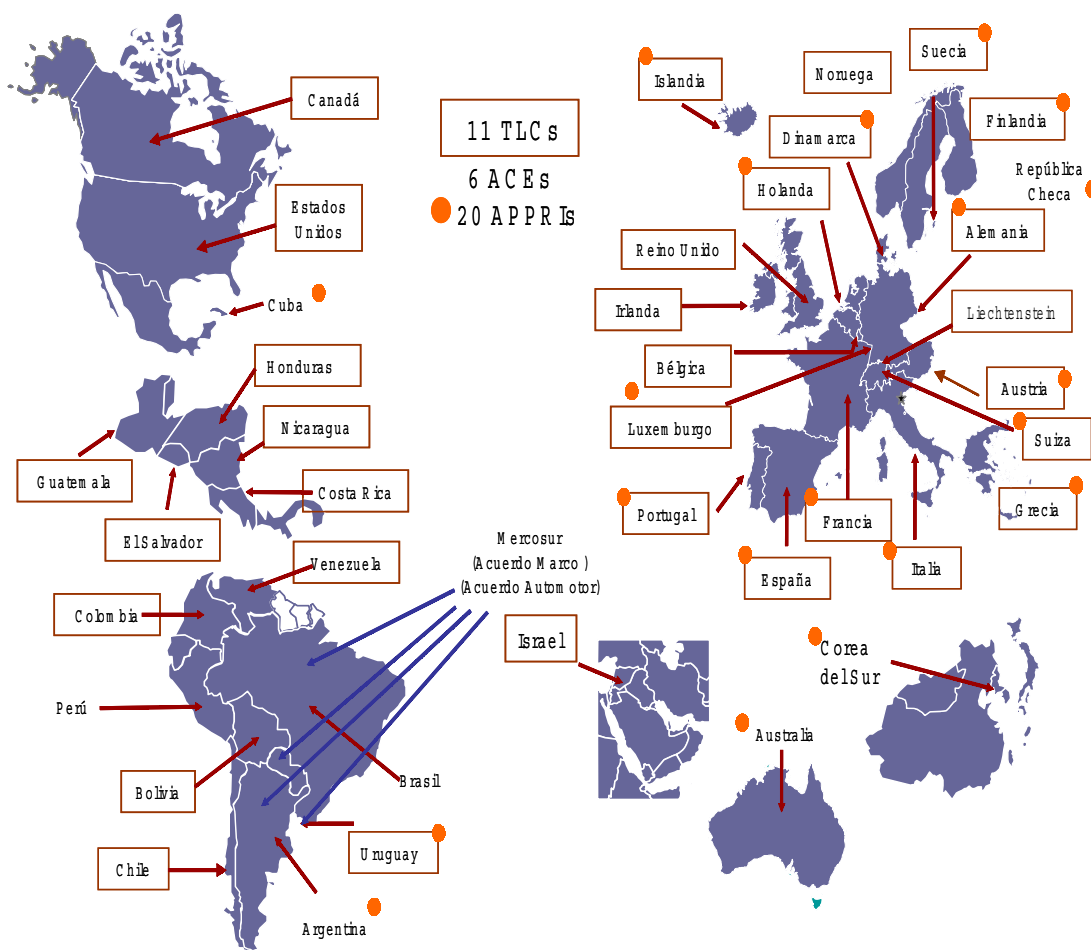


EL MEXICO DEL TLCAN EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO Y CARIBEÑO

Mtro. Alberto Arroyo Picard
Investigador UAM-I

INTRODUCCIÓN

México, seguido por Chile, es el país con más Tratados de Libre Comercio (TLC's) En este momento están vigentes TLC's con 42 países en tres continentes y se ha terminado la negociación con Japón. Además hay otros acuerdos de alcance parcial en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); es Miembro de la Asociación de Cooperación Asia Pacífico (APEC) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Además de los TLC's México ha firmado 20 Acuerdos de Protección Reciproca de Inversiones (APRIs).



Mapa tomado del Web de la Secretaría de Economía. TLC's: Tratados de Libre Comercio. ACE's: Acuerdos de Complementación Económica. APRIs: Acuerdos de Protección Reciproca de Inversiones.

La política de apertura comercial y a las inversiones se inicia en 1986 con la entrada al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, ahora Organización Mundial de Comercio OMC), a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1992, a la APEC en 1993 y a la OCDE en 1994. Sin embargo, esta política se acelera y profundiza a partir de 1994 con la entrada en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y se firman otros 10 TLC's cuyas fechas pueden verse en el siguiente cuadro.

TRATADO	PAÍSES	ENTRADA EN VIGOR
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	1º de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	1º de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	1º de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	1º de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1º de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	1º de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea 25 países Ampliación UE: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y Eslovaquia.	1º de julio de 2000 1º de Mayo 2004
TLC México - Israel	Israel	1º de julio de 2000
TLC México - TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1º de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004

Cuadro tomado del Web de la Secretaría de Economía.

En América Latina y El Caribe, además de las negociaciones en curso del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), tiene firmados TLC's con Centroamérica (falta Panamá con el que está negociando y Belice). En Sur América Colombia, Venezuela, Bolivia, Chile y Uruguay, Además Acuerdos de Cooperación Económica con Perú y el MERCOSUR (con el MERCOSUR se negocia un TLC), sólo le falta Ecuador, las Guyanas y Surinam. El Caribe es la parte menos atendida, ya que sólo existe un acuerdo de inversiones con Cuba.

El propósito de este ensayo es analizar si esta intensa política de negociaciones comerciales y de inversión ha marcado una diferencia entre México y el resto de países de América Latina y el Caribe. Cabe aclarar que el llamado modelo neoliberal que implica esta apertura es dominante en toda la región por lo que no se esperan diferencias abismales. Lo que nos preguntamos es, si específicamente los TLC's han significado resultados sobresalientes para México en comparación del resto de la región.

Se trata de un ángulo analítico diferente y complementario de los análisis que hemos realizado en otro momento, aunque, inevitablemente, haremos breves referencias a temas analizados en otras publicaciones¹.

Los negociadores del TLCAN y los grupos empresariales que lo apoyaron, lo plantearon como un instrumento para aumentar las exportaciones y atraer inversión extranjera. Sin embargo, estos dos elementos eran instrumentos para lograr que la economía creciera. El objetivo era un crecimiento estable y sostenido para con ello lograr más y mejores empleos. Hemos mostrado que la realidad ha sido otra. Efectivamente se logró aumentar las exportaciones y atraer inversión extranjera, pero paradójicamente la economía no logra un crecimiento significativo, ni más, ni mejores empleos. Es por ello que la conclusión es dura pero fundada. Detrás de los impresionantes números de aumento de las exportaciones y de la inversión extranjera que llegó a nuestro país, se oculta un fracaso: la economía no crece significativamente. Los análisis anteriores no sólo muestran los efectos sociales negativos del TLCAN, la conclusión es mucho más dura y contundente: no logró sus objetivos. Ahora lo analizaremos desde otro ángulo complementario. El Neoliberalismo es dominante en toda la región Latinoamericana y Caribeña, pero México es el que más TLC's ha firmado por lo que nos preguntamos si esta multitud de Tratados ha significado que México tenga mejores resultados que el resto de países de la región.

Es importante tener presente que los TLC's y el TLCAN en particular son mucho más que comercio. Sin embargo, el espacio disponible para este ensayo exige que analicemos sólo algunos de sus aspectos sustanciales. No abundaremos en los indicadores sociales para centrarnos únicamente en indicadores sobre comercio exterior, inversión extranjera y crecimiento macroeconómico, ya que ellos fundamentan que el TLCAN no sólo es injusto, sino que ha fracasado en conseguir los propósitos para los que se negoció.

¹ El análisis más amplio e integral de la Red Mexicana de Acción frente al libre Comercio (RMALC) sobre el TLCAN, sin duda el más importante de los tratados de libre comercio que ha firmado México, puede verse en Alberto Arroyo (Coordinador) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura en CD. México 2000 (415 páginas). En este libro se analiza qué se negoció en el TLCAN, los resultados a 5 años y propuestas para una relación diferente. Un análisis más reciente en el que se analizan los resultados del TLCAN en contraste con los objetivos planteados por sus promotores se encuentra en Arroyo Alberto et al **Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para las Negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas** Ediciones RMALC México. 2º edición. Noviembre 2002 o 3º edición por el CEI Nicaragua. Mayo 2003. / **Impacts of the North American Free Trade Agreement in Mexico. Lessons for the Free Trade Area of the Americas negotiation**. 1ª edición en Inglés por American Friends Service Committee. Managua Nicaragua. Noviembre 2003. También puede verse un balance trinacional de resultados del TLCAN en Sarah Anderson, Alberto Arroyo, John Dillon, John Foster, Manuel Ángel Gómez Cruz, Karen Hansen-Kuhn David Ranney, Rita Schwentesius **Lecciones del TLCAN: Alto Costo del Libre Comercio**. RMALC México. Noviembre 2003./ **Lessons from NAFTA: The High Cost of "Free Trade"** Canadian Centre for Policy Alternatives. Canadá. Noviembre 2003. Un importante estudio de casos puede verse en *Laura Carlsen, Tim Wise, Hilda Salazar* (Coordinadores) **Enfrentando la globalización Respuestas sociales a la integración económica de México**. Miguel Ángel Porrúa-RMALC. México 2003. También puede verse el Análisis del Tratado México Unión Europea en Andrés Peñaloza y Alberto Arroyo (Coordinadores) **Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea**. RMALC y otros. México 2000. Todos estos libros se encuentran en www.rmalc.org.mx Por supuesto fuera del ámbito de RMALC hay excelentes estudios, por ejemplo pueden verse los estudios pomenorizados de Enrique Dussel en www.dusselpeters.com/dussel-tema-comercio.html

A ésta conclusión fundamentada en anteriores publicaciones ahora mostraremos que la intensa política de negociaciones comerciales de México no ha significado un desempeño sobresaliente en comparación con el resto de países de América Latina y el Caribe.

Una última aclaración necesaria. Evidentemente no hay nada en la economía que sea uni-causal. No pretendemos afirmar que si a otros países de la región les ha ido mejor es porque no han firmado tantos TLC's. En primer lugar, la estrategia económica conocida como neoliberalismo es dominante en toda la región, así que las políticas son similares. Simplemente mostraremos que no hay resultados sobresalientes en México el país (junto con Chile) de la región que más TLC's y APRI's han firmado. Se trata de un análisis comparativo en términos generales sin entrar por el momento a investigar detalladamente a qué se deben los resultados en cada uno de los países.

COMERCIO EXTERIOR

En México, los promotores del TLCAN lo presentan como un éxito y el principal argumento es que lo convirtió en una potencia exportadora. Efectivamente es el gran exportador de la región, pero un análisis más profundo muestra que el sector exportador está excesivamente concentrado y con poca conexión con las cadenas productivas nacionales, por lo que no ha sido como se prometía, motor del crecimiento general de la economía. Se trata más bien de empresas exportadoras exitosas, más que de México como país exportador. Además el crecimiento de las exportaciones no ha permitido superar el déficit comercial global. Veamos el potencial exportador de México en el contexto de la región.

1. México es el más grande exportador de la Región.

Efectivamente, México es el gran exportador de América Latina. En 2002, exporta 160,602 millones de dólares (mdd), más del doble que Brasil o que la suma de Brasil, Argentina, Chile, y Venezuela. Ello sí ha sido un cambio histórico. En 1980, la situación era la inversa, las exportaciones de Brasil eran casi el doble de las de México, 20,253.5 mdd frente a 10,398.5 mdd. La diferencia se va disminuyendo, en 1988 México adelanta a Brasil y en los años siguientes la brecha se va ampliando².

2. México no es el país en la región con mayor índice de crecimiento de sus exportaciones

Sin embargo, no es México con todos sus TLC's, el que aumenta más rápidamente sus exportaciones; sino Haití. El índice de aumento, en términos de valor, de las exportaciones de Haití en 2003, es 374.7, mientras que el de México es sólo 207.6. Es decir, Haití casi ha cuadruplicado sus exportaciones respecto a 1995 y México sólo las ha duplicado. Llama la atención que El Salvador, que aún no tiene un Tratado de Libre

² CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004. Cuadro 2/VII 288 B. Precios constantes de 1995

Comercio con su principal socio comercial (Estados Unidos), tiene un índice de crecimiento de sus exportaciones casi igual al de México (194.3)³.

3. México tiene el mayor déficit comercial de la Región

Por otra parte, este crecimiento espectacular de las exportaciones no impide que México tenga un importante déficit comercial, el más grande de la región, aunque en términos de porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) es el 8° lugar. Con excepción de Brasil, los otros grandes exportadores de América Latina tienen superávit comercial (Argentina, Venezuela y Chile).

