

TLCAN

14 años después

Por Centro de Estudios Económicos del Sector Privado.
www.ceesp.org.mx
ceesp.consultas@cee.org.mx

El primero de enero marcó la eliminación de las últimas cuotas y aranceles del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, paso final hacia la constitución del mercado libre más grande del mundo. Por ello, recientemente han surgido algunas preocupaciones en torno al Tratado.

A 14 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), aún hay ciertos sectores que cuestionan los beneficios que este acuerdo le ha traído a México. La naturaleza de un acuerdo como el TLCAN, con implicaciones de largo plazo sobre la mayoría de los sectores productivos del país, hace que se requiera un análisis profundo para comprender los efectos reales que ha tenido en este periodo. Más aún si consideramos que la eliminación de restricciones ha sido paulatina y que por esta razón los efectos sobre la economía se han ido presentando gradualmente en cada una de las etapas.

Sin embargo, antes de plantear esta o cualquier propuesta al respecto, conviene realizar un diagnóstico de los efectos del acuerdo sobre las variables más relevantes. En este sentido, hay que señalar que podríamos medir el éxito o fracaso del TLCAN recordando que los dos principales objetivos del Tratado se podrían resumir básicamente en dos aspectos:

- Incrementar el comercio exterior con Estados Unidos (EU) y Canadá.
- Atraer un mayor monto de Inversión Extranjera Directa (IED) de éstos y otros países.

Partiendo de lo anterior, es importante comentar los logros más destacados del TLCAN en materia de comercio exterior, impacto sectorial, IED y empleo, además de mencionar algunas de las posibles repercusiones que podría traer intentar renegociar los términos del Tratado, revisando los resultados que éste ha tenido para EU.

Comercio exterior

La región conformada por los tres países firmantes es una

de las más dinámicas e integradas a nivel mundial. De 1994 al 2006, el crecimiento promedio anual del comercio total de México con EU y Canadá fue de 21%. En casi 14 años el avance global en el comercio total de nuestro país con los otros países miembros del TLCAN se incrementó en 281%, superando los 350 mil millones de dólares en 2007.

El área más sobresaliente en el comercio internacional con los países de Norteamérica es el de las exportaciones. Mientras que en 1993 mostraban un nivel total de 44 mil 474 millones de dólares, al cierre del 2006 el total de exportaciones alcanzó los 217 mil 47 millones, un avance de 388%.

Como se sabe, el grueso de nuestras exportaciones se dirige a EU, nación que absorbió el 97.6% de nuestras exportaciones dentro del TLCAN en 2006. Resalta que la proporción de exportaciones a EU ha aumentado, ya que en 1993 la participación fue de 96.5%, por lo que en los últimos 14 años EU consolidó su posición como socio comercial en oposición a Canadá.

Por lo que respecta a las importaciones, éstas han arrojado un crecimiento de 196%, de 1993 al final del 2006, al pasar de un nivel de 46 mil 470 millones de dólares a uno de 131 mil 145 millones. En cuanto al origen, EU ha perdido terreno en relación con Canadá, ya que este último país ganó una participación en el mercado mexicano de casi 3%, ubicándose al final de 2006 en 5.4%.

El resultado obvio en la evolución de los flujos de exportaciones e importaciones de México con los países miembros del TLCAN durante los años de vigencia del tratado es la reversión en los números de la balanza comercial. Mientras que en 1993 se reportaba un déficit de casi 2 mil millones de dólares (mil 995 millones de dólares), al cierre del 2006 México presentaba un superávit de 75 mil 22 millones, lo que ya suma una ganancia acumulada para nuestro país de 442 mil 618 millones de dólares.

Al observar las ganancias es evidente el favorable resultado del TLCAN para México. Pero se debe conocer el origen de los beneficios: éstos derivan de comerciar exclusivamente con EU. Nuestro saldo con Canadá es deficitario y además creciente. Al sumar los beneficios acumulados de nuestro saldo positivo con

EU, exclusivamente, el monto es de 454 mil 396 millones de dólares, cantidad que equivale a más de 11 veces el monto de la deuda externa actual.

El saldo favorable de nuestro comercio con el vecino del norte le ha permitido a México obtener dólares para importar bienes y servicios del resto del mundo durante los años pasados en condiciones de estabilidad monetaria y financiera. El flujo positivo de dólares del TLCAN es lo que faculta a nuestro país a fondar una parte importante de las compras del resto del mundo, donde se tiene una posición global deficitaria.

Impacto sectorial

Dentro de la industria manufacturera, el TLCAN fue un elemento detonador de las exportaciones mexicanas de textiles y productos metálicos, maquinaria y equipo, como resultado de las preferencias arancelarias que el acuerdo comercial concedió a los productos nacionales. Sin embargo, la evolución de estos dos sectores no ha sido uniforme a lo largo de estos años.

