el 72.4 por ciento. En estos mismos años las exportaciones aportaron el 30.3 y el 34.9 por ciento del PIB, respectivamente (ver EPC México, citado en OMC, 2006).

El comercio de México con todos sus socios comerciales ha crecido (ver anexo 5). La evolución de la tendencia de las exportaciones fue positiva. El mayor crecimiento en volumen de las exportaciones se dio con el TLCAN. En el periodo entre 1993 y 2005, éstas pasaron de 53.1 mmdd a 188.7 mmdd (ver gráfica 9), lo que equivale a una cifra multiplicada casi por cuatro.

Gráfica 9

Exportaciones hacia EE.UU. y Canadá en el periodo 1994-2005
(valor en millones de dólares EE.UU.)



Fuente: SE con datos de Banxico

Las exportaciones de México hacia la Unión Europea también han registrado un incremento. A partir del segundo semestre de 2004 y durante 2005 (ver gráfica 10) éstas crecieron más que los tres años posteriores a la entrada en vigor del TLC entre México y la Unión Europea (TLCUEM). En 2005 las exportaciones hacia la UE registraron 9.8 mmdd.³⁶

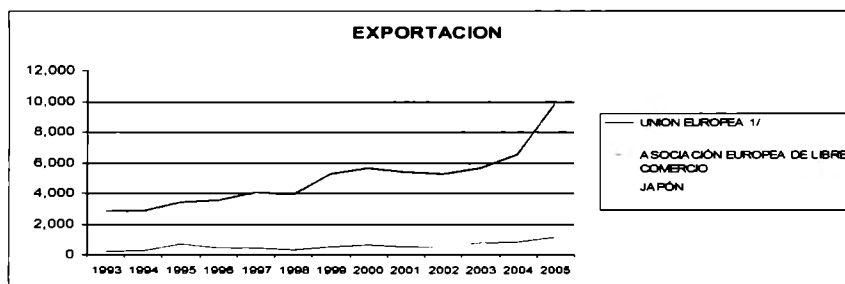
³⁶ El saldo de la balanza con la Unión Europea se ha tratado de explicar bajo un enfoque minimalista. Sin embargo, es necesario tomar en consideración la perspectiva macroeconómica de los balances de la cuenta corriente donde en las cifras agregadas los flujos de inversión se vuelven relevantes en la contabilidad de los saldos.

Gráfica 10

Exportaciones mexicanas hacia la UE, AELC y Japón.

Periodo 1993-2005

(valor en millones de dólares EE.UU.)



Fuente: SE con datos de Banxico

En el caso de Japón, durante un periodo de diez años se observó una reducción de las exportaciones. Después de la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica entre México y Japón (AAE) la tendencia comenzó a recuperarse ligeramente (ver gráfica 5).

El comercio entre México y sus socios en Sudamérica muestra que el valor de las exportaciones se concentra en los países miembros del Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela)³⁷. Las exportaciones de México a Colombia y Venezuela registradas hasta el año 2005 aumentaron considerablemente sobre todo en los últimos años. Esto es respuesta del éxito en esos mercados en sectores como el químico, bienes de capital e insumos para la industria electrónica y autopartes.

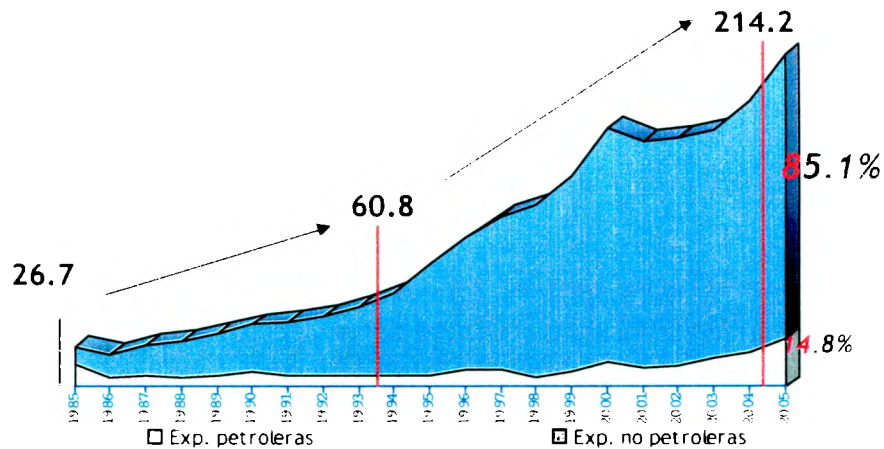
A partir de la entrada de México al GATT, las exportaciones evolucionaron favorablemente y el valor total del comercio pasó de 26.7 mmdd en 1985 a 214 mmdd en 2005. La evidencia muestra que la estrategia de liberalización comercial ha traído beneficios para México. A doce años de la entrada en vigor del TLCAN ha habido mayores flujos de comercio e inversión extranjera. Así mismo, México ha logrado diversificar su estructura de exportación (ver gráfica 11). En 1986, las exportaciones petroleras representaban casi la mitad del valor total y en el año 2005, representaron

³⁷ A partir del 19 de noviembre de 2006, las preferencias con Venezuela se dejaron de aplicar por la denuncia del G3 que hizo ese país.

sólo el 14.8%. En cambio las exportaciones no petroleras han crecido y participaron con el 85.1% en el 2005.

Gráfica 11

Composición y evolución de las exportaciones de México 1985-2005
(Valor en miles de millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banxico

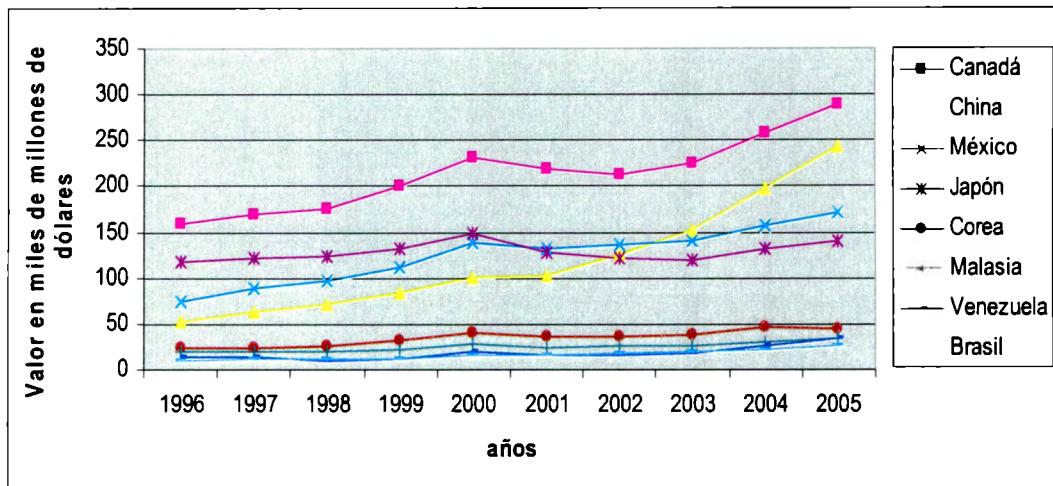
La estrategia de exportación le ha permitido a México insertarse en el comercio mundial y ser uno de los principales importadores al mercado de EE.UU. (ver gráfica 12). En el año 2003, México ocupó el tercer lugar en dicho mercado.

La evolución de las importaciones de México en el mercado de EE.UU. es similar a la de Canadá. Ambos países presentaron variaciones en los mismos años, en el periodo entre 1996 y 2005. La tendencia de las importaciones norteamericanas provenientes de Corea, Japón y Malasia ha sido constante. Estos países junto con Brasil y China son de los principales competidores de México en el mercado de EE.UU. También tienen una estructura de exportaciones similar a la de México.

Gráfica 12

Evolución de las exportaciones de algunos países en el mercado de EE.UU.

(valor en miles de dólares EE.UU.)



Fuente: Dataweb USITC. Los datos de este sitio se obtuvieron de la tarifa y datos de comercio del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América (USDC) y del Comité de Comercio Exterior de los Estados Unidos (USITC).

No es suficiente el hecho de seguir exportando con base en las condiciones competitivas actuales del país. Pudieran registrarse cambios en las tendencias a futuro derivado del incremento de la competitividad de otros países. México tiene el reto de exportar productos con un mayor valor agregado a sus principales mercados.