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: BALANZA COMERCIAL DE BIENES Y SERVICIOS		
(Millones de Dólares. Promedio anual 1997-2003)		
	Balanza Comercial de Bienes y Servicios	Porcentaje del PIB
América Latina	- 14 848	-0.75%
Venezuela	7 576	10.43%
Chile	806	0.91%
Argentina	2 022	0.77%
Costa Rica	14	0.09%
Brasil	- 3 867	-0.53%
Uruguay	- 203	-1.08%
Colombia	- 1 409	-1.43%
México (8° lugar)	-8 811	-1.93%
Perú	- 1 455	-2.39%
Panamá	- 294	-3.17%
Ecuador	- 713	-3.20%
Paraguay	- 288	-3.34%
Bolivia	- 558	-7.03%
República Dominicana	-1 335	-8.02%
Guatemala	-1 930	-10.96%
El Salvador	-1 869	-17.06%
Honduras	- 802	-17.33%
Haití	- 721	-20.25%
Nicaragua	-981	-24.69%

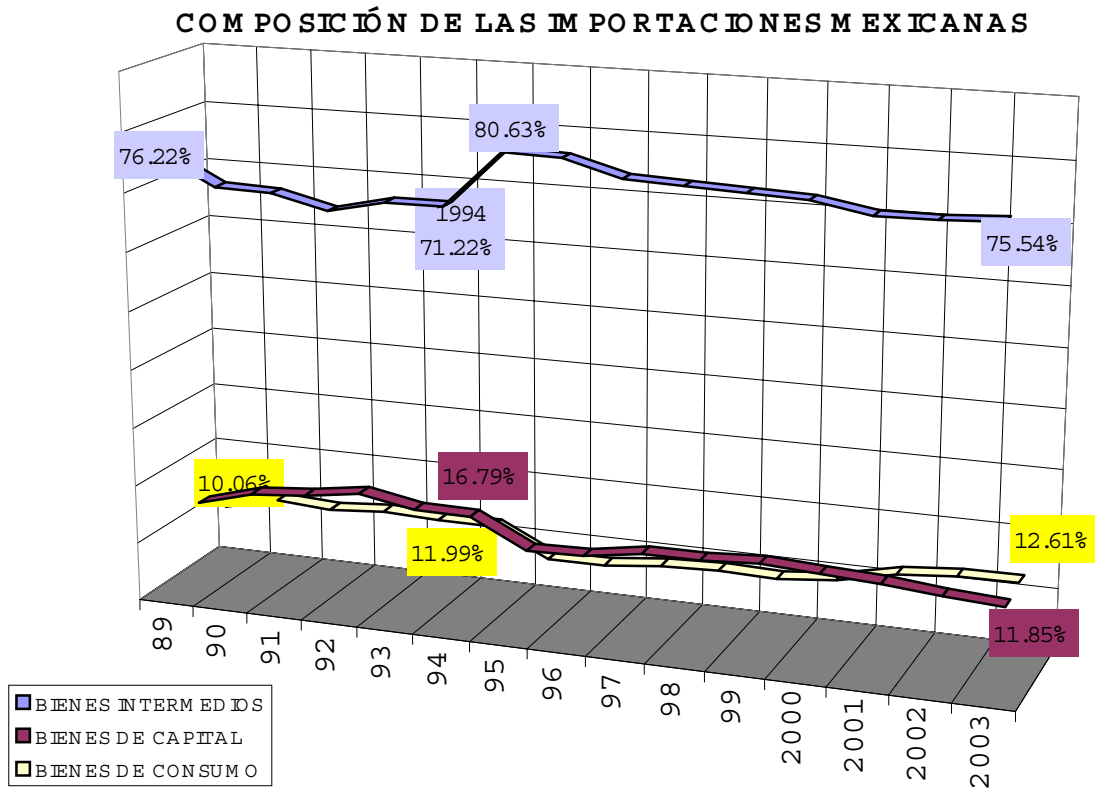
CEPAL La balanza comercial de bienes y servicios. Los datos de 1997 se tomaron del Anuario de 1999, los de 1998 del Anuario de 2000, los de 1999-2000 del Anuario 2001. En todos los casos es el Anexo Cuadro 9. Es la serie más larga de la que CEPAL ofrece información. Se basa en promedios anuales (tanto del PIB como de la balanza comercial) debido a que hay gran variedad año con año y los años buenos no son lo mismos para cada país. Analizarlo en base a su proporción del PIB nos parece que permite una comparación más adecuada. Hay que notar que se trata de balanza comercial tanto de bienes como de servicios. La información disponible en México normalmente es sólo de bienes.

De qué sirve ser un gran exportador, si el comercio internacional no significa ingreso neto de divisas al país. Se diría que ello ha permitido parcialmente financiar sanamente importaciones significativas para el país. Incluso en México los promotores de este modelo, afirman que el déficit comercial se debe a que importamos lo necesario para la modernización del país. Consideramos que esta afirmación no resiste la prueba de los datos.

El análisis de la composición de las importaciones de bienes de México muestra que en su gran mayoría son insumos o materias primas para el sector exportador. En promedio

³ CEPAL Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003. Naciones Unidas 2004. Cuadro 3/I 5x

durante el período del TLCAN (1994-2003) sólo el 13.36% de las importaciones son bienes de capital que podría aducirse que colaboran a un proceso de modernización de la planta productiva nacional. Incluso este porcentaje ha ido bajando a lo largo del período. En 1994 la importación de bienes de capital fue 16.79% del total y para 2003 sólo es 11.85%⁴.



En 1995, a pesar de una de las recensiones más profundas del siglo (-6.2% en el PIB)⁵ y un dólar muy caro (duplica su valor), las importaciones de bienes intermedios por el contrario aumentan en 3.4% respecto al año anterior. En 1995, como en los años anteriores, las importaciones están asociadas a la exportación. Las importaciones de bienes intermedios asociados a la exportación aumentan en 30.9%, mientras que las asociadas al mercado doméstico caen en 29.9%. Situación similar es el caso de las importaciones de bienes de capital: las asociadas a las industrias exportadoras aumentan 33.4% y las no asociadas disminuyen 48.8%⁶.

⁴ Grupo trabajo INEGI, SHCP, B de M Tomado Banco de Información Económica del INEGI, en adelante BIE-INEGI (sector externo/valor de las importaciones por destino de los bienes). En todos los casos en que la información se toma de BIE-INEGI los datos entre paréntesis es el camino para llegar datos citado. En todos los casos incluye maquila para lograr compatibilidad con el criterio seguido a partir de 1991

⁵ INEGI Sistema de Cuentas Nacionales. Tomado de BIE-INEGI Producto Interno Bruto Trimestral/precios e 1993/ variación promedio anual.

⁶ Datos a septiembre de 1995 SHCP Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda externa IV trimestre de 1995.

La planta productiva no puede sustituir importaciones a pesar de la ventaja del dólar excesivamente caro debido a las condiciones precarias en las que se encuentra: o las empresas cerraron o se encuentran con grandes deudas y sin posibilidades de créditos para capital de trabajo. En una encuesta de la American Chamber of Commerce en que se entrevistó a un grupo representativo de sesenta empresas afiliadas (40 de los Estados Unidos, 30 de México y 10 de otros países), se encontró que la primera causa por la cual los fabricantes de bienes finales no pudieron sustituir sus insumos importados fue la escasa disponibilidad de éstos en el mercado nacional. Joshuea Cohen, Director del Departamento de Análisis de la American Chamber, precisó que muchos de los insumos se fabricaban en México hasta hace diez años, esto es, antes de que comenzara la apertura comercial. "Ahora se encuentran con que a pesar de que tiene una ventaja de precios, los productos ya no se fabrican aquí".

4. El Mito del superávit comercial con Estados Unidos

Los datos de la balanza comercial con el mundo son importantes ya que México tiene TLC's con 42 países. Sin embargo, el gobierno mexicano y en general los promotores del TLCAN, afirman que el éxito de dicho tratado es que tenemos superávit comercial con Estados Unidos.

Durante el TLCAN (1994-2003) hemos acumulado un superávit comercial (comercio sólo de bienes, incluye maquila y no incluye servicios) de 182,062 millones de dólares⁷, pero un análisis más profundo dimensiona en su justo valor este hecho.

En primer lugar, Estados Unidos es un país que tiene déficit comercial con casi todo el mundo. Ello no significa un problema para esa economía ya que una gran parte de sus importaciones son intra-firmas estadounidenses, es la Ford Motor Company (Ford) importando de plantas de la Ford fuera de Estados Unidos, o Hewlett Packard (HP), importando a HP. En México no existe información que permita aislar las exportaciones mexicanas a Estados Unidos hechas por empresas estadounidenses, pero es claro que son muy cuantiosas. Por ejemplo, en 1998 las 66 empresas estadounidenses altamente exportadoras que operan en México representan el 27% del total de las exportaciones del país⁸.

En segundo lugar, México ha tenido tradicionalmente superávit comercial con Estados Unidos, la excepción fue 1991-1994⁹.

En tercer lugar, el superávit se debe fundamentalmente a la enorme relación de maquila y/o a la exportación de petróleo crudo. Como puede verse en el siguiente cuadro,

⁷ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI Tomado de BIE-INEGI/sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países. No incluye Puerto Rico, ni las Islas Vírgenes.

⁸ Cálculos propios en base a información de la Revista Expansión " 500 empresas más importantes de México" 1998.

⁹ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI Tomado de BIE-INEGI/sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países. No incluye Puerto Rico, ni las Islas Vírgenes.

sin maquila y sin petróleo nuestra relación comercial con Estados Unidos representa un déficit durante el TLCAN (1994-2003) de 95,154 mdd y si sólo descontamos la maquila el déficit acumulado en el mismo período es de 4,173 mdd.¹⁰

COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO CON ESTADOS UNIDOS. (1994-2003).	
Saldo Comercial	183,863.9
Exportaciones	1,094,164.8
Maquiladoras	559,479.3
Resto	534,685.5
Petroleras	90,981.1
Petróleo Crudo	82,975.7
Resto	8,005.4
No Petroleras	1,003,183.7
Agropecuarias	32,570.3
Extractivas	2,116.0
Manufacturas	968,497.5
Maquila	559,479.3
Resto	409,018.1
Importaciones	910,300.9
Maquiladoras	371,442.3
Resto	538,858.5
Bienes De Consumo	76,879.9
Bienes De Uso Intermedio	733,297.2
Maquila	371,442.3
Resto	361,854.9
Bienes De Capital	100,123.8
Balanza sin petróleo y maquila	-95,154.1
Balanza sin maquila	-4,173.1
Balanza sin petróleo	92,882.9

Cifras en millones de dólares

Fuente Banco de México. Información trabajada por Roberto Gochez

En cuarto lugar, no se ve como lo pactado en el TLCAN en materia de Acceso a Mercado y Desgravación Arancelaria explique una mejora en nuestra relación comercial con dicho país:

◊ No es el TLCAN lo que explica el superávit con Estados Unidos, ya que con Canadá tenemos déficit. En los 9 años previos al TLCAN tuvimos un superávit con Canadá de 668

¹⁰ Cálculo de Roberto Gochez en base a información del Banco de México Inédito. Proporcionada por su autor.

mdd y durante los 10 años del TLCAN tenemos un déficit de -3,741.98 mdd con este país¹¹.

◊ No hay un verdadero reconocimiento de asimetrías entre las economías del ALCA. El gobierno dice que sí, pero su único argumento son los tiempos o calendarios de desgravación que son más largos para México.

◊ Algunos de los productos en los que México en primera instancia había logrado ventajas, éstas fueron anuladas por nuevas negociaciones comprometidas en el proceso para conseguir los votos necesarios para su aprobación en el Congreso de Estados Unidos. Estas negociaciones se encuentran en las llamadas cartas paralelas que no pasaron por la ratificación del Senado Mexicano por lo que recientemente dicha Cámara declara su desconocimiento jurídico. En los productos agrícolas en que México tradicionalmente ha sido competitivo en el mercado de Estados Unidos se pactaron aranceles-cuota, es decir, aranceles bajos para pequeñas cantidades de productos (la cantidad faltante a la producción estadounidense).

◊ Los problemas de fondo de México para exportar a Estados Unidos no han sido los arancelarios, sino las llamadas barreras no arancelarias y en ello no hubo avance sustancial¹²

5. México, con 11 TLC's con 42 países, no diversifica su comercio exterior.

Como hemos dicho, el gobierno de México implementa una política de firmar TLC's con múltiples países a lo largo y ancho del mundo. Argumenta que busca diversificar su comercio. No ha sido así.

En promedio durante los 9 años previos al TLCAN, el comercio con Estados Unidos, su principal socio comercial, era el 76.07% del total y durante los 10 años del TLCAN este promedio subió a 78.61%, es decir aumentó un poco más de 2.5 puntos porcentuales. Llegó hasta 81.07% en el año de 1999, pero ha bajado un poco con el estancamiento económico de Estados Unidos de los últimos años¹³.