El sector textil mexicano ha sido uno de los más favorecidos con la apertura comercial. A raíz de la entrada en vigor del TLCAN, México se posicionó como el segundo proveedor más importante de textiles hacia EU durante los primeros siete años del acuerdo, aumentando su participación en las importaciones a ese país, de 4.4%, en 1993, hasta 11% en el año 2000.

Lo anterior se reflejó en un crecimiento promedio de las exportaciones de este sector del 19.8%, que lo llevó a sostener balanzas comerciales positivas durante este periodo, después de haber presentado saldos deficitarios en 1993 y 1994.

No obstante, a partir de 2001 podemos observar un freno en este auge exportador como consecuencia, fundamentalmente, del deterioro de la competitividad de México frente a otros grandes exportadores mundiales como China, además de otros factores como la finalización en 2005 del periodo de transición para la eliminación total del sistema de cuotas textiles acordado en la Ronda de Uruguay del GATT. De esta manera, durante 2006 México cayó al cuarto lugar en la participación de las exportaciones textiles hacia EU, con una proporción de alrededor del 7.5%, después de Pakistán, que se ubicó en el segundo lugar, con 13.31%, e India, que obtuvo un porcentaje del 11.09%.

El saldo del comercio de México con EU es favorable, el país ha podido obtener dólares para importar bienes y servicios del resto del mundo en condiciones de estabilidad monetaria y financiera.



La pérdida de dinamismo en las exportaciones textiles ha derivado en un déficit de la balanza comercial en los últimos cinco años, con excepción de 2004. Esto evidencia la dilución de las ventajas competitivas derivadas del TLCAN y la urgencia de incrementar la competitividad del sector.

El comercio de los productos metálicos, maquinaria y equipo se ha incrementado significativamente en los últimos 14 años, con un saldo en la balanza comercial durante el año pasado 25 veces más grande que el registrado en 1993. Destaca el exitoso desempeño de los sectores automotriz y de autopartes, y eléctrico y electrónico, los cuales se han visto beneficiados tanto por una mayor integración de los procesos productivos como por una disminución arancelaria.

Dentro de las negociaciones del Tratado acerca del comercio de productos automotrices, el país más favorecido fue México, debido a que el comercio entre EU y Canadá se encontraba ya liberalizado desde 1965, con el acuerdo Autopact y el Tratado de Libre Comercio CUSFTA firmado en 1988. ▶▶



En contraste con la evolución favorable del comercio de algunas industrias manufactureras, el empleo y la IED, los productores agropecuarios consideran que este sector ha sido el más afectado.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, EU desgravó la totalidad de sus importaciones en este sector, mientras que Canadá redujo sus aranceles, de 9.2% a 4.6%, en 1994, y posteriormente a cero, en 2004. Esto se ha traducido en un aumento del 465% de las exportaciones mexicanas de productos automotrices a partir de 1993.

Así, la industria automotriz de nuestro país cambió radicalmente durante los últimos años, como consecuencia de una mayor competitividad del sector y la entrada de diferentes empresas que no tenían presencia antes de la entrada en vigor del TLCAN. De enero a noviembre de 2007, las exportaciones de autos hacia EU alcanzaron un monto de poco más de 46 mil 427 millones de dólares, cifra que lo ubica como el tercer proveedor más importante de EU, superando a Alemania, y únicamente por debajo de Canadá y Japón. La participación de los vehículos mexicanos en el mercado estadounidense se ha incrementado de manera importante, al pasar de 7.1%, en 1993, a 20.4%, en 2007.

En relación con la industria eléctrica-electrónica, EU realizó una reducción del arancel aplicable a las importaciones mexicanas de 4.4 a 0% en tan sólo dos años y medio. Esto ha resultado en que entre 1993 y 2007 las exportaciones hayan crecido a una tasa promedio anual del 12.91%, en tanto que el ritmo de crecimiento promedio de las importaciones fue de 12.23%.

Inversión Extranjera Directa

Otra ventaja del TLCAN, la cual complementa el flujo de ingresos que México necesita para solventar sus compras y cumplir sus compromisos financieros con el exterior, es la entrada de divisas vía IED. Es claro que a raíz de la firma del TLCAN la IED registra un alza importante. El impulso de la IED deriva de la certidumbre que otorga el TLCAN del acceso desde México a los mercados de EU y Canadá. Conforme a la Secretaría de Economía, el 50% de la IED en la región de Norteamérica es intrarregional. EU es el principal inversor en nuestro país y Canadá es el tercero. Es claro que el TLCAN creó los incentivos para que tanto empresas estadounidenses como canadienses reubiquen operaciones en México, con las ventajas en recursos y empleos.

En cuanto al empleo, resulta difícil establecer el número de fuentes de trabajo generadas por la firma del TLCAN, debido a que muchas de ellas son indirectas. Aun así, es claro que el impulso que el Tratado ha brindado a la actividad económica ha propiciado un aumento importante en la demanda de trabajo. A diciembre de 2007, el número de trabajadores afiliados al IMSS sumó 14 millones 874 mil personas, lo que representa un incremento acumulado de 5 millones 817 mil nuevos empleos, o un aumento del 64% desde que se firmó el TLCAN. En este periodo, alrededor de 1 millón 488 mil de los nuevos empleos se han generado en el sector industrial,

equivalente a alrededor de la cuarta parte de los empleos totales generados. Como era de esperarse, la rama manufacturera ha sido una de las más beneficiadas a partir del acuerdo comercial, con un incremento acumulado de trabajadores de 789 mil empleos formales entre 1993 y 2007.