CAPÍTULO VI

VI.1 Planteamiento del problema

Como resultado de la apertura México sí tuvo un crecimiento en las exportaciones con impactos positivos en la economía. Sin embargo, el problema que enfrenta actualmente, el país ha perdido competitividad y la estrategia de comercial, tal y como fue diseñada, se está agotando.³⁸

Por un lado, la pérdida de competitividad es producto de la ausencia de una política energética que inhibe la generación de insumos competitivos para la industria

³⁸ Existe el riesgo de tener impactos negativos en los objetivos iniciales como el crecimiento económico y la generación de empleos a largo plazo.

nacional. Las fallas en la proveeduría de insumos menos competitivos que en los mercados internacionales afectan a varios sectores. Por otro lado, los factores que han impuesto límites a la estrategia comercial son: el crecimiento de la competencia en el exterior; la erosión de preferencias comerciales en otros mercados; el desaprovechamiento de algunos TLCs derivado de las actuales condiciones competitivas y los costos administrativos que genera la implementación de los regímenes preferenciales.

Pérdida de competitividad

El problema de competitividad en México no reside en la creciente competitividad de otras economías, sino que es producto de políticas internas.³⁹ La industria nacional atraviesa por circunstancias que inhiben la reducción de sus costos en insumos como energía eléctrica, derivados del petróleo, gas natural y otros que desfavorecen la integración y la logística en las cadenas productivas. A diferencia de otros países, México mantiene costos más altos en estos insumos. En el sector químico se observa una pérdida de competitividad en los primeros eslabones de la cadena productiva como respuesta a los costos del gas natural, etano, y etileno y a la incapacidad de la legislación actual de permitir la producción de petroquímicos básicos a precios competitivos. Hay una dinámica lenta en la inversión para modernizar los procesos de producción en la industria petroquímica en comparación con los estándares internacionales. Esto genera incertidumbre entre los inversionistas privados de los últimos eslabones de la cadena elevando el riesgo de la inversión privada en la producción de etileno o aromáticos. Este riesgo hace que la inversión se reduzca. El atraso en las inversiones ha generado una reducción en la oferta de hidrocarburos que se traduce en precios elevados de materias primas, pérdida de competitividad en el sector químico y una caída en los volúmenes de producción por el cierre de plantas productivas.⁴⁰ Estos problemas son resultado de la ausencia de reformas estructurales.

³⁹ El proceso de globalización y la competitividad de otros países no son causa del detrimento de la competitividad de un país, sino que la competitividad de un país a nivel internacional es un reflejo de sus estructuras productivas internas (Porter, 1990).

⁴⁰ Se han identificado otros factores que inhiben la competitividad como el desperdicio de etano para fines energéticos en vez de utilizarse como materia prima.

Otras industrias que han perdido competitividad son la siderúrgica, la forestal y del juguete. La siderurgia atraviesa por altos precios en el gas y la energía eléctrica; altos costos en fletes marítimos y problemas de escasez en insumos básicos.⁴¹

Sectores como el textil, calzado y juguete se han visto afectadas por otros problemas como el contrabando y la subfacturación de mercancías. El gobierno ha tenido que implementar mecanismos para disminuir esta corrupción en las aduanas.⁴²

Complejidad administrativa y dispersión arancelaria

Otro factor que tiene consecuencias en los costos de la cadena productiva se refiere a la complejidad para administrar los mecanismos arancelarios existentes. Actualmente, se administran doce TLCs, los permisos de importación y otros mecanismos como los Prosec, maquila, importación temporal, regla octava, cuotas antidumping e impuestos compensatorios y salvaguardas⁴³. Estos regímenes especiales permiten ingresar al país mercancías libres de arancel o con un arancel muy reducido pero complican el proceso de administración representando costos para los operadores económicos. Desde 1994 el número de trámites se ha multiplicado con la firma de acuerdos.

Por otro lado, estos mecanismos junto con la aplicación de medidas como arancelarias y el uso de precios estimados, cupos de importación y el padrón de importadores, provoca que se introduzcan mercancías de contrabando para evadir el arancel y ha fomentado la corrupción que afecta a aquellos sectores que aún mantienen aranceles NMF elevados como el textil y calzado. Hasta octubre de 2006 la LIGIE⁴⁴ contaba con un total 10,743 fracciones arancelarias del sector industrial de las cuales 2,068 tienen asignado un arancel de exento (ver tabla 7). Las 8,675 fracciones restantes tienen aranceles mayores o iguales a cinco por ciento. La mayor concentración de fracciones con arancel se encuentra entre el 7 y 10 por ciento. Sin embargo, los flujos de las importaciones están concentrados en aquellas fracciones que representan un

⁴¹ Como el arrabio, coque, chatarra, fierro esponja y ferroaleaciones.

⁴² Como "rojos operativos", registro de mercancías por fracción arancelaria, bajas de padrón de importadores.

⁴³ A dichas preferencias se suman las otorgadas al amparo de los Acuerdos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

⁴⁴ Se refiere a la Ley de la Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación que establece el arancel general que las mercancías deben pagar cuando ingresan a México.

arancel de cero por ciento y en segundo término se concentran en el rango de entre 7 y 10 por ciento.⁴⁵ Esto se debe a que los mecanismos arancelarios vigentes permiten que una parte de las 8,675 fracciones industriales con arancel entren con aranceles de exento o con un arancel muy reducido. Se calcula que sólo el 12 por ciento del valor total de las importaciones – tanto agrícolas como industriales- pagan algún tipo de arancel.

Tabla 7

Tabla de niveles arancelarios NMF del sector industrial según la LIGIE

Niveles arancelarios LIGIE	No. De fracciones
Ex.	2,068
≥ 5 ≤ 10	8,540
≥ 15 ≤ 20	1,642
≥ 23.5 ≤ 35	518
≥ 36	43
TOTAL	10,743

Fuente: SE con datos de Banxico

Esto demuestra que sin afectar el 88 por ciento del comercio, existe una posibilidad de ir reduciendo la dispersión arancelaria.⁴⁶ El 76.8 por ciento del total de las importaciones entran con un régimen preferencial de TLC y el restante se reparte entre mecanismos arancelarios alternativos y el arancel NMF.

La pérdida de competitividad de la industria ha afectado a varios sectores donde la protección arancelaria no ha tenido una protección efectiva. Por lo tanto, es posible considerar la apertura gradual en los sectores críticos y estratégicos de la industria nacional. Una liberalización selectiva de los aranceles NMF permitiría ir evaluar el grado de sensibilidad en ciertas fracciones arancelarias con el fin de no dañar sectores donde verdaderamente existe una producción nacional sensible.

⁴⁵ El 35 por ciento de los flujos del comercio se concentra en fracciones que en la LIGIE mantienen un arancel de Ex; el 24.8 por ciento corresponde a niveles arancelarios de 10 por ciento; el 20.6 por ciento se concentra en un arancel del 7 por ciento; el resto corresponde en su mayoría a niveles mayores a 15 por ciento.

⁴⁶ El término de dispersión arancelaria se refiere al rango de niveles arancelarios. En la LIGIE existen aranceles para productos industriales de 5, 7, 9, 10, 15, 20, 23.5, 28.5 y unos cuantos de 50 por ciento.

Los procesos de liberalización comercial son una realidad innegable y han contribuido con la inserción de México en la economía global, el aumento de las exportaciones y los flujos de inversión. Los TLCs han traído beneficios a los sectores exportadores y a las industrias de soporte y proveeduría. Ante la falta de competitividad de México y en virtud de las ventajas obtenidas del comercio, ¿Qué acciones en materia de política comercial y negociaciones necesita México? ¿Qué tipo de política comercial resulta ser compatible con el desarrollo de cadenas productivas bien integradas y competitivas? ¿Qué tipo de negociación comercial contribuye con las economías de escala? ¿Qué acciones contribuyen con la producción de bienes con un mayor valor agregado? ¿Qué política es la más adecuada para seguir atrayendo inversión extranjera directa y desarrollar las cadenas de proveeduría?

Límites de la estrategia comercial de México

Frente a esta creciente competencia internacional la estrategia comercial de México se está agotando a consecuencia de varios factores.

En primer lugar, México no es el único país que ha firmado TLCs con sus principales socios comerciales. Otros países también han instrumentado acuerdos bilaterales o regionales. Los márgenes de preferencia arancelaria de los que gozaba México en sus mercados de exportación se han visto erosionados.

Hasta noviembre de 2006, EE.UU. tenía en vigor seis acuerdos de libre comercio y once TLCs en vías de instrumentarse. Recientemente, este país implementó el TLC con Corea del Sur, lo que representa una competencia para las exportaciones mexicanas en el mercado estadounidense. Corea es el séptimo proveedor del mercado de EE.UU. con una participación del 3 por ciento y compite con México en algunos productos agropecuarios como jugos y atunes y manufacturas como prendas de vestir, hilados, fibras sintéticas, telas, lámina de acero y polímeros de estireno.

En noviembre de 2006, EE.UU. anunció la firma de un acuerdo con Colombia, lo cual, significará un aumento de la competencia para los exportadores mexicanos en productos agrícolas. Principalmente en confitería de azúcar, preparaciones alimenticias, flores, café y brócoli. En un futuro podría competir en otros bienes como pantalones de

mezclilla, plata y artículos de cocina, pues ambos países se encuentran entre los principales proveedores al mercado de EE.UU. en estos productos.