En el caso de la Unión Europea la concentración aumenta muy ligeramente al pasar de 6.33% al 6.56% del total¹⁴. Por supuesto el volumen de comercio aumenta significativamente (34.75%), pero fundamentalmente lo que aumenta son las importaciones. El resultado es que el déficit aumenta 89%. De qué sirve aumentar el volumen de comercio si ello significa aumento de la salida de divisas.

¹¹ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI Tomado de BIE-INEGI/sector externo/balanza comercial por zonas geográficas y principales países.

¹² El análisis minucioso de lo pactado en materia de acceso al mercado y desgravación arancelaria puede verse en Andrés Peñaloza y Arroyo, Alberto (Coordinador y Co-autor) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H Cámara de Diputados LVII Legislatura. México 2000. Capítulo IV A. 1. Págs. 59-83

¹³ 1985-1987 Banco. de México. Tomado del Anexo al I Inf. de Gob. de EZPL Pág. 73. No aclara si incluye Puerto Rico. 1988-1990 Banco de México tomado Anexo IV Inf. EZPL Pág. 114-115. No incluye Puerto Rico 1991. Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP. Tomado de INEGI BIE. Sector externo-balanza comercial por zonas geográficas y por países.

¹⁴ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP. Tomado de INEGI BIE. Sector externo-balanza comercial por zonas geográficas y por países.

Además firma TLC's con países con los que prácticamente no tiene comercio. Como puede verse en el cuadro siguiente, quitando el TLCAN y el TLCUEM, el comercio con ningún otro país llega al 0.5% del total. El extremo es firmar un TLC con Nicaragua con el que comerciamos el 0.03% del total de nuestro comercio exterior. Más aún, sumando el comercio con todos los países con los que tiene TLC's (sin contar el TLCAN y el TLCUEM) apenas llega al 2.12% del total. Seguramente lo que el gobierno buscó con estos TLC's fue abrirles oportunidades de inversión a las grandes empresas mexicanas. Desgraciadamente la información oficial mexicana no ofrece datos sobre los volúmenes de inversión de mexicanos en otros países, pero es claro que está ha aumentado, basta pensar en Teléfonos de México (TELMEX) y América Móvil, que ya son los principales operadores de teléfonos en América Latina.

MÉXICO: COMERCIO CON PAÍSES CON LOS QUE TIENE TLC'S

millones de dólares acumulados durante la vigencia de cada TLC						
PAÍS	Exportación	Importación	Vol. Comercio	Balanza	Com. Global	% comercio mundo
TLCAN	\$1,114,880	\$936,560	\$2,051,439	\$178,320	\$2,551,791	80.39%
Canadá (Enero 1994)	\$20,915	\$24,657	\$45,572	-\$3,742	\$2,551,791	1.79%
Estados Unidos (Enero 1994)	\$1,093,965	\$911,903	\$2,005,867	\$182,062	\$2,551,791	78.61%
Mercado común CA	\$5,671	\$2,454	\$8,125	\$3,191		
Guatemala (marzo 2001)	\$1,523	\$349	\$1,873	\$1,174	\$939,350	0.20%
El Salvador (marzo 2001)	\$769	\$107	\$876	\$661	\$939,350	0.09%
Honduras (junio 2001)	\$517	\$86	\$603	\$431	\$854,070	0.07%
Nicaragua (julio 1998)	\$482	\$118	\$600	\$340	\$1,734,928	0.03%
Costa Rica (Enero 1995)	\$2,379	\$1,794	\$4,173	\$585	\$2,411,505	0.17%
Grupo de los 3	\$8,858	\$5,560	14,418	\$3,298	\$2,411,505	0.60%
Venezuela (enero 1995)	\$4,593	\$3,494	\$8,087	\$1,099	\$2,411,505	0.34%
Colombia (enero 1995)	\$4,265	\$2,066	\$6,332	\$2,199	\$2,411,505	0.26%
Bolivia (Enero 1995)	\$247	\$119	\$366	\$129	\$2,411,505	0.03%
Chile (agosto 1999)	\$1,544	\$4,279	\$5,822	-\$2,735	\$1,459,311	0.40%
Unión Europea (julio 2000)	\$18,542	58,364	76,905	-\$39,822	\$1,171,783	6.56%
AELC (julio 2001)	\$1,342	\$2,244	\$3,586	-\$902	\$826,890	0.43%
Israel (Julio 2000)	\$171	\$975	\$1,147	-\$804	\$1,171,783	0.10%

Cálculo propio en base a Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, Secretaría de Hacienda y Secretaría de Economía Tomado de BIE-INEGI: Sector Externo/Balanza Comercial por Zonas Geográficas y Principales países.

Notas: En cada caso se toma el período de vigencia del TLC. Para la Unión Europea (UE) son los 15 países con los que inicio el TLCUEM en 2000, los otros 15 entraron en 2004 (la fuente en el total incluye otros no miembros de la UE y fueron restados). En el caso de AELC son datos sólo de Noruega y Suecia ya que no hay datos de Islandia y Liechtenstein. No se puede sacar el % de concentración con el Mercado Común Centroamericano debido a que los TLC's abarcan períodos distintos.

México es el país latinoamericano o caribeño con el comercio más concentrado en un solo país, Estados Unidos. El siguiente cuadro muestra la diversificación lograda en las exportaciones de los principales países exportadores de América Latina y El Caribe. Como puede verse con excepción de México y Venezuela las economías exportadoras de América Latina y El Caribe tienen una gran diversificación en el destino de sus exportaciones.

DIVERSIFICACIÓN DESTINO EXPORTACIONES

Principales países exportadores 2002

	AL Y CARIBE	EU	U.EUROPEA	ASIA-PACÍFICO	JAPÓN	OTROS
MÉXICO	3.13%	89.10%	3.24%	0.99%	0.29%	3.25%
BRASIL	18.73%	25.46%	25.06%	10.16%	3.50%	17.10%
ARGENTINA	42.39%	11.50%	19.84%	9.74%	1.59%	14.89%
CHILE	20.68%	19.98%	23.57%	16.00%	11.22%	8.56%
Venezuela	19.58%	56.42%	8.24%	1.04%	0.30%	14.42%

CEPAL: Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe 2002-2003.

Anexo Estadístico. Clasificación según destino de consumo Cuadro 1.10B

Brasil cuadro 1.9 B. Argentina Cuadro 1.4 B. México Cuadro 1.23 B. Chile Cuadro 1.10B

Venezuela Cuadro 1.35 B

6. Las exportaciones mexicanas no son un motor del crecimiento general de la economía

La estrategia mexicana era crecer basándose en exportar. Efectivamente las exportaciones son cada vez un porcentaje más importante de la demanda global: en 1993 las exportaciones eran un 12.79% de la demanda global y en 2003 ya es el 24.97%¹⁵. Sin embargo, se trata de exportaciones desconectadas del resto de la economía, no tienen efecto de arrastre sobre sus cadenas productivas ya que prácticamente todo lo importan, son islas exitosas en un país estancado.

Casi la mitad (45%) de las exportaciones son maquila¹⁶ que compran en el país en promedio durante el TLCAN sólo el 3%¹⁷ (no incluye mano de obra, incluyendo la mano de obra tienen aproximadamente 20%¹⁸) de sus insumos. Otro 42% de las exportaciones son manufacturas no maquiladoras¹⁹ que incluyendo la mano de obra tienen aproximadamente 30% de contenido nacional²⁰. Sólo un poco más de 12 % de las exportaciones tienen alto

¹⁵ INEGI Sistema de Cuentas Nacionales Tomado de BIE-INEGI (Oferta y demanda global de bienes y servicios/a precios constantes 1993 / demanda/exportación)

¹⁶ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI. Tomado de BIE-INEGI (sector externo /Resumen Comercio Exterior /Presentación actual)

¹⁷ INEGI. Estadísticas de la Industria maquiladora de exportación Tomado de BIE-INEGI (Industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/por entidad federativa/ total nacional/insumos consumidos)

¹⁸ Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior** Ed. Banco de Comercio Exterior. Agosto de 1995. Cuadro 5 Pág. 599. Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez Tercero.

¹⁹ Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, SHCP, SECOFI. Tomado de BIE-INEGI (sector externo /Resumen Comercio Exterior /Presentación actual)

²⁰ Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior** Ed. Banco de Comercio Exterior. Agosto de 1995. Cuadro 5 Pág. 599. Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez Tercero. Los datos de 1997 en adelante son estimaciones propias.

contenido mexicano (petróleo y otras primarias). Antes de iniciar la apertura comercial en 1982 las exportaciones manufactureras no maquiladoras tenían 91% de contenido mexicano²¹.

Se dice que las empresas exportadoras no compran a empresas mexicanas debido a lo poco competitivo de nuestras industrias, pero no siempre es así. Hay casos que documentan lo anterior.

La empresa “Grupo Rubestos”, productora de balatas para frenos, vendía a la Volks Wagen (VW) de México gran parte de sus balatas. Un día le cortaron el pedido. Después de meses de intentar saber la razón, un funcionario de la empresa confiesa que sus balatas son de mejor calidad y de un precio similar a las que actualmente compran; pero “no hay mejor negocio que comprarse a sí mismo” (la VW tiene en otras partes del mundo fábricas de balatas). El mismo empresario decide entrar a un nicho de mercado en el que considera no tendrá problemas. Orienta su producción a fabricar balatas especiales (sobre medida) para la industria llantera. Sin embargo, un día dejan de comprarle. Le extraña ya que la gran industria de balatas tiene poca flexibilidad para producir balatas de tamaño especial, investiga que pasó y descubre que algunas llanteras norteamericanas han decidido simplemente no comprar en México. En ninguno de estos casos se le dio al fabricante mexicano la posibilidad de competir.²²

La desintegración de las cadenas productivas mexicanas no se inicia con los TLC’s, pero lo menos que se podía esperar de los negociadores del TLCAN, ya que este es el principal de los tratados, es que lograran reglas que ayudaran a mejorar esta situación y no fue así, la forma como se negoció el TLCAN es un factor importante de este poco contenido mexicano de nuestras exportaciones por las siguientes razones:

◇ Las empresas exportadoras no están obligadas a someter a concurso sus compras como sí lo está el Estado y las empresas públicas. Muchas veces las empresas mexicanas ni siquiera tienen oportunidad de competir. En realidad las grandes empresas transnacionales han impulsado los TLC’s para facilitar su integración intra-firma sin tener que cumplir diversos requisitos o normatividad de las legislaciones de cada país. La globalización neoliberal busca la integración de las distintas plantas de las grandes corporaciones transnacionales, no la integración de los países en que operan a la dinámica económica mundial. Si realmente se fuera consecuente con la teoría del libre comercio y la competencia, habría que haber pactado en el TLCAN mecanismos que obligaran licitar compras cuantiosas, pero ello sólo se pactó para las compras del Sector Público. Es paradójico que se obligue al sector público a licitar todas sus compras y obras importantes y

²¹ Cálculo de Héctor Vázquez Tercero "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior** Ed. Banco de Comercio Exterior. Agosto de 1995. Cuadro 5 Pág. 599. Los datos de 1995 y 1996 fueron proporcionados al autor por cortesía de Vázquez tercero.

²² Entrevista realizada por el autor con su dueño Ing. Rubén Barrios Graff. 1997. Sobre las condiciones pactadas en los TLC’s véase Jorge Calderón y Alberto Arroyo (coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte -Análisis Crítica y Propuesta** Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) México 1993.y Andrés Peñaloza y Alberto Arroyo (Coordinadores) **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea**. Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio. México 2000

con ello se impida que se utilicen dichas compras o inversiones como parte de una política económica tendiente a desarrollar la industria nacional y no se haga lo mismo con las grandes corporaciones. Si se dice que la competencia favorece bajar precios y con ello favorece al consumidor, ¿por qué las grandes corporaciones no licitan sus compras y con ello ponen a competir a sus proveedores? La verdad es que el objetivo real no es la competencia que beneficia al consumidor, sino maximizar las ganancias privadas y por ello prefieren comprarse a sí mismos.

◇ Por otra parte las reglas de origen negociadas en todos los TLC's que ha firmado México no exigen un contenido nacional, sino sólo de la región con la que se pacta cada tratado. Es decir, para que una mercancía se pueda exportar desde nuestro país con ventajas arancelarias no tiene que ser mexicana, puede tener 0% de insumos mexicanos, lo que se exige es que sus componentes sean de la región. De esta forma tampoco se favorece que nuestras exportaciones sean cada vez más mexicanas.