El peligro de una renegociación

En contraste con la evolución favorable del comercio de algunas industrias manufactureras, el empleo y la IED, los productores agropecuarios consideran que este sector ha sido el más afectado a raíz del TLCAN y diversos sectores en México han manifestado una gran preocupación acerca del supuesto daño que la reciente desgravación de los productos agrícolas tendrá sobre el campo mexicano.

Es por eso que muchas organizaciones campesinas han presionado para que se haga una renegociación del capítulo agropecuario del acuerdo. Sin embargo, y al margen de la veracidad de estas afirmaciones, hay que considerar que en EU y Canadá también han existido diversos grupos descontentos con algunos de los términos del Tratado a lo largo de estos años.

Específicamente, algunas organizaciones de trabajadores de estos dos países, desde el inicio de las negociaciones, mostraron rechazo hacia la firma del Tratado debido a que el costo de la mano de obra en México es sustancialmente inferior. Muchos grupos de EU han señalado al Tratado como el responsable de la pérdida de cientos de fuentes de trabajo en ese país, e incluso de la recesión que el sector manufacturero estadounidense ha presentado desde el año 2000. La experiencia del TLCAN ha servido como argumento en contra de que este país realice negociaciones con la región de Centroamérica y otros países de Latinoamérica.

Aunque la mayoría de los estudios al respecto concuerdan en que dichas preocupaciones carecen de fundamento, éstas continúan latentes. Una de las implicaciones más importantes de una posible renegociación del Tratado es que podríamos estar en riesgo de que esto sentara un precedente para que EU y Canadá exigieran cambios relacionados con otros sectores, que ocasionarían menores beneficios para México. Aunado a esto, nuestro país perdería credibilidad en posibles negociaciones comerciales futuras, y atractivo como destino de inversiones. ❁

Comercio agrícola en el marco del TLCAN

Cuando se inicia la apertura comercial en México durante la segunda mitad de la década de los 80, la política económica estaba concentrada en reducir la inflación. En el contexto de liberalización comercial, muchos permisos de importación fueron sustituidos por aranceles máximos de 20%, incluyendo los de varios productos agropecuarios, como la carne de res y cerdo, productos lácteos, sorgo, aceites vegetales y productos tropicales. Sin embargo, el sector agrícola permaneció fuertemente protegido hasta finales de dicha década, vía tarifas arancelarias y no arancelarias, limitando la integración a los mercados mundiales de granos.

Con la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), las barreras al comercio se establecieron en términos de aranceles y cuotas de importación, que se eliminarían gradualmente, lo que tiene implicaciones en la producción y distribución de productos entre los países firmantes.

A partir del 2008, el comercio agropecuario entre los países del TLCAN está totalmente liberalizado, incluyendo maíz, frijol, leche y azúcar, los productos más sensibles para México. A 14 años de la firma del Tratado, los datos más relevantes en el capítulo agrícola son:

- El 78% de las importaciones agropecuarias de México y el 86% de nuestras exportaciones en 2005 fueron con los países del TLCAN. Estos números revelan la alta integración comercial

que existe entre los mercados de México y el de los otros países miembros del TLCAN.

- La evolución de la producción de granos, frutas y hortalizas ha sido positiva desde la firma del TLCAN. Sin embargo, el sector de granos no ha crecido tan rápido como los otros dos sectores. Existen dos tendencias de crecimiento claramente diferenciadas entre la producción de granos y la producción de frutas y hortalizas.
- Mientras que la producción de granos ha crecido 14.8% desde la entrada en vigor del TLCAN, la producción con mayor protección arancelaria, la de frutas, avanzó 39.4%, y la de hortalizas 87.3% en el mismo lapso, a pesar de que fueron liberalizados en su totalidad en el 2003.
- El saldo de la balanza comercial agroalimentaria con Norteamérica ya era negativo aun antes de la firma del TLCAN. Durante 1993, el déficit comercial agroalimentario de México con Estados Unidos y Canadá fue de dos mil 96 millones de dólares.
- Uno de los sectores más beneficiados a raíz de la entrada en vigor del TLCAN ha sido el hortofrutícola, colocándose como el primer exportador hacia Estados Unidos a nivel mundial.
- La dependencia de granos básicos del exterior no es resultado del TLCAN. México ha sido un importador neto de granos desde 1974.
- El aumento de las importaciones de granos ante la insuficiente producción interna obedece más que nada a que el rendimiento de estos cultivos es sustancialmente inferior al que tienen Estados Unidos y Canadá, y a las graves deficiencias que enfrenta el mercado mexicano en este sector.