Chile es otro mercado de exportación para México. Este país ya tiene un Acuerdo con China. Chile tiene una estrategia comercial con Asia y ha firmado otros acuerdos con Corea del Sur, Singapur, Nueva Zelanda y Brunei.⁴⁷ Por lo tanto, China representará una competencia para México en el mercado de Chile. México competirá en productos electrónicos como teléfonos celulares, televisiones de pantalla plana, accesorios para maquinaria y tarjetas de circuitos integrados.

Antes de que Japón firmara el TLC con México, sólo tenía un TLC con Singapur. Actualmente, ya tiene un Acuerdo con Malasia y está en vías de finalizar un Acuerdo con Chile. La entrada en vigor del TLC entre Chile y Japón representará una mayor competencia para México en el mercado japonés. México ha logrado ubicarse en el tercer lugar en el mercado de éste último en carne de res, a pesar de que la preferencia arancelaria para un monto superior aplicará hasta 2007. Chile logró negociar la exportación de carne de res a Japón con una reducción arancelaria. En carne congelada tiene una mayor participación que México.⁴⁸ Así mismo, la entrada en vigor del Acuerdo entre Chile y Japón podría representar una mayor competencia en carne de porcino.

El segundo factor que contribuye con la limitación de la política comercial es el desaprovechamiento de los términos preferenciales de acceso a los mercados de algunos socios comerciales de México, como en el caso de la Unión Europea. Esto provoca la explotación de la cercanía geográfica hacia el mercado de EE.UU. La falta de aprovechamiento de los TLCs se deriva de la pérdida de la ventaja competitiva de la industria mexicana y de la estructura de importación del país. En los últimos años México no ha podido aprovechar al máximo los beneficios de las negociaciones por las condiciones de proveeduría en los insumos nacionales. Otros países ya están compitiendo directamente con las exportaciones de México en esos mercados como los países de Europa del Este y China. El creciente porcentaje de participación de los países en desarrollo y principalmente de Asia en los mercados destino de México agravan el problema estructural que enfrenta el país.

⁴⁷ En total ha firmado quince TLCs con 50 países.

⁴⁸ Datos del Japan Customs Services.

El tercer factor que limita la política comercial se refiere a la oposición del sector productivo nacional para abrir nuevos frentes de negociación con otros países. Esta oposición es aún mayor cuando se trata de negociaciones bilaterales ambiciosas en cobertura de productos y alcance en las disciplinas. Éste considera que la competencia proveniente del exterior es una amenaza para sus intereses y apoya políticas proteccionistas que tampoco han probado ser una solución. A pesar de los beneficios que la liberalización comercial ha generado para el país el sector productivo está reticente a una mayor apertura. Durante el inicio de las negociaciones del TLCAN y todo el periodo en el que se llevaron a cabo negociaciones de otros TLCs, hasta antes de la firma del Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica con Japón (AAE MX-JP), existía un consenso generalizado entre el sector productivo nacional. Ningún sector anteponía sus intereses específicos a costa de detener el proceso de negociación o la firma de un TLC. Sin embargo, frente a la ausencia de reformas estructurales y a la pérdida de competitividad, el apoyo del sector productivo mexicano a la estrategia de negociación ha ido en detrimento. La argumentación de esta oposición no tiene su origen en los beneficios mismos de los Tratados sino en las condiciones por la que atraviesan algunos sectores, las cuales, inhiben una estructura productiva competitiva.

La estrategia comercial de México comienza a agotarse pero la competitividad de otros países sigue creciendo. Mientras que México enfrenta este problema de competitividad por políticas internas, la competitividad internacional exige plantear soluciones urgentes e impedir que la estrategia de liberalización comercial sea inoperante.

VI.2 Planteamiento de las alternativas de política comercial

Las condiciones de competitividad del país y el agotamiento de la estrategia de negociación comercial obligan a México a considerar cambios en la misma. Por lo tanto, se analizan tres alternativas en función de un distinto nivel de apertura.

Se reconoce que la ausencia de reformas estructurales limita la competitividad de las cadenas productivas y que estas reformas no se darán en el corto plazo.

La elección de la estrategia comercial más adecuada pretende ser coherente con la realidad nacional y con los objetivos de otras políticas que inciden sobre las condiciones macroeconómicas y los indicadores de comercio. La alternativa considera cambios y nuevos factores para estimular la competitividad y continuar obteniendo los beneficios del comercio internacional. Se pretende que México siga con su dinamismo exportador y evitar una mayor pérdida de competitividad en el largo plazo. Esta alternativa debe garantizar que el país se adapte a la creciente competencia global de manera eficiente. Se buscan herramientas que permitan que el país aproveche sus ventajas comparativas y competitivas; aprovechar las ventajas en logística e infraestructura; mejorar el nivel de especialización; agregar valor a las mercancías y atraer inversión extranjera directa.

La primera alternativa implica reducir el ritmo de la liberalización comercial de México. Esto requiere suspender los procesos de negociación bilateral que involucren la liberalización o reducción de aranceles a la importación, barreras no arancelarias y servicios, en el marco de un TLC. Por otro lado, también implica detener el proceso de liberalización unilateral de los aranceles NMF.

La segunda alternativa es tomar un curso distinto de política para abrir nuevos frentes de negociación a nivel bilateral.

La tercera alternativa es la adopción de un esquema mixto que implica llevar a cabo una negociación a nivel multilateral o con varios países, un acercamiento comercial a través de un enfoque selectivo de países y en áreas como logística, tecnología, investigación y desarrollo (R&D) y formación de capital humano; y paralelamente, adoptar una liberalización comercial unilateral.

El enfoque multilateral de ésta última alternativa se refiere a una negociación donde se lleve a cabo una liberalización ambiciosa en bienes, servicios y otras disciplinas entre varios países. El ejemplo de enfoque multilateral corresponde a la negociación en el marco de la OMC, donde las preferencias arancelarias y en servicios que otorga México aplican para todos los países miembros en virtud de la cláusula de Nación Más Favorecida.

El acercamiento comercial se refiere al fomento de la cooperación técnica y esfuerzos para atraer inversión en disciplinas como R&D, inversión en proyectos de

logística y otros servicios que permitan dar valor agregado a las exportaciones y explotar las ventajas de otros países para fortalecer la facilitación comercial en México.

El enfoque unilateral se refiere a una liberalización comercial de los aranceles NMF con el fin de abastecer de insumos necesarios a la industria a precios competitivos y reducir los costos de operación de los regímenes especiales de las empresas.

VI.3 Evaluación de las alternativas de política comercial

Alternativa 1: Reducir el ritmo de la liberalización y suspender la negociación de Tratados de Libre Comercio.

Esta alternativa permite proteger los eslabones iniciales de la cadena productiva que actualmente se ven afectados por la falta de competitividad de los insumos básicos. Como es el caso del sector químico, acero, y los intensivos en mano de obra como calzado y textil.

Esta decisión tendría amplia aceptación política entre los sectores que se ven afectados por la importación de algunos productos.

Sin embargo, los costos de esta alternativa son de carácter económico, comercial, industrial y político. En general, los efectos económicos y políticos adversos de esta opción involucran a los consumidores, la industria y la autoridad. Los costos económico, comercial e industrial los asumiría la industria y en particular, los últimos eslabones de la cadena productiva en el corto plazo. Posteriormente, afectarían a los primeros eslabones.

El costo derivado de una ineficiencia comercial lo estaría asumiendo en el mediano plazo la industria y el consumidor. En el largo plazo lo asumiría la autoridad debido a que conllevaría un resultado ineficiente de política.

La suspensión de políticas de liberalización traería un retroceso comercial con consecuencias negativas en la competitividad de la industria en el corto y mediano plazos. El país estaría perdiendo oportunidades con otros países para generar desarrollo comercial en sectores de importancia como el tecnológico, servicios de logística y facilitación de trámites administrativos.

Esta alternativa impide a México generar economías de escala en sectores estratégicos que necesitan obtener insumos que no se producen en México. El hecho de no facilitar el abastecimiento de ciertos insumos o seguir permitiendo este abastecimiento bajo mecanismos arancelarios alternativos eleva los costos administrativos y de producción teniendo impactos sectores secundarios en la cadena productiva. Esta política no resuelve el problema de competitividad.

El retroceso en la liberalización afectaría el ambiente de negocios, lo cual, va en detrimento de los flujos de inversión. Dicho retroceso desincentivaría sobre todo la IED necesaria en sectores productivos. También afectaría la logística e infraestructura de exportación y evitaría generar proyectos de sinergias entre empresas mexicanas y extranjeras o incluso entre empresas nacionales para agregar valor en las entregas “just in time”. Estos impactos inciden directamente sobre la industria intensiva en mano de obra que busque generar este valor a sus productos para enfrentar la competencia de Asia.