◇ Gran parte de las grandes empresas exportadoras son de propiedad extranjera y el tratado, en el capítulo de inversión, prohíbe prácticamente poner cualquier requisito de desempeño a dichos inversionistas. En estas condiciones tampoco se les puede pedir que abran a la competencia la compra de sus insumos y mucho menos exigirles que compren al menos un porcentaje en el país.

◇ Enfrentar los problemas mencionados implica una política industrial definida y el TLCAN limita extremadamente las posibilidades de conducción de un proyecto nacional de desarrollo, deja todo a las fuerzas del mercado.²³

La estrategia de México era crecer con base en las exportaciones y por ello trata de abrir mercados externos firmando TLC's; pero la realidad es que las exportaciones mexicanas no tienen efecto multiplicador en el conjunto de la economía debido a que están desconectadas de las cadenas productivas nacionales. Esta problemática es reconocida por los analistas del sector empresarial. La Revista Expansión concluye:

*“hay dos elementos que deben estar en el centro de la atención. El primero es que el afianzamiento del proyecto maquilador, sin una aportación vigorosa de la industria nacional local, permitirá a México aumentar sus exportaciones, pero con reducidos beneficios para el desarrollo industrial y el nivel de vida de la población. Derivado de esto, el segundo elemento es que el avance constante de las exportaciones sustentado en un alza proporcional de las importaciones significa una reducida generación de divisas, cuando no la transferencia neta de recursos, con lo que los beneficios de un mayor comercio se desvanecen”.*²⁴

²³ Véase especialmente **Tratado de Libre Comercio de América del Norte** op. cit. capítulo XV, X, XI y III: Así como sus correspondientes análisis en Alberto Arroyo y Jorge Calderón (Coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis Crítico y Propuesta** op. cit.

²⁴ Revista **Expansión**. Agosto 1999 Págs. 56 y 59.

7. El comercio exterior no ha sido una fuente de financiamiento, ni una palanca de crecimiento.

La receta del Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), ratificada una vez más en la Cumbre de Financiamiento para el Desarrollo, realizada en Monterrey, N.L. México en 2002, es financiarse sobre la base de exportar y por ello hay que acceder a los mercados mundiales. Sin embargo, como ya analizamos, México, a pesar de su red de TLC's tiene un enorme déficit comercial por lo que no es una fuente de entrada sino de salida de divisas. Se suele aducir que estas exportaciones permiten financiar parte de las importaciones importantes para modernizar la planta productiva, pero ya también analizamos que la gran mayoría de las importaciones son insumos y no bienes de capital. En realidad México no ha logrado compaginar crecimiento y superávit comercial. Cuando la economía mexicana crece tenemos grandes déficit comerciales con el mundo, lo que significa que mientras más crecemos salen más recursos del país.. Como puede verse en el cuadro siguiente, el superávit en nuestro comercio con el mundo está íntimamente relacionado con períodos de recesión de la economía.

BALANZA COMERCIAL Y CRECIMIENTO

AÑO		BALANZA COM PROMEDIO C/MAQUILA	TASA MEDIA INC DEL PIB	DÉFICIT/CADA PUNTO PIB
1970-1981	DEFICIT	(1,991.3)	6.87%	(289.8)
1982-1988	SUPERAVIT	8,398.6	0.19%	
1989-1994	DEFICIT	(9,272.2)	3.90%	(2,377.5)
1995-1997	SUPERAVIT	4,747.7	1.73%	
1998-2003	DEFICIT	(7,498.9)	2.83%	(2,649.8)

Fuentes: **Balanza Comercial.** 1970-1980 Banco de México Tomado del Anexo al III Informe de Gobierno de CSG Pág. 201. 1981-1985 Banco de México. Tomado Anexo VI Informe de Gobierno CSG Pág.140. 1986-1988 Banco de México tomado del II Inf. de Gob. EZPL Pág. 95. 1988-1991 Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco. Méx. Tomado Anexo V inf. EZPL Pág. 113. 1991...Grupo de trabajo INEGI, SHCP, Banco de Méx. Tomado BIE-INEGI (Sector externo/ resumen del comercio exterior/metodología actual)

Tasa media de incremento del PIB. * Hasta 1981 el Cálculo a partir de la serie en pesos de 1980 Tomado de INEGI-BIE (Estadísticas de la Contabilidad Nacional/ PIB por Gran división, división y rama de actividad económica). * De 1981 en adelante a partir de la serie en pesos 1993 PIB Trimestral/a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/total

8. A modo de Conclusión

En síntesis, el aumento del volumen de comercio de México con el mundo, no sólo no ha sido un motor de crecimiento significativo como se pretendía, sino que la enorme red de TLC's firmados por México, no ha significado una diferencia importante de nuestro país en comparación con el resto de América Latina y el Caribe.

En términos absolutos, México sí es el gran exportador de la región, por encima de economías más grandes como la de Brasil; pero no en términos relativos, ya que algunas

pequeñas economías de la región han logrado un crecimiento más acelerado de sus exportaciones. A pesar de ser un gran exportador es el país de la región con mayor déficit comercial en números absolutos y en términos de proporción del PIB México es en la región el 8° país con mayor déficit comercial. La gran cantidad de TLC's firmados no ha significado una diversificación de sus relaciones comerciales, es el país de América Latina y el Caribe que tiene la más grande concentración de sus exportaciones a un solo mercado, incluso ha aumentado su concentración en el mercado estadounidense. En síntesis, la gran cantidad de TLC's no ha hecho una diferencia importante de México en el contexto latinoamericano. Además, como hemos resumido ahora y desarrollado en otras publicaciones, el comercio exterior no ha logrado los objetivos que el gobierno mexicano se planteó cuando negoció dichos tratados: lograr un crecimiento estable y sostenido.

INVERSIÓN EXTRANJERA

Efectivamente México es un gran receptor de Inversión Extranjera Directa (IED), 136,970.6 mdd en los 10 años del TLCAN²⁵. Los volúmenes promedio anual aumentaron después del TLCAN. En los 5 años anteriores al TLCAN el promedio fue de 3870.4 mdd y durante los 10 años del TLCAN aumenta a 13,670 mdd No es que necesariamente siempre sea bueno más inversión extranjera directa, pero recordemos que era un objetivo prioritario de los TLC's y se consiguió. Sin embargo, como hemos mostrado en otros escritos²⁶ ésta inversión no tuvo efectos significativos en el crecimiento de la economía que era el objetivo último y fundamental. Más adelante, volveremos brevemente sobre lo anterior, antes veamos este indicador mexicano en el contexto latinoamericano y caribeño.

1. México, a pesar de tantos TLC's y APRIS, no es el primer receptor de inversión extranjera directa.

Los flujos de inversión extranjera directa responden a múltiples factores. No negamos la importancia de Tratados de Libre Comercio y/o Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones y los privilegios y derechos que dan a los inversionistas como un factor de atracción de la IED, pero dichos tratados no bastan. Veamos algunos datos duros que lo demuestran:

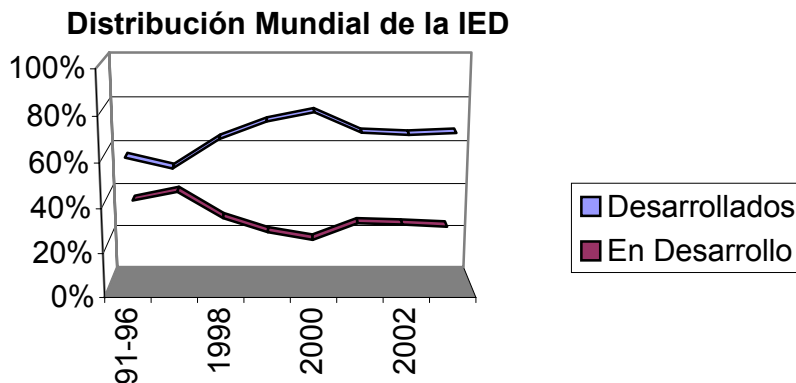
1) Ninguno de los países altamente desarrollados (Grupo de los 7) tiene firmado acuerdos sobre inversiones, ni de libre comercio con otro miembro del Grupo y es entre ellos donde se da la enorme mayoría de la inversión directa²⁷. En promedio de 1991 a 2003 el 70.35% de la inversión extranjera directa se da entre países desarrollados²⁸. La gráfica siguiente muestra la evolución de la distribución mundial de este tipo de inversión y como puede verse incluso los países en desarrollo van perdiendo terreno.

²⁵ Banco de México, Balanza de Pagos Tomado de BIE-INEGI (sector externo/balanza de pagos/cuenta de capital/pasivos/inversión extranjera).

²⁶ Citados en la nota 1

²⁷ Se revisó la lista de todos los acuerdos de inversión firmados por los países del grupo de los 7 en UNCTAD www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2344&lang=1

²⁸ UNCTAD Tomado de CEPAL **Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003**. Página 26



2) Dentro de los países en desarrollo, China es el gran receptor de inversión extranjera²⁹ y no es precisamente debido a concesiones y privilegios, sino se da a pesar de que hay fuertes regulaciones a la inversión extranjera directa.

3) Dentro de América Latina y el Caribe la mayor IED es en Brasil. Durante los 10 años del TLCAN la inversión extranjera directa neta en Brasil es 165,108 mdd y en México sólo 134,969 mdd (22.33% menos). Ello no era así. Es precisamente durante la época del TLCAN cuando Brasil supera a México. De 1991 a 1995 México recibe en términos netos 4 veces más IED que Brasil: 6,805 mdd en promedio anual frente a 1,665 mdd de Brasil. Las cosas se invierten a partir de 1996, aunque en los últimos tres años vuelve México a superar ligeramente a Brasil en este indicador³⁰. Es importante resaltar que Brasil, el gran receptor absoluto de IED en la región, es de los países que menos APRIS ha firmado (sólo cuatro y ninguno con Estados Unidos, la Unión Europea o cualquier país altamente desarrollado) y uno de los grandes opositores en las negociaciones del ALCA a incluir en dicho Tratado provisiones similares a las del Capítulo 11 del TLCAN.

4) El volumen bruto de inversión no es quizás el indicador más relevante debido a la enorme diferencia en tamaño de las economías de la región. No es lo mismo mil millones de dólares para Brasil que para Dominica o Saint Kitts y Nevis (las economías más pequeñas del Continente). Tampoco consideramos adecuado ver tasas de crecimiento debido a que los volúmenes anuales tienen una gran dispersión. Hay países que en el último año llega muy poca IED y sin embargo hay otros años en que recibe grandes volúmenes.

Consideramos que un indicador más adecuado es ver la IED directa neta promedio anual como porcentaje del PIB (también promedio en moneda constante). Por supuesto, lo importante no es sólo el volumen absoluto o relativo de la inversión extranjera, sino sus aspectos cualitativos de los que más adelante hablaremos para el caso de México.

²⁹ UNCTAD Tomado de CEPAL **Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003**. Página 26

³⁰ Cálculos en base a CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004. Anexo cuadro 12 X Hay que notar que se trata de Inversión extranjera directa neta calculada por la CEPAL que no coincide con las fuentes mexicanas. Todo parece indicar que en ambas fuentes está sub-registrada ya que el Banco de México sólo tiene registros a partir de 2001 y de entonces a 2003 suman 5,708.9 mdd. Sólo lo que se sabe de inversión de América Móvil en el extranjero es muy cercano a dicha cantidad.

México está muy lejos de ser de los principales receptores de este tipo e inversión como porcentaje de su PIB. Bolivia recibe 2.5 veces más. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) sólo ofrece información de IED de 20 países y entre ellos México es el 10^o³¹.

El siguiente cuadro presenta este indicador para los países de la región de los que se dispone de información.