La dinámica económica e industrial que genera esta alternativa inhibe una correcta inserción de México en la economía mundial. Detener el ritmo de la liberalización fomenta rezagos en tecnología y desincentiva la competencia en el interior con consecuencias sobre los productos de exportación.

Actualmente, el régimen de operación de preferencias arancelarias y de mecanismos arancelarios alternativos ha representado tener un costo para los importadores. La permanencia indefinida del actual régimen mantendría estos costos administrativos.

Se concluye que ésta alternativa no resuelve las causas reales del problema de competitividad ni genera dinamismo comercial.

Alternativa 2: Abrir nuevos frentes de negociación con otros países a nivel bilateral.

Los beneficios se relacionan con la esfera económica comercial e industrial y los costos tienen un componente fuertemente político.

El primer beneficio tangible se refiere a garantizar el acceso al mercado para productos mexicanos en un determinado país tanto en bienes como en servicios.

En segundo lugar, se encuentra la posibilidad de poder cobrar el acceso preferencial que México esté dispuesto a ofrecer. El país aún se encuentra en posibilidades de obtener beneficios adicionales a cambio del otorgamiento de concesiones sobre el margen que aún entra sin condiciones preferenciales en el marco de los TLCs.⁴⁹

Esta alternativa traería beneficios en la creación de economías de escala pues aprovecharían las ventajas comparativas entre diferentes industrias mediante esquemas más flexibles de acumulación de origen con otros países.

Este enfoque resulta pragmático en el aprovechamiento de las preferencias arancelarias debido a que es una vía que requiere de menos tiempo para negociar márgenes de preferencia con respecto de terceros y colocar intereses ofensivos estratégicos conforme a un balance real de negociación con solo un país.

Un TLC fomenta los flujos de inversión dando certidumbre de acceso en bienes, servicios e inversión. Esta certidumbre permite crear más proyectos que contemplen sinergias tanto en sectores de manufactura como en el sector de servicios, particularmente, en logística, R&D y tecnología.

Sin embargo, esta alternativa también conlleva costos para el funcionamiento de las empresas. Adoptar un esquema bilateral más de preferencias a los que ya tiene México añade complejidad administrativa a la operación internacional de una empresa que opera en México. De por sí la implementación de las preferencias ya genera cargas administrativas que resultan costosas para los actores económicos. La administración de los regímenes preferenciales también representa costos para diferentes entidades gubernamentales y se canalizan muchos recursos a la misma.

Según el país en cuestión podrían presentarse problemas de consenso interno de gran intensidad durante la negociación. Si el país con el que se negocia es de menor tamaño que el de México, generalmente tenderá a exigir grandes concesiones y un trato especial y diferenciado. Esto generaría problemas para acomodar los intereses de México sobre todo en el sector agrícola y mayor complejidad en el tratamiento de sectores sensibles.

⁴⁹ 23 por ciento.

Si el país contraparte de México tiene una estructura de exportación en productos intensivos en mano de obra, incrementa el grado de sensibilidad de México en la negociación industrial, pues competiría directamente en sectores muy vulnerables hacia la competitividad del exterior. Esto implica necesariamente un desgaste político con el sector para tratar de formar consensos. Los principales opositores son sectores altamente sensibles a la competencia o intensivos en mano de obra como el químico, acero, eléctrico, cadena textil y juguetes. Se necesita una amplia labor y gran inversión de recursos para crear la factibilidad de la negociación.

La vulnerabilidad de amplios sectores a la competencia del exterior no permite el consenso generalizado ni el apoyo suficiente para poder llevar a cabo esta iniciativa. Por lo tanto, existe el riesgo de no sacar adelante una negociación. Esto también implica un desgaste político interno.

Por lo anterior, esta alternativa representa desgastes externos e internos, con bajas posibilidades de concretar una negociación exitosa de un TLC.

Alternativa 3: Adopción de un sistema mixto que implica un enfoque de negociación multilateral; llevar a cabo un acercamiento comercial con algunos países y paralelamente, implementar una liberalización comercial unilateral.

Esquema multilateral

La alternativa multilateral permitiría a México negociar el tema de subsidios con los principales países que destinan apoyos al sector agrícola. La eliminación de los subsidios agrícolas permite a México competir en condiciones de mayor igualdad en otros mercados. Esto beneficiaría las exportaciones agrícolas en el mediano plazo.

El enfoque multilateral en el marco de la OMC permite a los miembros participar en una negociación bajo disciplinas claras en acceso a mercados de bienes y servicios que son difíciles de regular. El mecanismo de solución de diferencias de este organismo proporciona mayor certidumbre jurídica en el cumplimiento de compromisos internacionales. Una continua participación de México en los grupos de negociación permite defender claramente la postura del país.

Los posibles resultados de una Ronda de negociación en términos de liberalización proporcionarían una mayor certidumbre jurídica a la IED. Estos flujos podrían ser canalizados hacia sectores de alta tecnología tanto en bienes como en servicios. Ambos sectores impulsan el dinamismo en la economía y fomentan un ambiente de negocios.

La reducción de los aranceles NMF en el marco de negociaciones multilaterales permite que ésta se de bajo modalidades claras. La liberalización de aranceles beneficiaría a sectores de manufactura que necesitan importar insumos a precios competitivos para mantenerse en la competencia en los mercados internacionales. La reducción arancelaria permite reducir costos para el sector de manufacturas y generar mayor competencia comercial.

Este enfoque contribuye con la inserción del país en la dinámica global y permite generar economías de escala con otros países en sectores productivos dinámicos. Así mismo, incentiva la competencia en el mercado nacional en un momento en que existe una brecha muy corta entre las políticas comerciales nacionales e internacionales.

La negociación multilateral proporciona señales positivas claras hacia los actores económicos sobre las condiciones de apertura que benefician la IED.

Sin embargo, esta alternativa no goza del apoyo de todos los sectores especialmente de aquellos que han resultado ser altamente sensibles a las condiciones estructurales internas.

A pesar de los costos que representa, existe una cierta flexibilidad para manejar la postura de México con el sector productivo nacional debido a que el país ya es parte de un organismo dinámico como la OMC desde 1986. La liberalización es parte del dinamismo comercial de este organismo, por lo tanto, la presión internacional contribuye a disminuir el costo político de una mayor liberalización.

Enfoque mediante acercamientos comerciales con otros países

Los acercamientos comerciales con otros países permitirían mantener la dinámica del comercio internacional. Se pueden crear sinergias y alianzas estratégicas

con algunos países para aprovechar su “*know how*” en desarrollo mediante un enfoque práctico empresarial bajo conceptos de “*learning by doing*”. Los proyectos de cooperación técnica pueden estar orientados hacia la creación de capital social. Es importante considerar que el intercambio de tecnologías introduce dinamismo comercial. Los grupos conjuntos entre autoridades y empresarios son útiles para promover la inversión y la cooperación técnica y orientarlas al estudio y al intercambio de experiencias para generar valor en las mercancías a través de planeación de proyectos en servicios. Se puede promover la IED en servicios de cadenas de distribución y servicios en infraestructura directamente relacionados con los sectores de exportación.

Pueden plantearse esquemas comerciales que busquen incentivar intercambios empresariales para el fomento de la investigación y desarrollo (R&D). Esta área sirve también de herramienta para crear capital social.

Esta opción comercial proporciona una mayor flexibilidad para incorporar al sector productivo a una estrategia con Asia debido a que un acercamiento comercial en estas áreas les genera beneficios. Esta alternativa resulta atractiva para algunos sectores productivos por que no implica de entrada una reducción sustancial y ambiciosa de aranceles a la importación. Puede haber un acercamiento inicial de cooperación que sea la base para una posterior profundización.

Generar cooperación en tecnología e investigación y desarrollo con otros países incentiva el dinamismo comercial y reduce los costos de logística. Los acercamientos en facilitación comercial pueden ayudar a que algunos sectores puedan transformar la ventaja comparativa de la cercanía geográfica en una ventaja competitiva. Como se mencionó anteriormente, se pueden planear alianzas estratégicas en logística en función de la infraestructura que ya tiene México y adicionando nuevos proyectos. Esto permitiría explotar la ventaja geográfica para convertirla en ventaja competitiva hacia otros mercados.

Un esquema de acercamiento comercial con otros países no impide que México genere esquemas de ampliación de acumulación de origen con el fin de aprovechar la especialización de otros países y la de la industria nacional para exportar hacia mercados como el de EE.UU. Actualmente, México está implementando esquemas de

ampliación y flexibilización de reglas de origen que permiten complementar la competitividad de una rama específica como la textil.

La desventaja de este enfoque es que tiene un menor impacto en los beneficios sobre la IED que aquellos que proporciona un TLC. En primer lugar, un acercamiento comercial en áreas específicas como las anteriormente descritas no consolida los beneficios de acceso a la inversión. En segundo lugar, no proporciona ventajas de acceso en bienes y servicios, lo cual es de interés de otros países. Por lo tanto, la cooperación en disciplinas limitadas requiere un trabajo importante de promoción de la inversión y de relaciones empresariales para promover proyectos conjuntos. Esto implica destinar mayores recursos hacia las áreas de promoción y una estrecha coordinación con las políticas orientadas a la pequeña y mediana empresa. Una promoción acertada puede generar un ambiente propicio para los negocios.

Enfoque unilateral

Este esquema facilita las operaciones de comercio exterior y permite la simplificación de los trámites administrativos derivados de la administración de los TLCs y de otros mecanismos arancelarios. Esto trae consecuencias positivas en la reducción de costos para las empresas con actividades de comercio exterior. El dinamismo de estos esquemas de reducción y la mayor facilidad para importar productos generan incentivos al comercio interior.

La apertura tendría que ser gradual y selectiva para que aquellos sectores sensibles que mantienen aranceles NMF elevados no se vean completamente desprotegidos en periodos muy cortos. Esto permitiría al mismo tiempo la obtención de algunos insumos que son necesarios para ciertas industrias a precios competitivos.

El enfoque unilateral proporciona un esquema flexible pues además atacaría los incentivos del contrabando.

La liberalización unilateral selectiva permite reducir la dispersión arancelaria y atacar incongruencias arancelarias entre insumos y productos finales.

Una reducción en los niveles arancelarios NMF, muestra señales positivas a la IED para orientarse a sectores productivos eficientes.

Permite continuar con la inserción de México en la dinámica comercial y proporciona las herramientas necesarias para impulsar la competitividad en industrias estratégicas.

Sin embargo, la apertura unilateral tiene costos muy parecidos a la alternativa bilateral ya que hay gran oposición de sectores altamente sensibles o intensivos en mano de obra como el químico, acero, eléctrico y textil. También afectaría al sector agrícola, que podría ser una opción políticamente inviable. Por lo tanto, es importante que el esquema de reducción unilateral sea de forma gradual.

A pesar del costo político en el sector industrial el gradualismo permite cierta flexibilidad para manejarlo. A diferencia de la rigidez política de un enfoque bilateral del tipo TLC, una liberalización gradual no exige plazos y tiempos definidos, por lo tanto, permite un cierto margen para ir logrando los consensos necesarios.

VI.4 Recomendación final

Todas las alternativas tienen su costo tanto a mediano como a largo plazo. Tanto los agentes económicos como el gobierno tendrían que asumirlos. En la segunda y tercera alternativa la autoridad enfrentaría inevitablemente desgastes políticos con el sector industrial –más aún el decisor principal a cargo de la entidad gubernamental responsable de la política comercial y de negociaciones -. Sin embargo, en respuesta a la necesidad de una estrategia que fomente la competitividad y permita a México buscar otras áreas de oportunidad, la alternativa número tres es la que más adecuada conforme a los criterios de eficiencia comercial. Los costos políticos pueden ser compensados por los beneficios en el mediano y largo plazo al consumidor final y a los sectores productivos estratégicos. La tercera alternativa es la que presenta mayores ventajas en una coyuntura con ausencia de reformas estructurales y límites en la política comercial. Estos costos pueden ser manejables con políticas alternativas de fomento a la competitividad.

Se recomienda la adopción de un sistema mixto con un enfoque de negociación multilateral; y un acercamiento comercial bilateral con ciertos países en temas específicos. Paralelamente, México debe seguir con la implementación de una liberalización comercial unilateral.

Algunos sectores productivos tendrán que asumir mayores costos por la reducción arancelaria. Sin embargo, de no asumirlos, un *impasse* en la actividad negociadora y comercial afectaría aún más el dinamismo de las cadenas productivas del país en el mediano plazo. Esto trae un efecto negativo de asignación económica. El hecho de no asumir costos en ciertos sectores y evadir los costos políticos no solucionan las causas reales del problema de política comercial. El proteccionismo comercial agudizaría la pérdida de competitividad de México.

Los costos y los consensos del enfoque multilateral de la tercera alternativa son más manejables que la estrategia de TLCs en virtud de que México ya forma parte del proceso este proceso. Una alternativa que se concentra únicamente en la negociación de TLCs, dejando de lado los mecanismos alternos, seguiría generando costos administrativos y desgastes políticos con sectores muy específicos. Concentraría recursos gubernamentales donde el resultado es incierto. Por lo tanto, la segunda alternativa no es el escenario óptimo.

El acercamiento comercial de la tercera alternativa proporciona mayor flexibilidad en los consensos pues involucra áreas de interés que fomentan la competitividad como la logística e investigación y desarrollo. Desde el punto de vista político, disminuye los efectos negativos que perciben los sectores industriales en contra de la apertura.

El enfoque unilateral gradual de ésta alternativa permite reducir o liberalizar solamente aquellos insumos que son necesarios en una primera etapa y genera dinamismo en sectores estratégicos.

A diferencia del enfoque multilateral que tiene límites en el proceso por que no depende de las políticas nacionales, el unilateral es una opción de política que está en manos de la autoridad y que puede ser utilizado en función a las necesidades de

liberalización para la industria. El enfoque unilateral permite seguir insertando a México en la dinámica global.

CONCLUSIONES

Por un lado, la ausencia de reformas que generan altos costos en la obtención de insumos y por el otro, los costos administrativos y logísticos que representa el actual régimen de preferencias, son las principales causas de la pérdida de competitividad de México.

La competencia en mercados externos, la erosión de preferencias arancelarias y el aumento de los competidores en otros mercados de exportación afectan las exportaciones de México en los mercados internacionales.

Mientras que la estrategia comercial de México se agota, el país presencia el aumento de la competitividad de países asiáticos y de otros países con similar grado de desarrollo.

México necesita una política comercial que contribuya a elevar sus índices de competitividad a nivel internacional y seguir compitiendo en el mercado de otros países. El dinamismo de México no solo debe generarse mediante las ventajas comparativas sino mediante el aprovechamiento de ventajas competitivas. En este sentido, se recomienda una estrategia mixta que abarca acciones en materia de negociaciones y de política comercial.

La política comercial mixta incentiva las economías de escala, que como se dijo a lo largo de la investigación, es uno de los factores que contribuyen con la competitividad. Esto beneficiaría a sectores mexicanos intensivos en mano de obra, como en el caso de los textiles. La reducción arancelaria unilateral permite seguir obteniendo insumos a precios competitivos para las industrias y atacar los principales problemas de abasto competitivo que enfrentan algunos sectores para mantenerse en la competencia en los mercados internacionales.

El sector de tecnología dinamiza los intercambios comerciales y el ambiente de negocios en un país. Se ha explicado cómo México está perdiendo terreno en la adopción de tecnologías frente a otros países en desarrollo. México apenas logra

colocarse en la media mundial en tecnología, por lo tanto, las acciones futuras deben orientarse a fomentar la inversión y el desarrollo en proyectos en este sector. Se deben aprovechar las oportunidades en sectores estratégicos como el de las Tecnologías de Información y Comunicaciones (TICs) para generar dinamismo comercial. La política comercial mixta puede resultar ser una vía para incentivar la adopción de nuevas tecnologías y apoyar el desarrollo en capital humano a través de grupos de cooperación con otros países. México debe dar un impulso a los proyectos de investigación y desarrollo (R&D) y tecnología que ayuden al desarrollo regional. Los gobiernos tienen un rol activo en la promoción de la ciencia, la tecnología y la innovación, por lo tanto, se deben aprovechar los beneficios de la estrategia comercial mixta para atraer inversión en estos rubros mediante la promoción de la IED en proyectos específicos.

Es posible mantener un comercio intra-industria entre diferentes países, sobre todo cuando se orienta a productos de alta tecnología; o complementar la oferta nacional en otros sectores para proporcionar mayor valor agregado atendiendo la demanda de los consumidores. Los acercamientos bilaterales fomentan la complementariedad de México con países de vanguardia tecnológica.

Se dijo que la cercanía geográfica es importante y representa una ventaja comparativa, sin embargo, es necesario transformarla en una ventaja competitiva. Los acercamientos comerciales con otros países en Asia, Latinoamérica, Oceanía y otras regiones permitirían promover proyectos de desarrollo logístico para reducir los tiempos de entrega y competir con estándares en facilitación del comercio mucho más elevados. México debe aprovechar el acercamiento comercial para aprovechar el “know how” de Asia y hacer alianzas estratégicas con países latinoamericanos en el área de servicios logísticos. El aprovechamiento de las ventajas en el desarrollo de infraestructura logística permite mejorar el nivel de especialización, agregar valor a las mercancías y crear sinergias entre empresas para exportar productos y agregar valor a la mercancía.