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA NETA COMO % DEL PIB AB/
AMERICA LATINA Y EL CARIBE (Millones de dólares)**

País	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003c	promedio	acumulado	inv %
											1994-2003	1994-2003	del PIB
Bolivia	130	393	474	731	952	983	723	660	654	357	606	6 056	8.00%
Panamá	402	223	416	1 299	1 203	864	700	405	78	576	617	6 166	6.95%
Nicaragua	40	75	97	173	184	300	267	150	204	241	173	1 731	4.63%
Rep. Dominicana	207	414	97	421	700	1 338	953	1 079	961	700	687	6 869	4.50%
Ecuador	576	452	500	724	870	648	720	1 330	1 275	1 637	873	8 733	4.03%
Perú	3 289	2 550	3 487	2 056	1 580	1 811	662	1 070	2 391	958	1 985	19 854	3.39%
Costa Rica	293	331	421	404	608	614	400	445	628	466	461	4 611	3.37%
Honduras	35	50	91	128	99	237	282	195	143	216	148	1 475	3.33%
Venezuela	455	894	1 676	5 036	3 942	2 018	4 180	3 479	- 241	2 100	2 354	23 539	3.28%
México f/	10 973	9 526	9 186	12 830	11 602	12 476	16 405	26 537	14 435	11 000	13 497	134 969	3.12%
Chile	1 672	2 205	3 681	3 809	3 144	6 203	- 348	3 045	1 139	1 164	2 572	25 715	3.08%
Argentina e/	2 622	4 112	5 349	5 508	4 966	22 630	10 654	3 304	1 741	1 103	6 199	61 989	2.42%
Brasil	2 035	3 475	11 667	18 608	26 002	26 888	30 497	24 715	14 084	7 137	16 511	165 108	2.32%
El Salvador d/	0	38	- 7	59	1 103	162	178	260	234	139	217	2 165	2.07%
Colombia	1 298	712	2 784	4 753	2 033	1 336	1 973	2 493	1 171	991	1 954	19 543	2.03%
Paraguay	137	98	144	230	336	89	98	77	- 26	14	120	1 199	1.41%
Guatemala	65	75	77	84	673	155	230	456	110	104	203	2 029	1.21%
Uruguay	155	157	137	113	155	235	274	319	181	131	186	1 856	1.00%
Haití	0	7	4	4	11	30	13	4	6	7	9	87	0.25%

Cálculos en base a CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004. Anexo cuadro 12 X. La CEPAL por error se saltó la columna de 1996 que fue tomada del cuadro general de financiamiento externo.

a/ Corresponde a la inversión directa en la economía declarante, deducida la inversión directa de residentes de esa economía en el exterior. Para algunos países ésta información no está disponible. Incluye la reinversión de utilidades.

b/ Conforme a la quinta edición del manual de Balanza de pagos del FMI, todas las transacciones entre empresas no financieras de inversión directa y sus empresas matrices y afiliadas se incluyen como inversión directa.

c/ Cifras preliminares.

d/ A contar de 1998 el Banco Central de Reserva de El Salvador cuenta con un registro sistemático sobre cifras de Inversión Extranjera Directa.

e/ Esta partida para 1999 incluye el valor de la inversión de REPSOL en Yacimientos Petrolíferos Fiscales. Parte de este monto corresponde a compra de acciones de la empresa en poder de no residentes. El valor de esta última da origen en el Balance de Pagos a un débito en la partida de Inversión de Cartera.

f/ En 2001 incluye el valor de la inversión de Citigroup en Banamex.

³¹ CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004. Anexo cuadro 12 X

Los cuatro elementos anteriores muestran la superficialidad del discurso oficial en México y en muchos de los países de la región, de que para atraer inversión extranjera lo principal es conceder derechos a los inversionistas, des-regular. Efectivamente los derechos y desregulación pactada en el TLCAN son un factor de atracción de la inversión extranjera directa, pero mucho más importante es el que el país ofrezca campos de inversión con altos márgenes de ganancia y para ello no basta el marco normativo. Como se ha mostrado no es México o Chile, los países con más TLC's o APRIS, los que reciben mayor inversión, ni en términos absolutos, ni en proporción su PIB.

2. Las estrategias de las corporaciones para invertir fuera de su país de origen.

La CEPAL en su análisis de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, ha sistematizado los diversos objetivos estratégicos de las grandes corporaciones para invertir en nuestros países y de ella podemos sacar los siguientes elementos³².

Hay empresas que **buscan materias primas**: petróleo, gas o minerales y éstas han privilegiado inversiones en la Zona Andina. Es importante resaltar que los TLC's de México, aún tienen algunas restricciones para invertir en esta área debido a mandatos constitucionales. Sin embargo, ello no ha impedido que con subterfugios legales se den ya inversiones en este sector. El gobierno de Vicente Fox se ha empeñado en abrir este sector a la inversión privada nacional y extranjeras. Ello ha provocado la oposición, no sólo de los sectores populares, sino de un importante sector del Partido Revolucionario Institucional (PRI). A pesar de la oposición y de la prohibición constitucional, de hecho ha habido fuerte inversión extranjera en hidrocarburos y electricidad, pero disfrazada de contratos de servicios o de créditos (contratos de servicios múltiples, PIDIREGAS o en "pequeña producción de electricidad"). Otro campo de inversiones extranjeras aún no muy explotado (o al menos no hay estadísticas explícitas) es el de la biodiversidad y el del agua. El abrir estos sectores a la inversión extranjera directa es uno de los elementos que se busca en el llamado TLCAN plus, del que cada vez se habla más y todo indica que se han iniciado negociaciones secretas.

En el área de servicios esta estrategia se concentra en el Turismo, en el que México ha sido uno de los grandes destinos para estas inversiones.

La estrategia de otros corporativos es la **búsqueda de mercados locales o regionales**. En este aspecto México ha sido destino de fuertes inversiones en alimentos, bebidas y tabaco. En el sector automotriz la inversión en Brasil tiene este objetivo, en cambio en México responde a otra estrategia: abaratar costos y vender en otros mercados. En el campo de los servicios, las inversiones en México son principalmente en la compra de Bancos y Compañías de Seguros. En esta área el TLCAN tenía aún restricciones en cuanto cupo de mercado, pero la crisis de 1995 fue el contexto en el que unilateralmente se cambiaron las leyes internas para permitir 100% de inversión extranjera en los grandes bancos y quitar los límites en cuanto dominio del mercado. En los hechos salvo dos pequeños bancos, el resto es 100% extranjero. Durante el período del TLCAN el 26.4 % de

³² CEPAL **Inversión Extranjera en América latina y el Caribe 2003** capítulo 1 apartados C y D y Capítulo 2

la inversión directa fue en el sector financiero (más aún de 2001 al primer trimestre de 2004 fue el 43.27%)³³. También ha sido destino de grandes inversiones en establecimientos comerciales comprando o asociándose con las grandes cadenas de supermercados: Aurrera-Walt Mart y Comercial Mexicana-Costco. En este sector se invirtió el 10.3% de la IED que llegó al país durante el TLCAN³⁴.

La tercera estrategia sistematizada por la CEPAL es **la búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados**. La CEPAL habla de “búsqueda de eficiencia”, bonita forma de llamarle a la búsqueda de disminuir costos, fundamentalmente por la mano de obra barata. Es el caso típico de las maquiladoras que en México durante el TLCAN significan el 14.8% de la IED, pero también gran parte de la inversión general en manufacturas (que incluyendo la maquila significa el 48% de la inversión directa)³⁵.

No es posible hacer un cálculo exacto de las proporciones de la IED en México que responda a cada una de las estrategias, pero es muy probable que la mayor proporción se deba a “la búsqueda de eficiencia” debido a los bajos estándares ambientales, laborales y especialmente salariales existentes en México; mientras que en Brasil sí es un factor esencial la búsqueda de su mercado interno o el mercado regional del MERCOSUR. En lo que sí ha sido México un país atractivo para la inversión en la búsqueda de mercado ha sido en el área financiera y turística.

3. En México, a pesar de tantos tratados, la inversión extranjera directa proviene fundamentalmente de un sólo país.

A pesar de que México tiene acuerdos internacionales que incluyen inversiones con 47 países, durante el período del TLCAN el 68% de la inversión extranjera es de un solo país, Estados Unidos. Incluso la entrada en vigor en 2000 de un TLC con la Unión Europea no ha cambiado mucho esta situación. De 1994 a 1999 la inversión de la Unión Europea en México era el 23% del total y de 2000 (año de entrada en vigor del Tratado e Libre Comercio con la U.E.) a 2003 es ligeramente menor, 21.2%³⁶.

La CEPAL nos ofrece información de los 8 países con mayor inversión extranjera y ninguno tiene tanta concentración e un solo país inversor. Los datos se desglosan en el siguiente cuadro.

³³ Secretaría de Economía Dirección de Inversión Extranjera “Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Enero Marzo 2004. Tomado de www.economia.gob.mx

³⁴ Secretaría de Economía Dirección de Inversión Extranjera “Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Enero Marzo 2004. Tomado de www.economia.gob.mx

³⁵ Secretaría de Economía Dirección de Inversión Extranjera “Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Enero Marzo 2004. Tomado de www.economia.gob.mx

³⁶ Secretaría de Economía Dirección de Inversión Extranjera “Informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Enero Marzo 2004. Cuadro 4. La información es a 2003 Tomado de www.economia.gob.mx

PRINCIPAL INVERSOR EXTRANJERO EN PAÍSES SELECCIONADOS 1996-2003		
País	%	Principal inversor extranjero
México	66%	Estados Unidos
Brasil	22%	Estados Unidos
Argentina	43%	España
Chile	25%	Estados Unidos (24% España)
Bolivia	34%	Estados Unidos
Colombia	25%	Estados Unidos
Ecuador	34%	Estados Unidos
Venezuela	25%	Estados Unidos

Se trata de Inversión Directa. CEPAL. Basado en Secretaría de Economía de México, Banco Central de Brasil, Ministerio de Economía de Argentina, Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, Banco Central de Bolivia, Banco de la República de Colombia y Banco Central de Colombia.

Chile es el país más diversificado (igual que el caso de sus exportaciones): Estados Unidos 25%, España 24%, Canadá 14%, Reino Unido 11%, Italia 4%, otros 22%. En segundo lugar Brasil, seguido por Argentina.

4. Pocos resultados cualitativos de la IED en México³⁷

Los promotores del TLCAN presumen grandes éxitos cuantitativos. Como ya dijimos, efectivamente la inversión extranjera directa aumentó notablemente después del TLCAN. En realidad los volúmenes promedio e la inversión extranjera total no variaron notablemente. Durante el TLCAN el promedio anual es de 17,342 mdd, cantidad muy similar al promedio de los 5 años previos del TLCAN (16,565 mdd). Lo positivo es que la mayoría de esta inversión es directa, el 78.98%, 136970.6 mdd, mientras que en los 5 años previos al TLCAN sólo el 23.36% era inversión directa³⁸

Es importante este cambio de composición y que la mayoría de la inversión extranjera sea directa. Ello significa mayor estabilidad. En promedio durante los 5 años previos entraron 3,870.4 mdd. de inversión directa y durante los 10 años del TLCAN este promedio se cuadruplica para llegar a 13,697 mdd.³⁹ Este cambio de composición es muy positivo, pero veremos más adelante que no se debe al TLCAN, sino a cambios en las tendencias del mercado.

La Inversión Extranjera Directa

1. El objetivo de atraer IED, era impulsar un crecimiento económico más acelerado y estable que como veremos en el siguiente apartado no se logró. Por qué un volumen tan

³⁷ Este tema ha sido analizado en otros escritos del autor por lo que ahora sólo se abordará resumidamente actualizada información. Ver referencia en la nota 1.

³⁸ Fuente: Banco de México, Balanza de Pagos. Tomado de INEGI BIE. (Sector externo/balanza de pagos de México/Cuenta de capital/pasivos/inversión extranjera)

³⁹ Secretaría de Economía. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. "Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México septiembre-diciembre 2003" Cuadro 1. Tomado de su hoja Web www.economia.gob.mx

grande de inversión 3.12% del PIB en promedio durante 10 años no se traduce en crecimiento (se trata de la inversión neta, es decir ya descontando la inversión de mexicanos en el exterior)

La IED se sitúa en los sectores estratégicos y más dinámicos de la economía mexicana y por ello se podía esperar que tuviera un efecto mayor en el crecimiento. El 49.5% se concentra en el sector manufacturero, que es el gran exportador, 24.7% en servicios financieros y 10.4% en el comercio.⁴⁰

Una primera explicación, es que una proporción importante de dicha inversión en realidad es compra de empresas o establecimientos ya existentes⁴¹. Esto es evidente en el sector financiero. Compraron el 100% de casi todos los bancos, sólo quedan de mayoría mexicana los dos más chicos: Banorte y Banco Azteca. En el 2003 poseen el 89% de todo el sector financiero. Pero también en el sector comercial Walt Mart compró la cadena de supermercados más grande del país que era Aurrera y ahora domina cerca de la mitad de ese mercado. Costco se asoció con Comercial Mexicana que era la segunda en importancia.

La mitad de la IED llegó al sector manufacturero pero tampoco tuvo demasiado efecto en el crecimiento general de la economía debido a que favoreció una tendencia, que viene desde la apertura a principios de los 80's, a desconectarse de las cadenas productivas nacionales. Como ya vimos, las manufacturas son las responsables de la mayoría de las exportaciones pero el 45.42% de las exportaciones totales del país son maquiladoras⁴² que en promedio durante los 10 años del TLCAN sólo el 3% de sus insumos es del país⁴³ y por ello no tienen prácticamente ningún efecto multiplicador sobre el resto de la economía. Otro 42.4% de las exportaciones totales del país son manufacturas no maquiladoras, que como ya dijimos, incluyendo la mano de obra sólo tienen aproximadamente 30% de contenido mexicano.