El acercamiento comercial con otros países también contribuye con la disminución de los costos políticos derivados de la apertura. Pues la autoridad enfrenta un desgaste menor que en una negociación de un TLC. El acercamiento comercial no se

sujeta a principios de liberalización de la totalidad del universo arancelario al inicio del proceso⁵⁰ en un tiempo reducido.

La liberalización comercial gradual y selectiva de la estrategia mixta, es una solución viable por que beneficia el dinamismo en sectores estratégicos y al mismo tiempo, reduce cargas administrativas que afectan la competitividad. El gradualismo de la apertura disminuye los costos políticos que tiene que asumir la autoridad ya que comenzaría la liberalización en sectores que la necesitan y proporciona tiempo para crear consensos en otros sectores.

La participación de México en un organismo dinámico de negociaciones como la OMC, contribuye a reducir los costos políticos de una apertura comercial. Por otro lado, si hay una conclusión exitosa del proceso, México ganaría acceso para sus productos agrícolas hacia otro mercado en condiciones de mayor igualdad. Adicionalmente, el país lograría una reducción de la dispersión arancelaria y de los aranceles de los otros Miembros que beneficiarían las exportaciones.

Una política que apoye el desarrollo de los servicios mejora el clima de negocios para la inversión. La estrategia mixta fomenta el clima de negocios. Como se ha demostrado en el capítulo referente a la certidumbre en la IED, países como China, Tailandia e Indonesia, donde a pesar de mantener algunas restricciones en servicios han beneficiado dicho clima, han registrado altos índices de inversión. Estos países han desarrollado proyectos exitosos en logística. Un trabajo coordinado de promoción de la inversión contribuiría a crear certidumbre jurídica a la IED en este sector, que como ya se dijo sirve como herramienta en la competitividad de las industrias en los últimos eslabones de la cadena productiva. Esto permite aprovechar planes en entregas “just in time”.

Así mismo, la estrategia mixta debe contemplar planes de acción coordinados entre el área de negociaciones, políticas de inversión y el área de pequeñas y medianas empresas. Estos planes, que como se mencionó, podrían orientarse al desarrollo regional, fomentan la inversión productiva. Se requiere continuar con acciones coordinadas entre empresarios, gobierno y académicos a través de grupos técnicos conjuntos entre México y otros países para fortalecer el comercio y la inversión con

⁵⁰ En el caso de los TLCs, desde un inicio se acuerdan los principios de la negociación que si bien no se consideran un compromiso jurídico en el momento, sí representan una base inicial de una negociación.

países de Asia, Latinoamérica y Oceanía. México debe seguir promoviendo grupos de trabajo conjunto de nivel como el que se tiene con China.

En virtud de que la ausencia de reformas estructurales limita la competitividad de las cadenas productivas y que estas reformas no se darán en el corto plazo es necesario implementar la estrategia comercial cuanto antes.

Difícilmente, una política comercial abarca todos los aspectos que se necesitan para México sin que represente costos para los actores involucrados, incluyendo los agentes económicos. Sin embargo, esta alternativa será la más viable tanto en el corto como en el mediano plazo por los beneficios que conlleva.

La estrategia mixta conduce hacia el logro de objetivos de política comercial como se plantearon en un inicio. Esto es, reducir la dispersión arancelaria, impulsar la calidad del empleo, aumentar el desarrollo económico, elevar la competitividad de la economía y fomentar el desarrollo en sectores estratégicos.

En este entorno de fuerte competencia esta es una opción que permite a México aprovechar sus ventajas comparativas y competitivas frente a un entorno de creciente competitividad y dar un impulso adicional a las exportaciones para continuar con la inserción del país en el comercio internacional.

BIBLIOGRAFÍA

Acuerdos comerciales regionales (ACR), Hechos y cifras: Septiembre 2006. Organización Mundial del Comercio (OMC). Extraído el día 15 de octubre de 2006 desde fuente

http://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/regfac_s.htm

Appleyard, Denis; Field, Alfred J (2003). *Economía internacional*, Bogotá, McGraw-Hill.

Augusto López-Carlos, WEF ; Michael E. Porter, Harvard University; Klaus Schwab, (2005-2006) “Policies Underpinning Rising Prosperity”, *The Global competitiveness report of the World Economic Forum.*

Bardach, Eugene (2001). *Los ocho pasos para el análisis de Políticas Públicas*, México, CIDE.

Bardhan, Pranab K. (2003). *International trade, growth, and Development: essays*. Malden, MA., Blackwell.

Batres Soto, Roberto; García-Calderón, Luis (2006). *Competitividad y desarrollo internacional. Cómo lograrlo en México*. México, Mc Graw Hill.

Blázquez, Lidoy; Rodríguez Javier; Santso Javier (2006). “Angel or Devil? China’s Trade Impact on Latin American Emerging Markets”. *OECD, Working paper No. 252*.

Branstetter, Lee; Lardy, Nicholas (2006). “China’s embrace of globalization”. *Nacional Bureau of Economic Research, Working paper*. Cambridge, MA.

CEPAL (2004), “Los efectos de la adhesión de China a la OMC en las relaciones económicas con América Latina y el Caribe”, en *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.

DEARDORFF, A. (2004). *Local Comparative Advantage: Trade Costs and the Pattern of Trade*, University of Michigan Gerald Ford School of Public Policy, Discussion Paper, No. 500. *Extraído el día 30 de septiembre de 2006 desde fuente*

<http://www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers476-500/r500.pdf>

Drucker, Peter F. (2002). *Escritos fundamentales*. Tomo 1. Sudamericana.

Gilpin, Robert (2001). *Global political economy : understanding the international economic order*, Princeton, N. J., Princeton University Press.

Grosso, Geloso Massimo (2006). "Liberalizing network infrastructure services and the GATS", *OECD Trade Policy Working Paper No. 34*

Hildegunn Kyvik, Nordas; Pinali, Enrico; Grosso Geloso, Massimo (2006). "Logistics and Time as a Trade Barrier", *OECD Trade Policy Working Paper No. 35*. Working Party of the Trade Committee. TD/TC/WP (2006)3/FINAL.

INEGI. Herramienta estadística (Septiembre, 2006). Datos económicos.

<http://www.inegi.gob.mx/est/default.asp?c=119>

INEGI. Inversión Extranjera directa según sector económico. Extraído el día 30 de octubre de 2006 desde fuente

<http://www.inegi.gob.mx/est/contenidos/espanol/rutinas/ept.asp?t=sext04&c=5006>

Jones, Ronald Winthrop (2001). *Globalization and the Theory of Input Trade*, Cambridge, Mass., MIT Press.

Majone, G. (1997). *Evidencia, argumentación y persuasión en la formulación de políticas*, México, FCE.

Market Research Tool for Tracking and Analysing Foreign Direct Investment Projects. Extraído el 2 de noviembre de 2006 desde fuente.

<http://www.locomonitor.com/>

O'Connor, David (November 2003). "Of Flying Geeks and O-Rings: Locating Software and IT Services in India's Economic Development", *OECD, Working Paper No. 224*.

OECD (2005). "Opening up Trade in Services: Crucial for Economic Growth", *Policy Brief*.

Organización Mundial de Comercio (2002). “Examen de las políticas comerciales, México”. Informe de gobierno. Extraído el día 30 de agosto de 2006 desde fuente http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/tpr_s.htm

Porter, Michael (1990). “The competitive Advantage of Nations”. *Harvard Business Review*.

Schettino, Macario (1995). *Economía internacional*. México, ITESM, Campus Estado de México.

Secretaría de Economía. Base de datos SIAVI. (2006).
<http://www.economia.gob.mx/?P=2261>

Secretaría de Economía. Subsecretaría de Industria y Comercio (2004). *Acciones concretas para incrementar la competitividad y el Plan Nacional de Desarrollo*, México. SICEX. Extraído desde fuente <http://www.economia.gob.mx/?P=2261#>

Stokey, Edith; Zeckhauser, Richard (1978). “A Primer for Policy Analysis”. New York, W.W. Norton & Company.

United Nations Conference on Trade and Development. Foreign Direct Investment Database (2002). All rights reserved. UNCTAD.
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intltemID=1923&lang=1>

UNCTAD (2006). “Global partnership and national policies for development”, *Trade and Development report, 2006*.

UNCTAD (2005) “New features of global interdependence”, *Trade and Development report, 2005*.

UNCTAD (2004). “Transnational Corporations and the Internationalization of R&D”, *World Investment Report 2004*. United Nations. NY and Geneva.

UNCTAD (2005). “The Shift Towards Services”, *World Investment Report 2005*. United Nations. NY and Geneva.

UNCTAD (2006). *Trade and Development Report, 2006*, United Nations. NY and Geneva.

UNCTAD (2006). “World Investment Reports”, *World Investment Report 2005*. United Nations. NY and Geneva.

U.S. Department of Commerce y la U.S. International Trade Commission (2006). Datos de comercio y aranceles.