2. En el contexto de las negociaciones del TLCAN se reformó nuestra Constitución en materia de Propiedad Agraria. Uno de los argumentos era atraer inversión, tanto nacional como extranjera, a este sector. Sin embargo, prácticamente no ha llegado inversión extranjera al campo mexicano, sólo el 0.22% del total en el período del TLCAN⁴⁴.

3. Desde el punto de vista geográfico hay abandono de las zonas marginadas como destino de la inversión extranjera. El centro del país (la capital y el Estado de México) y la zona norte o fronteriza (que además de la maquila incluye a Monterrey que es el otro polo

⁴⁰ *Ibíd.* Cuadro 2 por sector económico.

⁴¹ La información estadística no permite separar cuanto es compra de empresas y cuanto son inversiones nuevas. Sin embargo, basta que cada año uno sume el valor de las principales empresas que se vendieron y lo compare con el monto total.

⁴² Cálculo en base a Grupo de Trabajo INEGI, Banco de México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público y Secretaría de Economía. Tomado de BIE-INEGI (Sector externo/Resumen del Comercio exterior/Presentación actual).

⁴³ INEGI **Estadísticas de la Industria maquiladora de exportación** Tomado de BIE-INEGI (Industria maquiladora de exportación/indicadores mensuales/por entidad federativa/ total nacional/insumos consumidos)

⁴⁴ *Ibíd.* Cuadro 2 por sector económico.

industrial) concentra al menos el 85% de la inversión extranjera directa. En contraste, los cinco Estados con mayor marginalidad sólo reciben el 0.70% de dicha inversión a pesar de que en ello también hay zonas desarrolladas y de alto turismo como Acapulco⁴⁵.

Lo anterior es fruto de dejar todo al mercado. Las zonas marginadas y el sector agrario no recibirán grandes inversiones si no es por una política deliberada del Estado que necesariamente implicará inversiones gubernamentales en infraestructura y probablemente otros incentivos. El TLCAN, por su parte, camina en sentido contrario: desregula y deja en puras razones de mercado y maximización de la ganancia el lugar al que irá la inversión extranjera. Más aún, el TLCAN limita las posibilidades de una política activa en materia económica ya que violaría los compromisos en materia de políticas de competencia.

Ciertamente la inversión privada no se realizará si no se esperan ganancias, no se le puede pedir otra cosa. Es por ello que la inversión pública y políticas públicas específicas debe crear las condiciones para atraerla, pero dentro de un plan de desarrollo sustentable consensuado con las comunidades.

Recientemente se propone un ambicioso proyecto de atracción de inversión, tanto extranjera como nacional, a una amplia zona de alta marginalidad, nos referimos al Plan Puebla-Panamá (PPP). Bienvenido un proyecto explícito de política pública para atraer inversión a una zona tan deprimida y de extrema pobreza. Sin embargo, al ver el contenido concreto de dicho proyecto, el entusiasmo se convierte en decepción y preocupación. Veamos brevemente algunos de sus rasgos esenciales y sus consecuencias previsibles.

- Un amplio proyecto de bioprospección que pretende investigar y en el fondo luego patentar por las grandes corporaciones la gran biodiversidad de la zona. Se trata de un patrimonio ancestral de estas zonas indígenas que se pretende patentar. ¿Dónde está el beneficio para estas comunidades marginadas?
- Un amplio corredor maquilador. Bienvenidos los empleos en esta zona, pero buenos empleos y con garantías y derechos laborales que no son una característica de las maquilas. En realidad vendrán los inversionistas extranjeros a aprovechar mano de obra, aún más barata que la de la frontera norte.
- Grandes inversiones de infraestructura de comunicaciones, pero todo indica que se trata de proyectos planeados por intereses geoestratégicos de Estados Unidos para compensar la obsolescencia del Canal de Panamá y no decididos desde las necesidades mexicanas y de la zona.
- Amplias zonas de plantaciones de Eucalipto y Palma de Aceite que tienen serios problemas de degradación del suelo agrícola.

⁴⁵ *Ibíd.* Cálculo sobre la base de Cuadro 5 Por entidad federativa de registro. Es importante una aclaración metodológica. Esta información se saca del lugar de registro fiscal del inversionista por lo que se distorsiona, de hecho casi el 60% está registrada en la capital. Para aminorar esta distorsión, quitamos la mitad de esa inversión en el DF para distribuirla siguiendo la tendencia de la estadística oficial en el resto del país.

- Varias represas para producir electricidad que en el contexto de la reforma del sector propuesta por el Presidente Fox se supone que serán privadas y forman parte del proyecto de interconexión con Centroamérica. Estas represas desplazarán muchas comunidades y no ha habido la más mínima consulta con ellas y por ello hay una fuerte oposición a su realización.

No se ve que estas inversiones se hagan pensando en la zona. Sobre todo no hay una verdadera incorporación de las comunidades, en su mayoría indígena, en la toma de decisiones y en el diseño de los proyectos de desarrollo. Las comunidades indígenas pelean por su autonomía precisamente para definir el uso sustentable de sus recursos naturales y la definición de su desarrollo. Pelean ser sujetos de derecho, precisamente para evitar ser objetos de proyectos de desarrollo para otros en sus territorios. Esto es lo que se les negó con los cambios al Proyecto de Reformas Constitucionales en materia de Derechos y Cultura Indígena. En otras palabras, bienvenida la inversión, incluso extranjera, a estas zonas deprimidas; pero las comunidades indígenas deben ser “sujetos” de derecho y no “objetos” de planes definidos fuera.

La inversión extranjera directa en nuestros países subdesarrollados es necesaria, no podemos darnos en lujo de rechazarla a priori, pero bajo las reglas actuales tiene pocos efectos positivos en el conjunto de la economía y sí ha logrado desnacionalizar gran parte de nuestra planta productiva. Volveremos sobre este punto más adelante, para analizar la conexión entre lo negociado en el TLCAN y estos pobres resultados cualitativos. Antes veámos el comportamiento de la inversión en cartera.

Inversión en cartera

La inversión llamada de Cartera (portfolio investment) se da en dos tipos de instrumentos: 1) compra de acciones de alguna, empresa sin que implique su control; o 2) compra de documentos o compromisos (bonos) de deuda, que pueden ser privados o públicos. Estos últimos son en realidad deuda que contraen los que emiten los bonos, pero en la contabilidad de los países se pone como inversión extranjera.

La inversión extranjera de cartera y particularmente la inversión en bonos de deuda⁴⁶, ha sido muy inestable.

Aunque en proporción la inversión de cartera que llega cada año ha disminuido debido a la creciente inversión directa, su monto acumulado es aún muy grande, 99,552 mdd⁴⁷ lo que significa una enorme vulnerabilidad del país ante su posible fuga. Se trata de una deuda de muy corto plazo y que puede cobrarse en cualquier momento ya que existe un mercado secundario de este tipo de bonos.

⁴⁶ Todos los datos de la inversión extranjera en cartera (acciones y bonos de deuda) son del Banco de México Balanza de pagos. Tomado de BIE INEGI (sector Externo/Balanza de Pagos de México/Cuenta de Capital/Pasivos/Inversión extranjera/...).

⁴⁷ Banco de México. Tomado de BIE Sector Externo/Balanza de pagos de México/cuenta de capitales/pasivos/inversión extranjera/

Particularmente volátil es la inversión en bonos de deuda que sale y entra a su antojo creando una gran vulnerabilidad a la economía. Como su nombre lo indica, en realidad es deuda y de muy corto plazo. El monto acumulado en bonos de deuda es aún mayor que el de antes de la crisis de 1994. Se mantiene con ello la vulnerabilidad de la economía a una corrida especulativa. No se ha aprendido de las sucesivas crisis. Primero fue la crisis del peso mexicano y su efecto tequila, luego la crisis Rusa, la Asiática, la Brasileña y finalmente la Argentina⁴⁸. Los riesgos y consecuencias de la volatilidad de estas inversiones se agravan debido a que la política monetaria es lo que llaman una flotación limpia. El Estado no interviene en su cotización, ni siquiera con medios de mercado: lanzando o retirando dólares. Tiene la posibilidad de hacerlo, pero ha decidido no hacerlo. Ello significa que la estabilidad de nuestra moneda está dejada totalmente a la oferta y la demanda y una parte importante de la oferta depende de la permanencia en el país de estas inversiones calientes o especulativas.

La llegada de la inversión directa es favorecida por los privilegios y derechos que les concede a estos inversionistas. En cambio no hay nada en el TLCAN que favorezca la permanencia o estabilidad de la inversión en cartera. Al contrario, garantiza la absoluta libertad para la circulación del capital.

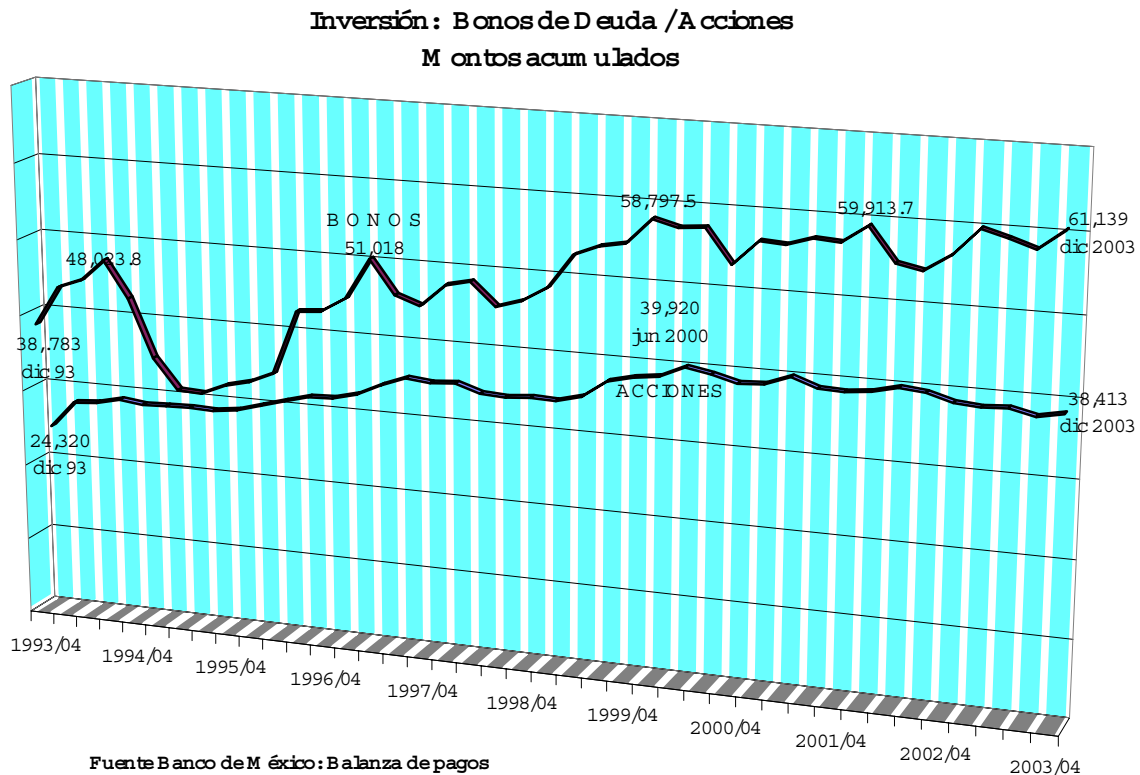
Tampoco hay políticas específicas del Estado para evitar la inestabilidad y vulnerabilidad de este tipo de inversión caliente. De hecho, incluso la promueve ofreciendo altos rendimientos. En 1996, cuando se estabiliza la economía mexicana, vuelve a predominar la inversión de cartera (59.6% del total que llega al país en dicho año). La misma situación se da en 1999 en que la inversión en cartera es un 47.6% del total de dicho año. La élite gobernante no aprende la lección, vuelve a lanzar papeles cotizados en moneda extranjera. El 43% de la inversión extranjera total de 1996 está en bonos de deuda cotizados en moneda extranjera (9,710.4 mdd). Mucho peor que en 1993, antes de la crisis, en que sólo era el 33% (10,697 mdd).

Más aún, se conservan políticas que favorecen la especulación. Las ganancias en bolsa no pagan impuestos. La Reforma Fiscal presentada por el Presidente Fox se niega a grabar las ganancias a pesar del escándalo que ha provocado la venta de Banamex, el banco mexicano más grande. Dicho banco se vende al City Group en 12,500 mdd y los accionistas no pagan ni un solo peso por las ganancias que generó la venta. El escándalo es aún mayor debido a que el valor de dicho banco incluye el dinero inyectado por el gobierno para sanearlo después de la crisis de 1994-1995 y que aún se les está pagando con nuestros impuestos.