<http://www.dataweb.usitc.gov/scripts/REPORT.asp>

Van den Bert, Hendrik (1997). “The relationship between international trade and economic growth in Mexico”, *The North American Journal of Economics and Finance*, Volume 8, Issue 1, 1997, pages 1-21.

World Economic Outlook Database, April 2004. International Monetary Fund.

<http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>

World Trade Organization (2001). *Market Access: Unfinished Business. Post-Uruguay Round Inventory and Issues*. Switzerland, WTO Publications.

World Trade Organización (WTO). Trade statistics database.

http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm

Anexo 1

Principales exportadores e importadores de mercancías en 2005

(En miles de millones de dólares y porcentajes.)

Orden 2005	Orden 2004	Exportadores	Valor	Porcentaje	Variación porcentual anual	Orden 2005	Orden 2004	Importadores	Valor	Porcentaje	Variación porcentual anual
1	1	Alemania	970,7	9,3	7	1	1	Estados Unidos	1732,7	16,1	14
2	2	Estados Unidos	904,3	8,7	10	2	2	Alemania	774,1	7,2	8
3	3	China	762,0	7,3	28	3	3	China	660,1	6,1	18
4	4	Japón	595,8	5,7	5	4	6	Japón	516,1	4,8	14
5	5	Francia	459,2	4,4	2	5	5	Reino Unido	501,2	4,7	6
6	6	Países Bajos	401,3	3,9	12	6	4	Francia	495,8	4,6	5
7	8	Reino Unido	377,9	3,6	9	7	7	Italia	379,7	3,5	7
8	7	Italia	366,8	3,5	4	8	8	Países Bajos	357,9	3,3	12
9	9	Canadá	359,6	3,5	14	9	9	Bélgica	320,4	3,0	12
10	10	Bélgica	329,6	3,2	7	10	10	Canadá	320,1	3,0	14
11	11	Hong Kong, China	292,3	2,8	10	11	11	Hong Kong, China	300,6	2,8	10
		Exportaciones nacionales	20,3	0,2	2			Importaciones definitivas	28,6	0,3	5
		Reexportaciones	272,0	2,6	11						
12	12	Corea, Rep. de	284,7	2,7	12	12	12	España	277,6	2,6	7
13	15	Federación de Rusia	245,3	2,4	34	13	13	Corea, Rep. de	261,0	2,4	16
14	13	Singapur	229,6	2,2	16	14	14	México	231,7	2,2	12
		Exportaciones nacionales	124,5	1,2	17						
		Reexportaciones	105,1	1,0	14						
15	14	México	213,7	2,1	14	15	15	Singapur	200,0	1,9	15
								Exportaciones definitivas	94,9	0,9	16
16	17	Taipei Chino	196,6	1,9	8	16	16	Taipei Chino	185,9	1,7	10
17	16	España	186,1	1,8	2	17	24	India	131,6	1,2	35
18	19	Arabia Saudita	178,8	1,7	42	18	19	Australia	125,3	1,2	15
19	18	Malasia	140,9	1,4	11	19	23	Federación de Rusia	125,1	1,2	28
20	20	Suecia	129,9	1,3	5	20	17	Austria	124,7	1,2	4
21	21	Suiza	125,9	1,2	6	21	18	Suiza	121,2	1,1	9
22	22	Austria	123,3	1,2	4	22	25	Tailandia	118,2	1,1	25
23	24	Brasil	118,3	1,1	23	23	22	Turquía	116,4	1,1	19
24	27	Emiratos Árabes Unidos	112,5	1,1	36	24	20	Malasia	114,6	1,1	9
25	25	Tailandia	110,1	1,1	14	25	21	Suiza	110,6	1,0	10
26	23	Irlanda	109,5	1,1	5	26	26	Polonia	100,5	0,9	12
27	26	Australia	105,8	1,0	22	27	29	Brasil	77,6	0,7	17
28	28	Noruega	103,3	1,0	25	28	30	Emiratos Árabes Unidos	77,0	0,7	25
29	30	India	89,8	0,9	19	29	27	República Checa	76,9	0,7	10
30	31	Polonia	88,9	0,9	19	30	28	Dinamarca	76,5	0,7	12
		Total de las economías enumeradas ^d	8712,7	83,8	-			Total de las economías enumeradas ^d	9011,1	83,8	-
		Todo el mundo ^d	10393,1	100,0	13			Todo el mundo ^d	10733,1	100,0	13

a. Las importaciones definitivas se definen como importaciones menos reexportaciones.

b. Estimaciones de la Secretaría.

c. Importaciones según valores f.o.b

d. Incluye un volumen considerable de reexportaciones o de importaciones destinadas a la reexportación.

Fuente: OMC.

Anexo 2

Extracto del PND (1995-2000)

5.3 Estrategia general para el crecimiento

“...la expansión de la capacidad productiva puede alcanzarse sólo por dos vías: incrementando, mediante la inversión, los factores de la producción, y elevando la productividad de esos factores. En estos dos puntos se centrará la nueva estrategia de crecimiento económico.....Por lo que se refiere a la inversión en capital físico, en los próximos años se emprenderán acciones con el propósito no sólo de aumentar su volumen, sino de provocar la modernización tecnológica que nos haga más competitivos y nos permita aprovechar mejor los flujos internacionales de comercio e inversión.....El Plan supone que el desarrollo económico de México exige una activa participación en el ámbito internacional. Dicha participación implica una intensa relación con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología. En el intercambio de bienes y servicios habremos de contar con un mecanismo que permita alentar la creación de más y mejor empleo, promover una distribución más equitativa del ingreso, y elevar la competitividad de nuestra economía. Por lo anterior, afianzaremos la apertura comercial de México y buscaremos suscribir nuevos acuerdos comerciales con otros países, de modo que aseguremos el acceso de nuestros productos a mercados más dinámicos. Este proceso dará a nuestros productores acceso a insumos en condiciones similares a las que tienen sus competidores externos y pondrá al alcance de nuestros consumidores una gama amplia de productos con precios accesibles. En todo momento aseguraremos que la competencia, tanto entre productores nacionales como con productores extranjeros, se dé sobre una base justa. La estrategia económica de ampliar la capacidad productiva a través de la promoción del ahorro, la inversión y la eficiencia, permitirá mantener un equilibrio adecuado entre la demanda de bienes y servicios y lo que producimos los mexicanos. Gracias a esto, no será necesario recurrir en forma permanente a montos elevados de financiamiento externo, que en el largo plazo no son sostenibles. En el corto plazo, la recuperación de la actividad económica estará apoyada, principalmente, en el dinamismo del sector de bienes y servicios comerciables internacionalmente. Los avances en materia de eficiencia que han venido realizándose en el aparato productivo y que, en particular, han fortalecido al sector de bienes y servicios comerciables, permitirán a las empresas orientadas al mercado externo aprovechar ampliamente las condiciones actuales para emprender un vigoroso esfuerzo de exportación. Así, este sector habrá de constituirse en el principal motor de crecimiento para superar la crisis que atraviesa actualmente nuestra economía.....”

Desregulación y fomento de la competencia.

“.....Un marco regulatorio equitativo, transparente y eficiente es indispensable para aumentar la capacidad competitiva de las empresas, alentar la inversión productiva y, por lo tanto, propiciar la creación de más y mejores empleos en la industria y los servicios.

Promoción de las exportaciones de bienes y servicios.

Las condiciones para el desenvolvimiento eficiente y sobre bases de equidad incluyen, de manera preponderante, el trato justo en las relaciones comerciales con el exterior. Se cuidará que los distintos niveles de apertura no propicien el abuso de algunas empresas que no están sujetas a la competencia externa, mediante precios excesivos y calidad defectuosa de los bienes y servicios que ofrecen. Con ese propósito y tomando en cuenta las condiciones de cada rama productiva y la reciprocidad en las negociaciones comerciales con otros países, se reducirá la dispersión arancelaria entre las distintas mercancías. Para fortalecer la capacidad de la economía para generar empleos bien remunerados, es preciso elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales. La apertura y la competitividad comercial con el exterior son elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista. Una economía abierta promueve la eficiencia al sujetar a los productores nacionales, mediante la competencia con el exterior, a la necesidad de mejorar su productividad y la calidad y precio de sus productos. Asimismo, propicia una mejor distribución del ingreso..... el aumento de la productividad y del empleo, como consecuencia de un aprovechamiento más intenso de los recursos