Durante los siguientes años del TLCAN continúan momentos de enorme fuga de inversiones de cartera, principalmente de la inversión en bonos. Como puede verse en la

⁴⁸ El análisis de la crisis mexicana de diciembre de 1994 puede verse en Arroyo Alberto "La Crisis Mexicana y el Modelo de Desarrollo" en **Tenemos Propuesta** Editado por La Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio México Septiembre 1995. Págs. 3-15. En dicho artículo se muestra además que el supuesto poyo de la Administración Clinton, por lo que se afirma que el TLCAN ayudo a enfrentar la crisis no fue sino uno de los contratos de deuda más leonino de los que se tiene noticia. El TLCAN o fue parte de la solución sino del problema que llevó a la crisis y sobre todo dificultó el que se enfrentara con menos costos para el país.

gráfica, esta fuga no sólo se da durante la crisis de 1995 (septiembre de 1994 a septiembre de 1995 salen del país 16,586.5 mdd de inversión en cartera, es decir en acciones o en bonos). También de junio a diciembre de 1997 se fugan 4,527 mdd; de junio a septiembre de 1998 salen 3,376.6 mdd; de junio a diciembre de 2000, se des-invierten en cartera 5,422.9 mdd; de marzo a septiembre de 2002 se fugan 4,377.4 mdd.



Este tipo de inversión extranjera, sobre todo la de bonos de deuda gubernamental o privada, es el nuevo tipo de deuda externa encubierta, propia de la etapa neoliberal. La contabilidad y estadísticas oficiales en esta materia han hecho crisis y no hay ningún signo de que se pretenda rediseñarla. El criterio para considerar las deudas como externas es que se contraten en un mercado externo, pero hay mucha deuda contratada en los sistemas financieros nacionales ya globalizados que en realidad es externa debido a que sus dueños son extranjeros y no residentes. Además, los bonos, tanto privados como públicos, que se manejan en el mercado de valores no son contabilizados como deudas, sino como inversión⁴⁹.

⁴⁹ Para el análisis de esta problemática véase Arroyo, Alberto “La deuda externa en la época de la liberalización financiera” en libro Coordinado por Carlos Juliá con Prólogo de Adolfo Pérez Esquivel **La Memoria de la deuda una deuda con memoria**. Paginas 259-272, Editorial Biblos. Argentina. Septiembre 2002

Resultados de la inversión extranjera en México y lo negociado en el TLCAN

Ha aumentado la inversión directa y ello es bueno; pero está poco integrada en las cadenas productivas nacionales y por ello no se multiplican sus efectos en términos de crecimiento y de empleo. Tampoco ha colaborado a disminuir la brecha entre zonas de alta marginalidad y las que gozan de una mayor generación de riqueza, más bien ha reforzado esta enorme disparidad regional.

Sigue siendo importante el monto de inversión especulativa a muy corto plazo y cotizada en moneda extranjera y con ello mantiene la economía mexicana con una alta vulnerabilidad ante la fuga de capitales. La estabilidad de la moneda está sujeta totalmente al mercado y con ello en realidad depende de que no se fuguen estos capitales golondrinos y el TLCAN prácticamente imposibilita cualquier intervención estatal para impedir dicha fuga.

Ninguna de estas características es ajena a los términos en los que se negoció el TLCAN.⁵⁰ En realidad el Tratado con Estados Unidos y Canadá deja la dinámica de la inversión extranjera a las solas fuerzas del mercado. Disminuye, si no es que anula, la posibilidad del Estado de regularla. No exige contenido nacional como elemento para cumplir las reglas de origen al exportar. Impide casi cualquier requisito de desempeño. En estas condiciones, es difícil orientarla y hacerla representar un papel definido en el desarrollo del país. En caso de controversias, los inversionistas extranjeros las dirimirán no en los tribunales del país huésped y según sus leyes, sino en mecanismos supranacionales y según lo acordado en el TLCAN. En el marco del TLCAN los inversionistas garantizan sus derechos como una legislación internacional y se dejan los derechos de los trabajadores y de la población en general al ámbito nacional. Los derechos ambientales tampoco están garantizados frente a la ambición de lucro de dichos inversionistas⁵¹.

El comercio exterior y la inversión extranjera más que generar desarrollo nacional, han ido consolidando enclaves o islas modernas altamente competitivas y lucrativas, pero cada vez más desconectadas del resto de la economía.

CRECIMIENTO ECONÓMICO

a) En términos brutos, es decir magnitud del PIB, México es la segunda economía de la región con un PIB promedio anual entre 1994-2003 de 433,112.2 millones de dólares (moneda constante de 1995), sólo superado por Brasil cuyo PIB promedio durante este

⁵⁰ Véase. SECOFI **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**. Ed. Purrúa México 1993. capítulo XI y el análisis crítico en Arroyo y Calderón (Coordinadores) **Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Crítica y Propuesta**. Ed. RMALC. México 1993. Capítulo XI

⁵¹ Ciertamente al TLCAN se le adicionaron dos Acuerdos Paralelos en materia Laboral y Ambiental, pero sobre todo el laboral es una declaración de principios y buenas intenciones con muy pocas materias sujetas a mecanismos de controversia. Es decir, como dicen los estadounidenses, son acuerdos “sin dientes” que significa decir con poca posibilidad de hacerlos cumplir. Véase el análisis de dichos acuerdos en Arroyo y Calderón (Coordinadores) **Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Análisis, Crítica y Propuesta**. Edición ya citada capítulos XXII y XXIII.

mismo período es de 710,697.7 millones de dólares⁵². Sin embargo, en términos de PIB per capita México supera a Brasil⁵³.

b) Sin embargo, el México de los TLC's, en términos del PIB por habitante, está muy lejos de ser la economía más importante de la región, es la 8ª. La primera es Antigua y Barbuda, seguida por Barbados, Argentina, Trinidad y Tobago, Saint Kitts y Nevis, Chile, Uruguay. Brasil es la 9ª economía de la región. Este indicador es importante ya que nos muestra que economías, que en términos de tamaño potencial de su mercado son pequeñas, y, sin embargo, son más productivas en términos de la riqueza teóricamente generada por cada habitante. En este indicador si hay cambios importantes en el lugar que ocupa México en la región. México era el 6º lugar en 1990 y para el 2003 baja al 8º. Brasil se mantiene en ambas fechas en el 9º lugar⁵⁴.

c) Un indicador más importante es el dinamismo del crecimiento, es decir tasa media de crecimiento del PIB por habitante. El México de los TLC's (1994-2003) es un país mediocre. Sólo crece 1.1% anual, debajo de 15 países de la región. Crecen más aceleradamente los pequeños países del caribe, incluida la bloqueada Cuba. El siguiente cuadro nos muestra los datos de cada país ordenados de mayor a menor dinamismo económico.

TASAS PROMEDIO DE CRECIMIENTO DEL PIB POR HABITANTE				
		Tasas Promedio		
País	2003	1991-1995	1996-2000	1994-2003
América Latina y el Caribe	0.0	1.4	1.4	0.7
Subtotal Caribe	2.6	1.1	2.4	2.1
Trinidad y Tobago	5.1	1.2	5.6	4.6
Granada	1.3	2.5	6.4	3.7
San Kitts y Nevis	2.2	2.8	4.8	3.6
República Dominicana	-2.9	2.4	5.8	3.5
Cuba (5º)	2.3	-9.1	4.4	3.0
Chile (6º)	2.0	6.0	2.6	2.9
Guyana	0.7	8.4	2.3	2.8
Perú	2.4	3.6	0.7	2.5
Antigua y Barbuda	2.6	0.8	3.4	1.9
Costa Rica	3.5	2.6	2.2	1.8

⁵² CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003** Segunda Parte Cuadro 2 II 133. El dato de 2003 es cálculo en base al porcentaje de crecimiento proporcionado por la misma CEPAL.

⁵³ CEPAL **Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2003** Segunda Parte Cuadro 2 II 135. El dato de 2003 es cálculo en base al porcentaje de crecimiento proporcionado por la misma CEPAL.

⁵⁴ CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Cuadros 2/II 135. El Dato de 2003 es cálculo propio en base a % de incremento anual tomado e cuadro Anexo 3/I 2x. Los porcentajes de peso relativo en la región son cálculos propios en base a la misma fuente. Se trata del PIB por habitante a precios constantes en dólares de 1995.

Barbados	2.1	-1.1	2.7	1.8
San Vicente y las Granadinas	0.4	2.3	2.5	1.7
Belice	1.8	1.4	2.3	1.7
El Salvador	0.1	3.7	0.9	1.2
Nicaragua	-0.4	-1.0	2.1	1.2
México (16° de 32)	-0.3	-0.3	3.8	1.1
Brasil (17°)	-1.2	1.5	0.7	1.0
Bolivia	0.2	1.8	0.9	0.9
Guatemala	-0.2	1.7	1.2	0.9
Panamá	1.1	3.2	1.6	0.7
Surinam	2.7	-1.0	0.6	0.6
Colombia	1.6	3.6	-1.0	0.3
Ecuador	0.2	1.0	-1.0	0.2
Santa Lucía	1.2	1.0	0.5	0.2
Honduras	0.4	0.4	0.3	-0.2
Dominica	0.1	1.2	1.3	-0.2
Jamaica	0.1	1.0	-1.1	-0.2
Argentina (28°/32)	6.0	4.3	1.2	-0.5
Uruguay	0.3	3.3	1.1	-0.6
Haití	-1.1	-6.5	1.4	-1.0
Paraguay	0.0	0.3	-2.2	-1.4
Venezuela	-11.2	1.1	-1.0	-2.8

a/ Estimación preliminar.

CEPAL Op. Cit. Cuadro 3/1 2x . La tasa promedio anual es cálculo propio ya que cambie el período de referencia.

Este pobre crecimiento de la economía Mexicana también se refleja en que México baja en su posición relativa en la región. Comparando los promedios de los 80's y los 90's del PIB per capita, México y Brasil bajan en la escala. México era en los 80's el 4° lugar y para los 90's baja al 6° lugar. Brasil baja del 5° al 7° lugar. En cambio Argentina pasa del 3er al 1°. Chile pasa del 10° al 4°, Uruguay del 6° al 3°⁵⁵.

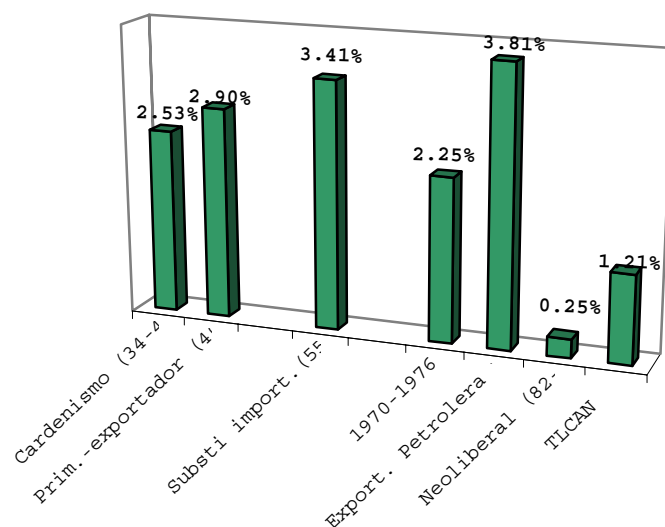
d) En conclusión el México de los TLC's crece mucho menos dinámicamente que la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. De qué sirve aumentar las exportaciones y atraer grandes cantidades de inversión, si la economía prácticamente no crece.

⁵⁵ Basado en CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003** Parte II Cuadro 2 II 135. El dato de 2003 es cálculo propio usando el % de crecimiento proporcionado por la misma CEPAL. La escala es entre 23 países de los que hay información disponible en CEPAL desde 1980.

e). En términos de control de la inflación, tampoco se puede decir que el México de los TLC's sea de los más exitosos. En 2003 México es la 9ª economía de la región en cuanto menor inflación (4%), pero si tomamos la inflación promedio anual en los 10 años del TLCAN (15.7%) baja al número 17. Por supuesto el peor lugar lo tiene Brasil que en promedio durante este período de 10 años ha tenido una inflación de 101%.⁵⁶

f) El dinamismo del crecimiento económico de México durante la época de los TLC's y en general durante el llamado modelo neoliberal es el más bajo de su historia reciente, como puede verse en la gráfica siguiente⁵⁷:

TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL PIB POR HABITANTE



g) Lo más grave, es que este pobre crecimiento económico se da con un enorme deterioro ambiental. Si internalizáramos los costos ambientales en realidad hay decrecimiento. El Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática (INEGI), hace un esfuerzo de contabilizar monetariamente el costo total del agotamiento y la degradación ambiental y nos ofrece un panorama desolador: El crecimiento del PIB en promedio cada año es de 2.66%⁵⁸ y el del PIB por habitante es de 1.21%⁵⁹, pero perdemos cada año en agotamiento y degradación ambiental 10.62% del PIB⁶⁰.

⁵⁶ CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004. Anexo Cuadro 3/I 4x.