nacionales a que da lugar la competencia con el exterior, tiende a elevar los salarios y los índices de ocupación. En tercer lugar, la población se beneficia de una mayor diversidad de productos a mejor precio y de mayor calidad. Sin embargo, la apertura por sí sola no es suficiente para alcanzar un elevado crecimiento y una mayor igualdad, como lo atestigua la experiencia reciente. Es necesario que la competencia con el exterior se desarrolle sobre bases justas y uniformes para los productores nacionales..... Para aprovecharlas hace falta un impulso decidido a las exportaciones. Los esquemas de promoción de las exportaciones, en particular los de tipo fiscal, continúan en muchos casos siendo poco oportunos y muy complejos, sobre todo para las empresas medianas y pequeñas..... En atención a esas consideraciones, las acciones en materia de comercio exterior se enfocarán a: o Aprovechar el acceso de México a los países con los que se han firmado tratados y acuerdos comerciales, para incrementar las exportaciones a sus mercados; continuar el proceso de negociación de los tratados comerciales con los países centroamericanos; e intensificar las relaciones comerciales con el Mercosur, los países de la Cuenca del Pacífico y los de la Unión Europea. Alcanzar una mayor reciprocidad, por parte de otros países, a la apertura comercial de México..... Por otra parte, la competitividad de la economía nacional requiere el acceso de los productores nacionales a los insumos básicos para la producción, tales como los combustibles y la electricidad, en condiciones adecuadas de calidad y precio.....Con estricto apego al marco constitucional y legal vigente, se harán cambios profundos en las empresas paraestatales del sector energético. En electricidad, se aprovecharán las nuevas opciones que ahora ofrece el marco legal, para dirigir la inversión pública a fortalecer y mejorar la transmisión y la distribución, y para alentar la participación privada en la generación de energía eléctrica. Se fortalecerá la capacidad de respuesta estratégica y la eficiencia operativa de PEMEX para apoyar el crecimiento y la creación de empleos. La empresa concentrará su esfuerzo en la exploración y producción primaria...

Anexo 3

Importaciones de EE.UU. para consumo (periodo 1996-2005)

País	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Porcentaje de participación
	In 1,000 Dólares EE.UU.										
Canadá	156,298,602	167,881,010	174,685,459	198,242,386	229,059,929	216,836,196	210,517,904	224,016,104	255,660,079	287,513,544	17
China	51,209,376	61,995,926	70,815,036	81,522,281	99,580,514	102,069,326	124,795,665	151,620,144	196,159,513	242,637,964	15
MÉXICO	74,179,119	85,004,793	97,017,358	109,018,159	134,734,402	130,508,931	134,121,175	137,199,254	154,958,771	169,216,101	10
Japón	114,762,256	120,480,356	121,313,351	130,950,990	145,741,866	126,139,387	121,262,473	118,485,056	129,534,698	137,831,263	8
Alemania	79,214,686	42,792,947	49,795,551	55,386,121	58,349,069	58,938,529	60,984,563	66,531,754	75,621,849	84,344,642	5
Reino Unido	26,573,866	32,411,619	34,617,159	38,773,383	42,842,824	41,118,475	40,428,886	42,455,330	45,919,625	50,758,259	3
Corea	22,531,596	22,939,009	23,700,920	31,152,305	39,828,906	34,917,187	35,283,810	36,929,570	45,064,177	43,154,535	3
Taiwan	29,797,035	32,474,286	32,984,774	35,057,037	40,383,733	33,261,748	32,054,281	31,489,663	34,461,963	34,574,353	2
Malasia	17,770,816	17,888,436	18,816,546	21,391,177	25,447,471	22,227,751	23,953,358	25,320,820	28,070,070	33,694,595	2
Francia	17,914,290	20,125,695	23,371,276	25,400,399	29,434,713	30,023,814	28,232,365	28,895,950	31,504,667	33,499,241	2
Venezuela	12,424,899	12,575,555	8,873,716	10,390,472	17,428,531	14,178,266	14,352,312	16,676,828	24,439,611	32,750,329	2
Italia	18,035,530	19,227,926	20,792,161	22,406,768	24,794,340	23,707,235	24,211,711	25,292,722	27,975,184	30,879,866	2
Irlanda	4,749,258	5,822,929	8,310,837	11,004,314	16,374,789	18,599,309	22,373,677	25,765,571	27,401,180	28,384,776	2
Arabia Saudita	10,001,339	9,471,043	7,084,758	7,851,950	14,325,484	12,358,711	12,176,661	17,112,269	20,433,675	26,149,974	2
Brasil	8,870,672	9,510,027	9,952,800	11,272,720	13,731,571	14,415,091	15,609,228	17,716,544	21,097,657	24,345,863	1
Subtotal	606,333,341	660,601,557	698,131,702	789,820,463	932,058,142	879,299,957	900,358,070	965,507,578	1,118,302,718	1,259,755,305	76
Resto:	184,136,373	201,824,789	209,515,303	227,614,914	273,280,877	253,335,383	254,452,797	284,589,207	341,857,742	402,624,364	24
Total	790,469,714	862,426,346	907,647,006	1,017,435,397	1,205,339,019	1,132,635,340	1,154,810,867	1,250,096,785	1,460,160,460	1,662,379,669	100

Fuente: Datos compilados de la tarifa y el comercio del Departamento de Comercio de EE.UU. (USDC) y de la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. (USITC). Octubre 2006.

Anexo 4

PIB de algunos países con diferentes niveles de desarrollo

PIB Per Capita	País	Ranking de exportación mundial 2005	PIB a precios constantes									
			2003		2004		2005		2006*		2007*	
			%	Valore en miles de millones de dólares EEUU	%	Valore en miles de millones de dólares EEUU	%	Valore en miles de millones de dólares EEUU	%	Valore en miles de millones de dólares EEUU	%	Valore en miles de millones de dólares EEUU
9,000-17,000	Alemania	1	-0.2	2,444.3	1.2	2,744.2	0.9	2,791.7	2	2,890.1	1.3	3,036.9
	EEUU	2	2.5	10,900.8	3.9	11,712.5	3.2	12,455.8	3.4	13,262.1	2.9	13,928.5
	Japón	4	1.8	4,237.1	2.3	4,587.1	2.6	4,587.4	2.7	4,483.6	2.1	4,599.4
	Canadá	9	1.8	968.5	3.3	993.9	2.9	1,132.4	3.1	1,273.1	3	1,357.1
3,000-9,000	Corea	12	3.1	608.2	4.7	680.0	4	787.6	5	877.2	4.3	929.7
	Hungría	N/a	3.4	83.1	5.2	100.8	4.1*	109.2*	4.5	103.8	3.5	109.8
	Rep. Checa	N/a	3.6	91.4	4.2	108.2	6.1	124.3	6	139.8	4.7	155.6
2,000-3,000	México	15	1.4	638.7	4.2	683.5	3	708.4	4	811.3	3.5	840.7
	Brasil	23	0.5	505.5	4.9	603.8	2.3	795.7	3.6	906.8	4	1,044.8
	Polonia	30	3.8	216.5	5.3	252.7	3.4*	303.2*	5	330.1	4.5	351.3
	Chile	N/a	3.9	73.7	6.2	96.0	6.3	115.3	5.2	140.4	5.5	138.2
	Costa Rica	N/a	6.4	17.5	4.1	18.5	5.9	20.0	6.5	21.5	4.5	22.5
	Letonia	N/a	7.2	11.2	8.6	13.7	10.2*	15.8*	11	19.2	9	23.0
	Lituania	N/a	10.5	18.5	7	22.5	7.5	25.5	6.6	28.7	6.5	32.7
	Rumania	N/a	5.2	59.5	8.4	75.5	4.1	98.6	5.5	113.2	5.5	136.7
	Rep. Eslovaca	N/a	4.2	33.0	5.4	42.0	6.1	47.5	6.5	53.1	7	61.2
Argentina	N/a	8.8	127.6	9	152.0	9.2*	181.5*	8	219.7	6	253.0	
0<-2000	Malasia	19	5.5	104.0	7.2	118.5	5.2	130.8	5.5	147.0	5.8	156.6
	China	3	10	1,841.0	10.1	1,931.6	10.2	2,234.1	10	2,554.2	10	2,871.0
	India	29	7.2	575.3	8	665.6	8.5	772.0	8.3	854.5	7.3	933.0
	Filipinas	N/a	4.9	79.6	6.2	86.7	5	98.4	5	116.9	5.4	134.3

Fuente: World Economic Outlook, database. Septiembre, 2006.

Anexo 5

Tasa de crecimiento de comercio de México con sus socios TLCs

TRATADO	Periodo	Tasa de crecimiento %
TLCAN	1993-2005	321
EE.UU.	1993-2005	327
CANADA	1993-2005	171
G3	1994-2005	490
COSTA RICA	1994-2005	344
BOLIVIA	1994-2005	175
NICARAGUA	1997-2005	404
CHILE	1991-2005	438
UE 15	1999-2005	70
ISRAEL	1999-2005	133
TRIANGULO DEL NORTE	2000-2005	60
AELC	2000-2005	74
URUGUAY	2003-2005	91
JAPÓN	2004-2005	24

Fuente: SE con datos del Banco de México.

<http://www.economia.gob.mx/index.jsp?P=2113>