⁵⁷ Cálculo Propio en base a PIB **Sistema de Cuentas Nacionales** de INEGI Tomado BIE-INEGI (PIB trimestral /a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/ promedio anual). Población **XII Censo General de Población y Vivienda 2000** del INEGI, proyecciones de CONAPO a mitad del año corregidas en base a la revisión de las tendencias recientes de fecundidad, mortalidad, migración y los datos definitivos del Censo de 2000.

⁵⁸ INEGI Tomado de BIE-INEGI INEGI (PIB trimestral /a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/ promedio anual). Cálculo propio de tasas medias de crecimiento.

⁵⁹ Cálculo Propio en base a PIB **Sistema de Cuentas Nacionales** de INEGI Tomado BIE-INEGI (PIB trimestral /a precios de 1993/por gran división de actividad económica/valores absolutos/ promedio anual).

CONCLUSIONES

México no sólo es una de las economías más abiertas en América Latina y el Caribe, sino uno de los países con más TLC'y/o acuerdos de inversión. Sin embargo, los Tratados no han dado los resultados esperados por sus promotores, ni han significado que México tenga resultados especialmente significativos en comparación con el resto de la Región.

Hay que reconocer que el México de los TLC's se ha convertido en el mayor exportador de la Región y que hasta 1988 lo era Brasil. Durante el TLCAN, México más que triplicar sus exportaciones, atrajo gran cantidad de inversión extranjera y la mayoría de ella fue inversión directa. Sin embargo;

- No se cumplió el objetivo de sus promotores: que las exportaciones fueran el motor de un crecimiento estable, sostenido y con más y mejores empleos. La tasa media de crecimiento durante el TLCAN fue la más baja respecto a cualquier otra estrategia económica seguida por México en el siglo XX. Las exportaciones no fueron un motor del crecimiento general de la economía debido al poco contenido mexicano, es decir su poca concatenación con el resto de la planta productiva.
- México no es el país de la Región con mayor índice de crecimiento de las exportaciones. No basta abrir mercados potenciales. El país de la Región con un crecimiento más acelerado de las exportaciones es Haití.
- A pesar del crecimiento exponencial de las exportaciones, México es el país con mayor déficit comercial en la Región. Si vemos el déficit como proporción del PIB, en promedio de 1997 a 2003 hay 4 países con superávit (Venezuela, Chile, Argentina y Costa Rica) u 3 con menor déficit comercial (Brasil, Uruguay y Colombia) ¿De qué sirve exportar mucho y abrir la economía si ello no significa entrada de divisas, sino al contrario su salida? Se dice que las importaciones, aunque impliquen déficit, han sido benéficas debido a que colaboran en la modernización de la economía. Pero los datos no avalan esta afirmación ya que sólo menos del 12% de las importaciones totales son maquinaria y equipo, la enorme mayoría son insumos o materias primas, muchas de ellas antes se producían en el país o incluso se siguen produciendo. También se dice que si no compran dichos insumos es debido a que las empresas mexicanas no son competitivas, pero al menos eso no se puede sustentar científicamente debido a que los tratados no obligan a licitar las compras de las grandes empresas y en realidad las reglas de los TLC's facilitan la integración intra-firma y desincentivan la búsqueda de conexión con cadenas productivas nacionales.

Población XII Censo General de Población y Vivienda 2000 del INEGI, proyecciones de CONAPO a mitad del año corregidas en base a la revisión de las tendencias recientes de fecundidad, mortalidad y migración

⁶⁰ INEGI Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas 1993-1999 México 2000. Agradezco el análisis de esta información hecha originalmente por el Dr. Alejandro Villamar. Cálculo propio la conversión a pesos constantes de 1993 basándome en el Índice de Precios Implícitos en el PIB y el porcentaje respecto al PIB. Se trata del promedio entre 1993 y 1999.

- México, uno de los países con más tratados de comercio y/o inversión es a la vez el país con mayor concentración en un solo mercado. El más diversificado es Chile.
- México, a partir de 1996 deja de ser el mayor receptor de IED. En promedio durante el período del TLCAN, Brasil lo supera en un 22%, además es de los países que menos Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones ha firmado, sólo 4 y ninguno con países altamente desarrollados que son los grandes generadores de estas inversiones.
- En términos de IED como proporción del PIB, México tampoco es un gran receptor de dichas inversiones, sino que ocupa el 10° lugar.
- A pesar de ser de los países del Continente Americano con mayor número de Tratados en materia de inversión (47 países), México es el país con mayor dependencia de un solo país en cuanto al origen de la inversión extranjera directa.
- La importante cantidad de IED que entró a México no representó un crecimiento significativo de la economía debido a que una parte importante fue compra de empresas ya existentes y no generación de nueva capacidad productiva. La mitad se ubicó en el sector manufacturero que cada vez tiene menos conexión con el resto de la economía. Otra parte, se ubicó en la compra de casi todos los bancos mexicanos y sin embargo, la banca sigue sin prestar a las empresas, se dedica a financiar al gobierno, vía compra de bonos gubernamentales.
- En proporción la inversión especulativa disminuyó respecto del total a partir de 1995, pero su monto acumulado es aún muy grande lo que mantiene una enorme vulnerabilidad de la economía mexicana.

Estos efectos negativos del comercio exterior y de la inversión extranjera no son ajenos a lo negociado en los TLC's, especialmente en el TLCAN⁶¹:

- ❖ La experiencia mexicana muestra, una vez más, que la apertura comercial y la liberalización del mercado de capitales, no logran automáticamente crecimiento y eficiencia económica. Se necesitan políticas económicas específicas que formen parte de una estrategia para hacer jugar al comercio y a la inversión como una palanca del desarrollo. Los TLC's se basan, por el contrario, en una teoría económica que cree que el mercado por sí mismo logrará el mejor de los mundos posibles.

⁶¹ El Análisis de lo negociado en el TLCAN no se desarrolló de forma extensa en este ensayo debido a que se hizo en Calderón, Jorge y Arroyo, Alberto (Coordinadores) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte -Análisis Crítica y Propuesta**. Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC). México 1993, y en Arroyo, Alberto (Coordinador) **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H. Cámara de Diputados LVII Legislatura en CD. México 2000.

- ❖ El capítulo de “políticas de competencia” obliga a disciplinas tanto al Estado como a las empresas públicas a dejar todo a la dinámica de la libre competencia.
- ❖ Lo negociado en el TLCAN al menos no favoreció exportaciones de alto contenido nacional. Las reglas de origen no exigen contenido nacional, el Capítulo de Inversiones, impide poner requisitos de desempeño entre los que podría imponerse la compra de parte de sus insumos en el país, o al menos obligación de abrir a concurso sus compras.
- ❖ Lo negociado en el Capítulo de Inversiones, garantiza derechos a los grandes inversionistas y a la vez limita sobremanera las posibilidades de una política pública en la materia para hacerlas jugar un papel dentro de una estrategia nacional de desarrollo: no se pueden exigir requisitos de desempeño, no se puede limitar la fuga de capitales, los inversionistas pueden demandar a los Estados Nacionales por medidas que afecten sus ganancias.
- ❖ Las reglas sobre Propiedad Intelectual no facilitan la transferencia de tecnología y en la práctica prevalecen frente al Bien Público.

En toda la Región Latinoamericana y Caribeña, ha sido dominante el pensamiento neoliberal y sin embargo, México ha tenido un muy pobre desempeño, especialmente si lo comparamos con Chile. Ello nos lleva a la necesidad de una investigación mucho más detallada que descubra qué es lo que hizo la diferencia. Los datos aportados más arriba, dan base a la hipótesis de que la diferencia es que México siguió de forma más extrema el dejar todo al mercado, el no plantearse un proyecto nacional y políticas específicas hacia su consecución. La explicación está quizá en la frase celebre del negociador mexicano del TLCAN, a la que ya hicimos referencia: “el mejor proyecto nacional, es no tener proyecto nacional y dejar que el mercado modele al México posible”. Es importante resaltar que aunque toda la región ha ido liberalizando la economía, los TLC’s son un saldo de calidad en la medida en que se convierte esta estrategia liberalizadora en Ley Supranacional. Ya no es sólo una opción de un gobierno que puede ser modificada a partir de cambios electorales que lleven al poder a mandatarios y congresistas de signo distinto, es un Tratado cuyo cambio supone una renegociación o delegación, lo que a su vez implica crear una correlación de fuerzas internacionales favorable.

BIBLIOGRAFÍA CITADA:

Arroyo, Alberto. "La Crisis Mexicana y el Modelo de Desarrollo" en **Tenemos Propuesta**. Editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC). México. Septiembre 1995.

Arroyo, Alberto (Coordinador). **El TLCAN 5 años después. Contenido, Resultados y Propuestas**. Edición en CD. Comisión de Comercio H. Cámara de Diputados LVII Legislatura. México 2000 (415 páginas).

Arroyo, Alberto. "La deuda externa en la época de la liberalización financiera", en libro coordinado por Carlos Juliá con Prólogo de Adolfo Pérez Esquivel. **La Memoria de la deuda una deuda con memoria**. Páginas 259-272, Editorial Biblos. Argentina. Septiembre 2002.

Arroyo, Alberto et ali. **Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en México: Lecciones para la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas**. Ed. RMALC. México. 2ª edición. Noviembre 2002 o 3ª edición por el CEI Nicaragua. Mayo de 2003. / **Impacts of the North American Free Trade Agreement in Mexico. Lessons for the Free Trade Area of the Americas negotiation**. 1ª edición en Inglés por American Friends Service Committee. Managua, Nicaragua. Noviembre 2003.

Banco de México **Indicadores Económicos**. México Varios años

Calderón, Jorge y Arroyo, Alberto Coordinadores). **El Tratado de libre Comercio de América del Norte -Análisis Crítica y Propuesta**. Ed. RMALC. México 1993.

CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 1999**. Naciones Unidas 2000.

CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2000**. Naciones Unidas 2001.

CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2001**. Naciones Unidas 2002.

CEPAL **Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004.

CEPAL: **Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y El Caribe 2002-2003**. Naciones Unidas 2004. Anexo Estadístico.

CEPAL **Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2003**. Naciones Unidas 2004.

Expansión " 500 empresas más importantes de México" en Revista **Expansión**. México 1998.

INEGI. **Banco de Información Económica** <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/bdine/bancos>

INEGI. **Sistema Nacional de Cuentas Económicas y Ecológicas 1993-1999**. México 2000.

INEGI. **Sistema de Cuentas Nacionales**. México. Varios Años.

INEGI. **Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación**. México. Varios años.

Laura Carlsen, Tim Wise, Hilda Salazar (Coordinadores). **Enfrentando la globalización. Respuestas sociales a la integración económica de México**. Miguel Ángel Porrúa-RMALC-GDAE-Universidad Autónoma de Zacatecas. México 2003.

Peñaloza, Andrés y Arroyo, Alberto (Coordinadores). **Derechos Humanos y Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea**. Ed. RMALC y otros. México 2000.

Peñaloza, Andrés y Arroyo, Alberto (Coordinadores). **Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea**. Ed. RMALC. México 2000.

Salinas de Gortari, Carlos. **III Informe de Gobierno**. Presidencia de la República. México 1991.

Salinas de Gortari, Carlos. **VI Informe de Gobierno**. Presidencia de la República. México 1994.

Sarah Anderson, Alberto Arroyo, John Dillon, John Foster, Manuel Ángel Gómez Cruz, Karen Hansen-Kuhn. David Ranney, Rita Schwentesius. **Lecciones del TLCAN: El Alto Costo del “Libre” Comercio**. Editado por RMALC. México. Noviembre 2003./ **Lessons from NAFTA: The High Cost of “Free Trade”** Canadian Centre for Policy Alternatives. Canadá. Noviembre 2003.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). **Tratado de Libre Comercio de América del Norte**. México. SECOFI 1994.

Secretaría de Economía (SE). Dirección de Inversión Extranjera. **Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México. Enero-marzo 2004**. Tomado de www.economia.gob.mx

Secretaría de Economía (SE). Dirección de Inversión Extranjera. **Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera en México Septiembre-diciembre 2003**. Tomado de www.economia.gob.mx

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). **Informe sobre la situación económica, las finanzas públicas y la deuda externa** IV trimestre de 1995. SHCP 1996

UNCTAD www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2344&lang=1

Vázquez Tercero, Héctor "Medición del flujo efectivo de divisas en la balanza comercial de México" en Revista de **Comercio Exterior**. Ed. Banco de Comercio Exterior. Agosto de 1995.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. **I Informe de Gobierno**. Secretaría de la Presidencia. México 1995.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. **II Informe de Gobierno**. Secretaría de la Presidencia México 1996.

Zedillo Ponce de León, Ernesto. **V Informe de Gobierno**. Secretaría de la Presidencia México 1999.